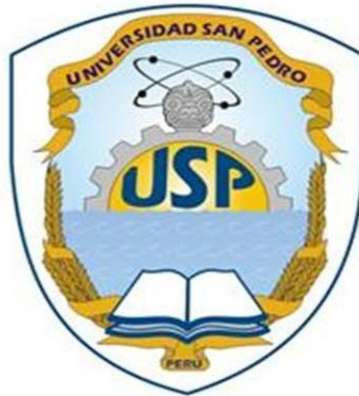


# UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION



Riesgo, rentabilidad y financiamiento de pymes rubro  
Comercial - Abarrotes Parada San Martín, Chimbote 2014-  
2015

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACION

Autora:

Mostacero Segura, Treysi Rubí

Asesor:

Mg. López Morillas, Alejandro Fortunato

Chimbote - Perú

2015

**PALABRAS CLAVE:** Riesgo, Rentabilidad y Financiamiento.

**KEYWORDS:** Risk, Return and Financing.

<b>Tema</b>	Riesgo, Rentabilidad y Financiamiento.
<b>Especialidad</b>	Administración
<b>Líneas de investigación</b>	Área: Ciencias Sociales Sub área: Economía y Negocios Disciplina: Economía

<b>Theme</b>	Risk, Profitability and Financing.
<b>Specialty</b>	Administration
<b>Investigation lines</b>	Area: Social Sciences Sub area: Economy and Business Discipline: Economy

**TÍTULO:**

**“RIESGO, RENTABILIDAD Y FINANCIAMIENTO DE  
PYMES RUBRO COMERCIAL- ABARROTES PARADA  
SAN MARTIN CHIMBOTE 2014-2015”**

## RESUMEN

La presente investigación presenta el siguiente problema: ¿Cuáles son las características de riesgo, rentabilidad y financiamiento de PYMES rubro comercial- abarrotes, parada San Martin Chimbote 2014- 2015?

El propósito del proyecto es determinar las características del riesgo, rentabilidad y financiamiento de las PYMES en el rubro comercial – Abarrotes, en la zona de la parada San Martin de Chimbote.

El tipo de investigación que se aplicó es una investigación Descriptiva – No Experimental de tipo Transversal. Para la recolección de datos se utilizo la técnica de observación directa y encuestas.

Los resultados nos permitieron conocer cuál es la rentabilidad que tienen sus empresas, a través del financiamiento que les otorga una caja, un banco o un prestamista y saber cuál será el riesgo que tienen para poder sostener dicha deuda.

Como resultado se obtuvo que el 70% de empresas opinan que han mejorados su rentabilidad, mientras que el resto opina que solo están estables en el rubro.

## **ABSTRACT**

This research presents the following problem: What are the characteristics of risk, return and SME financing item commercially groceries, stop San Martin Chimbote 2014- 2015?

The purpose is to determine the characteristics of risk, profitability and financing of SMEs in the commercial category - Groceries, in the area of San Martin de Chimbote stop.

The type of research that applied research is a descriptive - transversal Experimental No. For data collection surveys and direct observation was used.

The results allow us to know what the profitability of their client corporations, through financing which gives them a box, a bank or a lender and know what risk you have to hold that debt.

## INDICE

<b>TEMA</b>	<b>i</b>
<b>PALABRAS CLAVES</b>	<b>i</b>
<b>TITULO</b>	<b>ii</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>iv</b>
<b>I. INTRODUCCION</b>	<b>1</b>
1.1 Antecedentes y fundamentación científica	1
1.2 Justificación de la investigación	7
1.3 Problema	8
1.4 Marco referencial	8
✓ Matriz de consistencia	20
✓ Matriz de operacionalización de las variables	21
1.5 Hipótesis	24
1.6 Objetivos	24
<b>II. METODOLOGÍA DEL TRABAJO</b>	<b>25</b>
1.1 Tipo y Diseño de investigación	25
1.2 Población y Muestra	26
1.3 Técnicas e instrumentos de investigación	26
<b>III. RESULTADOS</b>	<b>27</b>
<b>IV. ANALISIS Y DISCUSION</b>	<b>41</b>
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>43</b>
<b>VI. DEDICATORIA</b>	<b>45</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>46</b>
<b>VIII. ANEXOS</b>	<b>50</b>
✓ Encuesta	51
✓ Validación de Expertos	54

# I. INTRODUCCIÓN

## 1.1 Antecedentes y fundamentación científica

¿Por qué el acceso a los servicios financieros podría constituir un factor importante para impulsar el desarrollo económico? para financiar tanto el capital de trabajo (necesidad de liquidez) como la inversión de las empresas (capital físico). Aparte de los servicios de ahorro y crédito, el sistema financiero ofrece servicios de aseguramiento, determinantes para los proyectos de inversión sujetos a eventos o fatalidades que puedan afectar muy negativamente su retorno (p.e., inestabilidad climática en el caso de la producción agropecuaria), y para el bienestar de las familias, sujetas a accidentes o enfermedades del jefe de hogar o cualquiera de sus miembros. Finalmente, un servicio también muy importante que ofrecen las instituciones financieras está asociado con la facilitación de las transacciones o medios de pago de la economía.

La importancia de fortalecer el acceso a los servicios financieros como mecanismo para impulsar el desarrollo y el bienestar ha sido ya enfatizada en numerosos estudios.

La promoción de un segmento dinámico de las PYMEs se considera una prioridad entre las metas de desarrollo económico, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes. Las PYMEs son uno de los factores principales de creación de empleo y crecimiento del producto interno bruto (PIB). Realizan un gran aporte a la diversificación económica y a la estabilidad social, y desempeñan un papel importante en el desarrollo del sector privado. Pero el desarrollo de las PYMEs también representa un gran desafío: por lo general, las PYMEs enfrentan limitaciones más severas para el crecimiento que las grandes empresas, ya que, por su falta de escala, se ven limitadas en su acceso a los mercados, las capacidades y el capital (Banco Mundial, 2008; BID, 2005b).

La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes (CEPAL, 2010).

Sin embargo, el banco central de reserva, considero en el año 2009, la importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las Mypes, el financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan su crecimiento y capacidad de desarrollo como también efectúan su rentabilidad de las Mypes. En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las Microempresas para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los conocimientos para la aplicación de los mismos (Banco central de reserva del Perú, 2009).

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo (Bezchinsky, G. y Puppo, J. 2003).

Las PYMEs son empresas con necesidades de financiamiento demasiado grandes para satisfacerse a partir del microfinanciamiento pero, a su vez, demasiado pequeñas para que los modelos de banca corporativa permitan prestarles servicios con eficacia. Representan un sector extenso y económicamente importante en casi todos los países del mundo. Un segmento PYME pujante suele considerarse señal de una economía pujante en general. En los países de ingreso alto y en algunos de ingreso mediano, las PYMEs representan más de la mitad de la producción nacional.



Aun así, históricamente, las PYMEs carecen de acceso a los productos y servicios financieros, en especial en los países en desarrollo. Los instrumentos de deuda a más largo plazo son particularmente esquivos a las PYMEs. No obstante, si bien los bancos solían concentrarse en los clientes corporativos de alto valor y bajo riesgo, hay un consenso creciente en cuanto a que el segmento PYME puede resultar rentable para las actividades bancarias. Si bien son limitados, los datos que ofrecen los bancos avalan esa percepción. Mediante una variedad de indicadores, como los precios ajustados por riesgo, los modelos de calificación crediticia y los productos no crediticios diseñados para PYME, los bancos están formulando maneras de mitigar los riesgos, reducir los costos e incrementar el beneficio general que obtienen de brindar servicios de banca PYME (Kozak 2007).

Las PYMEs están particularmente necesitadas de servicios bancarios porque carecen del flujo de caja necesario para hacer grandes inversiones, no pueden acceder a los mercados de capital como las grandes empresas y, con frecuencia, no cuentan con personal calificado para desempeñar funciones en el área financiera (Beck, Demirgüç-Kunt y Maksimovic 2005).

Los servicios bancarios para el segmento PYME son valiosos en términos económicos por la importancia del sector en cada país. En los países de ingreso bajo, el papel de los bancos puede ser crítico si las perspectivas de financiamiento bancario generan incentivos suficientes para que las empresas no registradas se registren como PYMES a fin de recibir préstamos. Además, los datos indican que, a medida que se desarrolla un país, el mercado de las PYMES aumenta de tamaño. A pesar de la importancia reconocida del segmento PYMES, los datos indican que la oferta de productos y servicios bancarios fundamentales para el crecimiento de las PYMES sigue siendo insuficiente. En encuestas a nivel mundial, incluso en las encuestas de empresas y en las evaluaciones del clima para las inversiones realizadas por el Banco Mundial, las PYMES sostienen que el costo del financiamiento es su mayor obstáculo para crecer y que el acceso al financiamiento mediante calificaciones es otro obstáculo clave (Beck 2007).

Las micro y pequeñas industrias (MYPEs) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPEs no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (Leoncio Prado. 2008 Agos. 21).

