



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
CEBICHERIAS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ,
PERIODO 2015**

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

AUTORA:

BACH. KELLY BLANCA TORRE CERNA

ASESOR:

DR. CPCC JUAN DE DIOS SUAREZ SANCHEZ

HUARAZ-PERÚ

2018

Jurado Evaluador de Tesis

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. Alberto Enrique Broncano Diaz

Miembro

Agradecimiento

A Dios, por su infinita misericordia, bendiciones
e iluminar mi camino. Por darme esa oportunidad
de ser alguien en la vida

A la ULADECH- Católica,
por darme esa oportunidad
de ser profesional de la
misma manera por haberme
acogido en sus aulas en toda
mi formación profesional.

Al DR. CPCC. Juan de Dios Suarez Sánchez,

Docente tutor de investigación agradezco

los conocimientos brindados para la realización

de mi tesis.

Kelly Blanca.

Dedicatoria

A mis padres, Aquilo y Paulina, por haberme formado con valores y virtudes par ser una persona de bien, agradezco el apoyo incondicional en mi formación profesional.

A mis tíos Julián y Jenny, considerados como mis segundos padres por haberme educado con las perspectivas de ser alguien en quien confiar y brindándome consejos de superación de ser una profesional competente.

A mis hermanos Magaly Jhuliño, por darme el aliento y fuerzas de ser una profesional con futuro.

Kelly Blanca.

Resumen

La presente tesis tiene como enunciado del problema: ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015?, para responder dicho problema se planteó como objetivo general: Describir el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz periodo 2015, con la finalidad de demostrar las características del financiamiento y rentabilidad de las cebicherías de la provincia de Huaraz, con esta tesis fortalecerá un conocimiento más oportuno para los empresarios y de esa manera tomarán decisiones pertinentes para prosperidad de negocios en este rubro. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos. Obteniendo como resultado el 36% de las micro y pequeñas empresas solicitaron créditos financieros a terceros de corto plazo, permitió mejorar su rentabilidad y crecer en el futuro, respecto a la rentabilidad el 100% de los microempresarios encuestados mencionaron que los créditos que obtuvieron incrementaron su nivel de productividad y eficacia de sus negocios. En conclusión, esta investigación nos ha permitido describir el financiamiento y la rentabilidad dentro de las micro y pequeñas empresas, la cual fue la línea de investigación de la presente tesis.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad y Micro y pequeñas empresas.

Abstract

The problem for this research was stated in the following way: How is financing and profitability in the micro and small enterprises in the trading sector of seafood restaurant service in the province of Huaraz in the year 2015? To answer the question a general objective was proposed: to describe financing and profitability in the micro and small enterprises in the trading sector of seafood restaurant service in the province of Huaraz in the year 2015 with the main purpose of showing the characteristics of financing and profitability in the seafood restaurant service in the province of Huaraz. This research strengthens the knowledge that businessmen need to know to take relevant decisions to have prosperity in their businesses. The research was of quantitative type and of descriptive level because of that the collection of data and the presentation of the results statistical procedures were used. The results were that 36% of the micro and small enterprises asked for financial credit and at short term. This kind of transaction allowed them to improve their profitability and prosperity in the future. According to profitability 100% of businessmen that were surveyed stated that the credit that they obtained increased their level of production and efficiency in their businesses. In conclusion: this research describes the importance of financing and profitability in the micro and small enterprises which was one of the most important line of this research. At the end of this research it was posible to describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises.

Key words: Financing, Profitability, micro and small enterprises.

