



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**EL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIO – RUBRO LAVANDERÍA DE LA
PROVINCIA DE HUARAZ - 2017**

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

AUTORA:

BACH. LIZ ANGÉLICA TUYA CACHA

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2018

**EL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIO - RUBRO LAVANDERÍA DE LA
PROVINCIA DE HUARAZ - 2017**

Jurado evaluador de tesis

Dr. CPCC. Luis Alberto Torres García

PRESIDENTE

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

SECRETARIO

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

MIEMBRO

Agradecimiento

A Dios por su infinita bondad, por las bendiciones que me brinda en el transcurso de mi vida y por haberme guiado a lo largo de mi carrera profesional así permitiéndome alcanzar uno de mis metas soñadas.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarnos sus ambientes de estudio, y su plana docente, gente capacitada para proyectarme en mi vida profesional.

A mi docente tutor de tesis Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, por su apoyo Incondicional, y haber tenido mucha paciencia Para guiarme durante todo el desarrollo de la Tesis.

A mis amigos(as), y todos mis compañeros que de una u otra manera me apoyaron durante mi formación profesional.

Liz Angélica

Dedicatoria

A mis padres Avelino y Milceria
por haberme dado la vida, por
el cariño, amor y comprensión
que siempre me ha demostrado
y por ayudarme con los recursos
necesarios para estudiar y
conseguir mis objetivos.

A mis padrinos Hernan y
Vivina por el apoyo
incondicional anímicamente,
por sus enseñanzas, sus
consejos por estar a mi lado
siempre dándome fuerzas para
poder alcanzar mis metas.

A mis abuelas y hermanos por
estar siempre, acompañándome
día a día asimismo permitiéndome
alcanzar una de mis metas. A mi
sobrino quien a sido y es uno de
mis motivos, inspiración y felicidad.

Liz Angélica

Resumen

La presente investigación, inició en el siguiente problema: ¿Cómo es el Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la Provincia de Huaraz – 2017?, la metodología fue de carácter cuantitativa – descriptiva, en la que se escogió una muestra de 12 Mype de rubro “lavandería” se aplicó el instrumento de recojo de información utilizando la técnica del cuestionario y la encuesta. Los resultados fueron lo siguiente: Respecto al financiamiento interno para su microempresa un 34% utilizó esta modalidad. El 67% no emplearon la línea de crédito como instrumento financiero. El 25% no usó de la cuenta corriente como instrumento financiero. El 25% participaron en las juntas de financiamiento informal. El 17% analizaron la rentabilidad contable de su micro empresa. El 25% no analizaron la solvencia para convencer las obligaciones financieras. En margen de utilidad tenemos como resultado el 0.39%, margen de utilidad neta el 1.43%, rendimiento sobre activos totales el 0.43% y en rendimiento sobre el patrimonio el 2.68%. En conclusión el Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro lavanderías de la provincia de Huaraz corresponden a un nivel medio, porque ha verificado que las empresas lavanderas son rentables manifestándose el incremento los últimos años; queda determinado de acuerdo a la revisión de la literatura realizada, se obtienen una información valiosa de los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación con los resultados empíricos obtenidas de la muestra mediante del instrumento de medición.

Palabra clave: Financiamiento, rentabilidad y Mype

Abstract

The present investigation, started in the following problem: How is the Financing and the Profitability in the micro and small companies of the laundry service sector of the Province of Huaraz - 2017 ?, the methodology was quantitative - descriptive, in the that a sample of 12 Mype of "laundry" was chosen, the information collection instrument was applied using the questionnaire technique and the survey. The results were the following: Regarding the internal financing for its microenterprise, 34% used this modality. 67% did not use the line of credit as a financial instrument. 25% did not use the current account as a financial instrument. 25% participated in informal financing meetings. 17% analyzed the accounting profitability of their micro company. 25% did not analyze the solvency to satisfy financial obligations. In the profit margin, we have 0.39%, net profit margin 1.43%, return on total assets 0.34%, and return on equity 2.68%.

In conclusion, Financing in the micro and small enterprises of the laundry sector of the province of Huaraz correspond to a medium level, because it has verified that washer companies are profitable, showing the increase in recent years; it is determined according to the review of the literature made, valuable information is obtained from the background and theoretical bases that have a relationship with the empirical results obtained from the sample through the measurement instrument.

Keyword: Financing, profitability and Mype

Índice

Contenido	Pág.
Título de la tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice tablas y figuras	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión literaria	8
2.1 Antecedentes	8
2.2. Bases teóricas	23
2.3 Marco conceptual	27
III. Hipótesis.....	39
IV. Metodología.....	39
4.1 diseño de la investigación	39
4.2 Población y Muestra.....	40
4.3 operacionalización de las variables	41
4.4. Técnicas e instrumentos	42
4.5. Plan de análisis.....	42
4.6 Matriz de consistencia.....	43
4.7 Principios éticos	44
V. Resultados.....	47
5.1 Resultados	47
5.2 Análisis de resultado	54
VI. Conclusiones.....	60
VII. Recomendaciones	62
Referencias bibliográficas.....	63
Anexos	66

Índice tablas y figuras

	Pag.
Tabla 1: Usó financiamiento interno para su microempresa	67
Tabla 2: Usó financiamiento externo para su microempresa.....	67
Tabla 3: Empleó la línea de crédito como instrumento financiero	68
Tabla 4: Usó de la cuenta corriente como instrumento financiero	68
Tabla 5: Solicitud de líneas de descuento como instrumento financiero.....	69
Tabla 6: Solicitud a los bancos como fuente de financiamiento	70
Tabla 7: Solicitud a caja municipal de ahorro y crédito para financiar su microempresa.....	70
Tabla 8: 71Solicitud a la caja rural de ahorro y crédito para financiar su microempresa.....	71
Tabla 9: Solicitud de crédito a EDPYME.....	71
Tabla 10: Solicitud a un prestamista profesional para el crédito	72
Tabla 11: Participación en las juntas de financiamiento informal.....	73
Tabla 12: Solicitud a comerciantes para financiar su microempresa	73
Tabla 13: Financiamiento de su microempresa con ahorros personales.....	74

I. Introducción

El trabajo de investigación que hemos desarrollado, cuyo título es: El financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeña empresas del sector servicios - rubro lavanderías de la provincia de Huaraz – periodo 2017. Se elaboró con el fin de optar el título profesional de contador público.

En la actualidad vemos, cómo en el medio donde nos encontramos se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas.

Las Mype buscan el financiamiento para mejorar su nivel de rentabilidad, es decir que es importante ya que a raíz del financiamiento puede hacer frente a la capacidad del rubro, por lo tanto, obtiene una rentabilidad esperada, al final de las inversiones realizadas

Las micro y pequeñas empresas surgen por la necesidad de empleo que no son satisfechas por el estado, las grandes empresas nacionales y las inversiones de las grandes empresas internacionales. El motor empresarial y la base generadora de empleo son las ventas de bienes o servicios que incrementan logrando beneficios, lo cual contribuye a la formación del Producto Bruto Interno.

En los últimos años, la economía peruana ha obtenido avances significativos; siendo de las cifras alentadoras en la participación de las Mype en el país.

En otros países de Latinoamérica las políticas de regulación, apoyo y promoción las Mype se iniciaron muchos años atrás. En el contexto del ámbito competitivo, los empresarios enfocan sus objetivos a la mejora y perfeccionamiento de sus

cualidades, tanto técnicos como de gestión, siendo estos elementos claves para el triunfo de los negocios.

Generalmente dentro de las Mype existen segmentos que, por sus condiciones de informalidad, no obtiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual los exige a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impide crecer.

En América Latina y el Caribe, las Mype son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulada y pertinente para las microempresas. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las Mype. Al respecto, León de Cermeño & Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mype”.

La Micro y Pequeña Empresa , cuyos ejes principales son la competitividad y las exportaciones, los organismos Institucionales de las Mype y las tributaciones correspondientes; sin embargo, no se contemplan las temáticas relacionadas con las condiciones de trabajo digno ni la correspondiente

penalización por la utilización de mano de obra infantil, horas extras de trabajo no remuneradas, la explotación de trabajadores/as, programas de capacitación y facilitación orientados a informar sobre los derechos u obligaciones que se desprenden del libre ejercicio de desempeñarse como Independiente o Micro y Pequeño Empresario. **Avila & Sanchis (2008).**

Dentro de las definiciones la categoría Pequeña Empresa está asociada al crecimiento y desarrollo económico y a la competitividad no así la Microempresa. Las Pequeñas Empresas son unidades económicamente viables con capacidad de generar excedentes acumulables, crear nuevo empleo y contribuye a la competitividad del país. Son empresas formales, es decir, tributan y acatan las leyes laborales, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico. La dirección de la empresa recae directamente en el propietario y existen relaciones laborales familiares. Utilizan servicios financieros y no financieros con regularidad a fin de explotar sus ventajas. Existe una tendencia hacia la profesionalización de parte del empresario y de los trabajadores y al desarrollo de programas de capacitación. Utilizan tecnologías de información básicas. Asimilan en sus procedimientos de gestión y producción el problema de la calidad. **(Herrera, 2011)**

El financiamiento designa con termino al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. **(Céspedes, 2014).**

Según la ley de desarrollo constitucional 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. (**Minaya, 2009**).

La importancia que tiene la rentabilidad a nivel del medio de estudio, se desconoce la principal característica de rentabilidad para su subsistencia de los servicios en estudio. Por ejemplo, la rentabilidad de las Mype en estudio. Se desconoce si dichas Mype acceden o no a financiamiento, si lo hace, a qué método financiero recurrieron, qué tipo de interés pagan, tasa de interés etc. Asimismo, se excluye si tienen acceso o no al financiamiento, corto y largo plazo. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mype en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Es por ello que, el enunciado de nuestro problema de investigación fue el siguiente: **¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Lavandería de la provincia de Huaraz - 2017?**, para responder el dicho problema hemos formulado el siguiente objetivo general: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Lavandería de la provincia de Huaraz - 2017.

Asimismo, para lograr el objetivo general se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar la principal característica del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la provincia de Huaraz – 2017.
- Analizar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Lavandería de la provincia de Huaraz – 2017.

Huaraz es una ciudad que está creciendo aceleradamente y entre los factores que la originan tenemos: la migración del campo a la ciudad, por estudios, inversiones mineras, entre otras, así mismo se han incrementado las micro y pequeñas empresas, esto debido a que la mayor concentración de la actividad comercial está en la ciudad, las mismas que permiten la constitución de pequeñas y micro empresas en diversos sectores productivos, comercializadores y/o en la prestación de servicios.