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPEs son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos —Chile, Brasil y México—, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPEs y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPEs peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación---mediante un modelo de acciones y estrategias --- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (Lourffat E. 2008 Agos 21).

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas

micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones soles de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú [2008 Agos. 21].

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasa de interés, mientras el segundo se basa en la confianza entre los socios participantes (Mendivil, 2006).

Reyna (2013) en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en los micros y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la

capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

En la región Ancash presentan un deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escala de capacitación de las Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacidad y desarrollo empresarial (Tantas, L., 2010).

También en el departamento de Ancash, las MYPES, al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una celeridad oportuna en los procedimientos que los usuarios tienen que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley.

Así mismo, el consejo regional de las MYPES de Ancash, con la colaboración y participación de sus miembros integrantes, han elaborado el Plan de Promoción y formalización para la competitividad y Desarrollo de las MYPES, el mismo que constituye un documento de gestión con la finalidad de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de las MYPES en nuestra región (COREMYPE, 2008).

Por otro lado, (Sagastegui, 2010) en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y

universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** d) El 33.4% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** a) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

## 1.2 Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo, cuáles son las características del riesgo, rentabilidad y financiamiento de las PYMES en el rubro comercial- abarrotes ubicados en la zona de la parada San Martín en el distrito de Chimbote.

Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así mismo como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Chimbote y otros ámbitos geográficos.

### 1.3 Problema

**¿Cuáles son las características de riesgo, rentabilidad y financiamiento de PYMES rubro comercial- abarrotes, parada San Martín Chimbote 2014-2015?**

### 1.4 Marco referencial

#### 1.4.1 Marco Teórico

##### **DEFINICIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Según la SUNAT en el 2011, las Micros y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

##### **- Características de las MYPE:**

###### **a) Número de trabajadores:**

- **Microempresa:** de uno 1 hasta diez 10 trabajadores inclusive.
- **Pequeña Empresa:** de uno 11 hasta cien 100 trabajadores inclusive.

###### **b) Ventas Anuales:**

- Microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

### **TEORÍA DE LA INCERTIDUMBRE Y EL RIESGO**

En la misma década de los veinte y gracias a los desarrollos alcanzados con el cálculo de probabilidades, dos autores en sus diferentes disciplinas coinciden en sus importantes planteamientos sobre la incertidumbre, en la cual las probabilidades son el camino para suplir las asimetrías de información, tal como se plantea a continuación:

Frank H. Knight en 1992 publica el libro clásico de este economista norteamericano “Riesgo, Incertidumbre y Beneficio”. “La idea central de este primer estudio de los riesgos económicos parte de la premisa de “si no hay nada que perder, no hay nada que ganar” porque ser empresario significa correr riesgos ya que es imposible obtener ganancias sin enfrentarse con los riesgos en el ambiente económico. Hace la distinción entre “riesgo” e “incertidumbre”, entendido lo primero como aleatoriedad con probabilidades conocidas, e “incertidumbre” como aleatoriedad sin probabilidades conocidas (por ejemplo, factores imprevisibles como las guerras o las catástrofes naturales). El autor considera que el beneficio empresarial surge de la diferencia entre las previsiones y lo que realmente ocurre” (Koprinarov, 2005).

Heisenberg en 1927 como consecuencia de sus estudios en física publica el artículo en cuyo contenido trata las relaciones de incertidumbre como un principio físico fundamental, al encontrar que

no es posible conocer simultáneamente la posición y el impulso de una partícula, profundizó la fractura epistemológica, al romper radicalmente con la antigua pretensión de la Física Moderna de alcanzar mediante el conocimiento completo de todos los fenómenos físicos del universo en un instante (pasado o futuro), en función de la validez universal del principio de causalidad estricto, origen y fundamento de la representación determinista de la modernidad. (Otero, 1992).

A partir de este momento se parte en dos la visión del conocimiento: antes y después de la física cuántica. Para dar solución a la información incompleta e indeterminista, se acepta el razonamiento probable propuesto por Aristóteles para el estudio de fenómenos contingentes, variables y modificables que no pueden ser explicados absolutamente bajo la relación de causalidad necesaria, se comienza aceptar la complejidad de la ciencia incluyendo su racionalidad.

### **LA RENTABILIDAD**

Según (Tanaka E. 2005), para poder determinar si la situación de una empresa ha mejorado o no respecto de un período a otro, o simplemente para evaluar si la situación de una empresa es buena o no, debemos de hacerlo evaluando dos aspectos: la situación económica y la situación financiera. La situación financiera está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee.

Una empresa está en buena situación de endeudamiento cuando en algún momento necesita un préstamo y tiene cierta facilidad para conseguirlo. Esto se relaciona con el concepto de solvencia. La empresa es solvente cuando es sujeto de crédito, es decir, solicita un crédito y se lo conceden.

La situación económica está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación



económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones (rentables). Se dice que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo remanente por distribuir.

Una empresa logra rentabilidad cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, rentabilidad y utilidad son conceptos diferentes, es decir, una empresa "A" puede tener mayor utilidad que una empresa "B", sin embargo, la empresa "B" puede ser más rentable (Tanaka E. 2005).

### **Tipos de rentabilidad:**

Según (Tanaka E. 2005), existen varios tipos de rentabilidad, las mismas que pasaremos a explicar:

#### ✓ **Rentabilidad sobre ventas:**

Sales (ROS), cuya fórmula es:

$$ROS = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ NETAS}$$

A fin de maximizar esta rentabilidad se puede:

- a) Incrementar el precio promedio o el volumen vendido en mayor proporción que los costos y gastos relacionados. Para ello se puede:
  - Diferenciar el producto.
  - Segmentar el producto.
  - Reposicionar el producto.
- b) Minimizar los costos y gastos de: producción, ventas, administrativos, financieros, etc. Para ello se puede:
  - Efectuar una innovación tecnológica que permita tener costos menores.
  - Realizar un análisis de la cadena de valor a fin de determinar

las debilidades de las empresas y tomar las medidas correctivas del caso que permitan disminuir los costos.

✓ **Rentabilidad sobre el activo:**

(ROA), cuya fórmula es:

$$ROA = \frac{UTILIDAD\ NETA}{ACTIVO\ TOTAL}$$

a) La empresa tiene la posibilidad de:

- Disminuir el capital de trabajo, para ello se puede:
- Mejorar el manejo de inventarios, proyectando mejor las ventas o adoptando un sistema, justo a tiempo
- Disminuir los créditos.
- Mejorar el manejo de efectivo, de manera tal que se tenga menos dinero ocioso e inventario mejor.
- Disminuir los plazos de entrega de la mercadería a fin de que en la producción se mantenga menor inventario.

b) Disminuir los activos fijos. Para ello se puede:

- Subcontratar la producción.
- Incrementar la productividad, lo que permitirá disminuir costos y posiblemente invertir en menos activos fijos.
- Licenciar o franquiciar, de manera tal que aumenten los ingresos de la empresa invirtiendo en menos maquinaria, inmuebles y equipo.

✓ **Rentabilidad financiera:**

Anteriormente definimos el ROE como Utilidad Neta / Capital Social o Utilidad neta/ (Capital Social + Capital Adicional), sin embargo, en otra bibliografía se considera ROE como:

$$ROE = \frac{UTILIDAD\ NETA}{PATRIMONIO}$$

A fin de maximizar la rentabilidad financiera la empresa podrá:

**a) Incrementar el endeudamiento.** Para ello la empresa puede:

- Aumentar el crédito de los proveedores y otras fuentes no costosas.
- Conseguir nuevos préstamos, en condiciones favorables que permitan incrementar el apalancamiento financiero positivo.
- Efectuar un apalancamiento de créditos, siempre y cuando no perjudique la imagen de la empresa.

**b) Disminuir el patrimonio.** Por ejemplo, con la compra de acciones de la misma empresa. Cabe resaltar que se puede determinar el ROE en función a la siguiente fórmula:

$$ROE = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS} + \frac{VENTAS}{ACTIVOS} + \frac{ACTIVOS}{PATRIMONIO}$$

**ES DECIR:** ROE = Margen Neto X Rotación de Activos X Apalancamiento Total.

Como podemos apreciar el ROE es el producto del ROA por el apalancamiento financiero.

La rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa solo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No obstante, y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores.

Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial. Los objetivos financieros difieren en cada fase del ciclo de vida del negocio, pero tiene que ver con la rentabilidad, el crecimiento y el valor para el accionista, por ejemplo, medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos,

rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc., aportando así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos. (Tanaka E. 2005)

## **FINANCIAMIENTO**

Todo lo que vamos a desarrollar a continuación tiene se fundamenta en (Tanaka E. 2005). Las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos:

- Autofinanciamiento
- Financiamiento de accionistas
- Financiamiento de terceros

- **Autofinanciamiento:** Está referido a los fondos que ha generado la empresa en sus operaciones. El Estado de Resultados muestra la utilidad que ha generado la empresa en un tiempo determinado. Esta utilidad puede ser bruta, operativa, antes de impuestos y neta, lo que importa es sobre todo la utilidad neta y la utilidad por distribuir, dado que la utilidad neta indica los fondos que generó la empresa después de considerar los impuestos y que queda por distribuir ya sea reinvirtiéndola o entregándola vía dividendos a los accionistas comunes y a los accionistas preferenciales.
- **Financiamiento de accionistas:** Puede darse de dos maneras básicamente: Mayor suscripción de acciones comunes y mayor suscripción de acciones preferenciales.
- **Financiamiento de terceros:** Existen diversas formas de financiamiento con recursos de terceros. Este financiamiento puede ser de corto o largo plazo.