Contenido

Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura	7
2.1 Antecedentes	7
2.2 Bases Teóricas.....	25
2.3 Marco conceptual	27
III. Hipótesis	45
IV. Metodología.....	46
4.1 Diseño de la investigación	46
4.2 Población y muestra	47
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	49
4.4 Técnicas e Instrumento de recolección de datos	50
4.5 Plan de Análisis.....	50
4.6 Matriz de Consistencia.....	51
4.7 Principios éticos	53
V. Resultado.....	54
5.1 Resultado.....	54

5.2	Análisis de resultado	58
VI. Conclusiones Aspectos Complementarios Referencias bibliográficas Anexos		
.....		62
6.1	Conclusiones	62
6.2	Recomendaciones.....	63
6.3	Referencias bibliográficas	64
6.4	Anexos.....	73

Índice de tablas y figuras

Tabla 1: Distribución de la muestra según, financiamiento de su actividad productiva	54
Tabla 2: Distribución de la muestra según, entidad financiera donde obtuvo crédito	54
Tabla 3: Distribución de la muestra según, instituciones financieras que otorgaron crédito a las MYPE	55
Tabla 4: Distribución de la muestra según, frecuencia de crédito solicitado	55
Tabla 5: Distribución de la muestra según, tasa de interés abonado por las MYPE .	55
Tabla 6: Distribución de la muestra según, a que tiempo fue el préstamo solicitado	56
Tabla 7: Distribución de la muestra según, el monto del crédito solicitado.....	56
Tabla 8: Distribución de la muestra según, el destino del crédito obtenido	56
Tabla 9: Distribución de la muestra según, la recurrencia al financiamiento informal	57
Tabla 10: Distribución de la muestra según, incremento de rentabilidad de su empresa con el crédito obtenido	57
Tabla 11: Distribución de la muestra según, la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	57
Tabla 12: Distribución de la muestra según, la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años	58
Figura 1: Financiamiento de su actividad productiva.	73
Figura 2: Entidades financieras donde obtuvo crédito.....	74
Figura 3: Instituciones financieras que otorgaron crédito a las MYPE.	75
Figura 4: Frecuencia de crédito solicitado.....	76
Figura 5: Tasa de interés abonado por las MYPE.	77

Figura 6: A qué tiempo fue el préstamo solicitado.	78
Figura 7: Monto de crédito solicitado.	79
Figura 8: Destino del crédito obtenido.	80
Figura 9: Recurrencia al financiamiento formal.	81
Figura 10: Los créditos otorgados incrementaron su rentabilidad.	82
Figura 11: La rentabilidad mejoro en los dos últimos años.	83
Figura 12 : La rentabilidad disminuyo en los dos últimos años.	84

I. Introducción

La presente tesis de investigación denominado caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015, ha permitido describir las características oportunas para el beneficio de micro y pequeñas empresas.

En ese sentido el enunciado del problema queda planteado de la siguiente manera; ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector servicio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015?, para responder a dicho problema se planteó como objetivo general, describir el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015. Para lograr dicho objetivo general se han planteado los siguientes objetivos específicos: a). Describir las características del financiamiento b). Describir las características de la rentabilidad. Del mismo modo s la justificación descrita información importante que ayudara a conocer todo lo necesario para el beneficio de las cebicherías de Huaraz, en la actualidad se demuestra que las micro y pequeñas empresas se hacen más competitivas dentro de su sector y cada vez adoptan más estrategias a fin de garantizar el éxito oportuno. De igual forma se presentará el marco teórico; donde se presentan los antecedentes, bases teóricas con relación al problema y las definiciones conceptuales.

La metodología que se utilizó en la investigación es de tipo cuantitativo de nivel descriptivo simple, cuyo diseño fue no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto natural. La población fue conformada por 40 MYPE, muestra igual a 25 MYPE, se

operacionalizaron las variables e indicadores, para la recolección de datos se utilizaron la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario; y se consignaron los principios éticos.

Métodos de análisis e interpretación de resultados donde se presentan los resultados obtenidos por cada instrumento, se analizan y se interpretan. Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

El propósito de esta tesis de investigación es oportuno e importante, ya que permite establecer una adecuada caracterización del financiamiento y rentabilidad en las MYPE de las cebicherías.

Importante porque permite desarrollar mejor respectivas actividades con la finalidad de seguir creciendo como grandes empresarios, si se da la posibilidad de ponerlo en marcha estas características del financiamiento y rentabilidad en un futuro darán resultados fructíferos para la permanencia en el mercado de libre competencia. A continuación, se abordará opiniones respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad la cual serán implementados con el fin de detectar, cualquier deficiencia que se presente antes las MYPE, gracias a un buen conocimiento a los temas mencionados, serán más óptimos los resultados.