Las Mype en la ciudad de Huaraz son de administración independiente, generalmente son dirigidas por sus propios dueños. El local donde trabajan, la es pequeño, tienen escasa especialización en el trabajo, muchos de ellos no utilizan técnicas de gestión, emplean entre una a tres personas, generalmente.

El trabajo de investigación que se realizó es de prioridad, debido a que va a permitir identificar y especificar los diversos tipos de financiamiento a los cuales han acudido o tienen acceso las empresas de nuestro medio denominadas Mype, así como los efectos que se han formado producto de este financiamiento por parte de ellas, es decir si como resultado de ello se ha logrado aumentar los favores esperados por sus dueños de dichas Mype.

Del mismo modo va permitir confrontar las conveniencias de financiamiento existente, y asemejar cuáles de las alternativas son las más provechosas.

La metodología comprendió el tipo de investigación, que fue cuantitativo, porque describimos sin manipular la variable de estudio; el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que describimos a nuestro objeto de estudio, sin cuantificar datos debido a las restricciones legales. El Diseño, fue descriptivo, no experimental de corte transversal, porque se realizó el estudio en su contexto sin manipular las variables y, los datos se recopilaron en un solo acto. La técnica para la recolección de datos estaba basada en encuestas, cuyo instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario y ratios financieros de rentabilidad.

Los resultados producen estos hechos en la Mype, para poder ver cómo va en su actividad económico, por ende, se dio el presente estudio de investigación por considerar de suma importancia en el mundo competitivo de hoy para el desarrollo de la economía del país, siendo este tipo de empresas las que actualmente brindan un gran número de fuentes de empleo para la población y son además las que impulsan el sostenimiento y crecimiento del país.

La investigación se justifica, porque es importante conocer la existencia de varios establecimientos de negocios conocidas como Mype dedicadas al sector servicio rubro lavanderías, de las cuales durante el período 2017 el estudio se desconoce si estas Mype tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan y mediante qué método financiero obtuvieron el préstamo; de acuerdo a la rentabilidad conoceremos las ratios financieras de rentabilidad de dicha Mype. El trabajo de investigación se realiza debido a que va a permitir, identificar y especificar los diversos tipos de financiamiento a los cuales han solicitado o tienen acceso las empresas de nuestro medio señaladas Mype, así como los efectos que se han generado producto de este financiamiento por parte

de ellas, es decir si como consecuencia de ello se ha logrado incrementar los favores esperados por sus propietarios. Del mismo modo va a permitir comparar las formas de financiamiento existente, e identificar cuáles de las alternativas son las más provechosas.

La tesis será útil también para que el investigador aplique estos conocimientos en su vida laboral y así pueda desempeñarse adecuadamente; también será útil de suma importancia para que los futuros investigadores usen esta herramienta de trabajo como fuente de investigación y sea un material de apoyo para los estudiantes universitarios. Finalmente, el proyecto de investigación es viable porque contamos con los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para desarrollarlo.

II. Revisión literaria

2.1 Antecedentes

Existen una serie de trabajos de investigación, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio.

a) Antecedentes internacionales

Amadeo (2013) en su tesis de maestría “determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, tuvo como objetivo principal determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La investigación es de nivel descriptiva, presenta un método cuantitativo, con un diseño no experimental, para llevarlo a cabo una muestra de 15 microempresas de una población de 15, a quien se les realizo 21 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, obteniéndose los siguientes resultados de la conceptualización de las fuentes de financiamiento más conveniente desde el punto de vista de los empresarios encuestados. En referente han expresado que:

- Del total de los encuestados, ninguno de ellos considera adecuado financiarse con emisión de títulos de renta fija – bonos.
- Del total de los encuestados, ninguno de ellos considera adecuado financiarse con emisión de títulos de renta variable – acciones.
- Del total de los encuestados, e 28% de ellos considera adecuado financiarse con el sistema de leasing.
- Del total de los encuestados, el 18% de ellos considera adecuado financiarse con el sistema de factoring.
- Del total de los encuestados, el 20% de ellos considera adecuado financiarse a través de una sociedad de garantía recíproca (SGR).

- Del total de los encuestados, ninguno de ellos considera adecuado financiarse a través de fideicomiso.
- Del total de los encuestados, el 88% de ellos considera adecuado financiarse a través de créditos bancarios a empresas.
- Del total de los encuestados, el 48% de ellos considera adecuado financiarse a través de descuento de cheques de pago diferido.
- Del total de los encuestados, el 13% de ellos considera adecuado financiarse a través de créditos para financiación de exportación – importación.
- Del total de los encuestados, ninguno de ellos considera adecuado financiarse a través de financiamiento de capacitación para pymes.
- Del total de los encuestados, el 73% de ellos considera adecuado financiarse a través de programas estatales.

Ixchop (2014) en su tesis fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la Masatenango. Tuvo por objetivo identificar cuáles son las fuentes del financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Masatenango, la investigación fue de tipo cuantitativo, porque utilizó métodos estadísticos de nivel descriptivo y de diseño no experimental. El recojo de información tuvo como preámbulo a la investigación se elaboró un censo, en el que se pudo constatar que en la ciudad de Masatenango existen 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección. Para efecto de estudio se tomó el 100% de estas empresas. Censo: según Del Cid. Mendez y Sadoval (2011) indica que es el procedimiento de investigación propuesto para estudiar la totalidad de los elementos de una población – universo. Los resultados demuestran que el 100% de pequeños empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Masatenango,

conocen del tema fuentes del financiamiento en efecto se pudo constatar que el 37% ha acudido a instituciones financieras en busca de recursos económicos, mientras un 26% ha recibido financiamiento de parte de sus proveedores, el 5% a obtenido préstamos particulares y finalmente un 32% ha logrado autofinanciarse reinvertiendo sus utilidades. Con esto se confirma lo que dice Baca, (2006) que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital. Evidentemente los recursos financieros para toda empresa son una necesidad, por lo que el acceso a las fuentes de financiamiento debe ser cada vez menos complicada.

Alberca & Rodriguez (2013) realizó investigación sobre “el incremento de rentabilidad en la empresa el carrete”. Tuvo como objetivo general, mejorar la rentabilidad de la empresa el carrete, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de las empresas, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado la investigación fue nivel cuantitativo. Para lo cual su justificativo principal fue dar a conocer las principales falencias de la misma y proporcionar soluciones adecuadas para que la empresa logre finiquitar con los agravantes que imposibilitan su progreso para que de esta manera se pueda incrementar su Rentabilidad con una mejor organización logrando una ventaja en el punto que la empresa es mucho más sostenible en el tiempo, en esta línea de negocio posee un potencial crecimiento en la cual se deben ejecutar acciones específicas para asegurar la obtención de los resultados.

Bustos (2013) en su tesis de licenciatura “fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”; realizado en México. Tuvo por objetivo desarrollar la investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las Mype (micro, pequeñas y medianas empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta en tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento, la mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencias entre empresas del sector en el que opera, aunado a que ellos afirman la sencillez de la entrada de nueva competencia. Uno de los principales organismos institucionales encargado de abatir los índices de precariedad económica en distrito Federal es el fondo para el desarrollo social de la ciudad de México (FONDESOC). Con una estructura orientada hacia el otorgamiento del fondo público a los sectores sociales más necesitados, FONDESOC ha llegado a representar en los últimos años la contraparte de todo el problema económico, de pobreza o de desempleo que enfrenta a una ciudad de México. Dicho fondo de desarrollado en 2002 como un fideicomiso público descentralizado y, a su vez, como parte de su secretaria de desarrollo económico (SEDECO), un fondo dentro del marco operativo de la SEDECO mas propiamente dicho.

b) Antecedentes Nacionales

Cruz (2016) En su tesis “caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mype del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Rosatoro (cuadra 3-9) en el distrito de san Luis, provincia y departamento de Lima, periodo 2014-2015” tuvo por objetivo describir las principales características del

financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Rosa toro (cuadra 3-9) en el distrito de san Luis, provincia y departamento de Lima periodo 2014-2015. La investigación de tipo descriptiva; presenta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental; teniendo como enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mype del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Roa toro (cuadra 3-9) en el distrito de san Luis, provincia y departamento de Lima periodo 2014-2015?, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 21 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro restaurantes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas. Obteniéndose los siguientes resultados: en cuanto en cantidad de los trabajadores, se tiene el 80.95% de las Mype tiene entre 6 a 10 trabajadores. Esta respuesta es coherente con la realidad de las empresas de este rubro, pues estas son intensivas en mano de obra para tener una atención rápida y esmerada.

Regalado (2016) Tesis de titulación “el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro Y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote 2014, tuvo como objetivo general determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo obtuvo el siguiente resultado: establece que, al hacer un uso eficiente, racional y una buena distribución de los recursos obtenidos a través del financiamiento adecuado el negocio, tendrá oportunidades de invertir, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa.

Garcia (2016) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mycro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas, del distrito de callería periodo 2015. La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las Mycro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas del distrito de callería periodo 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo nivel descriptivo, diseño no experimental para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mype de una población de 50, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas relacionadas a la investigación cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento de los bancos quienes financian con créditos personales y con hipotecas. El 30% tiene el grado de instrucción secundaria completa, el 10% tiene ninguno, el 30% posee superior universitario completa.

Infante (2013) Tesis de titulación “caracterización del financiamiento, la capacitación, la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2011 - 2012. Ha tenido por objetivo determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mycro y pequeñas empresas de sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2011 - 2012. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 7 Mype de una población de 14 empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería, periodo 2011 - 2012, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto al Financiamiento; En el

año 2011 el 67.5% iniciaron sus actividades con capital propio y el 32.5% con capital ajeno, el 80% de las Mycro y pequeñas empresas solicitaron créditos en los dos últimos años, de los que solicitaron un crédito, el 62.5% lo solicito en un banco y el 37% lo solicito a una CMAC, respecto a tasa de interés pagada por el préstamo el 41% pago una tasa de interés de 21% a 30% el 19% pago una tasa de 15% a 20%, el 6% pago del 31% a mas según el monto recibido y el 34% no sabe que tasa de interés está pagando.