El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas, entre las cuales podemos enunciar:

1. Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su crecimiento.
2. Permite tener apalancamiento financiero.
3. La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios, dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta.

A continuación explicitamos las principales fuentes tradicionales de financiamiento a corto plazo, no sin antes especificar que, desde el punto de vista contable y administrativo, el corto plazo es un año calendario como máximo.

✓ **Operaciones de financiamiento a corto plazo:** Entre las distintas fuentes de financiamiento de terceros, también denominado financiamiento vía deuda, se tiene:

- Crédito de proveedores, este crédito tiene la ventaja de que en épocas de inflación no tiene costo alguno.
- Descuento de letras, esta forma de financiamiento surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento.
- Papeles comerciales, son instrumentos de deuda que permiten conseguir financiamiento de corto plazo y pueden estar compuestos por letras de cambio, pagarés, etc., que son pagados íntegramente a la fecha de su vencimiento.
- Crédito bancario, puede asumir diferentes formas:
  1. Sobregiro bancario, es una fuente de financiamiento de muy corto plazo para financiar imprevistos, emergencias de

necesidades de caja, etc. Es una de las fuentes de financiamiento más caras que existen, por lo que debe tratar de utilizarse sólo en casos excepcionales.

2. Crédito en cuenta corriente, es un préstamo que realiza el banco abonando una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente, la cual es utilizada para el giro de cheques.
  3. Pagaré bancario, es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa y un plazo de vencimiento específicos.
  4. Descuento bancario, operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor.
- Factoring, consiste en la venta de documentos (generalmente cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros). El contrato de factoring puede definirse como aquel por medio del cual una entidad financiera denominada factor se obliga a adquirir activos corrientes como letras, facturas y créditos (obligaciones pendientes de cobro) cuya titularidad corresponda a sus clientes como consecuencia de las operaciones de comercialización de bienes o servicios. Esta operación no es un descuento, ya que en éste, el cedente es un deudor del banco.

#### **1.4.2 Marco Conceptual**

##### **a. Riesgo**

Según John Cajas (2011) El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.

### **Tipos:**

- **Riesgo de crédito:** Consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones
- **Riesgo de liquidez o de financiación:** se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos —que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado— y la voluntad de hacerlo.

### **b. Rentabilidad**

Según Ferruz (2011), 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.

### **Tipos de rentabilidad:**

Según Sánchez (2006), existen dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad económica**

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

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

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

- **La rentabilidad financiera**

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

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

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

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

**c. Financiamiento**

Según Pérez L. (2011) Es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés) con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de



satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

- **Línea de crédito.**

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite.

- **Crédito bancario:**

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

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA</b>				
<b>TITULO</b>	<b>PROBLEMA</b>	<b>HIPOTESIS</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>OBJETIVO ESPECIFICOS</b>
Riesgo, rentabilidad y financiamiento de PYMES rubro comercial – abarrotos, parada San Martin Chimbote 2014-2015.	¿Cuáles son las características de riesgo, rentabilidad y financiamiento de PYMES rubro comercial- abarrotos, parada San Martin Chimbote 2014-2015?	Por ser una investigación descriptiva, no se ha presentado HIPÓTESIS.	Describir las características de riesgo, rentabilidad y financiamiento de PYMES rubro comercial –abarrotos, parada San Martin Chimbote 2014-2015.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Describir las características del nivel de riesgo de PYMES rubro comercial –abarrotos, parada San Martin Chimbote 2014-2015.</li> <li>✓ Describir las características de rentabilidad de PYMES rubro comercial- abarrotos, Parada San Martin Chimbote 2014-2015.</li> <li>✓ Describir las características del nivel de financiamiento de PYMES rubro comercial- abarrotos, parada San Martin Chimbote 2014-2015.</li> </ul>

**MATRIZ DE OPERALIZACION DE LAS VARIABLES**

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO (Items)
<b>RIESGO</b>	Según John Cajas (2011). El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización	<p style="text-align: center;"><u><b>Tipos:</b></u></p> <p><u><b>Riesgo de crédito:</b></u> Consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incumplimiento del contrato por parte del banco</li> <li>- Incumplimiento del contrato por parte del prestamista</li> <li>- Incumplimiento del contrato por parte de los proveedores.</li> </ul>	<p>¿Ud. ha incumplido su crédito con el banco en los periodos 2014-2015?</p> <p>¿Ud. ha incumplido su crédito con los prestamistas en los periodos 2014-2015?</p> <p>¿Ud. ha incumplido su crédito con los proveedores en los periodos 2014-2015?</p>
		<p><u><b>Riesgo de liquidez o de financiación:</b></u> se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuenta con los recursos financieros para pagar al banco.</li> <li>- Cuenta con los recursos financieros para pagar a los prestamistas.</li> <li>- Cuenta con los recursos financieros para pagar a los</li> </ul>	<p>¿Ud. ha incumplido su crédito por falta de liquidez necesaria con el banco en los periodos 2014-2015?</p> <p>¿Ud. ha incumplido su crédito por falta de liquidez necesaria con los prestamistas en los periodos</p>

		—que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado— y la voluntad de hacerlo	proveedores.	2014-2015?  Ud. ha incumplido su crédito por falta de liquidez necesaria con los proveedores en los periodos 2014-2015?
<b>RENTABILIDAD</b>	Según Ferruz (2011), 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.	<p style="text-align: center;"><b><u>Tipos:</u></b></p> <p><b>La rentabilidad económica:</b></p> <p>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.</p>	- Determinar la rentabilidad de la inversión económica de los activos de la empresa.	<p>¿Ud. ha determinado la rentabilidad de la inversión económica de la empresa en los periodos 2014-2015?</p> <p>¿Ud. ha determinado la rentabilidad financiera de la empresa en los periodos 2014-2015?</p>
		<p><b>La rentabilidad financiera:</b></p> <p>A diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la</p>	- Determinar la rentabilidad de la inversión Financiera de los activos de la empresa.	¿Ud. ha determinado la rentabilidad de la inversión financiera de los activos de la empresa en los periodos 2014-2015?

		Expresión de cálculo de la misma.		¿Ud. ha determinado la rentabilidad de la inversión financiera de la utilidad después de impuestos de los activos de la empresa en los periodos 2014-2015?
<b>FINANCIAMIENTO</b>	Según Pérez L. (2011) es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés)	<p><b>LÍNEA DE CRÉDITO.</b></p> <p>Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prestar a una empresa determinada cantidad de dinero en el periodo que lo solicite.</li> </ul>	<p>¿Ud. cuenta con líneas de crédito en entidades bancarias 2014-2015?</p> <p>¿Ud. cuenta con líneas de crédito en prestamistas 2014-2015?</p> <p>¿Ud. cuenta con líneas de crédito en los proveedores 2014-2015?</p>
		<p><b>CRÉDITO BANCARIO:</b></p> <p>El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obtener un crédito bancario es más utilizado por las empresas.</li> </ul>	<p>¿Ud. ha obtenido un crédito bancario para su empresa en los periodos 2014-2015?</p>

## 1.5 Hipótesis

Por ser una investigación descriptiva, no se ha presentado hipótesis.

## 1.6 Objetivos

### **Objetivo general:**

- ✓ Describir las características de riesgo, rentabilidad y el financiamiento de PYMES rubro comercial –abarotes, parada San Martin Chimbote 2014-2015.

### **Objetivos específicos:**

- ✓ Describir las características del nivel de riesgo de PYMES rubro comercial -abarotes, parada San Martin Chimbote periodo 2014-2015.
- ✓ Describir las características de rentabilidad de PYMES rubro comercial-abarotes, parada San Martin Chimbote periodo 2014-2015.
- ✓ Describir las características del nivel de financiamiento de las PYMES rubro comercial –abarotes, parada San Martin Chimbote periodo 2014-2015.

## II. METODOLOGÍA

### 2.1 Tipo y Diseño de investigación

#### 2.1.1 Tipo de investigación

La investigación es de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Tipo descriptivo porque miden de manera independiente los rasgos o variables de la población objeto del estudio.

#### 2.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación es Descriptivo -- Transversal, debido a que el trabajo solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio y además porque la información se ha obtenido en un solo momento.

### DISEÑO DE LA INVESTIGACION

El diseño que se ha utilizado en esta investigación ha sido no experimental y descriptivo.

**M**       $\longrightarrow$       **O**

**Dónde:**

**M** = Muestra conformada por las PYMES encuestadas.

**O** = Observación de las variables: Riesgo, rentabilidad y financiamiento.

### **No experimental**

La investigación es no experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto.

