



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO  
PELUQUERÍAS EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2017**

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

**AUTORA:**

**BACH. DEYSI NOEMI POLONIO LEÓN**

**ASESOR:**

**DR. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERÚ**

**2019**

## **Título de la tesis**

Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio, Rubro Peluquerías en la Ciudad de Huaraz, 2017

## **Equipo de trabajo**

Investigadora: Bach. Deysi Noemi Polonio León

Asesor: Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

## **Jurado de sustentación**

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales  
**Presidente**

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo  
**Miembro**

Mgtr. Nélide Rosario Broncano Osorio  
**Miembro**

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez  
**Asesor**

## **Agradecimiento**

A Dios por estar siempre a mi lado, porque es mi refugio en momentos de necesidad, manteniéndome saludable y fuerte en cada instante de mi vida; dándome la fortaleza necesaria para alcanzar cada logro y de esta manera poder ser una gran profesional.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH), porque me permitió formar parte de su centro de estudio, teniendo una calidad de enseñanza, dándome los conocimientos básicos para aplicarlos en el campo laboral.

Al asesor de tesis Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez, por la orientación, presión y apoyo recibido, el cual me permitió aprender mucho más, proporcionándome información requerida para redactar la tesis; y así presentar esta investigación de manera entendible y coherente al jurado de sustentación.

Deysi Noemí.

## **Dedicatoria**

Con mucho amor y admiración a mis padres Rosario y Agustín, por el apoyo que me han dado día a día, motivándome a seguir adelante con mis estudios, para poder ser una gran persona y profesional, y de esta manera poder alcanzar mis sueños y objetivos.

A mi hermana Liliana, por ser mi mayor fuente de motivación, porque siempre ha estado apoyándome cuando más la he necesitado, impulsándome a conseguir más de lo que jamás podría haber soñado; siendo mi orientación para no dejarme vencer por nada ni nadie.

A mi amiga Gabriela, a la que quiero mucho, por ser gran apoyo en todos los aspectos académicos y emocionales en mi vida; por infundirme ánimo a lo largo de nuestra preparación universitaria; compartiendo una amistad muy unida y llena de alegría y tristezas.

Deysi Noemí.

## **Resumen**

En el presente trabajo de investigación se formuló el siguiente problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, Rubro Peluquerías en la ciudad Huaraz, 2017?; por lo que se propuso el siguiente objetivo general: determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017. Para llevar a cabo esta investigación, se utilizó el diseño descriptivo bivariado; a una población de estudio conformada por 50 micro y pequeñas empresas del rubro peluquerías de la ciudad de Huaraz, tomándose como muestra a 44 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas, lográndose el siguiente resultado: El 59% obtuvieron financiamiento para sus empresas, el 52% financiaron sus empresas con préstamos de terceros, el 63% utilizaron el tipo de fuente de financiamiento externo, el 54% incrementaron su rentabilidad al obtener financiamiento en sus empresas, el 75% dijeron que si incremento su rentabilidad en sus empresas el año 2017; finalmente, el 77% señalaron que la rentabilidad se generó por el buen uso del financiamiento. Teniendo como conclusión, la mayoría de las micro y pequeñas empresas recibió financiamiento del sector no bancario, el cual utilizaron la fuente de financiamiento externa, obteniendo un incremento de rentabilidad favorable para la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas.

**Palabras Clave:** Financiamiento, Micro y Pequeña Empresa y Rentabilidad

## **Abstract**

In the present research work the following problem was formulated: what are the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of the Service Sector, Rubro Hairdressers in the city of Huaraz, 2017? therefore, the following general objective was proposed: determine the characteristics of the financing and profitability of the microenterprises and small companies of the service sector, hairdressing sector in the city of Huaraz, 2017. To carry out this research, it refers to the descriptive design bivariate to a study population consisting of 50 micro and small businesses in the hairdressing sector of the city of Huaraz, taking as sample 44 micro and small companies, to whom a questionnaire of 14 questions is applied, achieving the following result: % obtained financing for their companies, 52% financed their companies with loans from third parties, 63% used the type of external financing source, 54% increased their profitability by obtaining financing in their companies, 75% said that if its profitability in its companies in 2017; finally, 77% will indicate that the profitability will be generated by the good use of financing. With the conclusion, most of the micro companies and small businesses were redirected in the non-banking sector, the source of external financing, obtaining favorable information for the vast majority of micro and small enterprises.

**Keywords:** Financing, Micro and Small Business and Profitability

## Índice

<b>Contenido</b>	
<b>Título de la tesis</b> .....	ii
<b>Equipo de trabajo</b> .....	iii
<b>Jurado de sustentación</b> .....	iv
<b>Agradecimiento</b> .....	v
<b>Dedicatoria</b> .....	vi
<b>Resumen</b> .....	vii
<b>Abstract</b> .....	viii
<b>Índice</b> .....	ix
<b>Índice de tablas</b> .....	x
<b>Índice de figuras</b> .....	xi
<b>I. Introducción</b> .....	1
<b>II. Revisión de literatura</b> .....	10
<b>2.1 Antecedentes</b> .....	10
<b>2.2 Bases teóricas</b> .....	32
<b>2.3 Marco conceptual</b> .....	42
<b>III. Hipótesis</b> .....	75
<b>IV. Metodología</b> .....	76
<b>4.1. Tipo y nivel de la investigación</b> .....	76
<b>4.2. Población y muestra</b> .....	77
<b>4.3. Definición y operacionalización de variables</b> .....	79
<b>4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b> .....	81
<b>4.5. Plan de análisis</b> .....	82
<b>4.6. Matriz de consistencia</b> .....	83
<b>4.7. Principios éticos</b> .....	84
<b>V. Resultados y análisis de resultados</b> .....	86
<b>5.1 Resultados</b> .....	86
<b>5.2 Análisis de resultados</b> .....	93
<b>VI. Conclusiones y recomendaciones</b> .....	99
<b>6.1 Conclusiones</b> .....	99
<b>6.2 Recomendaciones</b> .....	102
<b>Aspectos complementarios</b> .....	103
<b>Referencias bibliográficas</b> .....	103
<b>Anexo</b> .....	117

## Índice de tablas

<b>Tabla 1:</b> Solicitaron financiamiento alguna vez.....	86
<b>Tabla 2:</b> Forma de financiamiento .....	86
<b>Tabla 3:</b> Entidad financiera que le otorgó el préstamo .....	87
<b>Tabla 4:</b> Entidades financieras que le otorgaron mayores facilidades .....	87
<b>Tabla 5:</b> Fuente de financiamiento que utilizaron.....	88
<b>Tabla 6:</b> Motivo porque no recibió el total del financiamiento.....	88
<b>Tabla 7:</b> Plazo de pago del financiamiento recibido .....	89
<b>Tabla 8:</b> Consideran que el financiamiento recibido fue oportuno .....	89
<b>Tabla 9:</b> Recibió suficiente financiamiento .....	90
<b>Tabla 10:</b> El financiamiento obtenido incremento la rentabilidad .....	90
<b>Tabla 11:</b> utilizó el financiamiento recibido .....	91
<b>Tabla 12:</b> La rentabilidad ha mejorado en el año 2017 .....	91
<b>Tabla 13:</b> El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad .....	92
<b>Tabla 14:</b> La rentabilidad se generó a través del buen uso del financiamiento.....	92

## Índice de figuras

<b>Figura 1:</b> Solicitaron financiamiento alguna vez .....	120
<b>Figura 2:</b> Forma de financiamiento.....	120
<b>Figura 3:</b> Entidad financiera que le otorgó el préstamo .....	121
<b>Figura 4:</b> Entidades financieras que le otorgaron mayores facilidades.....	121
<b>Figura 5:</b> Fuente de financiamiento que utilizaron .....	122
<b>Figura 6:</b> Motivo por el que no recibió el total del financiamiento .....	122
<b>Figura 7:</b> Plazo de pago del financiamiento recibido.....	123
<b>Figura 8:</b> Considera que el financiamiento recibido fue oportuno.....	123
<b>Figura 9:</b> Recibieron suficiente financiamiento .....	124
<b>Figura 10:</b> El financiamiento obtenido incremento su rentabilidad.....	124
<b>Figura 11:</b> Utilizaron el financiamiento recibido.....	125
<b>Figura 12:</b> La rentabilidad ha mejorado en el año 2017 .....	125
<b>Figura 13:</b> El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad.....	126
<b>Figura 14:</b> La rentabilidad se generó a través del buen uso del financiamiento .....	126

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación se enmarca bajo la línea de investigación “Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas”, establecida para la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; el cual lleva por título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

En la actualidad, uno de los rubros que genera mayores ingresos en las micro y pequeñas empresas, son los salones de belleza o peluquerías; siendo esta una de las impulsadoras de la economía de nuestro País; este constituye un problema complejo, debido a que los propietarios de las peluquerías, tienen un conocimiento limitado del financiamiento y la rentabilidad de su negocio.

Según Stallings (2006) la liberalización financiera cambió marcadamente las características del sector financiero en América Latina; el proceso de liberalización creó nuevas reglas según las cuales funciona el sistema. Las nuevas reglas, a su vez, dieron lugar a otros varios cambios, como la propiedad en el sector y la naturaleza del papel del gobierno. Sin embargo, en otros ámbitos hubo menos variación. En efecto, muchas características, especialmente la poca profundidad del sistema financiero y la falta de desarrollo de un segmento de mercado de capitales, continuaron siendo sorprendentemente similares a las del período anterior a la reforma; sus defensores habían argumentado que la liberalización financiera produciría avances más radicales y extensos.

El Sistema financiero de América Latina sigue basándose en los bancos, lo que significa que el crédito bancario es importante que otras formas de financiamiento

como los mercados de bonos o acciones. No obstante, el crédito bancario como porcentaje del PIB es muy bajo si se compara con el de las economías desarrolladas o con otros países en desarrollo y ha aumentado lentamente desde comienzos de los años noventa; una característica que diferencia a América Latina es el bajo porcentaje de crédito bancario que se destina a prestatarios privados a diferencia del sector público; el crédito bancario también se caracteriza por ofrecer plazos cortos de vencimiento, especialmente los créditos provenientes de los bancos del sector privado, ya que las empresas deben refinanciar continuamente el crédito o hallar nuevas formas de financiar la inversión.

Según García (2009) el sistema financiero vigila los recursos, para asegurarse que son empleados en forma comprometida; el sistema financiero puede crear una crisis en un país, mencionando que si colapsa el sistema financiero, las empresas no pueden conseguir el dinero que necesitan para continuar con los niveles corrientes de producción, y mucho menos para financiar la expansión mediante nuevas inversiones; una crisis puede desencadenar un círculo vicioso por el que los bancos recortan su financiamiento, lo que lleva a las empresas a recortar su actividad y a su vez reducir la producción y las rentas. El sistema financiero es de vital importancia en la economía moderna, ya que canaliza el dinero de los ahorradores a los inversionistas, quienes utilizan para generar mayor producción en los distintos sectores de la economía, pero esto no es en todos los países; en la actualidad en México el financiamiento ha aumentado de manera considerable.

Según Barrero (2012) la rentabilidad es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas modernas y más utilizadas por toda la comunidad de negocios; a pesar de su importante relevancia en la sustentabilidad de cualquier

proyecto, es uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan cotidianamente; mide la eficiencia con la cual una empresa ejecuta sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos, toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios.

Amondarain y Zubiaur (2013) mencionan que la rentabilidad es otro de los aspectos básicos a considerar en cualquier análisis; es de importancia para la propia empresa, así como para terceros interesados en la misma, especialmente en los accionistas; influirá no solo en las decisiones de inversión de los accionistas, sino, también, de forma significativa en las decisiones sobre el modelo de financiación del que va optar la empresa.

Las empresas pueden presentar estructuras financieras diferentes, es decir, empresas que obtienen financiación a través de recursos propios y ajenos; estas diferentes estructuras tienen un impacto significativo con el resultado que presenta toda empresa; los recursos propios remuneran esta financiación con el reparto del resultado del ejercicio, mientras que los recursos ajenos remuneran la financiación utilizada con el pago de interés, el cual es un componente negativo del resultado.

El mundo avanza hacia la globalización de la economía, es por ello, que ésta plantea grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas, en cuanto a diversos temas, tales como: la generación de empleo, mejora de la competitividad y sobre todo el crecimiento de un país. Cently (2003) indica que las MYPE vienen apropiándose en mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de ellas brotaron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todos los individuos (clientes) que cuentan con una mayor eficiencia que las grandes empresas. Según el entorno que se

presenta, se decidió investigar y analizar el surgimiento y sostenimiento de las MYPE, las mismas que a pesar de ser negocios familiares, emprendieron con conocimientos y recursos limitados, logrando tener una mayor participación en el mercado y demostrando cierto crecimiento. Del mismo modo se estudió la problemática, que en su mayoría nos demuestra que las MYPE son familiares y emprenden con conocimientos y recursos limitados.

En Bolivia, las entidades financieras cuentan con un respaldo, para que sigan creciendo como una fuerza que contrarresta la desocupación y pese a sus limitaciones pueden alcanzar mayor crecimiento con el apoyo de la organización empresarial privada, a través de sus mecanismos y entidades de capacitación; dando a conocer la importancia de las MYPE en la economía nacional, no solo por el elevado número de firmas, sino fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar. Según Borde y Ramírez (2006) el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), reveló que el conjunto de las MYPE comprende un mayor porcentaje de población ocupada, algunos corresponden a las grandes empresas y el restante al sector estatal; este tiene un aporte preponderante en relación a la economía nacional, ya que son empleos generados a partir de emprendimientos pequeños que muchas veces empieza siendo familiar.

Pérez (2012) indica en su tesis “Creación de una empresa de consultoría integral para las MYPE ubicadas en la ciudad de Bogotá”; la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas ha sido ampliamente reconocida para la economía del país desde hace varios años en términos de la generación de empleo y

desarrollo sectorial y regional; están ligadas a toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural y jurídica, en las actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio.

El Perú es uno de los países latinoamericanos más cambiantes en la economía; los avances de la tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos desafíos para las empresas peruanas. Sakho (2007) menciona que la mayoría de las MYPE del país son informales, por lo tanto, el aumento de la formalización y la productividad se constituyen en un reto para promover su inclusión en el crecimiento económico; la alta tasa de informalidad se atribuye a muchos factores, incluida la carga normativa, la debilidad de las instituciones públicas y la insuficiente percepción de los beneficios de ser formal; estos elementos limitan la productividad y el crecimiento de este tipo de empresas; por estas razones se han dictado un conjunto de leyes para facilitar la constitución, formalización y desarrollo de empresas de menor tamaño; se han aumentado los recursos y la cobertura para su acceso al crédito; destinando más recursos públicos en programas de fomento para pequeños emprendimientos; se ha contribuido a fortalecer la sociabilidad gremial de los empresarios y se ha incrementado el acceso a las nuevas tecnologías de información y comunicación; la evolución de las MYPE, orienta nuestra misión como ente promotor de financiamiento y desarrollo, así como de las entidades micro financieras. En tal sentido, se ha desarrollado estrategias para su crecimiento, así como una oferta de productos y servicios financieros que permitan atender los requerimientos específicos del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero nacional.

Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de las MYPE crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Kong y Moreno (2014) mencionan que en Lambayeque existe una gran proporción de MYPE que gestionan su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y ventas; consideran próspero la influencia de las fuentes de financiamiento; por otro lado, una parte de las MYPE no ha destinado de manera correcta su financiamiento, haciendo que se limiten a través del tiempo, básicamente se ven afectados por una deficiente gestión empresarial. Actualmente, la labor que llevan las MYPE es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican, incrementando el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPE, incrementando nuevos usuarios de crédito y un mayor nivel de endeudamiento; el solicitar dinero de una entidad puede hacer ver mejoras en las situaciones económicas en los negocios.

Según la Ley N° 28015, nos indica que tiene como objetivo promocionar la competitividad, formalización y desarrollo de las MYPE; teniendo un rol importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, como también en nuestra ciudad; ya que genera trabajo e incrementa el volumen de sus servicios.

En la ciudad de Huaraz, uno de los rubros que genera mayores ingresos son las peluquerías, tomando una buena posición de mercado; pero a pesar de ello, los dueños desconocen algunas formas y requisitos para adquirir financiamiento a través de las entidades financieras; en cuanto a su rentabilidad, algunos confunden este termino con la utilidad, esto se debe a la falta de conocimiento y a la importancia que tienen, dando como positivo a la inversión realizada para su negocio.

Por los datos mencionados, se formuló el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad Huaraz, 2017?; para dar respuesta al problema, se planteó el siguiente objetivo general:

- Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Para alcanzar el objetivo general, se formuló los siguientes objetivos específicos:

- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.
- Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

El trabajo de investigación se justificó desde el punto de vista teórico, porque se propuso aportar conocimientos existentes sobre las teorías, definiciones y conceptos para dar un sustento teórico al trabajo de investigación; práctico, porque generara información que podrán utilizar los microempresarios, estudiantes y el

centro de biblioteca; metodológico, porque ha permitido generar una nueva investigación confiable que podrá ser referenciado; será de gran ayuda para los estudiantes de la comunidad académica ULADECH – CATÓLICA, puesto que el resultado de la investigación les servirá como fuente bibliográfica con respecto a las bases teóricas, conceptos, definiciones, principios y leyes normados por el estado peruano, entre otros; dándole un sustento teórico explicado a su investigación.