Lupu (2016) en su Tesis para obtener su título profesional de contador público denominado: “caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicio rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016”. Ha tenido por objetivo describir las características de la rentabilidad y el financiamiento en las Mypes sector servicio rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogio una muestra de 15 Mypes de una población de 40 empresas del sector servicio, rubro restaurantes, 2016 a quienes se les aplico cuestionario de 11 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: respecto al financiamiento, cuando se a realizado el análisis del financiamiento de la Mype se encontró que el 73% de los empresarios a solicitado financiamiento bancario, así mismo cuando se analizó cuantas veces han solicitado financiamiento en un año el 73 %dijo que una vez y un 20 % dos veces al año, y cuando se les pregunto para que solicitaron su crédito el 56 % respondieron que el crédito al que accedieron fue para mejora del local; pero Vega, I. (2014) manifiesta que un 55.56% de los empresarios encuestados solicitaron crédito a las cajas rurales, un 66.67% acceden a crédito para comprar activos para su empresa y un 33.33% acceden a crédito para mejorar el local. Según Mena, P. (2014) el 53.33% de las

mype obtuvieron crédito y lo invirtieron en mejora del local y un 46.67% en capital de trabajo, Un 36,67% responden que las entidades bancarias les solicita garantías para entregarle un préstamo, según Gonzales, J. (2014) manifestó que el 36. % de los encuestados les solicitaron como garantía las últimas de su negocio. Además, un 46,67% abordo que el préstamo nunca fue acorto plazo, mientras que Gonzales, J. (2014) obtuvo que un 36% solicito crédito a corto plazo.

Vargas (2015) en su tesis titulada “caracterización de competitividad y rentabilidad de las Mype rubro autoboutique de la provincia de Talara, año 2015; tiene por objetivo general establecer las características de la competitividad y la rentabilidad de las Mype rubro autoboutique de la provincia de Talara, año 2015. La descripción fue descriptiva, y se logró el siguiente resultado De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada a los clientes de las MYPE rubro autoboutique de la provincia de Talara, se determinó en la tabla 4.1 que los clientes generalmente en un 33,1% cuentan con edades de más de 46 años, asimismo el 31,5% tienen edades comprendidas entre 36 a 45 años. Lo permite inferir que son personas adultas que cuentan con unidad móvil propia, por ende, la dedicación de tunear o personalizar su vehículo.

Kong & Moreno (2014) en su bachiller “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010 – 2012. Tuvo por objetivo general determinar la influencia de las fuentes del financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, en el periodo 2010 – 2012. La investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo escogió una muestra de 130 Mypes de una población de 130. Uso la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto al fuente de financiamiento presentan una gran diversidad a

las que puede acceder una MYPE. Según el análisis del distrito se evidencia que quien tiene mayor participación en el mercado es el Banco Micro financiero MI BANCO con un 28% de participación, seguido de los ahorros personales que representan el 23% como fuente de financiamiento en una MYPE. Por otro lado, la entidad bancaria tiene una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades Microfinancieras, tales como: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%), y entidades informales (11%)

A todo ello se constata que la mayor parte de emprendedores prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad, tal es el caso de Mi Banco, que el mercado Microfinanciero es una de las empresas que mayormente simplifica las barreras crediticias (documentación), del mismo modo las entidades microfinancieras están ingresando para tratar de abarcar la demanda de las microempresas.

Benites (2015) en su tesis “caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollería del Distrito de Huamachuco, 2015. Tuvo por objetivo determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollería del distrito de Huamachuco, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 Microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario. Un análisis sobre el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, del 100% de los encuestados el 60% de las MYPES cree que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad; el 20% de las MYPE no creen que mejore su rentabilidad y también 20% no precisa.

Medina & Mauricci (2014) en su investigación titulada “factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009 – 2013. Tuvo por objetivo demostrar que factores han influido más en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009 – 2013. La investigación fue de tpo descriptivo, para llevarla a cabo escogió en forma dirigida una muestra está conformado por la serie de datos de los Estados Financieros. En la literatura económica, aunque el término de la rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acción realizada, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

Agreda (2016) en su título “financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa de servicios Daniel E.I.R.L. de Chimbote, 2013. Tuvo por objetivo general, determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa de servicios Daniel E.I.R.L. de Chimbote, 2013. La investigación fue de diseño descriptivo – bibliográfico – documental y de caso, dado que la investigación ha sido bibiografica – documental y de caso, no hubo población tampoco muestra. Respecto a su objetivo establece que al hacer un uso eficiente, racional y una buena distribución de los recursos obtenidos a través de un financiamiento adecuado, el negocio tendrá oportunidades de invertir, lo que les permitirá

disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa. El dinero debe ser usado para el fin que fue solicitado. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura.

Razuri (2016) en su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, 2015. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 50 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto al financiamiento Las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 encuestadas son formales en un 100%. Lo cual es exigido por las instituciones financieras vigentes y las condiciones del mercado para el otorgamiento de créditos. Esta posición los convierte en potenciales clientes del sistema financiero. Lo que concuerda con los resultados encontrados por Seminario (2015), Luna (2015) y Aguilar (2016) quienes precisaron que el 100% de los encuestados son formales.

Castro (2016) en su tesis “incidencia de las fuentes del financiamiento en el desarrollo de las MYPES de sector metalmeccánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015. Tuvo por objetivo general determinar de que manera incide las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmeccánico

de la provincia de Trujillo en el periodo 2015. La investigación fue de tipo no experimental- descriptivo, para llevarse a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 25 microempresas de una población de 25, a quienes se les aplico un cuestionario de 10 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: respecto al financiamiento el 68% de las empresas encuestadas tienen conocimiento propio de las diversas fuentes de financiamiento que las entidades bancarias y no bancarias brindan a los microempresarios para el desarrollo de sus actividades, por el contrario el 32% de las empresas encuestadas, desconoce por temor a los altos intereses de los préstamos bancarios, así mismo según el conocimiento de orientación y políticas financieras, los micro y pequeñas empresarios respondieron que cuando solicitaron la fuente de financiamiento para sus operaciones, solo el 60% recibió la orientación y se agenciaron de las políticas financieras, las cuales resolvieron sus dudas en la mayoría de casos. Lo que no ha sucedido con el 40% de los encuestados, ya que no contaron con un préstamo o financiamiento especial por parte de dichas entidades.

c) Antecedentes locales

Nivin (2016) en su tesis “el financiamiento del comercio en el mercado informal de Challua de provincia de Huaraz periodo - 2015. Tuvo por objetivo general describir el financiamiento del comercio en el mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, periodo 2015. La investigación fue de tipo no experimental- descriptivo, para llevarse a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 141 comerciantes de una población de 223, a quienes se les aplico un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: respecto al financiamiento del 100%

de los encuestados nos indican que el 58% se utilizó el financiamiento interno, el 24% indica que no usaron el financiamiento interno. El 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 40% posee más de tres trabajadores permanentes.

Chauca (2016) tesis de titulación sobre “el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote 2014, tuvo por objetivo determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. La investigación ha sido bibliográfica – documental y de caso, no hubo población, tampoco muestra. Los resultados respecto a la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, a través de la utilización de los ratios pertinentes se ha demostrado que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de dicha empresa, como por ejemplo: en lo que respecta a la rentabilidad de los activos sobre inversión en el periodo 2015 con financiamiento, por cada sol de activo empleado se obtuvo cerca de 0.18 soles o una rentabilidad del 17.65% mientras que para el 2014, sin financiamiento, por cada solo de activo se obtuvo cerca de 0.12 soles o una rentabilidad de 11.76%. lo que nota que debido al financiamiento para el 2015 se produjo un incremento favorable en la rentabilidad de la empresa del caso, mostrando que existe una efectividad en la gerencia respecto al empleo del capital total; es decir, recursos propios y ajenos. Lo cual ha sido favorable teniendo en consideración que se hizo una inversión en la compra de mercaderías, en el último periodo a otro 5.89%. es decir, que con el financiamiento la empresa empleo sus activos de forma más eficiente y productiva.

Henostroza (2015) en su tesis sobre: el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Huaraz, 2014. Cuyo objetivo fue: determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en la MYPE sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Huaraz en el 2014, tipo de investigación cuantitativo de nivel descriptivo; diseño de investigación descriptivo simple no experimental transversal población 46 participantes y muestra 22 propietarios gerentes y/o administradores de MYPE de ferreterías, técnica encuesta, instrumento cuestionario estructurado. Resultados: Respecto al financiamiento: el 64% de encuestados que recurrieron al financiamiento con prestamistas, el 64% que adquirirían mercaderías con crédito comercial, el 55% que solicitaron financiamiento a corto plazo, el 64% que financiaron su MYPE con crédito a largo plazo y el 91% que hicieron prestamos en soles. Respecto a la rentabilidad: el 82% de encuestados que afirmaron que su MYPE tenía rentabilidad económica, el 68% que opinaron que su MYPE tenía rentabilidad financiera; el 59% opinaron que la participación en el mercado produce mayor rentabilidad, el 64% que afirmaron que la tasa de crecimiento del mercado ayuda a crecer más a su MYPE, el 77% afirmaron que la calidad de su producto generaba mayor rentabilidad, el 82% opinaron que el financiamiento obtenido influyo en la rentabilidad de su MYPE y el 68% opinaron que su MYPE tenía solvencia financiera. Se concluye que se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad en la MYPE sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Huaraz en el 2014; de acuerdo a los resultados empíricos y teóricos obtenidos se puede afirmar que el financiamiento a incidido directamente en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el 2014.

Según Robles (2015) en su tesis de titulación sobre: el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro agencias de información turística – Huaraz, 2014. Donde se propone como objetivo general de estudio: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en dicha empresa turística de Huaraz del periodo 2014. El diseño que utiliza en elaborar esta investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal; la población muestra estuvo conformado por 25 propietarios y/o representantes legales de las agencias de información turística, se operacionalizaron la variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento utilizado es el cuestionario elaborado por el investigador; con lo cual obtiene los siguientes resultados que el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Y llegando a establecer estas conclusiones que el financiamiento que obtienen estas PYME del sector de estudio es de un nivel medio y la rentabilidad que obtiene es solvente en este rubro de servicio.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías del Financiamiento

Es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Pérez, Capillo, 2011**).

Rivas & Rojas (2013) indica que los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente describen con la habilidad de acceder a financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de decidir por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos", creando que la tasa o el costo de dinero de ese préstamo disminuya para que el empresario se quede conforme, además el Estado apoya este tipo de movimiento cobrando menos impuesto a la renta.

Por lo tanto, antes de acceder a un canal de financiamiento, es importante que el empresario decida hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, el empresario tiene que saber o conocer de su capacidad de endeudamiento, para escoger por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De tal manera los plazos para para la amortización de la deuda, que puedan permitir las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis.

También el empresario tiene que investigar antes de tomar una decisión, si la entidad que le está brindando el financiamiento está siendo revisada por la SBS.

Las conformidades para conseguir financiamiento no están restringidas para el exterior del país, en nuestro país tenemos muchas entidades. "hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso".