### **Descriptivo**

La investigación es descriptiva porque se limita a describir las variables en estudio tal como se observa en la realidad en el momento en que se obtiene la información.

## **2.2 Población–Muestra**

### **2.2.1 Población**

Para la aplicación de las encuestas se ha considerado como población a las tiendas comerciales de abarrotes de la parada San Martín de Chimbote.

La población está conformada por 10 empresas del sector comercio del rubro abarrotes de la Ciudad de Chimbote, ya no se necesita muestrear debido a que la población es pequeña.

## **2.3 Técnicas e instrumentos de investigación**

### **2.3.1 Técnicas**

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta.

### **2.3.2 Instrumentos de la investigación**

El instrumento que se ha utilizado para conseguir los objetivos de la investigación ha sido un cuestionario estructurado de 14 preguntas.



### III. RESULTADOS

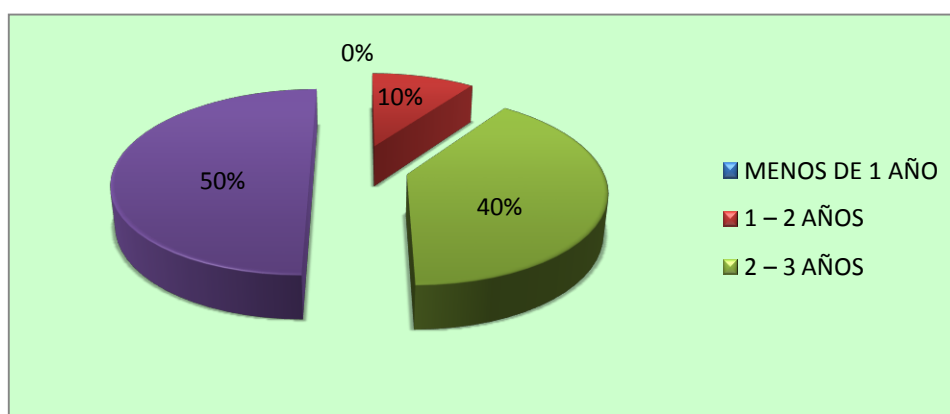
A continuación se presentan los resultados de la encuesta aplicada a 10 empresas, Chimbote. Dichos resultados han sido procesados en Microsoft Excel 2010 y son presentados tanto en cuadros como en gráficos elaborados por la autora de esta investigación.

CUADRO N° 1

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, según el tiempo en años en que se encuentra en el sector al 2015.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
MENOS DE 1 AÑO	0	0%
1 – 2 AÑOS	1	10%
2 – 3 AÑOS	4	40%
3 – 5 AÑOS	5	50%

GRAFICO N° 1



Fuente: Elaboración Propia.

#### Interpretación:

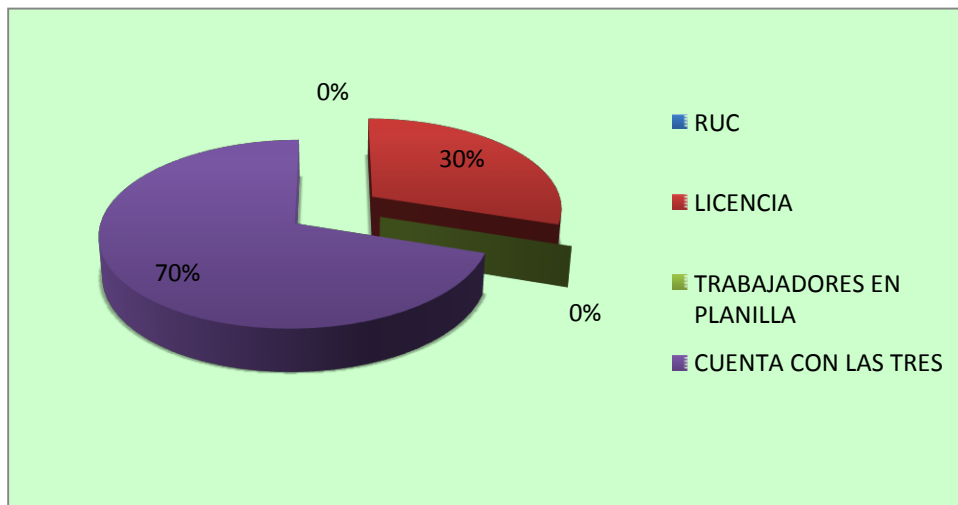
De acuerdo a la información obtenida el 50% de las empresas está un buen tiempo en el rubro abarrotes y el otro 40% se encuentra estable en el rubro. Esto quiere decir que las empresas se encuentran fijadas en su rubro y el otro porcentaje se encuentra estable, pero quieren seguir creciendo como empresa y ser una empresa fija en el rubro abarrotes.

CUADRO N° 2

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San  
Martin Chimbote, Según las PYMES cuenta con:**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
RUC	0	0 %
LICENCIA	3	30 %
TRABAJADORES EN PLANILLA	0	0 %
CUENTA CON LAS TRES	7	70 %

GRAFICO N° 2



Fuente: Elaboración Propia.

**Interpretación:**

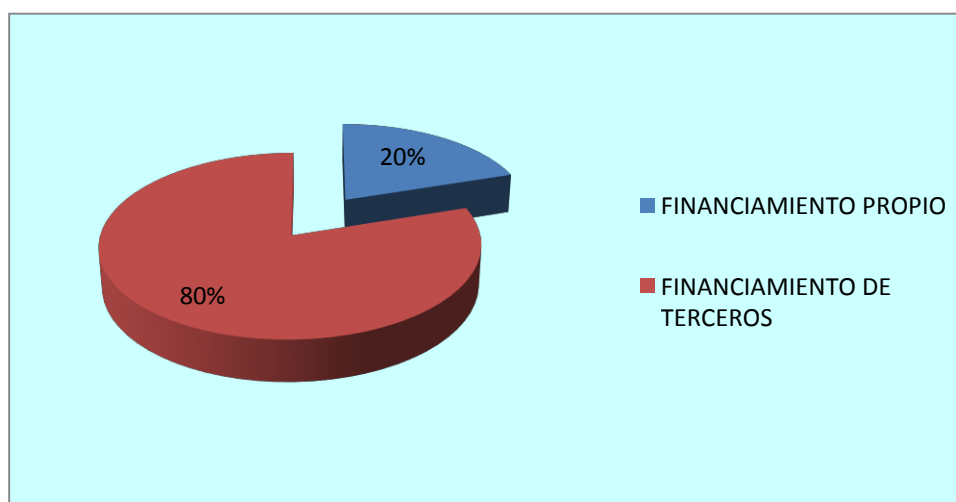
Podemos observar que un poco más de la mitad de los encuestados cuentan con todos sus papeles en orden y en regla. Sin embargo, el 30% de los encuestados presenta cierto descuido de no tener sus papeles en regla conforme en ley.

CUADRO N° 3

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, usted como financia su actividad productiva.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
FINANCIAMIENTO PROPIO	2	20 %
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS	8	80 %

GRAFICO N° 3



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

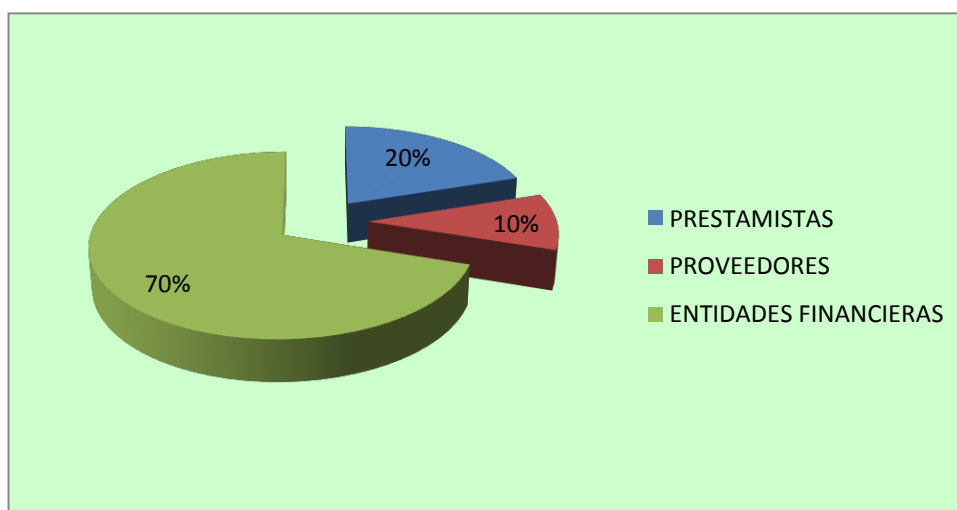
En cuanto a cómo financian su actividad productiva, la empresa presenta un gran porcentaje del 80% de las empresas encuestadas financian su empresa por entidades de terceros (entidades financieras, cajas). Y el 20% en algunos casos, lo financian a través de ellos mismos o de financiamientos de personas naturales.