La metodología de la investigación es de enfoque cuantitativo, porque se utilizó la matemática y la estadística en el procesamiento de datos, y es de nivel descriptivo porque se registró los datos solamente de la realidad natural; el diseño es descriptivo bivariado, porque se limitó a describir las principales características de las variables; es no experimental, porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables; la obtención de datos se determinó según el tamaño de la población y la muestra de acuerdo al cuestionario realizado a las MYPE de las peluquerías de la ciudad de Huaraz; para luego realizar la tabulación de resultados, el cual se hizo mediante el programa de Microsoft Excel, procesados en tablas y figuras.

Se obtuvo el siguiente resultado; el 59% adquirieron financiamiento para sus empresas; así mismo el 52% financia su negocio con préstamos de terceros; el 63% utiliza el tipo de fuente de financiamiento externo; el 54% si incremento su rentabilidad al obtener financiamiento en sus empresas; el 75% dijeron que, si incremento su rentabilidad en su empresa el año 2017; finalmente, el 77% señalaron que la rentabilidad se generó por el buen uso del financiamiento.

En conclusión, el gran porcentaje de los propietarios de las MYPE, manifestaron que el financiamiento obtenido ayudo a mejorar la calidad del servicio; teniendo una rentabilidad buena. Por lo tanto, las MYPE pueden financiarse y obtener una rentabilidad a través de ello; permitiendo que las actividades de distintas áreas, estén segregadas en manos de un personal idóneo y calificado para ejercer sus respectivas labores, haciendo que el propietario pueda tomar mejores decisiones.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Logreira y Bonett (2017) en su tesis titulada “Financiamiento Privado en las Microempresas del Sector Textil - Confecciones en Barranquilla - Colombia”; tienen como objetivo analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia, utilizando la metodología del nivel de diseño no experimental - transversal, manejando como técnica la encuesta escrita (mediante un cuestionario) que ha sido aplicado a la población. En conclusión, Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas, las cuales deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras; además las compañías de financiamiento son instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y finalmente las cooperativas financieras con tasas del 19,1% EA. Si bien la tasa del microcrédito fue la segunda más alta dentro de las tasas mínimas adjudicadas, demuestra que es posible otorgar financiación a microempresas con tasas menos costosas que permiten un mayor desarrollo de las mismas.

Alonso (2014) en su trabajo final de carrera, titulada “Plan de empresa para la creación de un salón de peluquería y estética en Bétera”; tiene como objetivo

desarrollar un plan de empresa para la apertura de un salón de peluquería y estética en Bétera, dando a conocer cuál es la situación del mercado de la peluquería y estética; su metodología empleada se basa en diferentes fuentes secundarias como la información ofrecida por el Instituto Nacional de Estadística (INE), SABI, información de diferentes páginas web y revistas sectoriales; este trabajo afirma que los salones de peluquería y estética son negocios rentables e innovadores, debido a los cambios constantes en las tendencias de moda. Actualmente, en Valencia existen 48.000 salones de peluquería, que dan empleo directo a 120.000 personas (un 13% a tiempo parcial); además, se estima que este negocio genera en torno a los 5.000 millones de euros al año, con un ingreso medio por salón de 104.000 euros anuales (el volumen de negocio fue estimado antes de que se pudiera calcular el impacto del aumento del IVA). Este trabajo concluye que los servicios de peluquería y estética ofrecerán precios competitivos, pero sin reducir la calidad, ya que está dirigido a todo el público en general; pues según el VAN y TIR es positivo y superior, por lo que se confirma la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

González (2014) En su Tesis para optar el título de Magíster en Contabilidad y Finanzas, titulada “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las PYME del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá”; tiene como objetivo determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYME del sector comercio de Bogotá; utilizo como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico, siendo su investigación cuantitativo - tipo explicativo, no experimental y transversal; esta investigación concluye mencionando que la estructura del financiamiento de las PYME del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio,

evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales, el 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente, se acentúa que dicha estructura ha tenido un comportamiento estable sin variaciones significativas.

Jacovitt (2014) En su tipología de proyecto, titulada “Plan de Negocios para el Lanzamiento de un Centro de Estética y spa Femenino en la Ciudad de Mar del Plata - Argentina”; tiene como objetivo determinar los pasos del Plan de negocios y la viabilidad de cada una de las etapas del proyecto para el lanzamiento de un nuevo centro de estética y Spa femenino en la ciudad de Mar del Plata, estudiando la viabilidad Técnica, Legal, Económica, de Gestión, de Política y Ambiental; el instrumento de recolección de datos se efectuó mediante una encuesta, los cuales fueron entrevistas personales a los ejecutivos, administradores o propietarios de los spas, para comprender la visión del negocio. Jacovitt concluye, que el motivo del presente estudio se basa en poder predecir la viabilidad y rentabilidad del lanzamiento de un centro de estética y Spa femenino en la ciudad de Mar del Plata, ya que las condiciones que la mujer de hoy demanda para cubrir sus necesidades de belleza son extremadamente importantes.

Velecela (2013) en su Trabajo de Investigación, titulada “Análisis de las Fuentes de Financiamiento para las PYME”; tiene como objetivo identificar y calificar las posibilidades de financiamiento que el Ecuador oferta a través de las Instituciones Bancarias y Organizaciones Auxiliares del Sistema Financiero Ecuatoriano; la metodología que utilizo para el desarrollo de este estudio es inductivo, ya que utiliza el análisis de muestras poblacionales, recopilando

información bibliográfica mediante sitios de internet, documentales y observaciones. Concluyendo, que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYME, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Arostegui (2013) en su tesis titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”; posee como objetivo determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las PYME; teniendo como metodología el diseño no experimental, ya que no existió manipulación de las variables. En conclusión, frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados 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; además, una 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 idoneidad que tienen las PYME en mercados externos.

Tabares (2012) en su Trabajo de Grado presentado como requisito para optar el título de Administrador de Empresas, titulada “Plan de Negocios para la Creación de la Microempresa Party City Girls”; tiene como objetivo ofrecer un servicio innovador de celebración de pequeños eventos, cuidado personal y adquisición de productos y servicios para niñas, en un ambiente multifuncional caracterizado por su calidad, diseño y buen precio, que logre la satisfacción de los clientes, la

permanencia y crecimiento dentro del mercado generando rentabilidad y ayudando a la dinamización de la economía dentro del sector; para la realización de la evaluación financiera; Tabares opto por utilizar los siguientes métodos: Costo de oportunidad, TIR (Tasa interna de retorno) y el VPN (Valor presente neto); para el cálculo de la TIR y del VPN, se utilizó un flujo de efectivo a tres años de operación (2011, 2012, 2013), ya que a partir del tercer año no existe una recopilación completa de proyección económica para el sector lo que dificulta obtener una información veraz para realizar el cálculo. Por lo tanto, se decidió hacer la proyección a tres años, los dos primeros basados en proyecciones del sector y el tercer año basado en el crecimiento del producto interno bruto para Colombia. Este trabajo concluye en que la creación y desarrollo del proyecto de una microempresa se realiza bajo todos los parámetros legales que ofrece la constitución colombiana a los emprendedores, pues el porcentaje de ganancia en el mercado actual es rentable y da una opción para invertir, mencionando también que la capacitación es un factor importante dentro del personal para alcanzar un servicio de altos estándares de calidad.

Rivera y Solorzano (2012) en su Proyecto de grado previo a la obtención del título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría - CPA, titulada “Implementación de un Centro Estético para Mejorar la Rentabilidad Financiera de SPA y Peluquería Karolyn en la Ciudad de Guayaquil en el año 2013”; tiene como objetivo determinar la factibilidad para la diversificación de los servicios y el crecimiento de SPA y peluquería Karolyn, a través de la investigación para contribuir con el desarrollo estético, psicológico y emocional de la población; utiliza como tipo de investigación, la encuesta como herramienta para obtener de esta manera la información necesaria, además realizó un estudio económico, para que puedan

invertir y de esa manera realicen las compras de los equipos y maquinaria necesaria para brindar servicios de calidad, estableciendo las posibles fuentes de financiamiento para la ejecución del presente proyecto. Concluye, demostrando que es factible y ejecutable financiera, administrativa y técnicamente, lo que permitirá que el SPA y peluquería Karolyn en el corto plazo pueda implementar su centro estético, culminando con el análisis financiero de los ingresos versus los egresos proyectados, el cual permitirá determinar si el proyecto es interesante para que los bancos o entidades financieras que otorguen créditos para la inversión en este proyecto.

Giraldo (2010) en su Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas, titulada “Plan de Negocio para la Creación de una Empresa Comercializadora de Productos de Belleza Capilar y Facial en la Ciudad de Bogotá”, tiene como objetivo elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de productos de belleza capilar y facial, con el fin de distribuir productos saludables a las mujeres en Bogotá; la metodología de esta investigación es descriptiva, ya que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Este trabajo concluye, mencionando que, en el estudio de mercado, las mujeres buscan exaltar su belleza constantemente a través de la utilización de productos de belleza de buena calidad, así mismo también buscan precios justos y un excelente servicio, pues, por otro lado, el sector de cosméticos y de aseo, así como el sector de prestación de servicios de este tipo, se encuentra en crecimiento. Además, se observó que los consumidores constantemente están

buscando servicios nuevos y que existen pocas empresas que ofrecen servicios de excelente calidad.

### **2.1.2 Nacional**

Caballero (2017) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Compra/Venta de Abarrotes de la Provincia de Jauja, 2016-2017”; tiene como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarros de la Provincia de Jauja, 2016; donde su metodología fue descriptivo correlacional, el cual tuvo una muestra constituida por 10 MYPE; en conclusión el 80% de los comerciantes obtienen financiamiento de terceros, el 70% de los créditos otorgados fueron a corto plazo, el 80% de los créditos fueron invertidos en capital de trabajo, el 90% de los comerciantes consideran que el financiamiento que obtuvieron mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 60% afirma que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años.

Jerónimo (2017) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y su Incidencia en la Rentabilidad de la MYPE Shot Creativo S.A.C. en el Rubro de Servicios de Publicidad en el Distrito de San Martín de Porres 2016”; tiene como objetivo determinar de qué manera Incide el financiamiento en la rentabilidad de la MYPE Shot Creativo S.A.C. en el rubro de servicios de publicidad en el distrito de San Martín de Porres 2016; donde su metodología fue el diseño no experimental, de acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable a una población ni muestra, se aplicaron las técnicas como el análisis documental, indagación, conciliación de datos entre otras; obteniendo como conclusión que el

financiamiento de las MYPE aún sigue siendo un tema que aún no está resuelto, la rentabilidad es el motor de las MYPE, y por siguiente todo debe estar orientado al incremento periódico y de esta forma traerá consigo el crecimiento empresarial.

Montenegro (2016) en su tesis titulada “Incidencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Sector Metalmecánico de la Provincia de Trujillo en el Periodo 2015”; tiene como objetivo determinar de qué manera incide las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo; donde su metodología fue descriptivo porque se caracterizan por describir las actividades y procesos, para conocer la situación antes y después de la aplicación de las fuentes de financiamiento; en conclusión, la tasa de intereses bancaria para las MYPE fluctúa entre 19% y 29% lo cual es más bajo en comparación con otras entidades financieras que fluctúan entre 32% y 40%, esto permite que la empresa Metal Truck Group S A, cumpla con sus obligaciones a tiempo y genere confianza para que a futuro se pueda obtener alguna fuente de financiamiento.

Aguilar (2016) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes Vehiculares - Cajamarca, 2016”; tiene como objetivo determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares - Cajamarca, 2016; donde su metodología fue descriptiva - no experimental, tomándose una muestra de 12 MYPE de una población de 20 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26

preguntas cerradas; en conclusión el 87.5% de las MYPE obtuvieron financiamiento de terceros, el cual invirtieron en capital de trabajo.

Carrizales (2016) en su tesis titulada “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro panaderías del distrito de Iquitos, 2016”, tiene como objetivo determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro panaderías del distrito de Iquitos, 2016; donde su metodología fue cualitativa-descriptiva, el cual tuvo una muestra de 25 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas; en conclusión la mayoría de las MYPE encuestadas financian su actividad productiva mediante préstamos de entidades bancarias, el 40% de empresarios manifestaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 60% manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de su MYPE, debido a que no recibieron financiamiento, la rentabilidad para el 96% de las MYPE ha mejorado en los últimos 2 años.

Fatama (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”, tiene como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016; donde su metodología fue no experimental – descriptivo, su población está constituida por 17 MYPE, en conclusión el 76.47% obtuvieron financiamiento de terceros, el 58.82% de los créditos recibidos fueron a largo plazo y el 70.59% fue invertido en capital de trabajo, la mayoría (100%) de los

representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa y el 100% de los representantes legales indicaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.

García (2016) en su tesis titulada “Capacitación del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro Empresas del Sector Comercio, Rubro Boticas, del Distrito de Callería, periodo 2016”, tiene como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro Boticas del distrito de Callería, periodo 2016; donde su metodología fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió a 20 MYPE, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta; en conclusión el 75% de los empresarios financian su actividad económica con préstamos de terceros, el 90% considera que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% indican que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

Pérez (2016) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Venta al por Menor de Productos Farmacéuticos, Medicinales, Cosméticos y Artículos de Tocador Aledaños a los Centros Hospitalarios del Distrito de Juliaca, Periodo 2013-2014” tiene como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro- venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca; donde su metodología es descriptiva, el cual tuvo una muestra poblacional de 19 microempresas, a quienes se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando

la técnica de la encuesta; en conclusión el 58% de las MYPE recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 42% de entidades bancarias, en el año 2013 el 37% fue a largo plazo, el 37% fue de corto plazo y el 32% lo invirtió mejorando y/o ampliando el local, el 16% en capital de trabajo, el 68% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

Montalco (2016) en su tesis titulada “Validación de las Dimensiones de la Calidad del Servicio al Cliente en la Peluquería y Spa Sudeth Peinados en la Ciudad de Trujillo del año 2016”; tiene como objetivo determinar las dimensiones de la calidad del servicio al cliente en la peluquería y Spa Sudeth peinados en la ciudad de Trujillo del año 2016; donde su metodología es descriptiva, obteniendo como población a los clientes que visitan en el mes de agosto a la peluquería y Spa Peinados Sudeth de la ciudad de Trujillo; donde la investigación proporciona información de utilidad para la peluquería y Spas Sudeth peinados en la ciudad de Trujillo en la satisfacción de sus clientes para enfrentar la coyuntura de servicios actual, permitiendo estandarizar sus procesos haciéndolos más eficientes y que se constituya en una herramienta que permita mejorar el servicio a los clientes, obteniendo como conclusión que el servicio al cliente en la Peluquería y Spa Sudeth Peinados las clientes encuestadas en un 76,7% se encontraron de acuerdo y muy de acuerdo con este servicio. Finalmente, dejamos a su servicio está presente investigación, para quien solicite información con el deseo de lograr mejorar el servicio al cliente en la peluquería y spa y lograr una plena satisfacción en ellos mejorando un buen servicio de calidad.

Ramírez (2016) en su tesis titulada “Caracterización de la Formalización y la Competitividad de las MYPES del Sector servicio - Rubro Salones de Belleza, de la

Av. Gran Chimú (cuadra 1-15) de la Urbanización Zárate del Distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de lima, período 2014 – 2015”; tiene como objetivo determinar las características de la formalización y competitividad de las MYPES del sector servicio - salones de belleza de la Av. Gran Chimú (Cuadra 1-15) de la Urbanización Zárate, del distrito de San Juan de Lurigancho - Provincia y Departamento de Lima, Período 2014- 2015; según su metodología fue no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables; siendo además transversal, porque se realizó en un determinado tiempo; descriptivo, porque consistió en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos; y cuantitativo, porque la recolección de los datos se fundamentó en el uso de procedimientos e instrumentos de medición; esta investigación concluye describiendo que los empresarios tienen más de 41 años, pues nos indican sus empresas tienen entre 1 a 5 años de funcionamiento, teniendo entre 1 a 3 trabajadores, la gran mayoría tienen licencia de funcionamiento, siendo Personas Naturales con Negocio y se encuentran en el Régimen Único Simplificado, este tipo de negocio da un buen servicio y están acordes con la tendencia de la moda, la totalidad de estas MYPE utiliza como medio de publicidad los carteles publicitarios, también los comentarios de sus clientes y realizan descuentos en sus servicios, considerándose competitivo, el cual tienen mayor inversión, personal calificado, menor competencia y mejor ubicación.

Ramírez (2016) en su tesis titulada “La Capacitación y el Financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio - Rubro salón de belleza, del Casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco, Período 2015”, tiene como objetivo determinar las características de la capacitación y el financiamiento en las Micro y pequeñas

empresas (MYPE) del sector servicio - rubro de salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco, utilizando el tipo de investigación cuantitativo, no experimental y descriptivo, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, además que el estudio se limitó a describir las principales características de las variables de la capacitación y el financiamiento así como describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos; concluye mencionando que los representantes legales son personas adultas y sus edades fluctúan de entre 26 a más años, pues la mayoría de MYPE encuestadas tienen 9 años a más años de funcionamiento en el mercado y tienen como objetivo principal, generar mayores ingresos, pues la mayor parte de los representantes no efectúan capacitaciones al talento humano de su empresa, pues manifiestan que iniciaron su negocio con capital propio, mientras que otros reconocen que el financiamiento mejora la rentabilidad, la otra parte de representantes de las MYPE encuestadas manifiestan que en la actualidad solo solicitaron préstamo para su empresa, invirtiendo en la implementación de su salón de belleza.