El giro para la consulta, es secreto examinar también las alternativas de inversión. "El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión". Por esa razón, "hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades".

Las entidades cooperativas establecen una alternativa interesante, al igual que las cajas rurales, porque están facilitando en tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% a 2,5% anual, mientras que las entidades que son cooperativas de ahorro, crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%.

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

Según Gitman (1997) nos dice que las necesidades de financiamiento de una empresa de los requerimientos pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal.

- La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año.
- La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

Estrategia Dinámica de Financiamiento: fundamenta en que la empresa financie al menos sus necesidades temporales, y quizás algunas de sus necesidades permanentes, con fondos a corto plazo. El saldo restante es financiado con fondos a largo plazo.

2.2.2 Teoría de rentabilidad

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

Hay varias definiciones y opiniones relacionadas con el término rentabilidad. Según Gitman (1997) nos menciona sobre la rentabilidad que hay un vínculo entre ingresos y gastos generados por el uso de los activos de una empresa en actividades productivas. También nos dice que la rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia, a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Por otro lado, también tenemos a Aguirre (1997) que razona la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben

alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Según Sánchez (2002) la rentabilidad es un componente que se utiliza a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros para poder obtener ciertos resultados de una empresa. En el término lenguaje económica, aunque se manipula de aspecto muy variada, inciden muchas aproximaciones doctrinales en una u otra aspecto de la misma, también se denomina en sentido general la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo elaboran los capitales utilizados en el mismo.

En conclusiones, la rentabilidad es más notable en uno de las metas que se planea toda empresa para conocer el beneficio de la empresa de lo que invierte al producir una serie de funciones en un periodo determinado. Asimismo, se define, las decisiones del resultado que toda la administración de una empresa.

Sánchez (2002), nos habla sobre la importancia del análisis de la rentabilidad que llega partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se emprende un negocio, en la rentabilidad o beneficio unos fundamentan, otros en el crecimiento, en el equilibrio e incluso en el servicio a la colectividad, en el caso de todo análisis empresarial tienden a situarse el centro de la discusión en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Asimismo, Sánchez (2002) muestra en el análisis de la rentabilidad y análisis de la solvencia es entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras “devolución de principal y gastos financieros”, la consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento, y análisis de la estructura

financiera de la empresa con el propósito de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. También nos dice que la base del análisis económico financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad – riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 financiamiento

Se designa con el termino de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran 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.

El dinero prestado deberá devolverse en tiempo y forma

Cualquiera sea la metodología a través de la cual se logró el financiamiento, vale destacarse que el dinero prestado deberá volverse en tiempo y forma, según se haya prestado para que así eviten un problema con sus intereses.

También el financiamiento se describe a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo.

El Financiamiento Empresarial en el ámbito temporal: Varios autores muestran que las fuentes de financiamiento se dividen según los plazos. Que son:

- Fuentes de financiamiento a corto plazo
- Fuentes de financiamiento a largo plazo

Fuentes de Financiamiento a corto plazo

Las fuentes de financiamiento a corto plazo los autores la definen como: cualquier pasivo originalmente programado para ser rembolsado dentro de un año y son divididas en cuatro grupos principales.

Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo

Los autores nos indican en el Análisis de la rentabilidad de la empresa, asegura que la decisión de adquirir nuevos activos trae consigo el incremento del capital, por eso generalmente, los activos a largo plazo son financiados con capital a largo plazo.

Evolución de las finanzas

Las finanzas surgieron como un campo de estudios independiente. Se relacionaban solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital.

Las innovaciones tecnológicas provocaron la necesidad de más fondos lo que impulso el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento.

La depresión de los años 30, obligó a las finanzas a centrarse en lo quiebres, liquidaciones, etc.

Después de la llegada de computadora se pudieron aplicar a los problemas financieros herramientas analíticas poderosas.

En 1970 formularon el modelo de fijación de precios de opciones para la evaluación relativa de los derechos financieros. La existencia de un mercado de opciones permite al inversionista establecer una posición protegida y sin riesgos comprando acciones y al mismo tiempo estableció opciones sobre las acciones.

En los 90 tuvieron una función vital y estratégicas en las empresas.

Para determinar si se generaban riquezas deben conocer quienes quiénes aportan el capital que la empresa requiere para tener utilidades.

A medida que se integran los mercados financieros mundiales en forma creciente, el administrador debe buscar el mejor precio de las fronteras y a menudo con divisas. Ariel & Gonzales (2012).

Finanzas corporativas

El desarrollo más importante en el análisis de inversiones y la valoración de las empresas, es el ajuste de la teoría de valuación de opciones financieras a la valoración de las oportunidades de inversión que implican alta inseguridad y requieren por tanto de flexibilidad operativa y que se conoce como opciones reales (opciones sobre activos reales). Aswath, Damodaran, Moskowitz, Antikarov, Copeland & Lamothe (2005).

El análisis de opciones reales se ha ido fortaleciendo como la metodología más apropiada para la selección y evaluación de proyectos de inversión y la valoración de empresas, a partir de los supuestos teóricos de Black y Scholes debido a que las técnicas tradicionales de los flujos de caja descontados, tienden a inflavalorar las inversiones y asumen que éstas siguen un camino determinado sin contemplar los posibles cambios a futuro.

2.3.2 Rentabilidad

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

También define como la condición rentable y la capacidad de generar “beneficio, ganancia, provecho y utilidad”. La rentabilidad por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Rentabilidad económica

Se establece como indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, para que pueda precisarse el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, que establece con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

También la rentabilidad económica o de inversión es una medida, expresada a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

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

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, en la literatura lo llaman anglosajona return equity (ROE), es una medida, referida a un determinado tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Asimismo, puede considerarse una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y teóricamente según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Aparte de, una rentabilidad financiera insuficiente se admite una limitación por dos vías en el acceso o nuevos fondos propios.

- Primero, porque puede restringir la financiación externa. En este caso, la rentabilidad financiera debería estar en concordancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.
- Segundo, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa.

Asimismo, esto admite ciertos aspectos, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referente a la empresa y no al accionista, puesto que los fondos propios representan la participación de los socios en la empresa, en sentido justo el cálculo de la rentabilidad del accionista puede realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

Los indicadores de rentabilidad

Los indicadores relacionada a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que los originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable. (Guajardo, 2002). Puede manifestar entonces que la rentabilidad es preciso prestar atención al análisis, para que las empresas puedan sobrevivir, las empresas para sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, porque sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

Con respecto al cálculo de la rentabilidad, Brealey & Myers (1998) nos explican que los analistas financieros de una entidad manejan índices de rentabilidad para definir la habilidad de las empresas en el uso de sus activos.

Estrategias de rentabilidad

La empresa debe utilizar las siguientes estrategias para definir su política de calidad que determinará su rentabilidad:

- **Seguridad de uso:** Es la garantía del fabricante de que el producto funcionara bien y sin fallas por un tiempo determinado, y si en caso fallan tienen derecho a un reclamo. Chrysler en Venezuela, de la garantía más amplia a sus vehículos: dos años o cincuenta mil kilómetros, demostrando su confianza en la calidad de manufactura.
- **Cumplimientos de las especificaciones:** El grado en que el diseño y las características del movimiento se acercan a la norma deseada.
- **Durabilidad:** Es la medida de la vida operativa del producto, es decir, que pueda durar una cantidad de periodo. Por ejemplo, la empresa Ferrero's garantiza que los vehículos que ellos fabrican tienen el promedio de vida útil más alto y por eso su alto precio.

Existen 8 factores principales que influyen en la rentabilidad.

- Costos operativos
- Integración vertical
- Tasa del crecimiento del Mercado
- Calidad de producto/servicio
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Participación de mercado

- Productividad
- Intensidad de la inversión

Costos operativos

Los costos operativos en que incurren un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con el objetivo de realizar los procesos de producción, se denomina costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema.

También Los costos de operación son necesarios a fin de operar y mantener el sistema que se proyecta, de manera que se obtenga de éste los productos esperados, en las condiciones previstas durante la etapa de estudio y diseño.

Dentro de los costos de operación más importantes tenemos los siguientes:

- **Capacitación y promoción:** comprende toda la actividad a desarrollar para capacitar y transferir tecnología al personal técnico, profesional y gerencial que se desempeña en diferentes actividades todo.
La finalidad de capacitación y la transferencia de tecnología es mantener actualizado a todo el trabajador de diferentes actividades.
- **Materiales de consumo:** Son aquellos gastos en artículos de consumo, necesarios para el funcionamiento de la empresa, tales como: Combustibles y lubricantes de automóviles y camionetas al servicio de las oficinas de la planta, gastos de papelería impresa, artículos de oficina, etc.
- **Obligaciones y seguros:** Son aquellos gastos obligatorios para la operación de la empresa y convenientes para la dilución de riesgos a través de seguros que impidan una súbita descapitalización por siniestros.

- **Alquileres y/o depreciaciones:** Son aquellos que definen gastos de bienes muebles e inmuebles, así como servicios necesarios para el buen desempeño de las funciones ejecutivas, técnicas y administrativas de una empresa, tales como: rentas de oficinas y almacenes, servicios de teléfonos, etc.
- **Gastos técnicos y administrativos:** Son aquellos que significan la estructura ejecutiva, técnica y administrativa de una empresa, tales como. Jefes de compras, almacenistas, mecánicos, veladores, dibujantes, ayudantes, mozos de limpieza, envíos, etc.

Integración vertical

Alcanza todas las decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización.

Dichas decisiones de tres tipos:

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

Este conjunto de decisiones permite determinar a una empresa: Que bienes y capacidades forman parte de la empresa y que tipos de contratos se establecen con agentes externos.

Tasa de crecimiento del mercado

Es la manera en la que mide el proceso o atraso que observa un producto en el mercado en un tiempo determinado. Esto también tiene que ver, con el periodo de vida del producto, que se conceptualiza por ser el clásico tiempo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto.

Calidad de producto y servicio

La definición de la calidad de producto se puede adquirir de varias interpretaciones, pues que todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente. Sin embargo, la calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo.

Participación de mercado

Nos indican que los estudios de penetración y tamaño de mercado de las empresas contratantes de este tipo de estudios son principalmente negocios que venden a otras empresas en el área industrial, así como mercados donde no se dispone de investigaciones sectoriales.

También este estudio es realizado con la finalidad de obtener el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son resultados obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales.

Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores

Es una definición enteramente nueva que puede traducir en un nuevo artículo y/o servicio. También es un nuevo producto que puede ser fabricado o creado de muchas maneras. Pueden manifestarse simples cambios secundarios en un producto existente, y con ello pueden convertirlo en otro nuevo o se puede ofrecer un producto existente a nuevos mercados que lo considerarán nuevo. Únicamente podemos considerar nuevo un producto durante una etapa limitado.