CUADRO N° 4

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martin Chimbote, según usted si el financiamiento es de terceros a que entidades recurre para obtener financiamiento.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
PRESTAMISTAS	2	20%
PROVEEDORES	1	10%
ENTIDADES FINANCIERAS	7	70%

GRAFICO N° 4



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

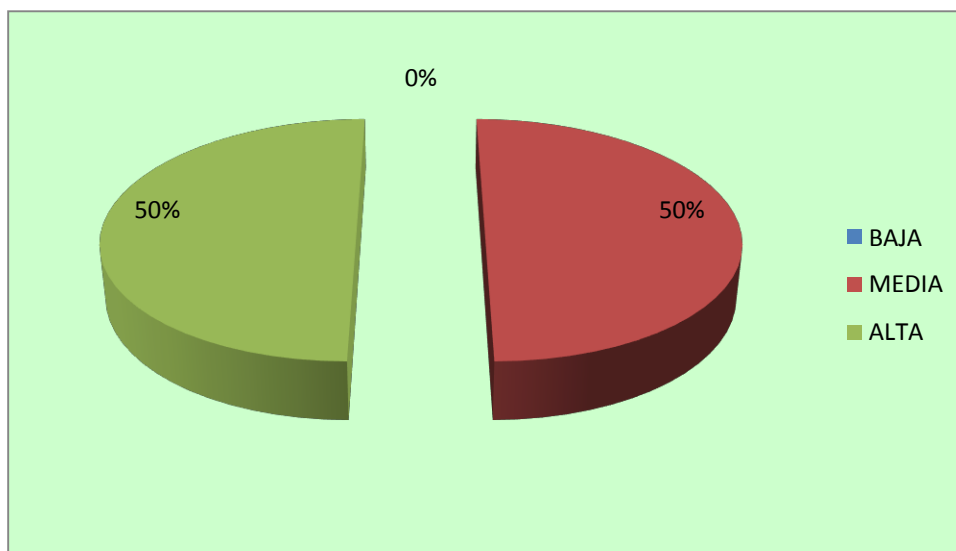
Según la pregunta planteada, el 70% de los encuestados recurren a financiamientos de entidades de financiamiento. Esto se refleja en el posicionamiento que la empresa ha alcanzado dentro del sector abarrotes en Chimbote.

CUADRO N° 5

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, usted qué tasa de interés paga mensual por el financiamiento otorgado.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
BAJA	0	0.0
MEDIA	5	50%
ALTA	5	50%

GRAFICO N° 5



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

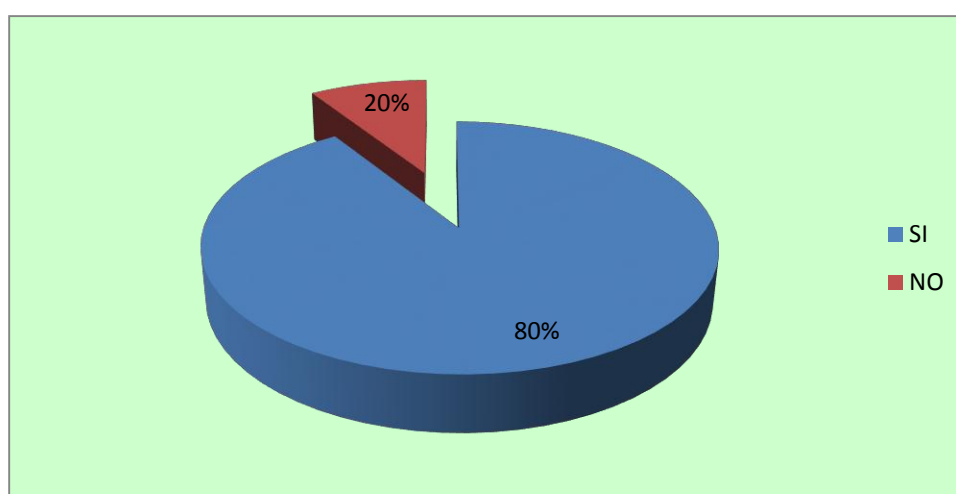
En el cuadro podemos observar que las empresas se encuentran divididas, el 50% pagan una tasa alta y el otro 50% paga una tasa baja, dependiendo a que entidad tenga su préstamo.

### CUADRO N° 6

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, según usted ha incumplido su crédito con el banco.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	2	20%
NO	8	80%

GRAFICO N° 6



**Fuente: Elaboración Propia.**

#### **Interpretación:**

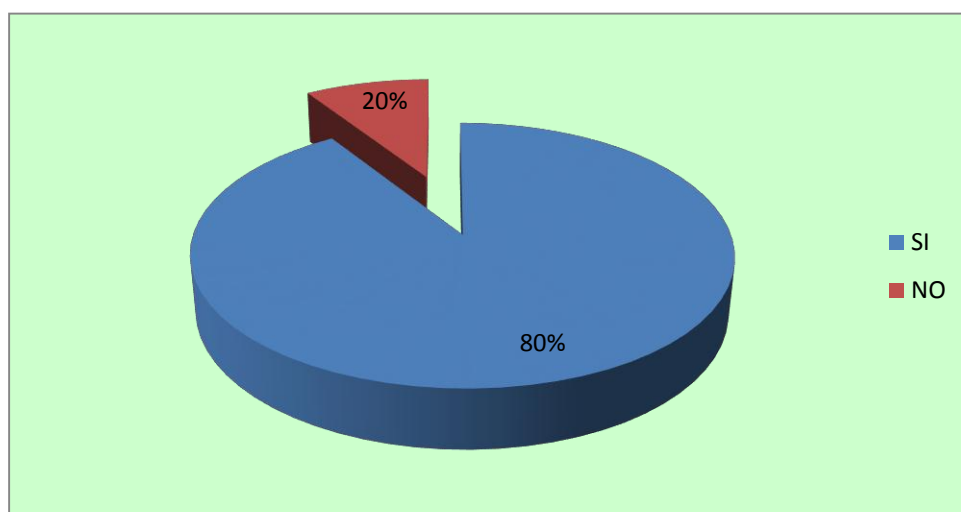
De acuerdo a la información obtenida, gran parte de los encuestados no ha incumplido jamás con un crédito, porque han tratado de ser siempre puntuales. Esto se logra mediante encuestas mensuales para saber si se atrasan con sus pagos.

CUADRO N° 7

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martin Chimbote, según Ud. ha obtenido un crédito bancario para su empresa en los periodos 2014-2015.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	8	80%
NO	2	20%

GRAFICO N° 7



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

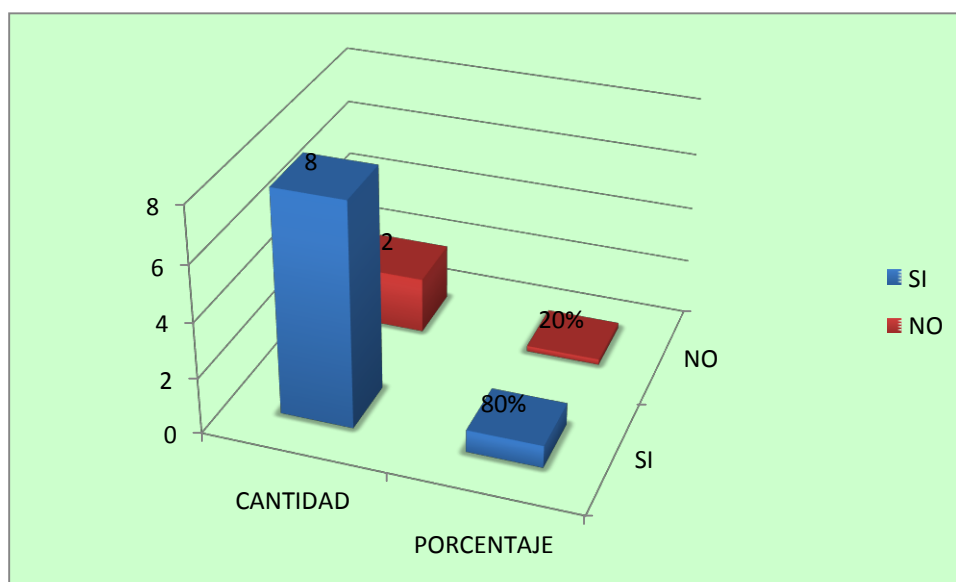
Según los resultados más de la mitad 80% de los encuestados dice que sí han obtenido un crédito para su empresa, mientras que una décima parte menciona que solo a veces se presentan estos casos.

## CUADRO N° 8

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, Ud. ha determinado la inversión económica de la empresa en los periodos 2014-2015.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	8	80%
NO	2	20%

GRAFICO N° 8



**Fuente: Elaboración Propia**

### **Interpretación:**

Más de la mitad de las empresas encuestadas afirmó, que su inversión económica es mayor al valor de su costo de adquisición, que espera obtener un gran rendimiento.