Távora (2015) en su tesis titulada “Caracterización de la Capacitación, Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresa - Rubro Servicio de Peluquería y Salón de Belleza del Centro de Sullana, Periodo 2014”, tiene como objetivo determinar las características de la capacitación, financiamiento y rentabilidad de las MYPE - Rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana, periodo 2014; las variables seleccionadas para la investigación son la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad; la problemática observada en las MYPE del rubro peluquería y salón de belleza se caracteriza por la falta de capacitación lo que impide que surjan ideas innovadoras en cuanto al servicio

estético, el financiamiento es accesible y el capital lo destinan en elementos tangibles; y finalmente en cuanto a la rentabilidad no usan herramientas adecuadas para su medición; en la metodología de la investigación su nivel es descriptivo, con un diseño no experimental, transversal. La población está conformada por las 27 MYPE del Rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana donde la muestra está conformada por un total de 27 representantes de las MYPE y 81 trabajadores; la técnica de recolección de datos son encuestas, y el instrumento es el cuestionario; en conclusión se determinó que la capacitación de las MYPE – Rubro servicio de peluquería y salón de belleza se realizan de forma anual en un 44,4%, además consideran que necesitan capacitación en cursos de estilista en un 61,7%; también se determinó que las fuentes de financiamiento son las Cajas Municipales en un 66,7%; y las herramientas financieras para medir la rentabilidad en las MYPE son los registros contables, aunque un 48,1% de las MYPE no utiliza herramientas.

Savedra (2015) en su tesis titulada “La Contabilidad en las MYPES y su Importancia para las Entidades Financieras en el Perú, 2015”, tiene como objetivo identificar la importancia de la contabilidad para otorgar el financiamiento a las MYPE en el Perú 2015, su metodología es cualitativo descriptivo debido a que solo se limitara a la investigación de datos de las fuentes de información originales, sin entrar en detalle de cantidades, teniendo un nivel de estudio descriptivo debido a que se realizara un estudio de características, cualidades y atributos del tema de investigación sin entrar a los grados de análisis cuantitativos del problema. De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable a alguna población ni muestra, teniendo como conclusión que en el Perú las MYPE se

están desarrollando fortalezas para competir con el mundo globalizado, teniendo en cuenta las debilidades sobre el Financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados, dichas debilidades limitan el avance de éste sector empresarial para que logre una mayor participación en la actividad económica y exportadora, dejando este espacio a las Medianas y Grandes Empresas.

Luján y Gálvez (2015) en su tesis titulada “Sistema de Intermediación Financiero Indirecto y su Incidencia en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas en la Ciudad de Otuzco, Provincia de Otuzco, Región la Libertad en el año 2013”; tiene como objetivo determinar el impacto del Sistema de Intermediación Financiero Indirecto en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) de la Ciudad de Otuzco, Provincia de Otuzco, Región La Libertad, en el año 2013; teniendo como metodología, el diseño descriptivo de corte transversal de un solo grupo, donde la muestra estuvo conformada por 20 MYPE, a las cuales se les aplicó un cuestionario conformado por 16 preguntas; en conclusión, las MYPE son un componente importante dentro de nuestra economía nacional en la actualidad, por lo que no participan adecuadamente de los servicios que brinda el sistema financiero, pues su acceso es muy limitado, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud.

Cornejo (2013) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del Sector Servicios del Rubro Servicios Generales del Distrito de Sullana Periodo 2010”, tiene como objetivo describir las principales características del perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE del sector servicios del rubro servicios generales del Distrito de Sullana; periodo 2010; utilizando el tipo de investigación cuantitativo, porque la

recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, su nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. El diseño que utilizo en la investigación fue no experimental – descriptivo; la población está conformada por 20 MYPE, la cual se tomaron una muestra del 50% de la población; en conclusión obtuvo que los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 60% si obtuvieron algún tipo de financiamiento en el año 2010, el 40% solo se encuentra conforme con el financiamiento, el 50% obtuvo financiamiento a través de Cajas Municipales, el 30% invirtió en activo fijo y aumento de capital de trabajo, 5 empresarios manifestaron que la decisión para optar por un financiamientos son las garantías solicitadas y la tasa de interés, el 100% considera que la carta fianza es el producto más ofertado por las instituciones financieras.

### **2.1.3 Regional**

Chapilliquen (2016) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Estéticas del Centro Comercial “Espinar” del Distrito de Chimbote, 2013”, tiene como objetivo describir las principales características del financiamiento en las MYPES del Sector Servicio – Rubro Estéticas del Centro Comercial “Espinar” del Distrito de Chimbote, 2013; menciona que su metodología es no experimental – transversal – descriptivo y cuantitativo, es experimental, porque no se modificó la variable en estudio (financiamiento); es transversal, porque se desarrolló en un tiempo determinado, en este caso en el año 2013; es descriptiva, porque nos permite conocer las

características de la variable en estudio; y cuantitativo, ya que nos permite conocer la cantidad en porcentaje en la cual se ha logrado conocer la variable en estudio.

Concluye que la mitad, es decir que el 50% de los representantes encuestados tienen un estado civil de conviviente; mientras que la mayoría, es decir el 80% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas, desempeñan el cargo de propietarios de sus empresas; la tercera parte, es decir, el 35% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas tienen como grado de instrucción secundaria completa; pues la gran mayoría, es decir el 80% de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro de estéticas tienen más de tres años de antigüedad en el rubro; finalizando que la totalidad, es decir el 90% de las Micro y Pequeñas Empresas obtuvieron financiamiento de entidades financieras.

Pérez (2016) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeña Empresas del Sector comercio del Perú: Caso “Librería la Familia” de Chimbote, 2016”, tiene como objetivo determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Librería la Familia” de Chimbote, 2016, donde su metodología fue cualitativa, bibliográfica, documental y de caso, para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y la entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de 19 preguntas cerradas; obteniéndose como conclusión, las MYPE del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Librería la Familia”, cuentan con financiamiento del sistema no bancario, conteniendo las características similares, como se muestra en los análisis, permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo.

#### **2.1.4 Local**

Romero (2018) en su tesis titulada “Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio, Rubro Mantenimiento de Carreteras, Provincia de Huaraz, 2016”, tiene como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro de mantenimiento de carreteras, Provincia de Huaraz, 2016; menciona que su metodología es de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, no experimental, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento; la población estuvo conformado por 36 administradores y/o propietarios, así mismo se tomó una muestra de 18 propietarios que representan el 50% de la población; utilizando la encuesta y como instrumento el cuestionario; en conclusión la mayoría de los empresarios financiaron sus negocios con recursos propios, invirtiendo en infraestructura; y la rentabilidad el cual mejoró gracias al financiamiento obtenido.

Bonifacio (2017) en su tesis titulada “Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio, Rubro Hoteles - Huaraz, 2016”, tiene como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del ámbito de estudio; menciona que su metodología es de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 23 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los cuales se aplicó 24 interrogantes y se utilizó una encuesta; en conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia

con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

Gallozo (2017) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016”, tiene como objetivo describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; siendo el tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo; no experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, la población y muestra de estudio estuvo conformado por 58 MYPE; obteniendo una conclusión donde se menciona que el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio, el 53% afirmaron que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad de su negocio, el 66% afirmaron que la rentabilidad de su negocio si mejoro en los últimos 2 años.

Oncoy (2017) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios, Rubro Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016”, tiene como objetivo determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Restaurantes del Centro Poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, 2016; donde su metodología es cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple no experimental – transversal, el tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeña, eligiéndose a la totalidad; obteniéndose como conclusión que el 80% precisó que siempre mantienen el financiamiento de sus negocios, el 53% accede al financiamiento de largo plazo, el 54% manifestó que a veces logran cumplir con las

estrategias para elevar los niveles de rentabilidad y el 60% precisó que tienen presente la durabilidad como estrategia de rentabilidad.

Betancur (2016) en su tesis titulada “Caracterización de la Gestión de Calidad bajo el enfoque de Mezcla Promocional en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios - Rubro Peluquerías y otros tratamientos de Belleza en el Distrito de Huaraz, 2016”, tiene como objetivo describir las principales características de la gestión de calidad bajo el enfoque de mezcla promocional en las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro peluquerías y otros tratamientos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016; teniendo como tipo de investigación descriptivo, porque se describen las características respecto a la gestión de calidad bajo el enfoque de mezcla promocional que se está aplicando en el sector de peluquerías y otros tratamientos de belleza en el distrito de Huaraz en el 2016; siendo de nivel cuantitativa, se realizó la recolección de datos fundamentada en la medición de las variables las cuales fueron representadas mediante números analizadas a través de métodos estadísticos; siendo no experimental (transaccional o transversal), porque se recolectaron los datos en un solo momento, en un tiempo único; obteniendo una conclusión, donde se menciona que existe una deficiencia en el uso de medios de publicidad, en un gran porcentaje no realizan ventas personales, careciendo en el uso adecuado de promoción de ventas y el desconocimiento respecto a la promoción del marketing directo, finalizando que las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro peluquerías y otros tratamientos de belleza en el distrito de Huaraz, la mayoría de ellos tienen entre 31 a 40 años de edad, pues son de sexo femenino y con un grado de instrucción de nivel no universitario, quienes en su gran mayoría

desconocen y no hacen el uso adecuado de la mezcla promocional para la empresa a la cual dirige.

Chávez (2014) en su tesis titulada “ El Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES, en el Sector Servicios Rubro Peluquerías del distrito de Huaraz, 2012”, teniendo como objetivo determinar y describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro peluquerías del distrito de Huaraz 2012; la investigación fue cuantitativa y descriptiva; para el recojo de la información se escogió una muestra de 25 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, usando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 64% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 36% del financiamiento recibido lo utiliza en compra de activos; el 28% en capital de trabajo. Las dificultades para acceder al financiamiento son las garantías con 32%, altos intereses el 28%, plazos cortos con 24% y procedimientos largos el 16%. Con respecto la rentabilidad, el 68% manifestó que sus ingresos aumentaron. Así mismo, el 56% manifiestan que sus activos incrementaron. Y también el 64% consideran que el financiamiento obtenido ha mejorado la rentabilidad, obteniendo la siguiente conclusión la mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias y no bancarias y ha permitido aumentar los ingresos, y obtuvieron mejor rentabilidad las empresas que accedieron al financiamiento.

Guerrero (2013) en su tesis de titulada “El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011”, tiene como objetivo determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - Rubro librerías

de la Provincia de Huaraz, año 2011; utilizando el tipo de investigación no experimental, descriptivo simple y corte transversal, porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo determinado, el propósito fue, describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado; tomo una muestra de 25 representantes y/o gerentes de las Librerías que representa el 100% de la población, la misma que será dirigida. Sus variables fueron el financiamiento en las MYPE, la capacitación de las MYPE y la rentabilidad de las MYPE; en conclusión, la edad promedio de los representantes legales de las empresas estudiadas son de 40 hasta 49 años de edad, representando el 55% de la muestra, así mismo el 70% de los propietarios son de sexo femenino; el 45% tiene nivel universitario completo; el 52% de los encuestados dijo que su objetivo era maximizar ganancias y el 55% son licenciados en administración.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

Como indica Oncoy (2017) el financiamiento es el medio por el que las personas, naturales o jurídicas adquieren los recursos económicos y financieros para poner en marcha sus negocios, dichos recursos pueden ser dinerarios o no dinerarios, pero que están destinados a impulsar las actividades productivas, comerciales o de servicios para la satisfacción de las necesidades humanas; la otra forma que una empresa o negocio tiene para financiarse es de modo externo, adquiriendo un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad; los créditos hipotecarios suelen realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro; esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler. Para las empresas no solo existe los créditos de instituciones bancarias, sino que también estas pueden emitir un bono, que los acreedores particulares compraran a la espera de recibir un interés a cambio; este a su vez puede negociarse en el futuro, denominado mercado de capitales.

Según Jerónimo (2017) menciona que el financiamiento consiste en manejar todo el dinero, capital y fondos de cualquier clase, que hayan de emplearse en relación con el negocio. Por otra parte, indica que el financiamiento es el cálculo y adquisición de los fondos o créditos necesarios para la empresa en operación. En la actualidad hay muchos factores externos que han condicionado el rol del administrador financiero; este ha pasado de reunir fondos y administrar, a seleccionar proyectos de inversión de capital para lo cual tiene que considerar, entre otros

aspectos, la volatilidad de las tasas de interés, la inflación, la incertidumbre de algunos mercados extranjeros, los cambios tecnológicos, etc.

Como Távora (2015) indica que la financiación es un proceso mediante el cual las empresas o personas obtienen los recursos financieros para el desarrollo de su actividad o necesidades, la mayoría de las empresas utilizan una combinación de financiamiento, ya sea el capital propio y ajeno, el cual es utilizado en dos tipos inversiones, fijas o de capital de trabajo, demostrándonos que el financiamiento es importante para las MYPE.

### **Importancia del Financiamiento**

El financiamiento es importante para todo tipo de empresa o negocio, que busca una estabilidad y crecimiento económico, por el cual se elige alternativas de financiamiento que fortalezcan la liquidez, rentabilidad y solvencia; permitiendo cumplir con los objetivos trazados en la empresa (Gómez, 2017).

### **Fuentes de Financiamiento**

Según Gómez (2017) menciona que las fuentes de financiamiento son canales por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas y privadas; es la vía por la cual las empresas adquieren recursos económicos para realizar sus actividades planificadas.

#### **a) Financiamiento de Corto Plazo**

- El financiamiento a corto plazo es el tipo de crédito que las empresas solicitan cuando quieren invertir o proporcionar capital de trabajo extra; ya que es ventajoso porque sus tasas de interés son bajas y así satisface las necesidades de la empresa, además se paga en un año o menos. (Gómez, 2017).

El Financiamiento de corto plazo, está conformado por:

- **Crédito Bancario:** Las empresas obtienen este tipo de financiamiento por intermedio de los bancos con los cuales constituyen relaciones funcionales; estas ayudan a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo. (Gómez, 2017).
- **Papeles Comerciales:** Sirven para financiar el capital de trabajo, más no para financiar activos de capital a largo plazo. (Gómez, 2017).
- **Crédito Comercial:** Es la obtención de los recursos de la manera menos costosa posible; hace uso de las cuentas por pagar, de los impuestos a pagar, pasivo acumulado, del inventario como fuente de recurso y de las cuentas por cobrar. (Gómez, 2017).

#### **b) De Largo Plazo**

- **Bonos:** Títulos por los cuales el emisor (la empresa) se encuentra obligado al pago de intereses en un periodo y frecuencia determinados; por el cual cuando no superen los 5 años, son considerados de corto plazo; el de 6 a 15 años, se consideran de mediano plazo y los que superan los 15 años, se consideran de largo plazo. (Gómez, 2017).
- **Acciones:** Constituyen una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dado que la organización puede emitir acciones preferentes y comunes; es una forma de financiamiento que la empresa participa ya sea física o moral, para lograr su cometido anhelado. (Gómez, 2017).
- **Arrendamiento Financiero:** Un arrendador (institución financiera) cede al arrendatario (la empresa) un activo determinado por un plazo y cuota periódica pactada. Por lo general, al finalizar el plazo del contrato, el arrendatario tendrá

la posibilidad de adquirir el activo a un valor conocido como la opción de compra. (Gómez, 2017).

- **Créditos Hipotecarios:** Un bien inmueble sirve como colateral de un préstamo para cubrir la posible caída en default del deudor. En este tipo de créditos el inmueble tiene mayor prelación que el resto de deudas. (Gómez, 2017).

Domínguez y Crestelo (2009) nos indican que la determinación de la estructura del financiamiento es particularmente relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de que fuente de financiamiento, el cual debe utilizarse en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa. La obtención de recursos o medios de pago se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines; por lo que se definirá la estructura del financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; el cual es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, teniendo en cuenta las siguientes clasificaciones:

- Según su nivel de exigibilidad; estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención
- Según su procedencia; en cuanto a los recursos financieros pueden ser propios o ajenos, los primeros fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado; los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa.

García, (2010) menciona en su investigación sobre el financiamiento, el cual nos da a conocer que es la forma de obtener dinero, es decir, es el medio de pago, comúnmente aceptado, a cambio de bienes, servicios y la liquidación de obligaciones o deudas. El financiamiento se obtiene en los mercados financieros cuya función esencial es la de canalizar fondos de quienes han ahorrado para aquellos que tienen escasez de dinero, por otra parte los principales deudores o inversionistas son las empresas, el gobierno, los individuos y por último los extranjeros, normalmente piden prestado para comprar casas, automóviles o algún consumo, de esta manera los deudores obtienen fondos directamente de los prestamistas en los mercados financieros, vendiéndoles valores que son derechos sobre los futuros ingresos o activos correspondientes.

Mendiola, Aguirre, Chuica, Palacios, Peralta, Rodríguez y Suárez (2014) mencionan en su investigación sobre las características del financiamiento de las PYME, la evolución de su acceso al crédito en el sistema financiero y los factores determinantes del costo del crédito. El objetivo de este análisis es identificar las oportunidades que tienen las pequeñas o medianas empresas para reducir sus costos de financiamiento mediante la utilización del mercado de capitales y la fuente alternativa de fondeo.

Domínguez (2007) en su trabajo monográfico sobre “El Financiamiento Empresarial”, nos indica que la Gestión del Financiamiento es una de las funciones más importantes de la gerencia financiera, ya que es de vital importancia para la optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de una organización, a partir de un análisis profundo del comportamiento del mismo; también nos indica que el financiamiento tiene dos vertientes: una primera nombrada

financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los recursos generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos; y la segunda fuente llamada financiación externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito.

La Financiación interna o autofinanciación; tiene su origen en la parte no distribuida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de amortizaciones; se puede realizar diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y fraccionarla en tres subgrupos fundamentales. (Domínguez, 2007).

- **Reservas:** Es una prolongación del capital permanente de la empresa, el cual tiene objetivo genérico e inclusive específico frente a la incertidumbre o ante riesgo posible pero aún no conocido, y se dotan con cargo a los beneficios del período, asegurando la expansión, sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital. (Domínguez, 2007).