Esto debe a la actitud de innovación que es una filosofía paralela a la del concepto de mercadotecnia.

Productividad

La productividad se puede definir como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el beneficio del recurso material y humano.

En la productividad para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad (o sus utilidades) es agregando su productividad en una empresa. El instrumento fundamental es importante señalar una mayor productividad en una empresa es la utilización de métodos, el estudio de mercado, tiempos y un sistema de pago de salarios.

La productividad en las máquinas y equipos se dice que está dada como parte de sus características técnicas. No así con el recurso humano o los trabajadores. Deben de considerarse factores que influyen. Al disminuir la ineficiencia, la productividad aumenta. La eficiencia es el límite de la productividad. La productividad óptima, es el nivel de eficiencia para el cual fue pretendido el proceso.

Intensidad de la inversión

Es una medida de eficacia con respecto a cuánto dinero una empresa necesita gastar para hacer dinero. Cuando invertimos estamos dando algo a alguien con el fin de obtener algo mejor. Se puede invertir de muchas maneras, invertir nuestro tiempo en una relación, la inteligencia en el trabajo o los fines de semana haciendo deporte para tener una buena salud.

Así como se puede invertir en cualquiera de estas situaciones esperando algo bueno a cambio, podemos invertir nuestro dinero en un fondo mutuo para poder asegurar un capital que nos avale mantener un nivel de vida en una etapa de retiro o hacer una realidad alguno de nuestros sueños hacia futuro.

Invertir dinero es poner el dinero en algún tipo de institución financiero, llamándose acciones, bonos, fondos mutuos, esperando más dinero a cambio. Representan colocaciones de dinero en las cuales una empresa espera obtener algún beneficio a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendos o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

Ratios financieras de rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar los resultados de la empresa con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden el nivel de eficiencia en la utilización de los activos de la empresa en relación a la gestión de sus operaciones. Para calcular los ratios tenemos los siguientes:

Margen de utilidad bruta: Esta ratio relaciona la utilidad entre ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada venta, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce o vende.

Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos.

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/o vende.

margen de utilidad neta: Es más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas mide el porcentaje de cada peso de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen el margen neto de la empresa tanto mejor.

Esta ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

Rendimiento sobre activos totales: Este indicador financiero de rentabilidad permite analizar y comparar la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada. El indicador permite también conocer el porcentaje por cada peso de ventas cuanto beneficio genera a la empresa.

Rendimiento sobre el patrimonio: mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor de propietario.

III. Hipótesis

Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la provincia de Huaraz – periodo 2017 son importantes.

IV. Metodología

4.1 El tipo y el nivel de la investigación

Tipo. – El trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo

Nivel. – El trabajo de investigación fue de nivel descriptivo, ya que se basó en la descripción de la principal característica del financiamiento y la rentabilidad.

4.2 diseño de la investigación

De acuerdo al enunciado del problema la investigación fue de tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se realizó con procedimientos estadísticos. Investigación cuantitativa, es el tratamiento de información que se obtuvo mediante la aplicación de técnicas e instrumentos, tales como encuesta, entrevistas u observación, cuyos resultados se pueden expresar en frecuencias, porcentajes o índices, son generalizables a sujetos o poblaciones con características similares de los sujetos o población (Torres, 2001).

El diseño que se utilizó en la investigación fue descriptivo simple – no experimental – descriptivo.

M \implies **O** = Dada una muestra realizar una observación.

Donde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad.

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, asimismo se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto

Descriptivo: Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables.

4.3 Población y Muestra

4.3.1 Población

Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolló el trabajo de investigación). La población del presente trabajo de investigación estuvo contemplada por un total de 12 propietarios y administrativos.

4.3.2. Muestra.

Es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño. La muestra estuvo conformada por 12 propietarios y administrativos, las mismas que representaron el 100% del ámbito en exposición.

4.3 definición y operacionalización de las variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio .	Fuente de financiamiento	- Internas - Externas	¿Ud. utilizó financiamiento interno para su micro empresa? ¿Ud. utilizó financiamiento externo para su micro empresa?
		Los instrumentos financieros	- La línea de crédito - La cuenta corriente - El descuento	¿Ud. utilizó la línea de crédito como instrumento financiero? ¿Ud. abrió una cuenta corriente como instrumento financiero? ¿Ud. solicito líneas de descuento como instrumento financiero?
		Fuente de financiamiento formal	- Bancos Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) Caja Rural de Ahorro de ahorro y crédito Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)	¿Ud. recurre a los bancos como fuente de financiamiento? ¿Ud. solicito a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar su agencia de viajes? ¿Ud. recurrió a la caja rural de ahorro y crédito para financiar su mico empresa? ¿Ud. solicito crédito a la empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa para su financiamiento?
		Fuente de financiamiento informal	Agiotistas o prestamistas profesionales - Juntas - Comerciantes - Ahorros Personales	¿Ud. recurrió a un agiotista o prestamista profesional para solicitar su crédito? ¿Ud. participó en las juntas de financiamiento informal? ¿Ud. solicito a los comerciantes para financiar su micro empresa? ¿Ud. financió su micro empresa con ahorros personales?
Rentabilidad	Es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir obtener más ganancias que perdidas en un campo determinado.	Rentabilidad	Margen de utilidad bruta	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas
			Margen de Utilidad Neta	<u>Utilidad Neta</u> Ventas
			Rendimiento sobre Activos Totales	<u>Utilidad Neta</u> Activos Totales
			Rendimiento sobre el Patrimonio	<u>Utilidad Neta</u> Capital social

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnica

Encuesta: fue una técnica que permitió la formulación de interrogantes o ítems de acuerdo a las variables o indicadores de estudio; cuya finalidad es la colección de datos de la realidad.

4.4.2. Instrumento

Cuestionario estructurado, fue una herramienta básica formulada por el responsable de la investigación, para la recolección de datos de la muestra de estudio.

4.5. Plan de análisis

En el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo, en este caso tendremos que usar el programa de Microsoft Excel para la tabulación y procesamiento de los datos que obtendremos en las encuestas que se realizó; en el cual se presentó tablas de frecuencia, figuras circulares, realizando análisis de fuente, etc

4.6 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>GENERAL: ¿Cómo es el</p> <p>Financiamiento y</p> <p>Rentabilidad de las</p> <p>micro y pequeñas</p> <p>empresas del sector</p> <p>servicio - rubro</p> <p>lavandería de la</p> <p>Provincia de Huaraz –</p> <p>2017</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la Provincia de Huaraz – 2017</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <p>Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la Provincia de Huaraz – 2017</p> <p>Analizar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la Provincia de Huaraz – 2017</p>	<p>El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro lavandería de la Provincia de Huaraz – 2017 es importantes</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACION Enfoque cuantitativo</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACION Descriptivo</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACION Descriptivo simple – no experimental – transversal</p> <p>UNIVERSO Y MUESTRA</p> <p>Universo: 12 propietarios y administradores</p> <p>Muestra: 6 propietarios y administradores</p> <p>PLAN DE ANLISIS Estadística descriptiva</p> <p>PRINCIPIOS ETICOS</p>

4.7 Principios éticos

En el desarrollo de la presente investigación se tomaron en cuenta el principio del consentimiento informado, confidencialidad, respeto a las personas, privacidad y honestidad. Se informó al entrevistado nuestras intenciones, objetivos, la naturaleza de nuestra investigación y su libre voluntad para su cooperación en la entrevista.

La información que nos habilitan será sumamente confidencial y no serán divulgados para el mal uso de estos que vayan en contra de las políticas de la empresa. Se representan los derechos de autor para evitar el cualquier conflicto de intereses, referenciado toda la información extraída en el proceso de recolección de datos, de la misma forma se representan la integridad del contenido para no tergiversar la información. Al realizar la entrevista se protegerán la privacidad de los participantes evitando formular cuestionarios que consideren impertinentes. La honestidad es importante en la presente investigación, donde se tomarán la información válida y confiable que contribuyan al logro del objetivo.

Respeto por las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor participantes que sujetos, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa través del proceso de consentimiento informado, que e detalla más adelante.

Beneficencia.

Hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social de encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, personal o científico de la investigación. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de maleficencia.

Justicia.

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con todos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a eso beneficios.

Realización responsable de la investigación.

Una investigación es un proceso sistemático que busca desarrollar conocimiento generalizable. Que sea sistemático se refiere que recurre a una metodología organizada y estructurada.

Que el conocimiento sea generalizable se refiere a que se aplica a un grupo más amplio del que participó en la investigación.

En la investigación se recurre a personas de las que se tiene una información personal identificable y que suministran datos. Son los participantes (mejor participante que sujeto)

Estos datos se consiguen interviniendo en l participante o en su entorno, o bien interaccionado con el participante.

V. Resultados

5.1 Resultados

Del financiamiento

Tabla 1

Usó financiamiento interno para su microempresa

Financiamiento interno	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	34
No	7	58
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas establece que si uso los representantes legales para su micro empres en un 34% que es igual a 4 mientras que no utilizaron en un 58% que es igual a 7 y el 8% no respondieron.

Tabla 2

Usó financiamiento externo para su microempresa

Financiamiento externo	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	67
No	3	25
no responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales usaron del financiamiento externo en un 67% que es igual a 8, por lo contrario, no uso en un 25% que es igual a 3, mientras que en un 8% no respondieron.

Tabla 3

Empleó la línea de crédito como instrumento financiero

Línea de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	25
No	8	67
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales usaron de la línea de crédito como instrumento financiero en un 25% que es igual a 3, mientras que en un 67% que es igual a 8 no usó, y el 8% no respondió.

Tabla 4

Usó de la cuenta corriente como instrumento financiero

Cuenta corriente	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	67
No	3	25
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales no usaron de la cuenta corriente como instrumento financiero en un 25% que es igual a 3, por lo contrario, el 67% que es igual a 8 sí usaron de la cuenta corriente, y no respondieron en un 8%.

Tabla 5

Solicitud de líneas de descuento como instrumento financiero

Líneas de descuento	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	75
No	2	17
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype**Interpretación:**

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron de líneas de descuento como instrumento financiero en un 75% que es igual a 9; y no solicitaron en un 17% que es igual a 2; no respondieron en un 8%.