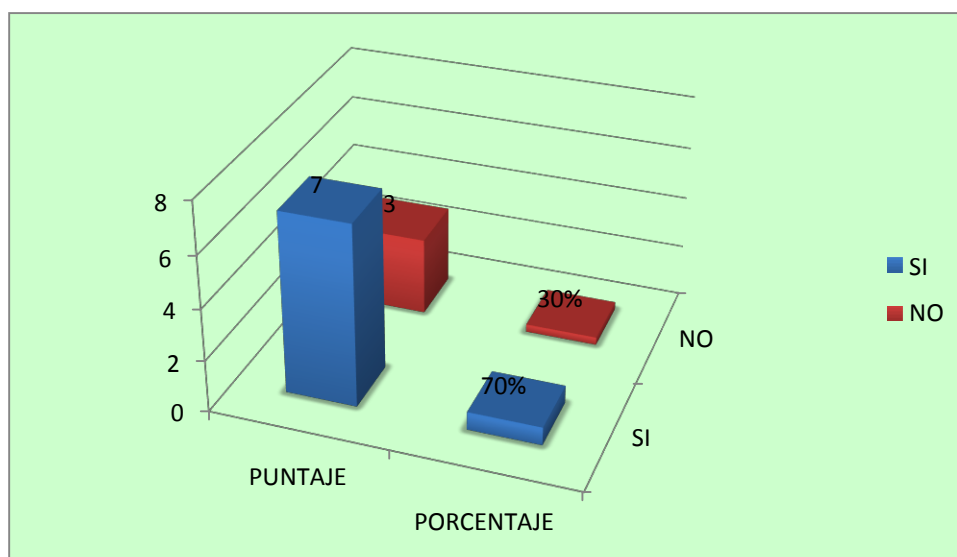


CUADRO N° 9

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, Ud. ha determinado la rentabilidad financiera de la empresa en los periodos 2014-2015.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	7	70%
NO	3	30%

GRAFICO N° 9



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

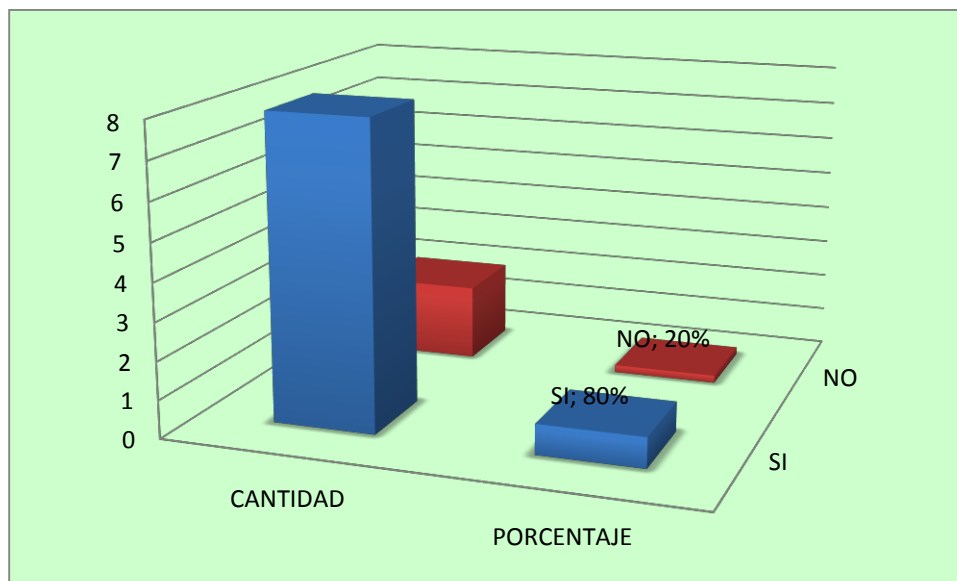
Por otra parte el 70% de las empresas encuestados dijeron que su rentabilidad financiera se encuentra en buenas condiciones.

CUADRO N° 10

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	8	80%
NO	2	20%

GRAFICO N° 10



Fuente: Elaboración Propia.

**Interpretación:**

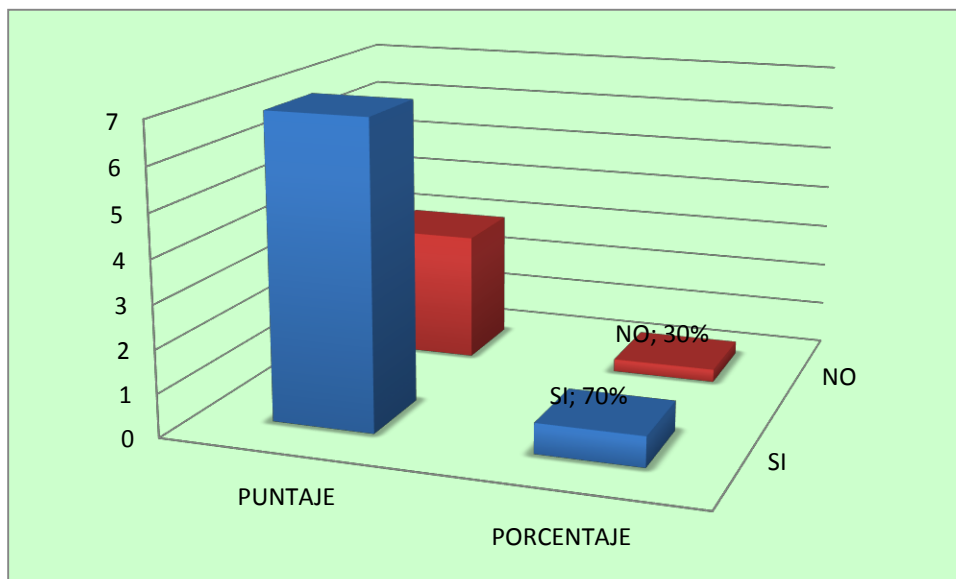
Las empresas encuestadas nos dicen, que la mayoría ha mejorado su rentabilidad de su empresa, y la gran mayoría de ellos consideran que tiene un futuro sostenible.

CUADRO N° 11

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín  
Chimbote, según Ud. cree que la rentabilidad de su empresa ha  
mejorado en los 2 últimos años.**

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	7	70%
NO	3	30%

GRAFICO N° 11



Fuente: Elaboración Propia.

**Interpretación:**

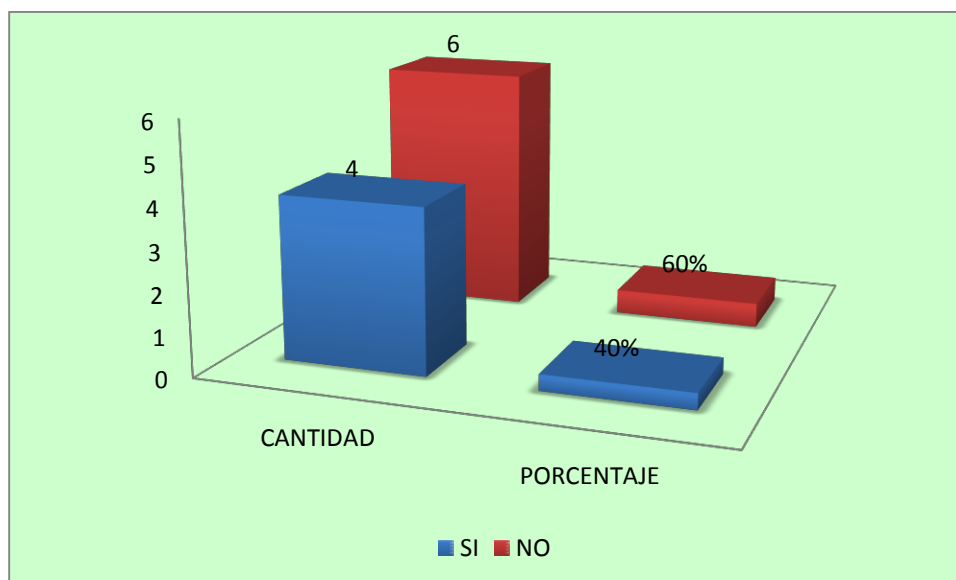
Más de la mitad de empresas el 70%, empresa dicen que han mejorados su rentabilidad de su empresa, y la otra mitad dicen que solo están estables en el rubro.

CUADRO N° 12

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martin Chimbote, según Ud. Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años.**

ALTERNATIVA	PUNTAJE	PORCENTAJE
SI	4	40%
NO	6	60%

GRAFICO N° 12



Fuente: Elaboración Propia.