- **Provisiones:** Es una prolongación del capital, pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos, se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales. (Domínguez, 2007).

- **Amortización:** Es la comprobación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo inmovilizado, el cual se deprecian con el tiempo, las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o decrecientes, frecuentemente la autofinanciación se ajusta más a la realidad de las grandes empresas. (Domínguez, 2007).

La Financiación Externa proveniente del transcurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito, según Domínguez, (2007) indica que el análisis de la fuente externa se subdivide en cuatro subgrupos:

- **Financiación automática o vía proveedores:** Se define como la financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de sus actividades ordinarias, donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos. (Domínguez, 2007).
- **Financiación vía entidades de crédito:** Es el pago que se realiza hacia las entidades de crédito, el cual se ubican en productos a corto plazo, este incluye el descuento comercial en la empresa, realizando la entrega de letras a pagar por sus clientes al banco, donde le anticipa el valor actual de los efectos entregados, descontándole una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas; y a largo plazo, son los que exceden más de un año, por ejemplo, los préstamos. Por el cual los préstamos son deudas consolidadas, las cuales se pactan generalmente en periodos que es desde uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo), en general son otorgados para ayudar en cuanto a las compras de bienes de capital. (Domínguez, 2007).
- **Financiación vía mercados organizados:** Es donde se ubican los pagarés de empresas (instrumento negociable dirigido de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré), comprometiéndose a pagar a su presentación en una fecha fija, con una cierta cantidad de dinero, en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. (Domínguez, 2007).
- **Otras vías:** Es donde se reflejan los pasivos estables mediante el aplazamiento en el pago de impuestos y seguridad social, el cual debe analizarse

detalladamente antes de emplearse, mostrando además los préstamos de los accionistas, que resultan positivos para reducir los costos de endeudamiento. Se describe por último el capital como riesgo, donde las sociedades de capital con riesgo participan como inversionistas institucionales interesados en invertir en proyectos, aportando capital. (Domínguez, 2007).

### **2.2.2 Teorías de la Rentabilidad**

Según Carrizales (2016) indica que la rentabilidad mide la efectividad de la administración de una empresa, demostrada por las ganancias obtenidas de las ventas realizadas y el uso de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades; dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general la observancia de cualquier medida atraída a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números; el primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles; la rentabilidad se incrementa cuando crece el numerador o bien disminuye el denominador.

Según Chávez (2014) menciona que la rentabilidad va permitir indicar a los inversionistas las diferentes alternativas, por el cual ofrezcan el máximo valor de rendimiento, para fundamentar esta nueva línea de trabajo, se va indicar que el rendimiento real de una cartera es el valor aproximado a la rentabilidad esperada.

Según Távara (2015) indica que la rentabilidad es la relación entre el excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma, indicando que es una capacidad para

producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que se originó; la rentabilidad es importante porque expresa de que existen muchos indicadores útiles para evaluar la calidad y beneficios de la gestión empresarial, una de las medidas es la productividad, ya que determina la cantidad de resultado (utilidad) generado por el capital invertido; también es el resultado integral que se produce al combinar las bondades del sector de donde se encuentre la empresa y la adecuada gestión de quien la dirige; por esta razón, permite realizar comparaciones entre empresas diversas del mismo sector y entre empresas de sectores diferentes, tales que ayudan a visualizar la conveniencia y tendencia estructural de un sector con relación a otros, lo cual se refleja en la dinámica de las cifras de rentabilidad. Existiendo dos tipos de rentabilidad:

- **Rentabilidad económica:** Representa la relación medida en porcentaje, entre el beneficio antes de las cargas financieras e impuestos sobre el beneficio y el volumen medio en el periodo considerado de los activos o inversión que han sido dedicados a obtener el anterior beneficio. (Távora, 2015).
- **Rentabilidad financiera:** Representa una última medida de la rentabilidad de una empresa, en el sentido de que incluye todas las deducciones necesarias para cubrir los compromisos de la empresa, sobre el beneficio neto después de impuestos. (Távora, 2015).

Domínguez (2009) indica que la rentabilidad económica se centra en evaluar el rendimiento de los activos totales manejados por la dirección de la empresa, con independencia del método de financiación utilizado, esto es, sin considerar quiénes han aportado los recursos (propietarios o acreedores). A grandes rasgos, cuanto

mayor sea el ratio, más eficiente se considerará la gestión desempeñada por los directivos. Su formulación quedaría expresada de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Resultado de explotación o de las operaciones}}{\text{Total activo}}$$

Según Caballero (2017) nos indica sobre los Ratios de rentabilidad; estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias, así mismo miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

- 1. Beneficio neto sobre recursos propios medios:** Es la rentabilidad que obtiene el accionista, es la medida sobre el valor en libros de estos, el cual debe ser superior al costo de oportunidad que tiene el accionista, ya que de lo contrario estaría perdiendo dinero. (Caballero, 2017).

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéficio neto} \times 100}{\text{Recursos propios medios}}$$

- 2. Beneficio neto sobre ventas:** Este ratio contiene la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida, incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos. (Caballero, 2017).

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benef. neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Benef. Desp. de imp} \times 100}{\text{importe de las ventas}}$$

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

#### **Las finanzas**

Según Merton (2003) indica que la finanza es una especialidad de la economía y la administración, que estudia el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos o empresas, con el riesgo que estas implican, para así obtener un capital para la inversión de futuros bienes productivos; está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero, donde se necesitan fondos para cumplir objetivos, disponiendo de sus activos, en otras palabras lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores que sustituyan el dinero, como son los títulos, bonos, etc.

Según Jerónimo (2017) define que las finanzas tienen como objetivo maximizar el patrimonio de la entidad, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital o de deuda; las finanzas apoyan una apropiada toma de decisiones relativas a capital de trabajo, inversiones, proyectos de inversión, adquisiciones de activo fijo, basadas en financiamiento al menor costo posible.

Según Bembibre (2010) define la finanza como aquella actividad relacionada con el intercambio y manejo de capital; siendo una parte de la economía, ya que tienen que ver con diferentes maneras de administrar dinero en situaciones particulares y específicas, pueden ser divididas en finanzas públicas o privadas, dependiendo de quién sea el sujeto que administre el capital: si un individuo particular o si el estado u otras instituciones públicas.

Existen 2 tipos de finanzas:

- **Finanzas públicas:** Según Amaro (2010) menciona que las finanzas públicas tienen por objetivo examinar como el Estado obtiene sus ingresos y efectúa sus gastos; se relaciona con las distribuciones o gastos realizados por el gobierno, como también con los ingresos o recursos percibidos por la institución, sin embargo podemos definir a las finanzas públicas de una manera más amplia de la siguiente manera: es una ciencia, ya que es un conjunto de conocimientos sistemáticamente organizados de manera racional y fundadas en el estudio relativo a un objeto determinado que en este caso es cómo lograr la obtención y aplicación de recursos por parte del Estado para poder cumplir con sus fines.
- **Finanzas privadas:** Según García (2011) señala que las finanzas privadas son aquellas empresas que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias.

#### **2.3.1.1 Definición del Financiamiento**

Según Medina (2015), en su trabajo monográfico: “Financiamiento de negocios”; menciona que el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. También se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales para la apertura de un nuevo negocio.

Según Domínguez (2009) define que el Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo, para que se lleve a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales, para la apertura de un nuevo negocio.

### **2.3.1.2 Fuentes de Financiamiento**

Según Loyaga (2013) comenta que cualquier situación que estén pasando las personas, buscan la manera de hacer llegar los recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo; a todo esto, se le conoce como fuente de financiamiento. 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.

Loyaga (2013) indica que las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

- **Financiamiento Interno:** es el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación. Entre ellos encontramos:

- Crecimiento del capital
- Enajenación de activos
- Reinversión de utilidades
- Otros

- **Financiamiento Externo:** Se acude cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. Entre ellos encontramos:

- Microcréditos
- Crédito bancario
- Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
- Emisión de bonos

- Cuentas por pagar
- Otras

Según Jerónimo (2017) cualquiera sea la metodología a través del cual se logró el financiamiento, se debe recalcar que el dinero prestado deberá devolverse en tiempo y forma, según se haya estipulado; normalmente se efectúa un documento por escrito en el cual se deja establecido el monto prestado y la manera en la cual será devuelto, es decir, el tiempo y asimismo si hubiera intereses y devolución en cuotas. La tasa de interés es la relación expresada como porcentaje de la riqueza obtenida en un periodo y el capital inicialmente comprometido genera dicha riqueza.

**Valor futuro:**

El valor futuro de una cantidad presente se calcula aplicando el interés compuesto durante un periodo específico de tiempo. (Jerónimo, 2017).

**Valor presente:**

El valor presente de un flujo de efectivo sujeto a recibirse en años hacia el futuro, es aquella cantidad que, si estuviera disponible el día de hoy, crecería hasta ser igual al monto futuro. (Jerónimo, 2017).

**2.3.1.3 Sistema Financiero**

Según Arrambide (2003) El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera, actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y

colocarlos en forma de créditos e inversiones, entre la oferta y la demanda de recursos monetarios; es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman Intermediarios Financieros o Mercados Financieros.

#### **2.3.1.4 Instrumentos financieros**

Están constituidas por activos financieros que pueden ser directos representada básicamente por diferentes tipos de crédito obtenidos de las entidades bancarias. Permiten a la empresa obtener el financiamiento necesario para iniciar el negocio, aumentar la capacidad de producción o llevar a cabo nuevos proyectos; los créditos que diversas entidades financieras ofrecen, según Arrambide (2003) son:

##### **a) La Línea de Crédito**

La línea de crédito es el monto máximo de dinero que una entidad financiera otorga a sus clientes con el propósito de que sea utilizado para los fines específicos que se establecen en el momento en que se otorga dicha línea. Para determinar una línea de crédito, la entidad financiera realiza un análisis previo del cliente; si somos buenos pagadores y el negocio ha tenido buenos resultados, el monto máximo puede ser ampliado, para lo cual se tiene que cumplir con la documentación solicitada por la entidad que nos presta el dinero. Debemos tener cuidado en el manejo de cifras muy altas cuando no tenemos certeza de nuestra capacidad de pago, pues incumplir con algún pago podría afectar nuestra línea de crédito futura. Recomendamos ser muy prudentes en el uso del crédito para evitar problemas que habrían podido ser controlados desde un inicio. (Arrambide, 2003).

## **b) La Cuenta Corriente**

Según Arrambide (2003) la cuenta corriente es una opción para manejar transacciones de dinero con una entidad bancaria. Si una cuenta de ahorros está hecha para acumular su dinero, una cuenta corriente está hecha para soportar un flujo constante de dinero. El banco pondrá a nuestra disposición fondos hasta un límite determinado (con la opción de sobregirarse), y un plazo previamente fijado.

Características:

- Permite el uso de cheques como medio de pago.
- No es una cuenta remunerada, es decir, no se recibirán intereses por el monto que se tenga en la cuenta.
- Los instrumentos con los que opera son; de pago (cheques y tarjetas de crédito) y de cobro (cheques).
- La tasa de interés que se paga por los fondos es pactada por las partes y habitualmente su pago es mensual.
- El dinero habido en la cuenta podrá usarse como garantía de operación de crédito préstamo.

El sobregiro es una modalidad que permite al cliente disponer en su cuenta corriente de un monto mayor al que tiene como saldo, con el compromiso de que lo cubra en un plazo establecido por el banco. (Arrambide, 2003).

## **c) El Descuento**

Betancur (2016) indica que mediante el descuento la institución financiera da por anticipado al cliente el monto de los créditos que la empresa haya otorgado a terceros y que no se encuentren vencidos (clientes de la empresa) mediante letras de cambio pagarés, cheques, etc. El banco asume el riesgo de los clientes de la

empresa, cobrando un interés por este servicio o castigando el monto total de los préstamos otorgados.

Gracias al descuento de los títulos valores, el productor o comerciante no está obligado a esperar el vencimiento previsto para percibir el importe de su crédito. Esto representa para él una facultad valiosa, porque puede convertir en dinero líquido un crédito a plazo y emplear ese dinero en saldar sus nuevas compras. De este modo, reconstituye un stock de mercancías para estar en situación de satisfacer los pedidos corrientes de sus compradores, restableciendo en todo momento su capital de trabajo y asegurando el desarrollo constante de su empresa. (Betancur, 2016).

#### **d) Franquicia**

Según Álvarez (2006) menciona que la franquicia es un sistema de colaboración contractual entre dos empresas jurídicas y económicamente independientes en virtud de la cual, una de ellas (franquiciador) cede a la otra (franquiciado), a cambio de unas determinadas contraprestaciones económicas, el derecho a utilizar una marca, comercializar y prestar una serie de servicios u objeto de la actividad de negocio.

#### **El derecho a la franquicia**

Es un pago anticipado de una sola vez que los concesionarios hacen directamente a quien les concede las franquicias para ser parte del sistema de concesiones, el pago le reembolsa al Franquiciador los costos de ubicación, calificación y entrenamiento de los nuevos concesionarios. (Álvarez, 2006).

Según Álvarez (2006) indica las tres clases de franquicias:

- Sistema de concesión al detallista patrocinado por el fabricante; este tipo de sistema se encuentra en la industria automotriz, ejemplo: La Ford, concede a sus distribuidores para que vendan sus automóviles, que son negociantes independientes y aceptan cumplir las condiciones de venta y servicio.
- Sistema de concesión al mayorista patrocinado por el fabricante; este sistema se encuentra en la industria de los refrescos, por ejemplo: La Coca-Cola, que otorga la licencia a la embotelladora (mayorista) en varios mercados.
- Sistema de concesión al detallista patrocinado por la firma de servicios, en este caso una firma de servicio organizada, lleva sus servicios en forma eficiente a los consumidores, por ejemplo: MC Donalds, Burger King.

#### **e) Factoring**

Esta operación consiste en ceder las cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos, letras) a una empresa especializada en este tipo de transacciones, con lo cual las cuentas por cobrar se convierten en dinero al contado que permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. El factoring es recomendable sobre todo para aquellas MYPE que no cuentan con líneas de crédito en instituciones financieras. Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. (Arrambide, 2003).

#### **f) Leasing**

Según Arrambide (2003) Es un contrato de alquiler de un bien mueble o inmueble, con la particularidad de que se puede optar por su compra al final del

plazo establecido en el contrato. Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo. Una vez vencido el plazo del contrato, se puede elegir entre tres opciones:

- Adquirir el bien, pagando una última cuota preestablecida de valor residual (valor del bien luego del uso que le hemos dado, que también varía en función de la vida útil de dicho bien).
- Renovar el contrato de alquiler del bien.
- Devolver el bien al propietario original

### **Tipos de Leasing**

**Financiero:** La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no al mantenimiento o reparación del bien, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la duración del contrato, sin poder cancelarlo. Al final del contrato, el cliente podrá elegir entre comprar o no el bien que se le entregó en leasing. (Alarcón, 2006).

**Operativo:** Es el alquiler de un bien durante un periodo. Podemos decidir terminar con el contrato en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es facilitar el uso del bien, proporcionando el mantenimiento y la posibilidad de cambiar el equipo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados. (Alarcón, 2006).

#### **2.3.1.5 Clasificación de las Fuentes de Financiamiento**

La variedad de ofertas de distintas entidades financieras hace posible que, en la actualidad, conseguir financiamiento desde cualquier punto del país sea más

accesible. Las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito. A continuación, se describirán los productos ofrecidos por algunas de estas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. (Kong y Moreno, 2014).

### **2.3.1.6 Fuente de Financiamiento Formal**

**a) Bancos:** Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. (Arrambide, 2003).

Conger, Inga & Webb (2009) en el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

Pro Inversión (2007) cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

## **b) Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Según la ley 26702, define que es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Berberisco (2013) comenta que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito se sujetan a las normas de supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros, a la regulación de la entidad financiera Central de Reserva y a la fiscalización de la Contraloría General de la Republica. Mediante Ley 29523 se excluye a las CMAC de toda ley o reglamento perteneciente al sistema nacional de presupuesto y de la ley de contrataciones del estado con la finalidad de mejorar su competitividad en aspectos relativos a: personal, presupuesto, adquisiciones y contrataciones; y operar en igualdad de condiciones que el resto de empresas del sistema financiero nacional. Conger, Inga & Webb (2009) indican que las Cajas Municipales de Ahorro y crédito usualmente solicitan garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo. Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.

Portocarrero (2000) recalca que existen problemas corporativos, que las Cajas Municipales Ahorro y Crédito enfrentan conflictos sobre la ampliación de su base patrimonial, de la severidad de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) queda entendido que estas instituciones son las más frecuentadas por las MYPE, ya que captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Requiriendo usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

### **c) Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC)**

Según la ley 26702, del artículo 285° menciona que es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

Conger, Inga & Webb (2009) mencionan que las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales transformaron sus operaciones e incluyeron a las MYPE. Cabe mencionar que son instituciones reglamentadas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

Según Pro Inversión (2007) indica que estas instituciones captan recursos del público y su peculiaridad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a las MYPE al ámbito rural. Para otorgar financiamiento por estas instituciones financieras, solicitan entre otros documentos, la licencia municipal, el título de propiedad y los estados financieros.

#### **d) Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)**

Según la ley 26702, define que las EDPYME consisten en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, por la cual las operaciones que realiza se encuentran en el artículo 288° de ley 26702. Las EDPYME no están autorizadas a captar recursos del público mediante depósitos u otra modalidad contractual.

Conger, Inga & Webb (2009) Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, expertas en otorgar préstamos a las MYPE y que no reciben depósitos. Estas instituciones surgieron como ONG Micro financieras, a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reglamentadas.