Tabla 6

Solicitud a los bancos como fuente de financiamiento

Solicitud a los Bancos	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	42
No	6	50
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype**Interpretación:**

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestada se establece que los representantes legales de la empresa solicitaron a los bancos como fuente de financiamiento en un 42% que es igual a 5; mientras que el 50% que es igual a 6 no; y en un 8% no respondieron

Tabla 7

Solicitud a caja municipal de ahorro y crédito para financiar su microempresa

Solicitud a caja municipal de ahorro y crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	67
No	3	25
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales de la empresa solicitaron a caja municipal de ahorro y crédito para financiar su micro empresa en un 67% que es igual a 8, mientras que en un 25% que es igual a 3 no solicitaron y en un 8% no respondieron.

Tabla 8

Solicitud a la caja rural de ahorro y crédito para financiar su microempresa

Solicitud a caja rural de ahorro y crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	67
No	3	25
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales de la empresa solicitaron a caja rural de ahorro y crédito para financiar su micro empresa en un 67% que es igual a 8, mientras lo contrario que en un 25% que es igual a 3 y solo en un 8% no respondieron.

Tabla 9

Solicitud de crédito a EDPYME

Solicitud de crédito EDPYME	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	58
No	4	34
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype**Interpretación:**

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron de crédito EDPYME en un 58% que es igual a 7, en un 34% que es igual 4 no solicitaron y solo 1 no respondieron; su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

Tabla 10

Solicitud a un prestamista profesional para el crédito

Solicitud a un prestamista	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	25
No	8	67
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype**Interpretación:**

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron a un prestamista profesional para el crédito en un 25% que es igual a 3, mientras que en un 67% que es igual a 9 y en un 8% no responde.

Tabla 11

Participación en las juntas de financiamiento informal

Financiamiento informal	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	25
No	8	67
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales participaron en las juntas de financiamiento informal en un 25% que es igual a 3, no participaron en un 67% que es igual a 8, y no respondió un representante legal.

Tabla 12

Solicitud a comerciantes para financiar su microempresa

Solicitud a comerciante	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	17
No	9	75
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron a comerciantes para financiar su micro empresa en un 17% que es igual a 2, mientras que en 75% que es igual a 9 no solicitaron, y no respondieron en un 8%.

Tabla 13

Financiamiento de su microempresa con ahorros personales

Ahorros personales	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	50
No	5	42
No responde	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Interpretación:

Se observa en la tabla que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales financiaron de su micro empresa con ahorros personales en un 50% que es igual a 6, mientras que en un 42% no, y no respondieron en un 8%.

De la rentabilidad

1. Margen de utilidad bruta

Margen de utilidad bruta		
$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{38,248.81}{96,974.77}$	0.39%

2. Margen de utilidad neta

Margen de utilidad neta		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{26,774.81}{96,974.81}$	1.43%

3. Rendimiento sobre activos totales

Rendimiento sobre activos totales		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{26,774.81}{79,629.32}$	0.34%

4. Rendimiento sobre el patrimonio

Rendimiento sobre patrimonio		
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital social}}$	$\frac{26,774.81}{10,000.00}$	2.68%

5.2 Análisis de resultado

Respecto al financiamiento

Tabla 1:

En la tabla y figura 1 se observa que de los 12 representantes legales de las empresas lavanderas encuestadas, que representa el 100%, el 34% usaron el financiamiento interno, mientras tanto que no utilizaron son el 58% y el 8% no respondieron. Los resultados obtenidos contrastan con el estudio realizado por Infante (2014) quien además define la financiación como: la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla, es por ello analiza la financiación desde el marco interno.

Tabla 2:

De la tabla y figura 2 podemos determinar que los micro empresarios de este rubro accedieron al financiamiento externo en un 67% que es igual a 8 encuestados, al contrario, no usaron el financiamiento externo en un 25% que es igual a 3 encuestados, mientras el 8% no respondieron. La investigación concuerda con el estudio con Infante (2014) donde analiza desde el marco externo y define a la financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla.

Tabla 3:

En la tabla y figura 3 podemos observar que los representantes legales usaron de la línea de crédito como instrumento financiero en un 25% que es igual a 3 encuestados, mientras que un 67% que es igual a 8 encuestados no usaron la línea de crédito, y el 8% no respondió. Para Kong & Moreno (2014) estos mecanismos de financiamiento permiten a la empresa obtener el dinero necesario para iniciar el

negocio o aumentar la capacidad de producción. Y la mayoría de emprendedores prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad.

Tabla 4:

En la tabla y figura 4 se establece que el 25% de los empresarios del rubro no usaron la cuenta corriente como instrumento financiero, al contrario el 67% que es igual a 8 si usaron la cuenta corriente, y no respondieron en un 8%. Castro (2016) señala que la cuenta corriente es una opción para manejar transacciones de dinero de una bancaria.

Tabla 5:

En la tabla y figura 5 podemos observar que los empresarios del rubro solicitaron líneas de crédito de descuento como instrumento financiero en un 75% que es igual a 9 encuestados; y no solicitaron en un 17% que es igual a 2 encuestados; no respondieron en un 8%; debemos tener cuidado en el manejo de las cifras muy altas cuando no tenemos certeza de nuestra capacidad de pago, pues podría afectar nuestra línea de crédito futura. Este resultado tiene estudios similares obtenidos por Lupu (2016), según sus resultados del financiamiento: el 100% de los administradores dijeron que el financiamiento obtenido es a través de préstamos de entidades financieras.

Tabla 6:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales de las empresas solicitaron a los bancos como fuente de financiamiento en un 42% que

es igual a 5; mientras que el 50% que es igual a 6 encuestados no; y en un 8% no respondieron. Este resultado tiene estudios similares obtenidos por Lupu (2016), según sus resultados del financiamiento: el 100% de los administradores dijeron que el financiamiento obtenido es a través de préstamos de entidades financieras.

Tabla 7:

De los datos obtenidos podemos precisar que el 67% de los representantes legales de las empresas solicitaron financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito para impulsar su micro empresa, mientras que un 25% que es igual a 3 encuestados no solicitaron y en un 8% no respondieron. Lo que concuerda con Robles (2015) en su resultado de financiamiento indica que los 68% encuestados manifestaron de haber solicitado a la caja municipal de ahorro y crédito

Tabla 8:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales de la empresa solicitaron a caja rural de ahorro y crédito para financiar su micro empresa en un 67% que es igual a 8 encuestados, mientras que el 25% que es igual a 3 encuestados y solo en un 8% no respondieron. Esta investigación concuerda con Kong & Moreno (2014), Según el análisis la entidad bancaria tiene una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades Micro financieras, tales como: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%), y entidades informales (11%)

Tabla 9:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales solicitaron de crédito EDPYME en un 58% que es igual a 7 encuestados si solicitaron, en un 34% que es igual 4 encuestados no solicitaron y en un 8% no

respondieron que es igual 1 encuestado; su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la micro y pequeña empresa Kong & Moreno (2014)), nos dice que la entidad bancaria tiene una participación de 17% y en menor proporción está la participación de la entidad micro financiera que es EDPYME (5%).

Tabla 10:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales solicitaron a un prestamista profesional para el crédito en un 25% que es igual a 3 encuestados, mientras que el 67% que es igual a 8 encuestados y en un 8% no responde. Esta investigación es similar a Henostrza (2015), en su resultado respecto al financiamiento el 64% de encuestados recurrieron al financiamiento con prestamistas profesionales.

Tabla 11:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales participaron en las juntas de financiamiento informal en un 25% que es igual a 3 encuestados, no participaron en un 67% que es igual a 8 y no respondieron un representante legal que es 8%. Esta investigación es similar a Robles (2015), en su resultado del financiamiento el 68% de encuestados no participaron en las juntas de financiamiento informal.

Tabla 12:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales solicitaron a comerciantes para financiar su micro empresa en 17% que es igual a 2 encuestados, mientras que en 75% que es igual a 9 encuestados no solicitaron y no respondieron en un 8%. Lo que no concuerda con Razuri (2016) sobre

financiar su micro empresa en mayor cantidad mejora el capital de trabajo y rentabilidad.

Tabla 13:

De los datos obtenidos podemos precisar que los representantes legales financiaron de su micro empresa con ahorros personales en un 50% que es igual a 6, mientras que en un 42% no, y no respondieron en un 8%. Esta investigación es similar a Regalado (2016).

Respecto a la rentabilidad

1. El margen de utilidad bruta nos indica el saldo de la ganancia disponible para afrontar los gastos administrativos y ventas de la micro y pequeña empresa, y la ganancia de margen de utilidad bruta es de 0.39% para el año 2017. Este resultado guarda relación con sus resultados de Benites (2015). En su investigación sobre: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollería del Distrito del Huamachuco, 2015. Donde obtuvo como resultados el 60% considera que el financiamiento a mejorado la rentabilidad de su micro y pequeña empresa y el 20% de las Mypes no creen que ha mejorado su rentabilidad, la rentabilidad patrimonial tuvo un aumento al año anterior y para el año 2013 fue de 1.09%. como margen de ganancia bruta obtuvo el 2.07% por lo que las Mype del sector servicio rubro pollerías del Distrito de Huamachuco, 2015 son muy rentable.

2. El margen de utilidad neta es el margen de ganancias que espera la empresa por una venta realizada, y el margen de ganancia neta para el año 2017 fue de 1.43%. por lo tanto, este resultado es coherente con su investigación de Chauca (2016) que realizó sobre: El financiamiento y su influencia de la

rentabilidad de los micro y pequeños del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote 2014. Donde se muestra el aumento de sus ventas e un 0.18%, esto se logró mediante los préstamos que obtuvieron de las entidades bancarias, para invertir más capital y así tener más producción para que sean más rentables.

3. El rendimiento sobre activos totales muestra la eficiencia en el uso de los activos de la empresa, por lo que la rentabilidad de activos fue de 0.34% para el año 2017. Dicho resultado se relaciona con sus resultados de Lupu (2016) en su tesis presentó sobre: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicio rubro restaurantes del Distrito de Tumbes, 2016. Donde obtuvo como resultados, un 10% de crecimiento de liquidez en las ventas de insumos y agrícolas tuvieron resultados positivos, los activos de la empresa para el siguiente año aumentaron el 10.56% lo que refleja que las Mype tienen aumento debido a que el rubro investigado hay mejoras, son muy rentables y tienen buena productividad de capital.

4. El rendimiento sobre el patrimonio mide la productividad de los capitales propios de la empresa, el patrimonio de la empresa está representado en un 2.68% para el año 2017. Dicho resultado es parecido a sus resultados de Chauca (2016) en su estudio investigó sobre: El financiamiento y su influencia de la rentabilidad de los micro y pequeños del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote 2014. Obtuvo los siguientes resultados respecto a la rentabilidad el 60% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que la capacitación ha mejorado la utilidad de su empresa, la utilidad patrimonial tuvo un aumento al año anterior.