**Interpretación:**

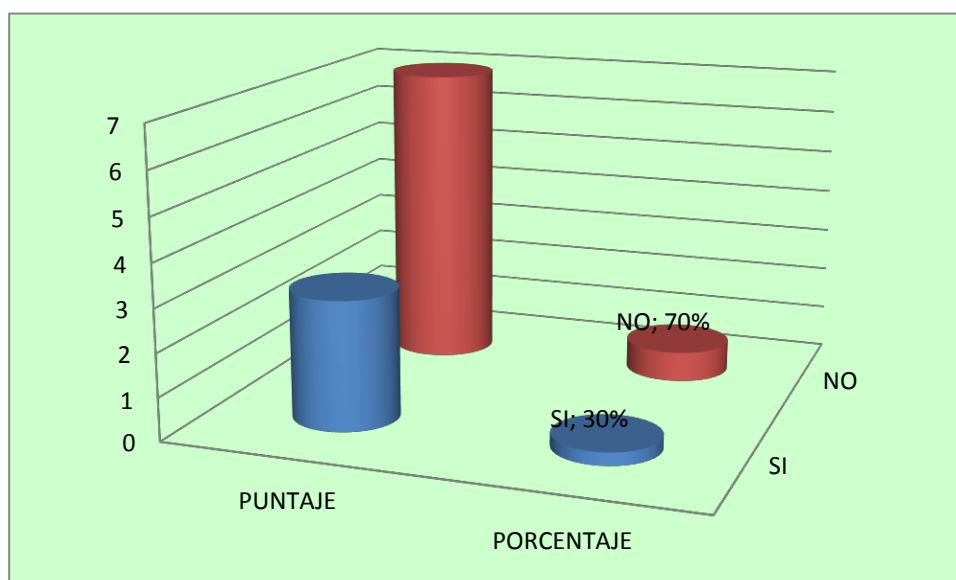
Nos dice que al 40% de las empresas su rentabilidad a disminuido en los dos últimos años, creen que esto puede ser porque no tienen un mejor manejo de su dinero.

CUADRO N° 13

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, según usted el año 2014 fue mejor rentabilidad para su empresa que el año 2015.**

ALTERNATIVA	PUNTAJE	PORCENTAJE
SI	3	30%
NO	7	70%

GRAFICO N° 13



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

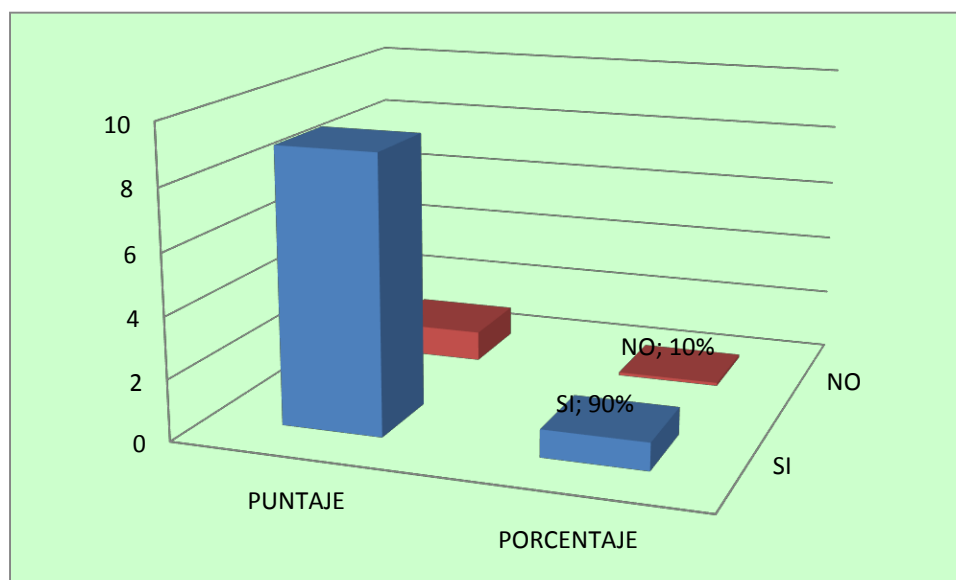
Los resultados nos dice que el año 2014 la rentabilidad de su empresa no fue la mejora, pero esperan que el siguiente año incremente y puedan crecer en ese rubro.

CUADRO N° 14

**Empresas del sector comercio rubro abarrotes de la Parada San Martín Chimbote, según usted el año 2015 fue mejor rentabilidad para su empresa que el año 2014.**

ALTERNATIVA	PUNTAJE	PORCENTAJE
SI	9	90%
NO	1	10%

GRAFICO N° 14



**Fuente: Elaboración Propia.**

**Interpretación:**

Los resultados nos indica que la mayoría de las empresas encuestadas 90% es el mejor año 2015 porque conto con una mejor rentabilidad.

#### IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Las PYMES están particularmente necesitadas de servicios bancarios porque carecen del flujo de caja necesario para hacer grandes inversiones, no pueden acceder a los mercados de capital como las grandes empresas y, con frecuencia, no cuentan con personal calificado para desempeñar funciones en el área financiera, pero a través de estos resultados y evaluaciones constantes nos hemos dado cuenta que sobre el rubro comercial “abarrotes” también pueden crecer muy satisfactoriamente y tener una inversión mayor a la que se le otorga ahora, y hacer crecer mejor su capital.

La encuesta anónima que se ha aplicó a los dueños de cada empresa tuvo como objetivo medir el grado de satisfacción con su trabajo y la empresa, también a conocer su financiamiento y rentabilidad de la empresa como se encuentra compuesta hoy en día, para ello se diseñaron catorce preguntas que no solo miden el grado de satisfacción, sino también, determinaron y midieron las variables que originan la rotación de sus mercaderías.

En cuanto a los resultados de la encuesta, estos fueron significativos. Se observó que cerca de la mitad de las PYMES encuestados no está del todo satisfecha con su manera tan lenta de crecer como empresa en el rubro mencionado, quieren saber cómo tener una mejor rentabilidad para que cada año sea mejor que el otro y no puedan tener pérdidas en su mercaderías o abastecimientos por proveedores .

La insatisfacción de algunos también se debe a que no pueden tal vez tener un mejor financiamiento por partes de la entidad financiera, pero quieren mostrar que pueden dar algo mejor y aprovechar las oportunidades para crecer cm PYMES.

De acuerdo a la información obtenida el 50% de las empresas está un buen tiempo en el rubro abarrotes y el otro 40% se encuentra estable en el rubro. Esto quiere decir que las empresas se encuentran fijas en su rubro y el otro porcentaje se encuentra estable, pero quieren seguir creciendo como empresa y ser una empre fija en el rubro abarrotes. También podemos observar que estas empresas un poco

más de la mitad de los encuestados cuentan con todos sus papeles en orden y en regla. Sin embargo, el 30% de los encuestados presenta cierto descuido de no tener sus papeles en regla conforme en ley.

En cuanto a cómo financian estas empresas su actividad productiva, presenta un gran porcentaje del 80% de las empresas encuestadas financian su empresa por entidades de terceros (entidades financieras, cajas). Y el otro 20% en algunos casos, lo financian a través de ellos mismos o de financiamientos de personas naturales.(En el cuadro N°3)

Según los resultados más de la mitad 80% de los encuestados dicen que sí han obtenido un crédito para su empresa, mientras que una décima parte menciona que solo a veces se presentan estos casos. De acuerdo a la información obtenida, gran parte de los encuestados no ha incumplido, jamás con un crédito porque han tratado de ser siempre puntuales. Esto se logra mediante encuestas mensuales para saber si se atrasan con sus pagos.(Cuadro N° 7)

Según COREMEPY en el departamento de Ancash, las MYPES, al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una aceleridad oportuna en los procedimientos que los usuarios tiene que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. Podemos observar en los resultados actuales que no tiene la razón el autor porque observamos que un poco más de la mitad de los encuestados cuentan con todos sus papeles en orden y en regla. Sin embargo, el 30% de los encuestados presenta cierto descuido de no tener sus papeles en regla conforme en ley.



## CONCLUSIONES

1. Los encuestados respondieron en su mayoría 100% de los representantes de las Pymes del sector abarrotes son adultos y tienen entre 39 años a más, que son del sexo masculino 70%, y tienen grado de instrucción superior 70%.
2. Se determinó a través de los resultados, obtener con exactitud que el 70% de las empresas encuestadas PYMES en el sector abarrotes eran formales y que cuentan con todos sus papeles en orden y en regla.
3. El formulario de encuesta describió que el 50% que es, la mayoría de las PYMES sector rubro abarrotes, tienen más de 5 años de permanencia en el mercado, lo cual nos da a entender que se encuentran estables en el sector y cuentan con más de 3 trabajadores permanentes.
4. Se pudo describir a través de las encuestas realizadas, el 80% que es la mayoría de las PYMES sector abarrotes financian su actividad productiva con capital ajeno, que tienen como objetivo principal maximizar sus ganancias.
5. El conocer las encuestas nos permitió describir que las PYMES siguen un plan estratégico el cual les ha permitido cumplir con sus planes a corto y mediano plazo de bien a excelente en el año 2015, tiene una comunicación constante con sus colaboradores.
6. Mediante la descripción del análisis de las variables, nos permitieron saber lo que tenemos que hacer dentro de las PYMES, para una mejor aplicación de las variables.
7. Este trabajo se realizó a través de las encuestas, después de haber observado y descrito, que las PYMES han ido creciendo satisfactoriamente con el tiempo, que hoy en día es más accesible obtener un crédito para que puedan ir creciendo como empresa, ya que las PYMES han demostrado que pueden sobresalir y ser más rentable.