Pro Inversión (2007) También nos menciona que las EDPYME, tienen una especialidad, el cual consiste en conceder financiamiento preferentemente a los empresarios de las MYPE, requiriendo usualmente el autoevaluó de propiedades.

#### **2.3.1.7 Fuentes de financiamiento Semiformal**

Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) nos indican que son entidades que están registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectuando sus operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen categorías diversas de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierto nivel en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales –BANMAT y Ministerio de Agricultura – MINAG).

## - ONG

Conger, Inga & Webb (2009) indican que en el Perú las ONG más significativas son programas de micro finanzas miembros de Cópeme, asociación gremial que promueve la MYPE. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan proyectadas a las micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con el apoyo de Cópeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas.

### **2.3.1.8 Fuentes de financiamiento informal**

Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) mencionan que el crédito no formal es la consecuencia de la interacción de una extensa demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran amortiguar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Las fuentes de financiamiento informal, vienen a ser todos los sujetos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de sus créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (sujetos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

#### **a. Juntas**

Son mecanismos que contienen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos, en esta característica existe un grupo, en el cual el nivel de

conocimiento y las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todas las partes reciben el crédito. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

**b. Comerciantes**

Son la fuente más extensa de los créditos informales; entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los consumidores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

**c. Ahorros Personales**

Longenecker, Moore, Petty & Palich (2007) puntualizan que los ahorros personales son la primera fuente de financiamiento con capital que se usa al iniciar un nuevo negocio, por lo que el empresario necesita un capital que le acceda a cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un financiero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga el capital propio.

## **2.3.2 Rentabilidad**

### **2.3.2.1 Definición de rentabilidad**

Como define Oncoy (2017) la rentabilidad es el nivel de ganancias que obtiene la empresa al generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, luego de haber deducido los costos y gastos en que incurrieron para su obtención, cabe señalar que también se tiene que incluir los impuestos que grava el estado.

Según Caballero (2017) define que la rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa, es decir, la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Según Sánchez (1994) comenta que los ratios de rentabilidad se han venido empleando con la finalidad de analizar la capacidad de generación de resultados, comparando una medida del resultado contable o cualquier otro indicador, con una dimensión de cifras totales, activos totales o recursos propios. No obstante, una primera cuestión que debe encontrarse es si el empleo de ratios convencionales es el mejor instrumento para describir y analizar, de lo contrario se deberá tomar otras alternativas, como el crecimiento relativo del precio de mercado de las acciones, el dividendo por acción y su evolución temporal, etc.

### **a) Rentabilidad económica**

Según Sánchez (1994) indica que la rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio que es el activo neto total; como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa. Llamado resultado neto contable, activo neto total y rentabilidad económica.

$$RE = \frac{RN}{AT}$$

A su vez, se puede desagregarse en dos componentes básicos, margen (m) y rotación (r), para lo que basta multiplicarlo y dividirlo por las cifras del negocio (CN).

$$RE = \frac{RN}{AT} = \left( \frac{RN}{CN} \right) \cdot \left( \frac{CN}{AT} \right)$$

Siendo el margen (m):

$$m = \left( \frac{RN}{CN} \right)$$

Y la rotación

$$r = \left( \frac{CN}{AT} \right)$$

### **b) Rentabilidad financiera**

Según Sánchez (1994) la doctrina del análisis contable guarda una notable uniformidad al momento de definir la rentabilidad financiera, generalmente aceptada

como indicador de la capacidad que tiene la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. Por esta razón, el ratio se formula:

$$m = \frac{RN + i(1 - t)}{CN}$$

Siendo “i” el montante de los costos financieros y “t” el tipo aplicable del impuesto sobre los beneficios.

El numerador de la riqueza generada en un periodo, esto es, el resultado neto (RN) y consignando en el denominador la aportación realizada por los accionistas para conseguir, los recursos propios (RP):

$$RF = \frac{BN}{RP}$$

A su vez, el ratio puede descomponerse en sus elementos integrantes a través de las transformaciones que vamos a realizar seguidamente multiplicando y dividiendo simultáneamente por la cifra neta de negocio (CN) y por el activo neto total (AT), tenemos que:

$$RF = \frac{RN}{RP} = \frac{RN}{RP} \cdot \frac{AT}{AT} \cdot \frac{CN}{CN}$$

Y realizando las operaciones oportunas, obtendremos la descomposición siguiente:

$$RF = \frac{RN}{RP} = \left(\frac{RN}{CN}\right) \cdot \left(\frac{AT}{AT}\right) \cdot \left(\frac{AT}{RP}\right)$$

Cada uno de los ratios que acabamos de desagregar la rentabilidad financiera responde a los siguientes conceptos:

➤ Margen de beneficio (m) =  $\frac{RN}{CN}$

➤ Rotación de las inversiones ( r) =  $\frac{CN}{AT}$

➤ Apalancamiento (L)=  $\frac{AT}{RP}$

### **2.3.2.2 Importancia de la Rentabilidad**

Guerrero (2013) menciona sobre la importancia de la rentabilidad, es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. Así mismo la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones, no es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo; una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generan rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad.

Sánchez (1994) menciona que la rentabilidad es el lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido, puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o se decide crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertir en otros aspectos.

### **2.3.2.3 La rentabilidad en el análisis contable**

Según Sánchez (2002) menciona que la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en

el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. La base del análisis económico y financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad y el riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

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

#### **2.3.2.4 Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad**

Sánchez (1994) indica en su revista que la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una

serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

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

### **2.3.2.5 Descomposición de la rentabilidad económica**

Sánchez (1994) la rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. Y de la misma forma la rotación del activo cobra mayor sentido cuando se pone en relación con las ventas los activos que las han generado, y no aquellos activos cuyos movimientos son independientes de las ventas. Es por ello que cuanto mayor sea la correlación entre numerador y denominador tanto en el margen como en la rotación mayor será la información que proporcionan ambos componentes de la rentabilidad sobre la gestión económica de la empresa, mayor su utilidad para la toma de decisiones y su validez para efectuar comparaciones entre empresas e intertemporalmente.

#### **a) Margen**

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la

importancia de las distintas funciones de coste, tales como el coste de las ventas, de administración, etc. (Sánchez, 1994)

### **b) Rotación**

Se define la rotación como el activo que mide el número de veces que se recupera las unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones. (Sánchez, 1994).

#### **2.3.2.6 La Rentabilidad Económica como Producto de Margen y Rotación**

Martínez (2010) comenta que la rentabilidad económica está descompuesta como producto de dos factores económicos, margen y rotación, puede verse como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico e organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio).

#### **2.3.2.7 Descomposición de la Rentabilidad Financiera**

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la

rentabilidad financiera como producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica. (Sánchez, 1994).

### **2.3.2.8 Descomposición de la Rentabilidad Financiera como Producto de Factores.**

Sánchez (2002) la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. No obstante, si se quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no sólo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la rentabilidad financiera), sino también de cómo se haya definido la propia rentabilidad económica.

#### **2.3.2.8.1 Descomposición Primera**

Una primera descomposición es cuando se obtiene multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera tanto por las ventas netas como por el activo total, de tal forma que la rentabilidad financiera se exprese como producto de margen, rotación y un indicador del endeudamiento; en esta descomposición, el producto de margen de beneficio neto sobre ventas y de rotación del activo no constituye propiamente; el indicador de la rentabilidad económica, pues el resultado

no prescinde de la influencia de la estructura financiera. El margen se considera siendo informativo del beneficio final obtenido por cada peseta vendida, presente la limitación de que no guarda una relación estrecha con las ventas, más aún cuando depende de la estructura financiera de la empresa. (Sánchez, 2002)

#### **2.3.2.8.2 Descomposición Segunda**

Segunda descomposición, multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera, además de por las ventas netas y el activo total, por un concepto de resultado más estrechamente asociado a la rentabilidad económica. (Sánchez, 2002).

#### **2.3.2.8.3 Descomposición Tercera**

Sánchez (2002) señala que la tercera y última descomposición, para cuando la rentabilidad económica sea antes de impuestos y la rentabilidad financiera después de éstos, podemos plantearla, multiplicando el numerador y denominador de la rentabilidad financiera, además de por los mismos factores que en la segunda descomposición, por el resultado antes de impuestos, lo que nos permite aislar el efecto impositivo. A través de esta pirámide de *ratios* obtenemos más exhaustivamente aún la contribución de los distintos indicadores de la empresa a la formación de la rentabilidad financiera.

#### **2.3.2.9 Descomposición Lineal de la Rentabilidad Financiera**

A continuación, vamos a analizar el apalancamiento financiero a partir de la separación lineal de la rentabilidad financiera en función de la rentabilidad económica, el endeudamiento y el costo de los recursos ajenos, lo que además

supone analizar la rentabilidad financiera no mediante una estructura piramidal de ratios sino a partir de sus componentes más directos. (Sánchez, 2002).

#### - **El apalancamiento financiero**

Sánchez (2002) menciona desde el punto de vista del análisis contable que es la posibilidad, partiendo de una determinada rentabilidad económica y de un determinado costo de los recursos ajenos, de amplificar o reducir la rentabilidad de los recursos propios mediante la utilización de deuda en la estructura financiera. La descomposición multiplicativa de la rentabilidad financiera, en la que podemos expresar al apalancamiento como producto de un indicador de endeudamiento y de un indicador del costo del endeudamiento, o dicho de otra forma, de un efecto cuenta de resultados y de un efecto balance, actuando de forma amplificadora de la rentabilidad financiera respecto de la económica siempre que el producto de ambos factores sea superior a la unidad.

El apalancamiento es amplificador o reductor según que la rentabilidad financiera sea mayor o menor que la rentabilidad económica, la diferencia entre ambas expresiones es que en la primera el apalancamiento es amplificador o reductor según sea mayor o menor que uno (obviando el efecto impositivo esta expresión equivale al cociente entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica), y, en la segunda, según sea positivo o negativo (en este caso no equivale al cociente sino a la diferencia entre rentabilidad económica y financiera). No obstante, ambas expresiones son equivalentes en cuanto a la correspondencia entre esos valores, de tal forma que cuando la primera es mayor, igual o menor que uno, la segunda es, respectivamente, mayor, igual o menor que cero. (Sánchez, 2002).

### **2.3.3 Micro y pequeñas empresas (MYPE)**

#### **2.3.3.1 Historia de las micro y pequeñas de empresas**

Según Pérez (2016) indica que en la década de los 80 en nuestro país se plantearon diversas propuestas sobre las pequeñas y micro empresas, no obstante, no es hasta 1990 que se hace visible el aporte de las MYPE tanto a la economía como el desarrollo nacional. Hasta ese entonces, las MYPE eran consideradas como una estrategia de sobrevivencia en los sectores populares.

En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. En la que participaron países como: España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana; donde los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por MYPE?, se llegó a la conclusión de que MYPE es la abreviatura que puede utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa

#### **2.3.3.2 Definición de la Micro y pequeñas empresas**

Pérez (2016) define a las micro y pequeñas empresas como una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

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

Según la Ley 28015 señala que las MYPE 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.

Días (2014) según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa las MYPE son las unidades económicas constituidas 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. La Pequeña y Mediana Empresa es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos.

Ramírez (2016) menciona que las MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, puede adoptar cualquier forma u

organización empresarial (E.I.R.L., S.R.L., S.A.) que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de préstamos o bienes de servicios.

### **2.3.3.3 Importancia de la MYPE**

Según Henríque (2010) las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

### **2.3.3.4 Características de las MYPE**

Decreto Legislativo 1086, La ley 28015, ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, define que: La Micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

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

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Modificación de la ley del MYPE:

**Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

**Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Según Caballero (2017) indica las diferencias de las MYPE de la siguiente manera:

**a. Número total de trabajadores:**

- Microempresa: No hay límites de trabajadores.

- Pequeña empresa: No hay límites de trabajadores.

#### **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 (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el respectivo período.

#### **2.3.3.5 Clases de MYPE**

Según Medina (2012) menciona tres clases:

##### **1. MYPE de Acumulación**

La MYPE de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

##### **2. MYPE de Subsistencia**

La MYPE de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

### **3. Nuevos Emprendimientos**

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

#### **2.3.3.6 Acceso Financiamiento**

Según Palomino (2017) el estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados, así mismo promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, además facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de incorporarse al sistema financiero.

### **III. Hipótesis**

No corresponde por ser un estudio descriptivo.

## **IV. Metodología**

### **4.1. Tipo y nivel de la investigación**

#### **Tipo de investigación**

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

Según Fernández y Pértegas (2002) nos indica que la investigación cuantitativa, es aquella que recoge y analiza datos cuantitativos sobre las variables. La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables.

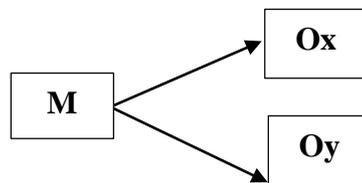
#### **Nivel de investigación de la tesis**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

Según Arias (2012) define que la investigación descriptiva consiste en caracterizar un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento.

#### **Diseño de la investigación**

El diseño es descriptivo bivariado, porque se describió las dos variables; siendo no experimental, porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables.



**Dónde:**

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

**O** = Observación de las variables de estudio.

## **4.2. Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo conformada por un total de 50 MYPE del sector servicio, rubro de peluquerías de la ciudad de Huaraz, 2017.

López (2004) indica que la población es el conjunto de personas u objetos que se desea conocer en una investigación, indicándonos además que la muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros, o sea la muestra es una parte representativa de la población.

### **Muestra**

La muestra es no probabilística por conveniencia, ya que se tomó una muestra de 44 MYPE del total de 50 MYPE, la misma que se escogió en forma dirigida debido a los representantes legales de las MYPE no todos estuvieron dispuestos a proporcionar.

Según Ochoa (2015) la muestra no probabilística por convivencia, es una técnica comúnmente usada; consiste en seleccionar una muestra de la población por el hecho de que sea accesible; es decir, los individuos empleados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles, no porque hayan sido seleccionados mediante un criterio estadístico; esta conveniencia, que se suele traducir en una gran facilidad operativa y en bajos costes de muestreo, tiene como consecuencia la imposibilidad de hacer afirmaciones generales con rigor estadístico sobre la población.

**Criterio de Inclusión:** Se consideró a los propietarios que estuvieron dispuestos a facilitarnos la información requerida.

**Criterio de Exclusión:** No se consideró a los propietarios que se negaron a facilitarnos la información para poder llevar a cabo esta investigación.

### 4.3. Definición y operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
El financiamiento	Según Domínguez (2009) El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.	Las características del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Solicitó financiamiento alguna vez?</li> <li>- ¿Cómo financió su empresa?</li> <li>- ¿De qué entidad financiera recibió el crédito?</li> <li>- ¿Qué entidades financieras les otorgaron mayores facilidades para obtener el crédito?</li> <li>- ¿Qué tipo de fuente de financiamiento utilizó?</li> <li>- ¿Cuál fue el motivo por el que no recibió el total del financiamiento solicitado?</li> <li>- ¿Cuál fue el plazo para el pago del financiamiento obtenido?</li> <li>- ¿El financiamiento obtenido incremento su rentabilidad?</li> <li>- ¿fue oportuno el financiamiento recibido?</li> <li>- ¿Cree Ud. que recibió suficiente financiamiento para su empresa?</li> </ul>	<p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propios ( )</li> <li>- Terceros ( )</li> <li>- Otros ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bancario ( )</li> <li>- No bancario ( )</li> <li>- Otros ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bancario ( )</li> <li>- No bancario ( )</li> <li>- Otros ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuente interna de financiamiento (reversión) ( )</li> <li>- Fuente externa de financiamiento (intereses por créditos) ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Endeudamiento con otras instituciones ( )</li> <li>- No cumplir con los requisitos ( )</li> <li>- Por problemas judiciales ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 año ( )</li> <li>- 2 años ( )</li> <li>- 3 años a más ( )</li> </ul>

<p>La rentabilidad</p>	<p>Según Medina y Mauricci (2014) La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.</p>	<p>Las características de la rentabilidad</p>	<p>- ¿En qué utilizó el financiamiento?</p> <p>- ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2018?</p> <p>- ¿Cree Ud. que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad para su empresa?</p> <p>- ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa se generó a través del buen uso del financiamiento?</p>	<p>Nominal: - Sí ( ) - No ( )</p> <p>Nominal: - Sí ( ) - No ( )</p> <p>Nominal: - Sí ( ) - No ( )</p> <p>Ordinal: - Inversión en capital de trabajo ( ) - Mejoramiento de local ( ) - Inversión en activos fijos ( )</p> <p>Nominal: - Sí ( ) - No ( )</p> <p>Nominal: - Sí ( ) - No ( )</p> <p>Nominal: - Sí ( ) - No ( )</p>
------------------------	--	---	--	--

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnica**

Encuesta, es una técnica que permite la formulación de interrogantes o ítems de acuerdo a las variables o indicadores de estudio; cuya finalidad es la recolección de datos de la realidad, el cual se aplicó para la recolección de datos investigación.

Según Centty (2010) define, la técnica de recolección de datos son procedimientos metodológicos y sistemáticos que se encargan de operativizar e implementar los métodos de investigación y que tiene la facilidad de recoger información de manera inmediata.

##### **Instrumento**

Cuestionario estructurado, es una herramienta básica formulado por el responsable de la investigación, para la recolección de datos de la muestra de estudio; por lo cual la recolección de información de la investigación se utilizó un cuestionario de 14 preguntas distribuidas en dos partes: la primera trata sobre el financiamiento, que consta de 11 preguntas; y a segunda trata sobre la rentabilidad, que consta de 3 preguntas.