VI. Conclusiones

- Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías, en la provincia de Huaraz, 2017; el 100% de las Mype encuestadas. Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son medios, a su vez manifestaron que no usaron financiamiento interno para su microempresa en un 58%. El 67% usó del financiamiento externo para su micro empresa. El 25% obtuvieron de la línea de crédito como instrumento financiero. El 67% usaron de la cuenta corriente como instrumento financiero. El 75% solicitaron de líneas de descuento como instrumento financiero. El 50% no solicitaron a los bancos como fuente de financiamiento. El 67% solicitaron a caja municipal de ahorro y crédito para financiar de su micro empresa. El 25% no solicitaron a la caja rural de ahorro y crédito para financiar su micro empresa. El 34% no solicitaron de crédito EDPYME. El 25% solicitaron a un prestamista profesional para el crédito. El 67% no participaron en las juntas de financiamiento informal. El 17% solicitaron a comerciantes para financiar su micro empresa. El 47% no financiaron de su micro empresa con ahorros personales. Con lo que se puede verificar que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro Lavanderías, de la ciudad de Huaraz corresponden a un nivel medio, tal y como informan los propietarios de las micro y pequeñas empresas.

- Se ha analizado sobre la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro lavanderías de la Provincia de Huaraz, 2017, el 0.39% es la margen de utilidad bruta, el 1.43% es el margen de utilidad neta, es decir, de las ventas que realiza la empresa, el rendimiento sobre el patrimonio de las

micro y pequeñas empresas como índice muestra el 0.34%, y el 2.68% muestra el rendimiento sobre activos totales. Estos porcentajes de la rentabilidad muestran las ganancias que tiene y con ello puede autofinanciarse. Se concluye que las ventas que realizan están representadas significativamente y también se observa que su rentabilidad patrimonial tiene un incremento severo porque al realizar sus ventas están obteniendo buenas ganancias.

- Queda determinado que tanto el financiamiento, así como la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas al servicio de lavanderías en Huaraz durante el año 2017, presentan características propias conforme se ha descrito en cada una de las variables, acorde a la información recolectada en la prueba empírica y su respectiva contrastación con los datos teóricos procedentes de los estudios realizados por otros investigadores y el sustento teórico que lo fundamenta.

VII. Recomendaciones

- Las empresas lavanderas, deben financiar sus actividades mediante la capitalización de sus utilidades a fin de no incurrir en mayores gastos financieros producto de los préstamos bancarios, cuyo costo es muy elevado en nuestro país, especialmente en estos últimos años; para ello, los propietarios y/o administradores de estas empresas de lavandería deben realizar el análisis respectivo en lo concerniente al aspecto económico, financiero y contable para dinamizar su economía.
- En cuanto a la rentabilidad, se recomienda efectuar un estudio pormenorizado de sus costos, así como también de brindar un valor añadido a sus servicios a fin de elevar los niveles de rentabilidad del negocio, para que los propietarios se sientan motivados a continuar en este rubro empresarial, brindando más oportunidades laborales a la población, contribuyendo con sus impuestos para el Estado y dinamizando la economía en general.

Referencias bibliográficas

- Agreda, H. (2016).** *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa de servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote 2013.*
- Alberca, L. & Rodriguez, L. (2013).** *Incremento de rentabilidad en la empresa el carrete. Ecuador. recuperado de:*
file:///C:/Users/liz%20tuya/Downloads/T-UCE-0005-140.pdf
- Amadeo, A. (2013).** *Detrminación del comportamineto de las actividades financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Recuperado de:*
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Benites, M. (2015).** *Caracterizacion del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollerías del distrito de Huamachuco, 2015. Trujillo - Perú.*
- Bustos, G. (2013).** *Fuentes del financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medians empresas. Mexico D.F. Recuperado de:*
http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf
- Castro, C. (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. Trujillo - Peru.*
- Chauca, R. (2016).** *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. CHimbote, 2014. Chimbote - Perú.*

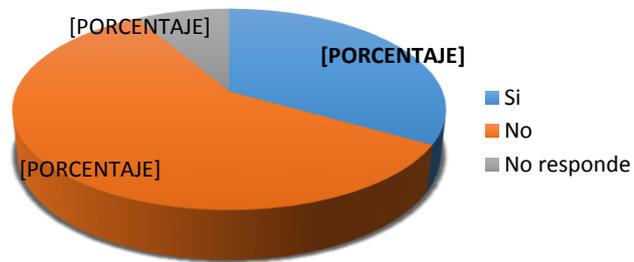
- Cruz, H. (2016).** *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Rosa toro (cuadra3-9) en el Distrito San Luis provincia y Departamento Lima, periodo 2014-2015. Lima - Peru.*
- Garcia, S. (2016).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del Distrito de Calleria, periodo 2016. Pucalpa - Peru.*
- Gitman. (1997).** *Teoría de financiamiento. Recuperado de:*
<https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>
- Infante, M. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería del Distrito Sullana, 2013 2014. Sullana - Perú. Recuperado de:*
<https://es.scribd.com/document/238372419/Caracterización-del-financiamiento-la-capacitación-y-la-rentabilidad-de-las-MYPE-del-sector-comercio-rubro-venta-de-artículos-de-Ferreterías-del-Di>
- Ixchop, A. (2014).** *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango. Quetzaltenango. recuperado de:*
<http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Kong, R. & Moreno, Q. (2014).** *Influencia de las fuentes de financiamiento en desarrollo de las mypes del Distrito de San José - Lambayeque en el periodo 2010-2012. Chiclayo - Perú.*
- Lupu, A. (2016).** *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de mypes del sector servicios - rubro restaurants, Distrito de Tumbes, 2016. Tumbes Perú.*

- Medina, R. & Mauricci, G. (2014).** *Factores que influyen en la rentabilidad por linea de negocio en la clinica Sanchez Ferrer en el periodo 2009 - 2013.*
Trujillo - Perú
- Modigliani, M. (1958).** *Teoria de financiamiento.* Recuperado de:
<https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>
- Nivin, D. (2016).** *El financiamiento del comercio en el mercado informal de Challua de la Provincia de Huaraz, periodo, 2015.* Huaraz - Perú.
- Razuri, J. (2016).** *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.* Piura - Perú.
- Regalado, CH. (2016).** *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. CHimbote 2014.* CHimbote - Peru. Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/>
- Rodriguez, J. (s.f.).** *Factores de rentabilidad.* Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras.shtml>
- Vargas, C. (2015).** *Caracterización de competitividad y rentabilidad de las mype rubro Autoboutique de la Provincia de Talara, año 2014.* Piura - Perú.

ANEXOS

Tabla 1

Usó financiamiento interno para su microempresa



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

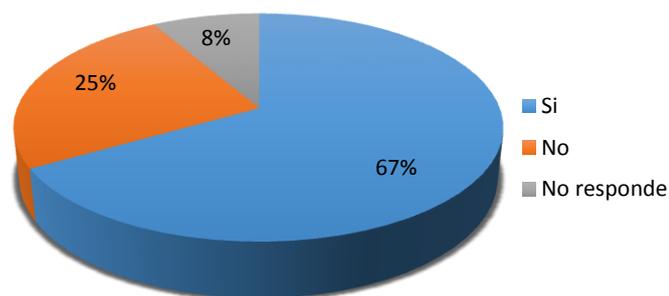
Figura 1. Financiamiento interno para su microempresa

Fuente. Tabla 1

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas establece que si uso los representantes legales para su micro empres en un 34% que es igual a 4 mientras que no utilizaron en un 58% que es igual a 7 y el 8% no respondieron.

Tabla 2

Usó financiamiento externo para su microempresa



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

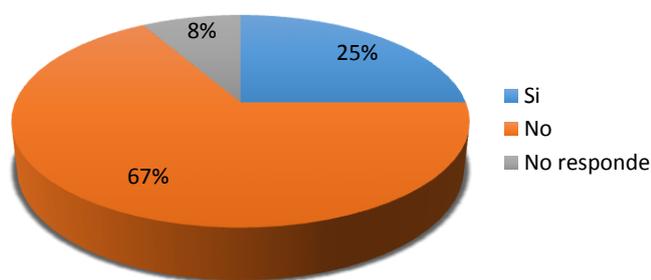
Figura 2. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 2

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales usaron del financiamiento externo en un 67% que es igual a 8, por lo contrario, no uso en un 25% que es igual a 3, mientras que en un 8% no respondieron.

Tabla 3

Empleó la línea de crédito como instrumento financiero



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

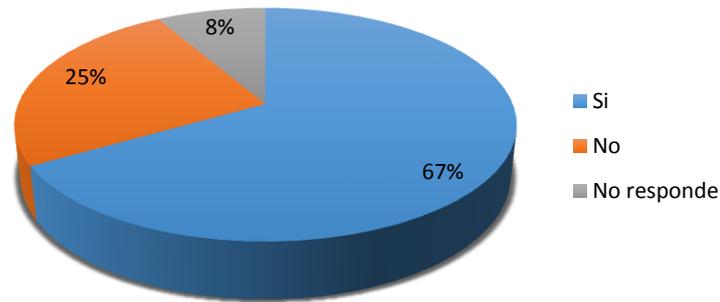
Figura 3. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 3

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales usaron de la línea de crédito como instrumento financiero en un 25% que es igual a 3, mientras que en un 67% que es igual a 8 no usó, y el 8% no respondió.

Tabla 4

Usó de la cuenta corriente como instrumento financiero



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

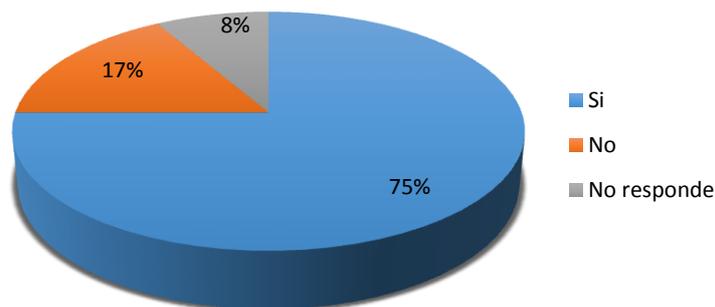
Figura 4. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 4

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales no usaron de la cuenta corriente como instrumento financiero en un 25% que es igual a 3, por lo contrario, el 67% que es igual a 8 sí usaron de la cuenta corriente, y no respondieron en un 8%.