## RECOMENDACIONES

1. Se le recomienda a los representantes legales estar siempre informados en cuanto a sus empresas, estar en capacitaciones para un mejor manejo de su financiamiento para que así puedan ser rentables y estables en el rubro.
2. Para mejora de la productividad propondremos hacer una retroalimentación de las funciones, para luego obtener metas cuantificables a corto plazo, los cuales permitan medir constantemente la productividad y mejorar los puntos clave como liderazgo y trabajo en equipo.
3. Se le recomienda que el personal empleado en cuanto al financiamiento, abastecimiento y mejora continua se mantenga estable debido a que estas variables guardan una relación directamente proporcional con la productividad.
4. Se le recomienda mantener la rotación de productos como se ha estado ejecutando en los últimos años, para enfatizar al personal, así estas variables aumentan, la productividad disminuye y si disminuyen, la productividad aumenta.
5. Se le recomienda al representante legal de cada empresa, recurra mayormente a entidades bancarias o no bancarias y no a usureros para obtener financiamiento, puesto que las entidades ofrecen una tasa de interés más baja y adecuada para poder asumir las obligaciones en un tiempo prudente.
6. Se le recomienda los representantes legales de las PYMES del sector abarrotes que deben saber sacar más provecho al financiamiento otorgado y hacer un mejor manejo de su mercadería y poner en orden los objetivos establecidos por la empresa.

## AGRADECIMIENTO

Dedico este trabajo a los seres que más amo en este mundo.

Primero y antes que nada, A ti Divino Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón y guiarme por el mejor camino de mi vida, por darme la sabiduría para alcanzar todas mis metas que me propuse durante estos 5 años y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres por todo su amor, comprensión y por estar siempre a mi lado cuando más los he necesitado quienes siempre creyeron en mí en todo momento y me dieron todo el apoyo que necesitaba.

A mi profesor, que con sus instrucciones y apoyo contribuyo a concluir con este trabajo.

Gracias a todos y a ti Dios gracias por hacer que ellos formen parte de mi vida

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (Bezchinsky, G. y Puppo, J. 2003).  
<http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/3/12283/informe334f.pdf>.  
) Washington, D.C.:Banco Mundial.  
.Fondo Editorail, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima
- [2008 Agos. 21]. Disponible desde: <http://www.esmiperu.glogspot.com>
- Banco central de reserva del Perú, (2009) Tesis Titulado: “Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las mypes” [Citado 2012 Abril 10]
- Bazán J (2008 Agos. 21). La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [2008 Agos. 21]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/credito-mypes-industriales.shtml>
- Beck (2007). Un nuevo mundo feliz: la precariedad del trabajo en la era de la globalización. Ediciones Paidós Ibérica.
- Beck, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2005). “Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?”
- Cajas J. (2011) "MODELOS DE ENFOQUE DE MEDICIÓN AVANZADO
- CEPAL (2010). Panorama social de América Latina, 2010, preparado conjuntamente por la División de Desarrollo Social y la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- COREMYPE (2008). Planes Regionales para la promoción de la mype. Extraído el 11 febrero, 2013 del sitio web: <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/CORRMYPE.Pdf>
- De la Torre, A., Gozzi, J. y Schmukler, S. (2006). El desarrollo financiero en América Latina: temas emergentes grandes, limitadas respuestas políticas. ( Política del Banco Mundial de Investigaciones papel de trabajo Series N ° 3.963 DEL RIESGO OPERATIVO (EMA)", Contribuciones a la Economía, Grupo Eumed.net (Universidad de Málaga)Alfaomega Grupo Editor.  
Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Ferruz L. (2011 Oct. 12). La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. Disponible

- en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. (2011 Oct. 12).
  - Financiamiento pre inversión. Financiamiento. (2011 Oct. 13). Disponible en: [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4(1).pdf).
  - Koprinarov (2005). Los nilómetros. Extractado el 19, abril, 2007, de <http://www.analitica.com/va/economia/opinion/5753437.asp>
  - Kozak (2007). Los umbrales basados en la cantidad de empleados utilizados por diversos países pueden variar entre 100 y 500.
  - Lourffat E. (2008 Agos. 21). Administración: fundamentos de proceso administrativo. Disponible desde: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
  - MENDIVIL, J. (2006). Análisis y propuestas para la formalización de las micros y pequeñas empresas. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>.
  - Otero. (1992). Consultado en agosto, 2006, de <http://www.ucm.es/info/hcontemp/leoc/revolución%20científica.htm>.
  - Pérez L, Capillo F. Financiamiento (2011 Oct. 13). Disponible en: [http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#\\_Toc54852237](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237)
  - Pérez L, Capillo F. Financiamiento. (2011 Oct. 13). Disponible en: [http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#\\_Toc54852237](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237)
  - Reyna R. (2011) "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007".
  - SagasteguiM. "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.
  - SUNAT (2011). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 Oct. 12].Disponible en:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

- Tanaka E. (2005) Análisis de estados financieros para la toma de decisiones
- Tantas, L. (2010) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro distribuidoras de útiles de la oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009.
- Vargas M. (2005) El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima.

# ANEXO

**ANEXO N° 01**  
**ENCUESTAS**

NOMBRE: \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TELÉFONO: \_\_\_\_\_ EDAD: \_\_\_\_\_

SEXO: (F) (M)

**INSTRUCCIONES:** Para el desarrollo de la siguiente encuesta debe tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Marca con una aspa o una “x” las alternativas de su preferencia.

**1. El tiempo (en años) que se encuentra en el sector y rubro?**

.....

**2. La PYME cuenta con:**

a) Ruc ( )

b) Licencia de Funcionamiento ( )

c) Trabajadores en planilla ( )

**3. Usted como financia su actividad productiva?**

a) Con financiamiento propio (autofinanciamiento) ( )

b) Con financiamiento de terceros ( )

**4. Si el financiamiento es de terceros a que entidades recurre para obtener financiamiento?**

a) Entidades financieras (especificar el nombre).....( )

b) Con prestamistas ( )

c) Con proveedores ( )



**5. Que tasa de interés paga mensual por el financiamiento otorgado?**

----- DESCONOCE( )

Le parece:

ALTA ( )                      MEDIANA ( )                      BAJA( )

**6. ¿Ud. ha incumplido su crédito con el banco?**

SI ( )                      No ( )

Si es así, especifique con quien durante los periodos 2014-2015?

Bancos ( )                      Prestamistas ( )                      Proveedores( )

**7. ¿Ud. ha obtenido un crédito bancario para su empresa en los periodos 2014-2015?**

SI ( )                      No ( )

**8. ¿Ud. ha determinado la inversión económica de la empresa en los periodos 2014-2015?**

SI ( )                      No ( )

**9. ¿Ud. ha determinado la rentabilidad financiera de la empresa en los periodos 2014-2015?**

SI ( )                      No ( )

**10. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

SI ( )                      No ( )

**11. Cree ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?**

a) 1 años (2014) ( )

b) 2 años (2015) ( )

**12. Cree ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?**

a) 1 años (2014)

b) 2 años (2015)

**13. El año 2014 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2015?**

SI  No


**14. El año 2015 fue mejor rentabilidad para su empresa que el año 2014?**

SI  No

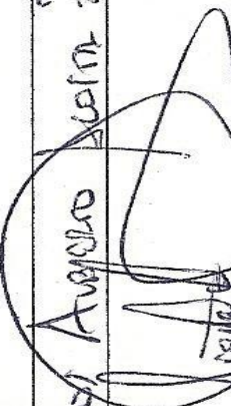
ANEXO N° 2

ENCUESTAS A EXPERTOS PARA VALIDACION (ESCANEADO)

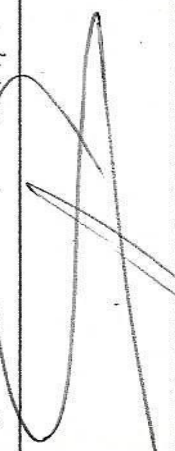
ASPECTO GENERALES

ASPECTOS	VALIDEZ		OBSERVACIONES
	SI	NO	
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	✓		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación	✓		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial	✓		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir		✓	No. 01
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada	✓		
<b>VALIDEZ</b>			
APLICABLE		SI ✓	NO APPLICABLE
			NO
			SI NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			
Validado por:	GPC Cisneros Nany Josue N° 3580 - C.C.P. Libertad.		Fecha:
Firma:	 Teléfono: 992717706 Email: josuewca@hotmail.com		

## ASPECTO GENERALES

ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir	X		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada		X	
<b>VALIDEZ</b>			
APLICABLE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	NO APLICABLE
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			
Validado por: <b>CARLOS AUGUSTO AGUIRRE ZARATE</b>			Fecha:
Firma: 			Teléfono: <b>959485903</b> Email: <b>Carrozaz2014@gmail</b>

### ASPECTO GENERALES

ASPECTOS	SI NO		OBSERVACIONES
	SI	NO	
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación		X	
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial		X	
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir		X	
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada		X	
<b>VALIDEZ</b>			
APLICABLE	X SI		NO APLICABLE
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			
Validado por:	DANNO EVELIA SANCHEZ		Fecha:
Firma:			Email: ocuena3@bpa-3.com
	Teléfono: 943647470		