Según Moreno (2013) define que el instrumento de investigación es la herramienta utilizada por el investigador para recolectar la información de la muestra seleccionada y poder resolver el problema de la investigación.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó el análisis descriptivo; los datos fueron procesados en tablas y figuras en el programa de Microsoft Excel.

#### **Procedimientos**

Para la recolección de los datos se realizaron visitas previas a las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías, con el propósito de coordinar con los representantes legales y/o gerentes de estas empresas, para determinar si estos se encontraban dispuestos a proporcionarnos la información suficiente para la realización de nuestro trabajo de investigación. Finalmente, se realizó las coordinaciones pertinentes, para la aplicación del instrumento la encuesta (cuestionario).

En cuanto a los resultados obtenidos se utilizó tablas y figuras que han sido en Microsoft Excel.

#### 4.6 Matriz de consistencia

**Título:** Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, Rubro Peluquerías en la ciudad Huaraz, 2017?</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.</li> </ul> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.</li> <li>- Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.</li> </ul>	<p>No corresponde por ser un estudio descriptivo.</p>	<p><b>Tipo y Nivel de la Investigación</b></p> <p>Es de tipo Cuantitativo y nivel Descriptivo</p> <p><b>Diseño de la Investigación</b></p> <p>Diseño descriptivo bivariado, siendo no experimental</p> <p><b>Población y Muestra</b></p> <p>La población estuvo conformada por un total de 50 MYPE, la cual se tomó la muestra de tan solo 44 MYPE.</p> <p><b>Técnica de recolección de datos</b></p> <p>Cuestionario de 14 preguntas referente al tema.</p> <p><b>Principios Éticos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Protección a las personas</li> <li>2. Beneficencia y no maleficencia</li> <li>3. Justicia</li> <li>4. Integridad científica</li> <li>5. Consentimiento informado y expreso</li> </ol>

#### 4.7. Principios éticos

Según el código de ética de investigación aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH; son las reglas o normas de conducta que orientan la acción de un investigador, el cual trata de normas de carácter general.

1. **Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

2. **Beneficencia y no maleficencia.** - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
3. **Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren

prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

4. **Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus intereses, actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional.

La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

5. **Consentimiento informado y expreso.** - En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## V. Resultados y análisis de resultados

### 5.1 Resultados

**Tabla 1**

*Solicitaron financiamiento alguna vez*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	26	59
No	18	41
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 2**

*Forma de financiamiento*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Propios	14	32
Terceros	23	52
Otros	7	16
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 3***Entidad financiera que otorgó el préstamo*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bancarios (Bancos)	18	41
No bancarios (Caj. Mun. Aho. y Cred.)	19	43
Otros	7	21
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 4***Entidades financieras que otorgaron mayores facilidades*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bancarios (Bancos)	7	36
No bancarios (Caj. Mun. Aho. y Cred.)	12	48
Otros	5	16
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 5***Fuente de financiamiento que utilizaron*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Fuente interna	14	37
Fuente externa	30	63
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 6***Motivo por el que no recibieron el total del financiamiento*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Endeudamiento con otras instituciones	16	36
No cumplir con los requisitos	23	52
Problemas judiciales	5	11
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 7***Plazo de pago del financiamiento recibido*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 Año	11	25
2 Años	18	41
3 Años a más	15	34
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 8***Consideran que el financiamiento recibido fue oportuno*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	33	75
No	11	25
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 9***Recibieron suficiente financiamiento*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	28	64
No	16	36
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 10***El Financiamiento obtenido incremento la rentabilidad*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	31	70
No	13	30
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 11***Utilizaron el financiamiento recibido*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión en capital de trabajo	12	27
Mejoramiento del local	28	64
Inversión en activos fijos	4	9
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 12***La Rentabilidad ha mejorado en el año 2017*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	33	75
No	11	25
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 13***El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	28	64
No	16	36
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

**Tabla 14***La rentabilidad se generó a través del buen uso del financiamiento*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	34	77
No	10	23
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios o dueños de las MYPE del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz.

## **5.2 Análisis de resultados**

### **5.1.1 Respecto a la descripción del financiamiento de las MYPE**

- 1) Del 100% igual a 44 MYPE encuestadas, el 59% han obtenido financiamiento para sus empresas, a diferencia del 41% que no han obtenido financiamiento; el resultado obtenido se aproxima al de Chapilliquen, (2016), donde el 90% de las MYPE encuestadas si han recibido financiamiento; dando a entender que un gran porcentaje si ha recibido financiamiento para poder apertura y mantener su empresa en el mercado.
- 2) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 52% financiaron su negocio con préstamos de terceros, a diferencia del 32% que se financiaron con su propio recurso y por último el 7% se financiaron con otros; el resultado adquirido se aproxima al de Bonifacio (2017), donde el 87% de las MYPE encuestadas tienen financiamiento de terceros; dando a entender que un gran porcentaje reciben financiamiento de terceros para poder aperturar y mantener su empresa en el mercado.
- 3) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 43% recibieron préstamos de entidades no bancarios para sus empresas, diferencia del 41% que ha recibieron préstamos bancarios y por último el 16% recibieron préstamos de otros; estos resultados son semejantes al de Bonifacio (2017), donde el 48% de las MYPE acuden a entidades no bancarias para la obtención de créditos para el financiamiento de sus actividades y el 39 % acuden a entidades bancarias para obtener el financiamiento, así mismo con la Pérez (2016), donde el 42% de las MYPE recibieron créditos financieros del sistema bancario, también Loyaga (2013), indica que 73% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sector

no bancario; además los resultados de Chávez (2014), menciona que el 68% de las entidades son financiadas por terceros, y el 32% por entidades no bancarias, entre los cuales se tiene que el 36% de las MYPE acudieron al crédito de cajas rurales, el 28% a cooperativas, el 20% a Scotiabank, y un 16% acudió a Banco de crédito; estos resultados dan a conocer que una gran mayoría se financia en sectores no bancarios, ya que para ellos es más fácil recurrir, pues no necesitan realizar muchos papeleos para adquirir dicho préstamo.

- 4) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 48% recibió mayores facilidades del sector no bancario para obtener el crédito, a diferencia del 36% que recibió mayores facilidades del sector bancario para obtener el crédito y por último el 16% recibió mayores facilidades de otros para obtener el crédito; estos resultados se aproximan con la de Bonifacio (2017), donde el 43% de las MYPE estudiadas afirman que las entidades no bancarias ofrecen mayores facilidades para la obtención de créditos, ya que las entidades bancarias y no bancarias son confiables, para poder adquirir créditos y por ende nos facilitan los trámites necesarios para adquirir dicho crédito.
- 5) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 63% utiliza el tipo de fuente de financiamiento externo, a diferencia del 37% que utiliza el tipo de fuente de financiamiento interno; mayormente utilizan este tipo de fuente de financiamiento externo, por el motivo de que no cuentan con dinero suficiente para invertir en su negocio.
- 6) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 52% no cumple con los requisitos que las entidades financieras solicitan, el cual no se le dio la totalidad del financiamiento, a diferencia del 36% que está endeudado con otras

instituciones y por último el 11% que tiene problemas judiciales, es por eso que no recibieron la totalidad del financiamiento; según los resultados obtenidos de Chávez (2014), solo el 64% de las MYPE han sido atendidos al préstamo solicitado y el 36% no han sido atendidos al crédito. Se logró saber que una de las principales dificultades para acceder a un financiamiento son las garantías con 32%, altos intereses con 28%, plazos cortos con 24% y procedimientos largos con un 16%; la gran mayoría no se le concede la facilidad de otorgar el préstamo solicitado por motivos de que no cuentan con un establecimiento fijo, entre otros requisitos que las entidades bancarias solicitan.

- 7) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 41% tienen un plazo de pago del financiamiento recibido de 2 años, a diferencia del 34% que tienen como plazo 3 años a más y por último el 25% que tienen un plazo de pago de 1 año del financiamiento recibido; por lo que demuestran que las MYPE estudiadas no cuentan con mucha liquidez, dándoles como una facilidad de pago de 3 años a mas, así mismo son confiables, ya que realizan sus pagos puntuales.
- 8) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 75% si fue oportuno el financiamiento recibido para la empresa, a diferencia del 25% que no fue oportuno el financiamiento recibido para la empresa; estos resultados demuestran que, al solicitar y recibir los préstamos otorgados, fue de mucha utilidad, ya que ayudo a que tengan progresos las empresas.
- 9) Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 64% si fue suficiente el financiamiento recibido para las empresas, a diferencia del 36% que no fue suficiente el financiamiento recibido para las empresas; el resultado de Chávez (2014) es similar, ya que obtuvo el monto solicitado del préstamo, donde el

36%, ha solicitado 10 mil soles, el 32%, obtuvo 20 mil, mientras que el 24% obtuvo 30 mil y un 8% obtuvo más de cincuenta mil soles, lo cual fue suficiente para su empresa; estos resultados da a entender que el préstamo que las MYPE solicitan, son de gran ayuda, puesto que hizo que su negocio mejorara e incrementara nuevas innovaciones.

**10)** Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 70% si incremento su rentabilidad al obtener financiamiento en sus empresas, a diferencia del 30% que no incremento su rentabilidad al obtener financiamiento en sus empresas; el resultado obtenido se aproxima al de Ramírez (2016), puesto que el 90% de la MYPE encuestadas reconocen que el financiamiento mejora la rentabilidad de su negocio; asimismo Chávez (2014), menciona que el 68% han manifestado que si ha incrementados sus ingresos y mejorado su rentabilidad, el 32% considera que no ha mejorado su rentabilidad, ni los ingresos; estos resultados demuestran que el financiamiento si mejora la rentabilidad de sus empresas, ya que les da la facilidad de implementar nuevos materiales y maquinarias de peluquería, haciendo que incremente su rentabilidad, debido al aumento de nuevos clientes.

**11)** Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 64% utilizaron el financiamiento para el mantenimiento de su local, a diferencia del 27% que utilizaron el financiamiento para invertir en su capital de trabajo, y por último el 9% lo utiliza para invertir en activos fijos; estos resultados se aproximan con los resultados encontrados de Carrizales (2016), donde el 12% manifestaron que invirtieron el 100% del crédito recibido en el capital de trabajo, además los resultados de Calderón (2014), menciona que el 40% invirtieron dicho crédito

en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; estos resultados demuestran que el financiamiento solicitado por los representantes, son para el mejoramiento y mantenimiento de su local, pues se deduce que el local es lo que más atrae al cliente.

### **5.1.2 Respecto a la descripción de la rentabilidad de las MYPE**

**12)** Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 75% indicaron que, si incremento su rentabilidad en su empresa el año 2017, a diferencia del 25% que dijeron que no incremento su rentabilidad; estos resultados se aproximan con los resultados encontrados según Días (2014), donde el 70% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus MYPE sí habían mejorado en el año 2014; estas encuestas afirman que si han incrementado su rentabilidad entre el año 2014 al 2015.

**13)** Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 64% indicaron que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad para su empresa, a diferencia del 36% que dijeron que el financiamiento adquirido no generó suficiente rentabilidad para su empresa; los resultados son similares al de Chávez (2014), que el 60% consideran que con una buena inversión mejora la rentabilidad de su empresa y el 40% consideran que no ha tenido rentabilidad por mala inversión del financiamiento obtenido; estos resultados nos dan a conocer que si existe una relación entre el financiamiento y la rentabilidad, pues este ayuda mucho para poder subsistir y aumentar sus ganancias, afirmando que son de gran ayuda los financiamientos otorgados por otras entidades.

**14)** Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 77% manifestaron que la rentabilidad se generó a través del buen del financiamiento, a diferencia del 23% manifestaron que la rentabilidad no se generó a través del buen del financiamiento; este resultado se aproxima con la de Romero (2018), donde del 100% el 18 de los representantes legales afirmaron que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos; así mismo resultado se aproxima con la de Carrizales (2016), donde el 96% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años, también es similar al de Távara (2015), los representantes respondieron que están de acuerdo que en el último año, puesto a que sus ventas han aumentado en un 51,9%, donde la rentabilidad de su empresa ha aumentado; demostrando que si es rentable el sector servicio - rubro de peluquerías en la ciudad de Huaraz, pues hay un incremento de clientes, ya que nuestra ciudad está creciendo natalmente; además que también ha aumentado la competencia y esto hace que las MYPE puedan renovarse y dar un buen servicio.

## **VI. Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1 Conclusiones**

A fin de dar la conclusión a los objetivos del estudio sobre las Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio, Rubro Peluquerías en la Ciudad de Huaraz, 2017, se determinó a las siguientes conclusiones:

**6.1.1 Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Los propietarios interrogados revelaron en cuanto al financiamiento, las siguientes características: El gran porcentaje ha obtenido financiamiento para sus empresas; financiándose con préstamos de terceros; recibiendo el financiamiento del sector no bancario, obteniendo mayores facilidades del sector no bancario para adquirir el crédito; utilizando el tipo de fuente de financiamiento externo; pues un gran número de representantes no cumple con los requisitos que las entidades financieras solicitaban; teniendo un plazo de pago del financiamiento recibido de 3 a más años; para ellos si fue oportuno el financiamiento recibido, siendo suficiente el financiamiento recibido; afirmaron que si ha incrementado su rentabilidad al obtener financiamiento en sus empresas; utilizando el financiamiento para el mantenimiento de su local.

Las MYPE encuestadas y estudiadas se encontraban en época de desarrollo, y están representadas por personas con experiencia en el rubro; ellos adquirieron préstamos de entidades financieras, para adaptarse con mayor facilidad al mercado global;

pues los cambios globales avanzan cada día con respecto a la tecnología; así mismo las MYPE representan una fuente futura generadora de empleos, que impulsan el desarrollo económico de nuestra ciudad de Huaraz; año tras año nuestra ciudad ha ido creciendo económicamente como también en su población.

**6.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Los propietarios interrogados revelaron en cuanto a la rentabilidad, las siguientes características: La mayor parte de ellas, manifestaron que si incremento su rentabilidad en el año 2017; el financiamiento que adquirieron generó suficiente rentabilidad para su empresa, generando mayores logros a través del buen uso del financiamiento.

Las MYPE encuestadas y estudiadas aportaron con la investigación realizada, dando a entender que si existe rentabilidad en sus negocios; este rubro ha aumentado en los últimos años, haciendo que los representantes se preocupen y se actualicen en el ámbito de la moda y estética internacional; nuestra ciudad a medida de que ha ido creciendo su población, también ha ido cambiado la moda y los gustos variados; es por ello que los representantes se han enfocado en mejorar y realizar cambios en sus locales, obteniendo de esta manera rentabilidad y estabilidad económica.

**6.1.3 Respecto al objetivo general:** Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Los propietarios manifestaron que el financiamiento y la rentabilidad se relacionan entre sí; el financiamiento que ellos adquirieron ayudo a mejorar la calidad del negocio, obteniendo una excelente rentabilidad a través del buen uso de la inversión.

## **6.2 Recomendaciones**

- 1.** Los propietarios de las MYPE deben recibir charlas por parte de las entidades financieras; sobre los temas de crédito que ofrecen; los requisitos para obtener ese crédito; las ventajas y desventajas del crédito que en la actualidad muchos de ellos desconocen; deben optar por nuevos mecanismos de financiamiento, ya que se enfocan en confiar en terceros, teniendo diversas entidades que ofrecen mejores interés y formas de financiamiento, los cuales dan mayores facilidades de pago; de esta manera ofrecer y mejorar la calidad de atención al público.
- 2.** Los propietarios de las MYPE deben ejecutar un nuevo método de servicio; uno de ellos es tener un servicio a domicilio; en los países extranjeros, este nuevo método es rentable, ya que genera mayores ingresos y reconocimiento a la entidad; para ello es necesario que realicen un estudio de mercado, para que confirmen la viabilidad de este nuevo mecanismo.
- 3.** Los propietarios de las MYPE deben arriesgarse por adquirir y dar franquicias a otras empresas; este es uno de los elementos claves para que su negocio se expanda a nivel local, regional y nacional; cediendo a otros empresarios la marca de su negocio; y de esta manera asegurar su rentabilidad.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

- Aguilar, L. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016*. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Cajamarca, Perú.
- Alarcón, L. (2006). *El leasing*. En su trabajo monográfico. Recuperado de:  
<https://www.monografias.com/trabajos33/leasing/leasing.shtml>
- Alonso, Y. (2014). *Plan de empresa para la creación de un salón de peluquería y estética en Bétera*. Trabajo final de carrera Licenciatura en administración y dirección de empresas. Universidad Politécnica de Valencia. Bétera, España.
- Arrambide, R. (2003) *El sistema financiero peruano y la bancarización de la economía*. En su trabajo monográfico. Recuperado de:  
<https://www.monografias.com/trabajos106/sistema-financiero-peruano-y-bancarizacion/sistema-financiero-peruano-y-bancarizacion.shtml>
- Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001). *En su trabajo monográfico de El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Álvarez, C. (2006) en su trabajo de monográfico, *Franquicia*, recuperado de:  
<http://servicio.bc.uc.edu.ve/derecho/revista/idc25/25-6.pdf>.
- Amaro, R. (2010). *Conceptualización de las Finanzas Públicas*. En su trabajo de informe
- Amat, O. (1998). *Concepto de la Fuente externa*, en su informe monográfico.