Tabla 5

Solicitud de líneas de descuento como instrumento financiero



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

Figura 5. Financiamiento interno para su micro empresa

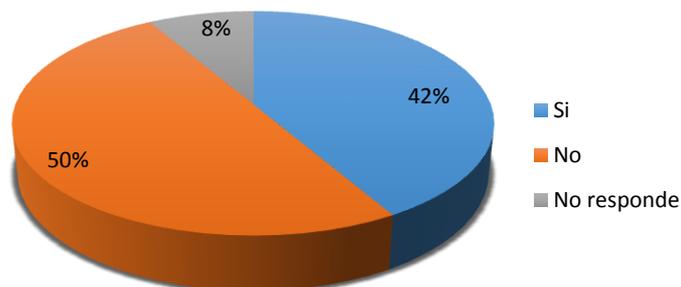
Fuente. Tabla 5

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron de líneas de descuento como instrumento

financiero en un 75% que es igual a 9; y no solicitaron en un 17% que es igual a 2; no respondieron en un 8%.

Tabla 6

Solicitud a los bancos como fuente de financiamiento



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

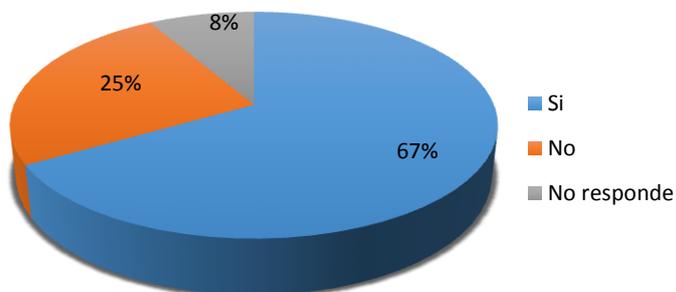
Figura 6. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 6

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestada se establece que los representantes legales de la empresa solicitaron a los bancos como fuente de financiamiento en un 42% que es igual a 5; mientras que el 50% que es igual a 6 no; y en un 8% no respondieron.

Tabla 7

Solicitud a caja municipal de ahorro y crédito para financiar su microempresa



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

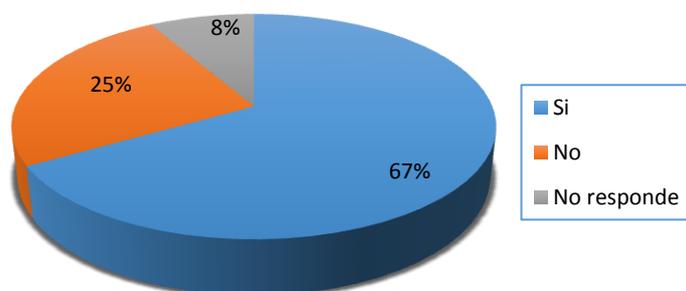
Figura 7. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 7

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales de la empresa solicitaron a caja municipal de ahorro y crédito para financiar su micro empresa en un 67% que es igual a 8, mientras que en un 25% que es igual a 3 no solicitaron y en un 8% no respondieron.

Tabla 8

Solicitud a la caja rural de ahorro y crédito para financiar su microempresa



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

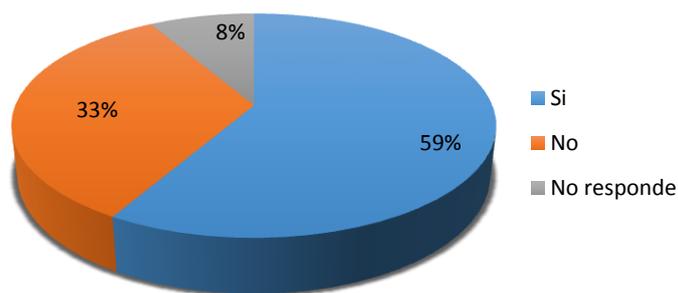
Figura 8. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 8

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales de la empresa solicitaron a caja rural de ahorro y crédito para financiar su micro empresa en un 67% que es igual a 8, mientras lo contrario que en un 25% que es igual a 3 y solo en un 8% no respondieron.

Tabla 9

Solicitud de crédito a EDPYME



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

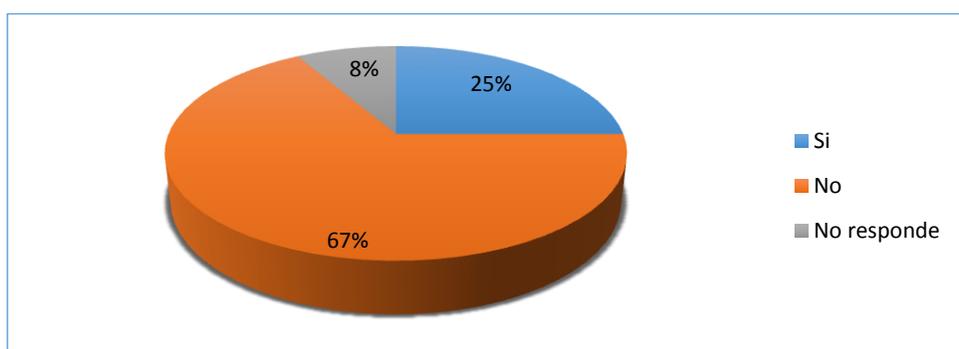
Figura 9. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 9

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron de crédito EDPYME en un 59% que es igual a 7, en un 33% que es igual 4 no solicitaron y solo 1 no respondieron; su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

Tabla 10

Solicitud a un prestamista profesional para el crédito



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

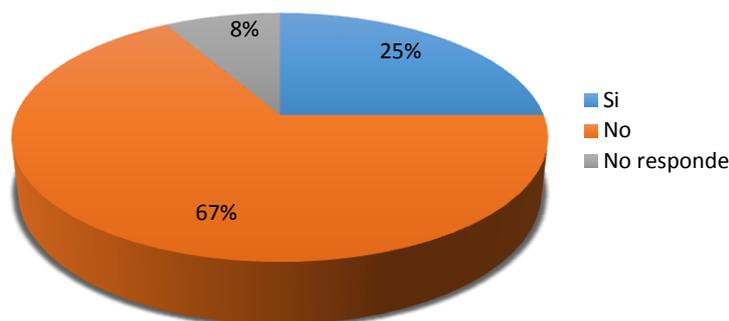
Figura 10. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 10

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron a un prestamista profesional para el crédito en un 25% que es igual a 3, mientras que en un 67% que es igual a 9 y en un 8% no responde.

Tabla 11

Participación en las juntas de financiamiento informal



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

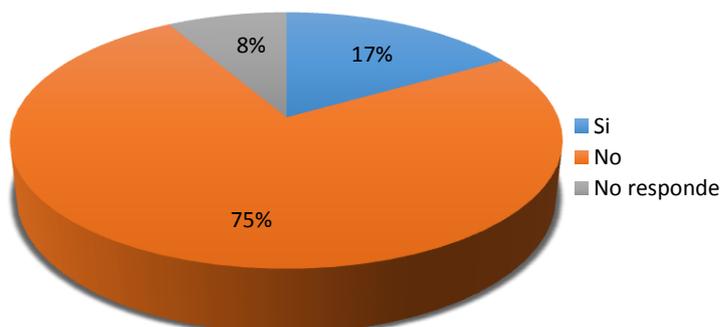
Figura 11. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 11

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales participaron en las juntas de financiamiento informal en un 25% que es igual a 3, no participaron en un 67% que es igual a 8, y no respondió un representante legal.

Tabla 12

Solicitud a comerciantes para financiar su microempresa



Fuente: Encuesta aplicada al representante legal de las Mype

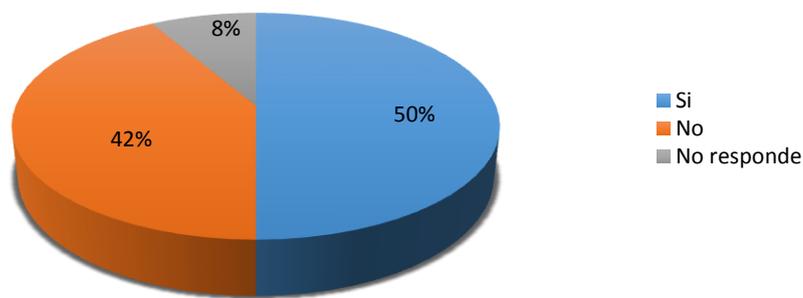
Figura 12. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 12

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales solicitaron a comerciantes para financiar su micro empresa en un 17% que es igual a 2, mientras que en 75% que es igual a 9 no solicitaron, y no respondieron en un 8%.

Tabla 13

Financiamiento de su microempresa con ahorros personales



Fuente: Encuesta aplicada

Figura 13. Financiamiento interno para su micro empresa

Fuente. Tabla 13

Interpretación: Se observa en la figura que, de las Mype encuestadas se establece que los representantes legales financiaron de su micro empresa con ahorros personales en un 50% que es igual a 6, mientras que en un 42% no, y no respondieron en un 8%.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Anexo 02:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “El financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector.....

rubro.....de la provincia....., periodo 2016”.

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

Encuestador (a): Fecha:/...../.....

I. DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿Ud. utilizó financiamiento interno para su micro empresa?

a) Si b) No c) No responde

2. ¿Ud. utilizó financiamiento externo para su micro empresa?

a) Si b) No c) No responde

3. ¿Ud. utilizó la línea de crédito como instrumento financiero?
a) Si b) No c) No responde
4. ¿Ud. abrió una cuenta corriente como instrumento financiero?
a) Si b) No c) No responde
5. ¿Ud. solicito líneas de descuento como instrumento financiero?
a) Si b) No c) No responde
6. ¿Ud. recurre a los bancos como fuente de financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
7. ¿Ud. solicito a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar su agencia de viajes?
a) Si b) No c) No responde
8. ¿Ud. recurrió a la caja rural de ahorro y crédito para financiar su micro empresa?
a) Si b) No c) No responde
9. ¿Ud. solicito crédito a la empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa para su financiamiento?
a) Si b) No c) No responde
10. ¿Ud. recurrió a un agiotista o prestamista profesional para solicitar su crédito?
a) Si b) No c) No responde
11. ¿Ud. participó en las juntas de financiamiento informal?
a) Si b) No c) No responde
12. ¿Ud. solicito a los comerciantes para financiar su micro empresa?

a) Si b) No c) No responde

13. Ud. financió su micro empresa con ahorros personales

a) Si b) No c) No responde

II. DE LA RENTABILIDAD

Ratios financieras de rentabilidad

Margen de utilidad bruta = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$

Margen de Utilidad Neta = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$

Rendimiento sobre Activos Totales = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$

Rendimiento sobre el Patrimonio = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital social}}$