- Amondarain, J. y Zubiaur, G. (2013). *Análisis de la rentabilidad*. En su trabajo de informe.
- Arias, F. (2012). *Investigación descriptiva*, en su informe de trabajo.
- Arostegui, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Tesis para optar la Maestría en Dirección de Negocios. Universidad Nacional de la Plata. Mar de Plata, Argentina.
- Barrero, J. (2012). *La importancia de medir la rentabilidad*, en su trabajo de investigación.
- Betancur, D. (2017). *Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque de mezcla promocional en las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro peluquerías y otros tratamientos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016*. Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz, Perú..
- Bembibre, C. (2010). *Las finanzas*. En su trabajo monográfico.
- Berberisco, J. (2013). *Los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las MYPES del sector metalmecánica en el distrito de Independencia periodo 2007–2011*. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad de San Martín de Porres; Lima. Perú.
- Bonifacio, A. (2017). *Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Huaraz, Perú.

- Borde, D. y Ramírez, J. (2006). *Situación y perspectivas de las MPYMES y su contribución a la economía. En su trabajo de investigación. Recuperado de: file:///F:/TESIS%20PARA%20LA%20SUSTENTACION/DATOS%20PARA%20ANTECEDENTES/Bolivia-Situaci%C3%B3n-y-perspectivas-de-las-MPYMES-y-su-contribuci%C3%B3n-a-la-econom%C3%ADa.pdf*
- Caballero, K. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Jauja, 2016-2017*. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Caballero, T. (2013). *Modifican ley de régimen MYPE*. Informativo Caballero Bustamante, recuperado de: [www.caballero Bustamante.com.pe](http://www.caballero Bustamante.com.pe)
- Carrizales, A. (2016). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria rubro panaderías del distrito de Iquitos, 2016*. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Iquitos, Perú.
- Chapilliquen, S. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro estéticas del centro comercial “Espinar” del distrito de Chimbote, 2013*. Tesis para optar el título profesional de Licenciada en administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote. Perú.
- Chávez, P. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, en el Sector servicios rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012*. Tesis para optar el

- título profesional de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz. Perú.
- Cently (2003). *Las MYPE vienen tomando mayor posición a nivel mundial*, en su informe de investigación.
- Centty, D. (2010). *Las técnicas de investigación*. Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/librosgratis/2010e/816/TECNICAS%20DE%20INVESTIGACION.htm>
- Cochachin, M. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro-boticas del distrito de Independencia, 2015*. Tesis para optar el Título de Contador Público. Universidad los Ángeles de Chimbote, Huaraz, Perú.
- Contreras, N. y Díaz, E. (2015). En su revista valor contable “*Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones*”.
- Cornejo, E. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Sullana periodo 2010*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Piura, Perú.
- Conger, L. Inga, P & Webb, R (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las micro finanzas en el Perú*. Lima: editorial Supergráfica S.R.L
- Cuervo & Rivero (2006). *El análisis económico-financiero de la empresa*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33.
- Días, K. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector-comercio cabinas de internet del distrito de nuevo*

*Chimbote, periodo – 2011*. Tesis optar el título de Contador Público.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú.

Domínguez, E. (2007). *En su trabajo monográfico sobre el Financiamiento*

*Empresarial*. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>

Domínguez, I y Crestelo, L. (2009). *Estructura de financiamiento Fundamentos*

*teóricos y conceptuales*. Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Domínguez, L. (2009). *Rentabilidad económica*. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2009c/581/RENTABILIDAD%20ECONOMICA.htm>

Fatama, J. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y*

*pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes*

*del distrito de Punchana, 2016*. Tesis para optar el título profesional de

contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Iquitos,

Perú.

Fernández, S. y Pértegas, S. (2002). *Definen sobre la investigación cuantitativa y*

*cualitativa*. Trabajo de investigación.

Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la*

*rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el mercado*

*central de Huaraz, periodo 2016*. Tesis para optar el título profesional de

- contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Huaraz, Perú.
- García, M. (2016). *Capacitación del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016*, tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Pucallpa, Perú.
- García, A. (2009). *El financiamiento y su impacto en las exportaciones agrícolas de México*. Trabajo de investigación. Morelia, Michoacán, México.
- García, A. (2010). *Importancia del financiamiento*. En su trabajo monográfico.
- García, F. (2011). *Conceptualiza las finanzas privadas*. En su trabajo monográfico.
- Giraldo, T. (2010). *Plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de productos de belleza capilar y facial en la ciudad de Bogotá*. Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas, Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Guerrero, L. (2013). *El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huaraz. Perú.
- Gómez, Y. (2017). *La participación del financiamiento en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas- rubro panaderías del distrito de corrales- provincia de tumbes: caso panadería Divino Niño E.I.R.L, periodo-2016*. Informe de tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tumbes, Perú.

- Gonzales, N. (2013). *El financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del sector comercio en el municipio de Querétaro*. Tesis para obtener el grado de maestría en administración. Universidad Autónoma de Querétaro. Santiago de Querétaro. México.
- González, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYME del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Tesis para optar al título de Magíster en Contabilidad y Finanzas. Universidad Nacional de Colombia Bogotá, Colombia.
- Henríque, L. (2010). *Las MYPE tienen gran importancia desde la perspectiva del empleo*. En su trabajo de monográfico.
- Jacovitt, R. (2014). *Plan de negocios para el lanzamiento de un Centro de estética y spa femenino en la ciudad de Mar del Plata - Argentina*. Tesis para la Licenciatura en Administración de Empresas. Universidad FASTA, Mar del Plata, Argentina.
- Jerónimo, Y. (2017). *Caracterización del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la MYPE Shot Creativo S.A.C. en el rubro de servicios de publicidad en el distrito de San Martín de Porres 2016*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José - Lambayeque en el período 2010 - 2012*. Tesis para optar el Título de Licenciado en Administración de

Empresas. Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo. Chiclayo, Perú.

Ley. Ley N° 28015 - *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.*

Ley N° 26702 - *Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.*

Logreira, C y Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia.* Tesis para optar al grado de Magister en Administración de la Universidad de la Costa. Universidad de la Costa. Barranquilla, Colombia.

Longenecker, Moore, Petty & Palich (2007) *Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor.* 13 Ed. Santa Fe: CENGAGE Learning. [Acceso 2015 May. 05]. Recuperado de:  
[http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6-nicuV3LT-iicKVYBoU\\_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false](http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6-nicuV3LT-iicKVYBoU_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false)

López, P. (2004). *Conceptualiza el universo y la población.* Trabajo monográfico.

Loyaga, W. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de Santa, Periodo 2010 – 2011.* Tesis para

- optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú.
- Luján, A. y Gálvez, J. (2015). *Sistema de intermediación financiero indirecto y su incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Otuzco, provincia de Otuzco, región la Libertad en el año 2013*. Tesis Para obtener el título profesional de contador público. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú.
- Martínez (2010) *Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios*. Madrid: Pirámide.
- Medina, C. y Mauricci, G. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. Tesis para obtener el Título Profesional de Economista y Economista con mención en Finanzas. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú.
- Medina L. (2012). *La gestión de MYPE en la formación universitaria del contador público en el Perú*. En su trabajo monográfico. Recuperado en: <http://www.monografias.com/trabajos90/gestion-mypes-formacion-universitaria/gestion-mypes-formacion-universitaria.shtml>
- Mendiola, A., Aguirre, C., Chuica, S., Palacios, P., Peralta, M., Rodríguez, J. y Suárez, E. (2014). *Factores críticos de éxito para la creación de un mercado alternativo de emisión de valores para las PYME en el Perú*.
- Medina, M. (2015) *Financiamiento de negocios*. En su trabajo monográfico
- Merton, R. (2003). *Definición de las finanzas*. En su trabajo monográfico.
- Modigliani y Miller (1958) *The Cost of Capital, Corporate Finance and The Theory of Investment*. *Review EEUU: American Economic*.

- Montalco, N. (2016). *Validación de las dimensiones de la calidad del servicio al cliente en la peluquería y Spa Sudeth peinados en la ciudad de Trujillo del año 2016*. Tesis para optar el título profesional de Administrador. Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú.
- Mora, M. (2006). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima*. Tesis para obtener el grado de maestro en administración. Universidad de Colima. Colima Col.
- Montenegro, J. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015*. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú.
- Moreno, E. (2013). *Instrumentos de investigación*. Recuperado de: <https://prezi.com/ntpf0m3pxyuh/instrumentos-de-investigacion/>
- Okpara y Wynn (2007). *Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico*.
- Ochoa, C. (2015) *Muestreo no probabilístico por conveniencia*. En su trabajo monográfico.
- Oncoy, A. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Huaraz, Perú.
- Palomino, M. (2017) *El Impacto de la aplicación de instrumentos financieros en la gestión de las MYPES que solicitan préstamos en las cajas municipales de*

- ahorros y créditos del distrito de Huacho*. Tesis para optar el grado académico de maestro en finanzas y mercados financieros. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima, Perú.
- Pérez, J. (2012). *Creación de una empresa de consultoría integral para las MYPE ubicadas en la ciudad de Bogotá*.
- Pérez, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014*, tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Juliaca, Perú.
- Pérez, C. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio del Perú: caso “Librería la Familia” de Chimbote, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú.
- Portocarrero (2000) *Micro finanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Pro Inversión (2007) *Mi pequeña empresa crece*. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Ramírez, N. (2016). *La capacitación y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de*

- Pasco, período 2015*. Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Rivera, J. y Solorzano, S (2012). *Implementación de un centro estético para mejorar la rentabilidad financiera de spa y peluquería Karolyn en la ciudad de Guayaquil en el año 2013*. Proyecto de grado previo a la obtención del título De: ingeniería en contaduría pública y auditoría – CPA. Universidad Estatal de Milagro. Guayaquil, Ecuador.
- Romero, D. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro mantenimiento de carreteras – provincia de Huaraz, 2016*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huaraz. Perú.
- Rodríguez, S. (2015). *La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la MYPES, sector comercio, productos agrícolas del distrito de moro*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa*. En su trabajo de investigación. Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sánchez, B. (2010). *Las MYPE en el Perú, su importancia y propuesta tributaria*.
- Sánchez, A. (1994). *Rentabilidad Económica y Financiera*. Revista española de financiación y contabilidad. Página 159 -179. Recuperado de: [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicayFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicayFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20(3).pdf)

- Stallings, B. (2006). *Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada*, en su trabajo de investigación. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago de Chile, julio de 2006.
- Savedra, J. (2015). *La contabilidad en las MYPE y su Importancia para las Entidades Financieras en el Perú, 2015*. Tesis para optar el Título de Contador Público. Lima, Perú.
- Sakho et al (2007). *La mayoría de las MYPE del país son informales*.
- Sandoval (2012). *El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional*. Tesis para obtener el grado de Maestría. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú.
- Tabares, J. (2012). *Plan de negocios para la creación de la microempresa Party City Girls*. Trabajo de Grado presentado como requisito para optar el título de Administrador de Empresas. Universidad EAN en Administración de Empresas. Bogotá, Colombia.
- Távora, M. (2015). *Caracterización de la capacitación, financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresa - rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de Contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Sullana. Perú.
- Ucha, F. (2009). *Definición que el Financiamiento*, en su trabajo de investigación.
- Veleceta, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*. Trabajo de investigación previo a la obtención del título de magister en gestión y dirección de empresas. Universidad de Cuenca. Cuenca, Ecuador.

Recuperado de:

- <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/#ixzz45B4awdHZ>
- <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- <http://www.aecid.bo/portal/programas-y-proyectos/programa-de-fortalecimiento-del-sector-de-la-micro-y-pequena-empresa-mype-en-bolivia/>
- <http://eju.tv/2015/09/las-mypes-generan-el-47-de-empleos/>
- <http://www.lapatriaenlinea.com/?t=buen-ejemplo-de-las-mypes&nota=98970>
- [http://mype-pymes-bolivia.blogspot.pe/2013\\_02\\_01\\_archive.html](http://mype-pymes-bolivia.blogspot.pe/2013_02_01_archive.html)
- <http://www.redmicrofinanzas.cl/web/wp-content/uploads/2010/07/Libro-Sercotec-OIT-Abril-2010.pdf>
- <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>
- <http://es.scribd.com/doc/263069634/CARACTERISTICAS-DEL-FINANCIAMIENTO-DE-LAS-MYPES-DEL-SECTOR-pdf#scribd>
- <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>
- [https://docs.google.com/document/d/11QQt5p2NhJBVJUHVo\\_gfKLiHZarieccCjn84dKLibg4/edit?pref=2&pli=1](https://docs.google.com/document/d/11QQt5p2NhJBVJUHVo_gfKLiHZarieccCjn84dKLibg4/edit?pref=2&pli=1)

## **Anexo**

### **Anexo 1: Cuestionario**

Por favor sírvase marcar con una “X” la respuesta que considere, según Corresponda con la realidad.

#### **I. Características del financiamiento**

**1. ¿Solicitó financiamiento alguna vez?**

Si ( )

No ( )

**2. ¿Cómo financió su empresa?**

Propios ( )

Terceros ( )

Otros ( )

**3. ¿De qué entidad financiera recibió el crédito?**

Bancario (bancos) ( )

No bancario (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito) ( )

Otros ( )

**4. ¿Qué entidad financiera le otorgaron mayores facilidades para obtener el crédito?**

Bancario (bancos) ( )

No bancario (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito) ( )

Otros ( )

**5. ¿Qué tipo de fuente de financiamiento utiliza?**

Fuente interna de financiamiento (re inversión) ( )

Fuente externa de financiamiento (intereses por créditos) ( )

**6. ¿Cuál fue el motivo por el que no recibió el total del financiamiento solicitado?**

Endeudamiento con otras instituciones ( )

No cumplir con los requisitos ( )

Por problemas judiciales ( )

**7. ¿Cuál fue el plazo para el pago del financiamiento recibido?**

1 año ( ) 2 años ( ) 3 años a más ( )

Especificar:

---

**8. ¿Fue oportuno el financiamiento recibido?**

Sí ( ) No ( )

**9. ¿Considera que el financiamiento recibido fue suficiente?**

Sí ( ) No ( )

Porque:

---

**10. ¿Cree Ud. que el financiamiento obtenido incremento su rentabilidad?**

Sí ( ) No ( )

**Si la respuesta es SÍ:**

En cuánto, especificar:

---

**11. ¿En qué utilizó el financiamiento?**

Inversión en capital de trabajo ( )

Mejoramiento de local ( )

Inversión en activos fijos ( )

Especificar porcentajes (%)

---

## II. Características de la rentabilidad

**12. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2017?**

Sí ( ) No ( )

Porque:

---

**13. ¿Cree Ud. que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad para su empresa?**

Sí ( ) No ( )

Porque:

---

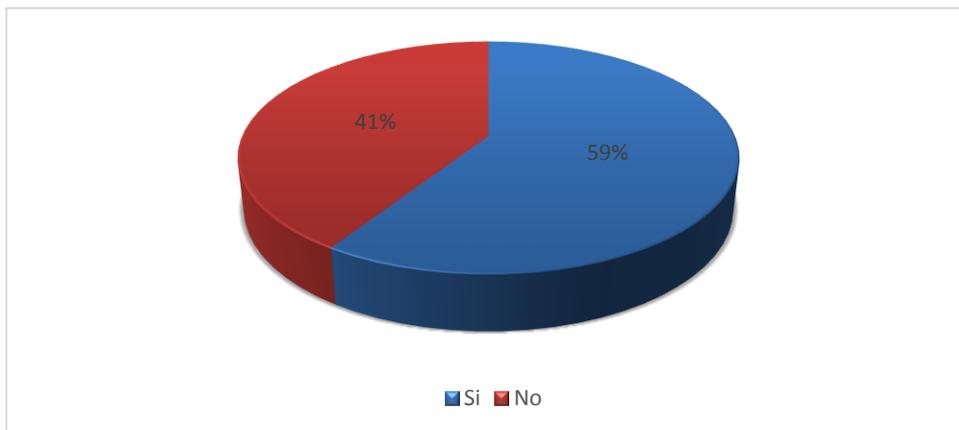
**14. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa se generó a través del buen uso del financiamiento?**

Sí ( ) No ( )

Porque:

---

## Anexo 2: Figuras



**Figura 1:** Solicitaron financiamiento alguna vez

**Fuente:** Tabla 1

### Interpretación

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 59% si ha obtenido financiamiento para sus empresas, a diferencia del 41% que no ha obtenido financiamiento.

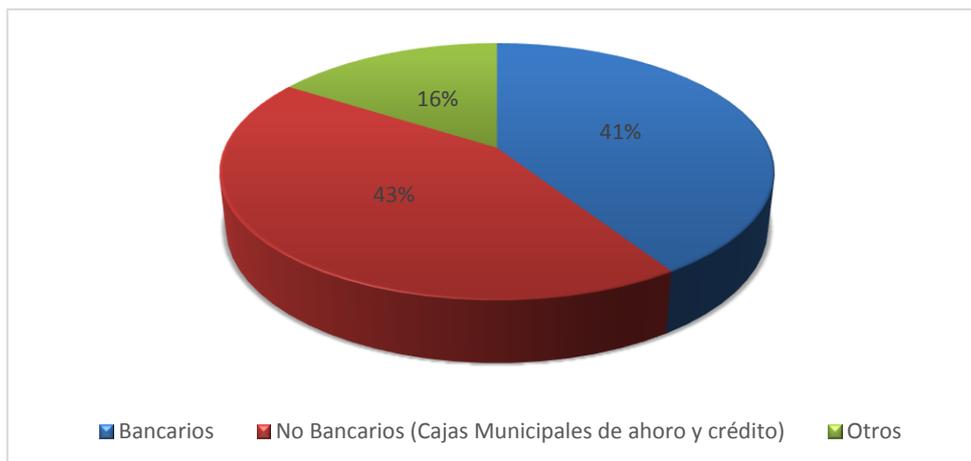


**Figura 2:** Forma de financiamiento

**Fuente:** Tabla 2

### Interpretación

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 52% financia su negocio con préstamos de terceros, a diferencia del 32% que se financia con su recurso propio y último el 16% se financia por otros.

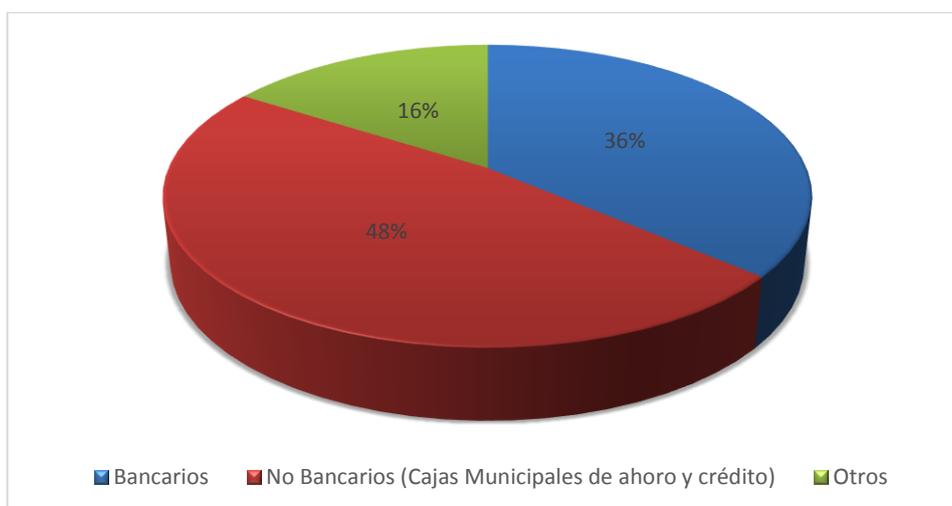


**Figura 3:** Entidad financiera que le otorgó el préstamo

**Fuente:** Tabla 3

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 43% recibieron préstamos de entidades no bancarias para sus empresas, diferencia del 41% que ha recibieron préstamos bancarios y por último el 16% recibieron préstamos de otros.

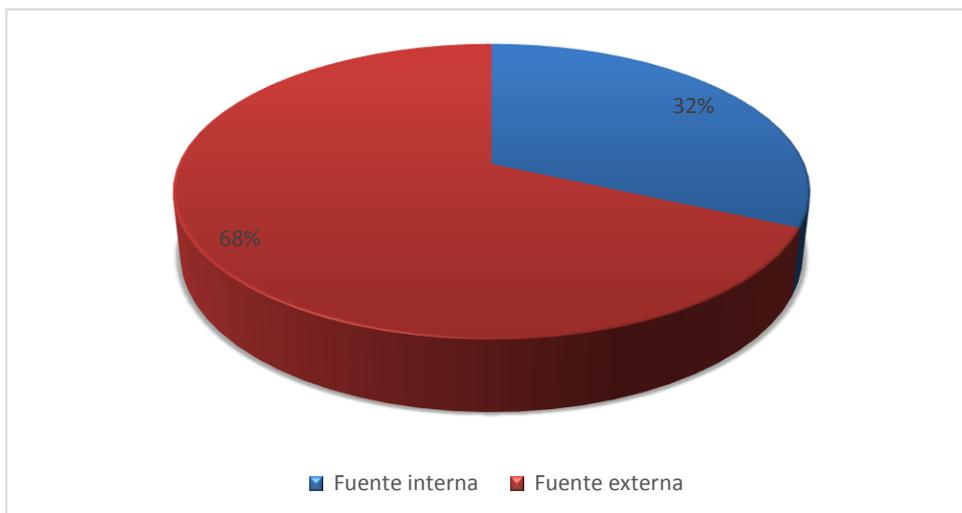


**Figura 4:** Entidades financieras que le otorgaron mayores facilidades

**Fuente:** Tabla 4

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 48% recibieron mayores facilidades del sector no bancario para obtener el crédito, a diferencia del 36% que recibió mayores facilidades del sector bancario para obtener el crédito y por último el 16% recibió mayores facilidades de otros para obtener el crédito.



**Figura 5:** Fuente de financiamiento que utilizaron

**Fuente:** Tabla 5

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 68% utiliza el tipo de fuente de financiamiento externo, a diferencia del 32% que utiliza el tipo de fuente de financiamiento interno.



**Figura 6:** Motivo por el que no recibió el total del financiamiento

**Fuente:** Tabla 6

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 52% no cumple con los requisitos, el cual no se le dio la totalidad del financiamiento, a diferencia del 37% que este está endeudado otras instituciones y por último el 11% tiene problemas judiciales es por eso que no se recibió la totalidad del financiamiento.

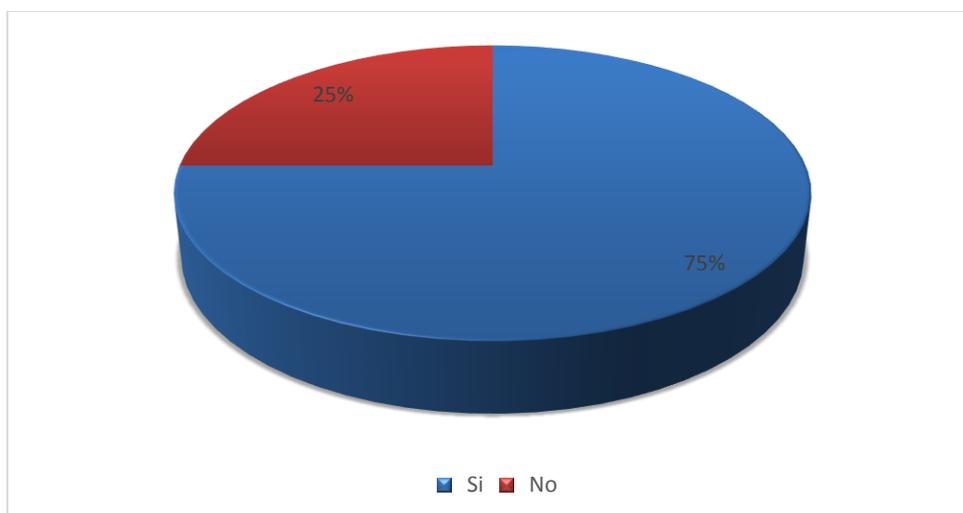


**Figura 7:** Plazo de pago del financiamiento recibido

**Fuente:** Tabla 7

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 41% tienen un plazo de pago del financiamiento recibido de 2 años, a diferencia del 34% que tienen como plazo 3 años a más y por último el 25% que tienen un plazo de pago de 1 año del financiamiento recibido.

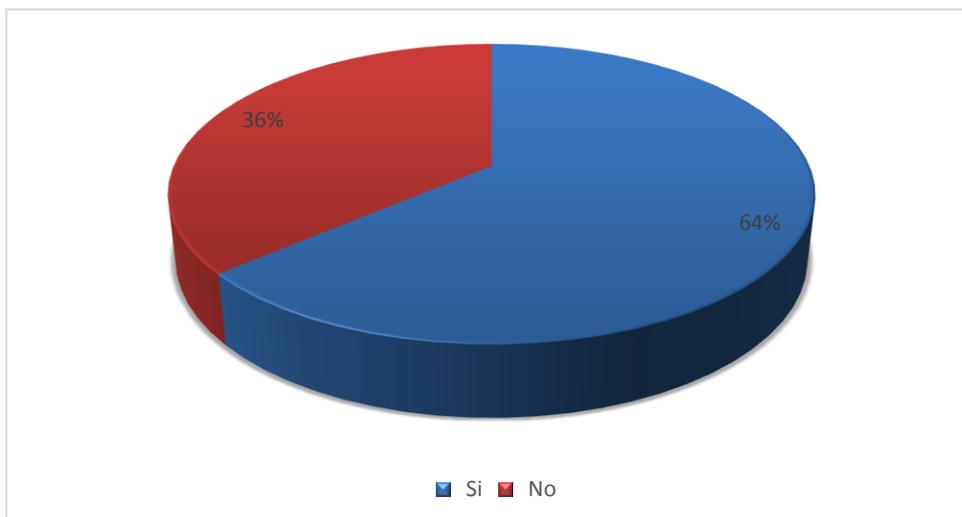


**Figura 8:** Considera que el financiamiento recibido fue oportuno

**Fuente:** Tabla 8

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 75% si fue oportuno el financiamiento recibido para la empresa, a diferencia del 25% que no fue oportuno el financiamiento recibido para la empresa.

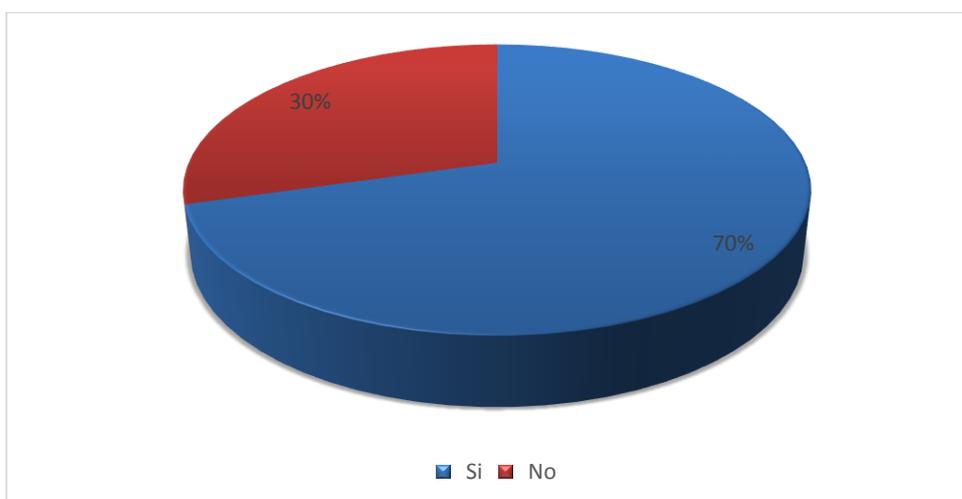


**Figura 9:** Recibieron suficiente financiamiento

**Fuente:** Tabla 9

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 64% si fue suficiente el financiamiento recibido para las empresas, a diferencia del 36% que no fue suficiente el financiamiento recibido para las empresas.

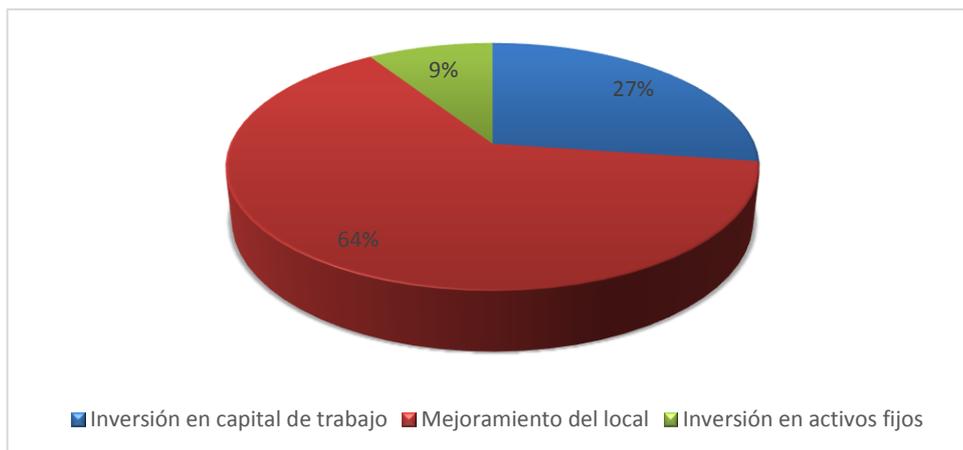


**Figura 10:** El financiamiento obtenido incremento su rentabilidad

**Fuente:** Tabla 10

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 70% afirman que el financiamiento obtenido incremento su rentabilidad, a diferencia del 30% respondieron que el financiamiento obtenido no incrementa su rentabilidad.

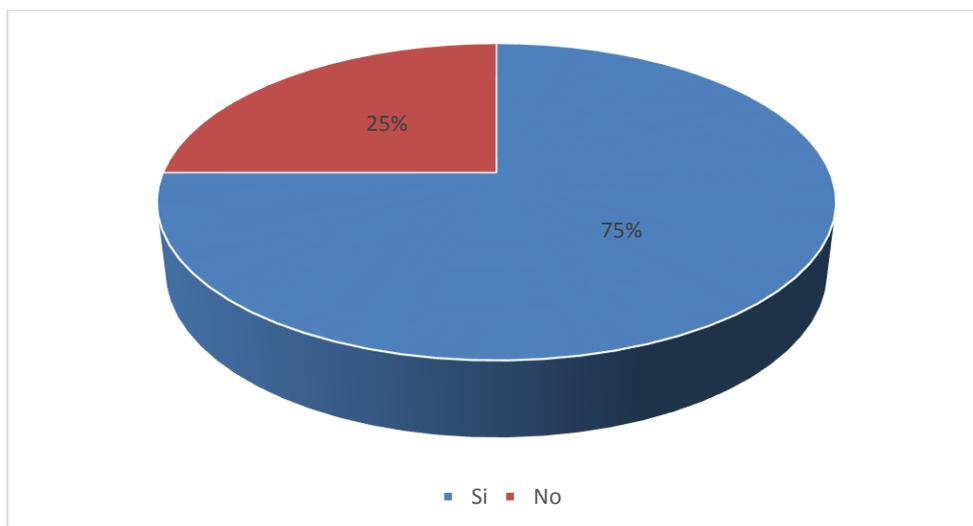


**Figura 11:** Utilizaron el financiamiento recibido

**Fuente:** Tabla 11

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 64% utilizaron el financiamiento para el mantenimiento de su local, a diferencia del 27% que utilizaron el financiamiento para invertir en su capital de trabajo y por último por el 9% que utilizaron para invertir en activos fijos.

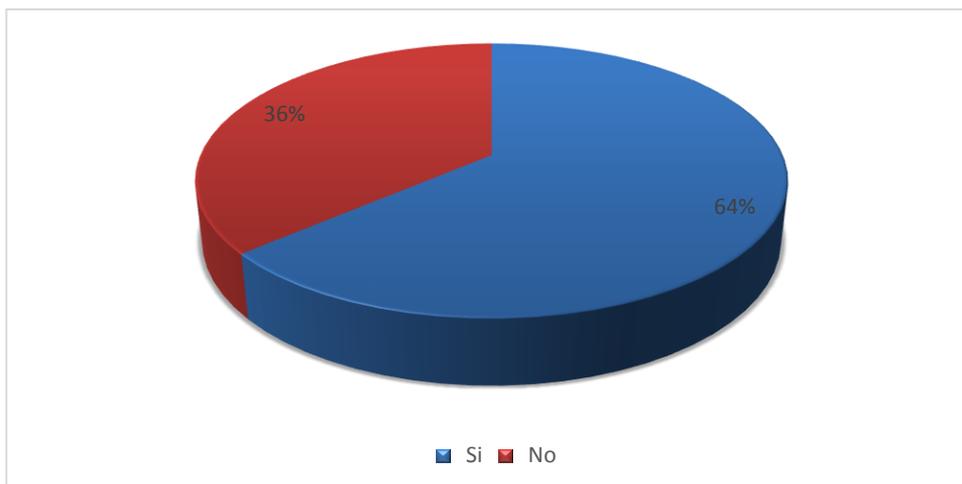


**Figura 12:** La rentabilidad ha mejorado en el año 2017

**Fuente:** Tabla 12

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 75% manifestaron que, si incremento su rentabilidad en su empresa el año 2017, a diferencia del 25% que manifestaron que no incremento su rentabilidad en su empresa el año 2017.

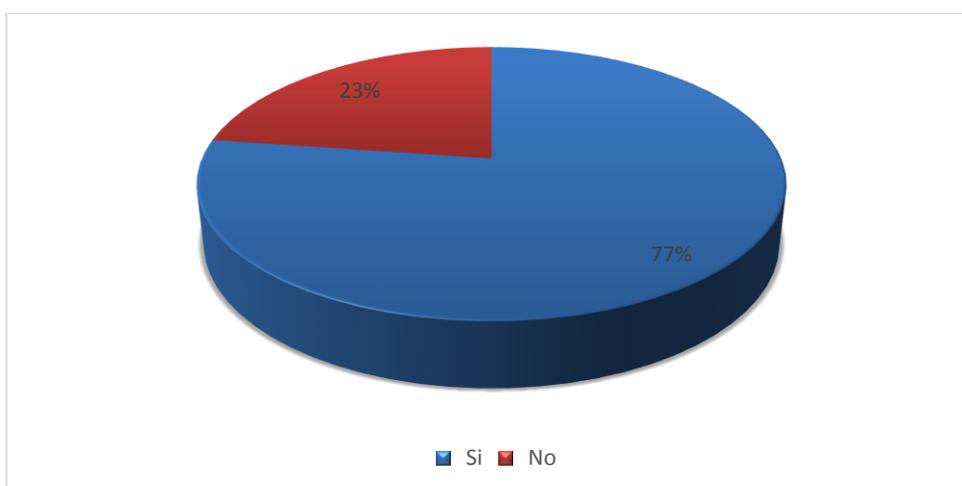


**Figura 13:** El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad

**Fuente:** Tabla 13

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 64% manifestaron que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad para su empresa, a diferencia del 36% que manifestaron que el financiamiento adquirido no generó suficiente rentabilidad.



**Figura 14:** La rentabilidad se generó a través del buen uso del financiamiento

**Fuente:** Tabla 14

**Interpretación**

Del 100% igual a 44 MYPE encuestada, el 77% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas se generó a través del buen uso del financiamiento, a diferencia del 23% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no se generó a través del buen uso del financiamiento.