Estas fuentes bibliográficas provienen de años de investigación por chungu (2010) llego a la conclusión que la problemática de las MYPE se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que aquellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital.

Por lo contrario, la edición de Microscopio Global (2012) hace mención que el Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de las MYPE, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para micro finanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPE.

Algo semejante ocurre con Kong y Moreno (2014) hacen referencia al nacimiento de las micro y pequeñas empresas consideradas, parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decidida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPE y en un largo plazo a su desarrollo.

Sobre la base de las ideas expuestas en el distrito de San José, provincia de Lambayeque, se vive una realidad de constante crecimiento y desarrollo que no solo se ha visto generado por sus actividades principales como son la pesca y la construcción naval, sino también por el sector micro empresarial que día a día viene creciendo y manteniéndose en el mercado.

Evidentemente las micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, nos va permitir conocer la importancia de financiamiento y la rentabilidad de las empresas que se dedican propiamente a esta actividad, cabe recalcar usando estrategias o métodos para obtener resultados beneficios, consigo llevara a mantener siempre una supervisión permanente y oportuna para ver si los resultados son efectivos. En el caso de rentabilidad es preciso trabajar con exactitud las operaciones que se está realizando dentro de un plazo

determinado, consigo mismo será preciso trabajar con los ingresos y egresos que se está originando, para así asegurar la liquidez de la empresa, a condición de que se presente información confiable e oportuna para cualquier ocasión que se presente.

En el aspecto financiero los comerciantes encuestados mencionaban que gracias a las instituciones financieras bancarias y no bancaria, han crecido en los últimos tiempos fortaleciendo sus negocios de distintas maneras tales como; mejor infraestructura, mantenimiento, compra de suministros que sirvan para el desarrollo de sus actividades, con el objetivo de seguir permaneciendo en el mercado ya que ahora en la realidad hay mucha competencia tanto formal como informal.

El entorno Huaracino se está desarrollando de poco a poco con distintas micro y pequeñas empresas; es por eso que nuestra ciudad ha empezado a establecer mecanismos y estrategias adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las MYPE, mediante financiamiento y rentabilidad.

De esta manera las MYPE del rubro cebicherías van a brindar trabajo al entorno de la sociedad. Y con esto conlleva satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

Por su parte Portocarrero (2000) en su texto que abarca a los micros finanzas en el Perú a base de experiencia y perspectivas empresariales, fortaleciéndose de manera progresiva a una gran escala.

Señala que, en los años 90, el crecimiento de la economía peruana, el control de la inflación y la reforma financiera han creado condiciones favorables para el

microempresario. Eso indica que el sector público a través de regulaciones adecuadas y del apoyo financiero a los intermediarios del crédito. Muestran como resultado, afines de 1998, se registraban 223,412 microcréditos vigentes con stock de colocaciones de US\$359.4 millones y un promedio de US\$1,609 por cliente, resultados que sitúan al Perú, al lado de Bolivia y la República Dominicana, como uno de los países de América Latina con mayor grado de desarrollo en las Micro finanzas.

El microcrédito ofrecido constituye una de las herramientas más significativas para asignar el capital y supervisar su utilización en estos negocios de reducida envergadura, reforzando su productividad de manera eficiente, así como contribuyendo el crecimiento de los niveles de ingreso y empleo en los sectores de menores recursos.

Dentro del marco general de este crecimiento, los distintos intermediarios han aplicado diferentes estrategias de desarrollo institucional y penetración en el mercado. Los bancos comerciales tradicionales se han orientado a atender únicamente a los estratos más consolidados de la microempresa. Por su lado, las entidades especializadas en el crédito al consumo han comenzado a incursionar en el crédito a la microempresa de menores montos. A su vez, como resultado del proceso de formalización de las ONG's, se han establecido recientemente MIBANCO y las EDPYMES, intermediarios especializados en el microcrédito. A su vez encontramos las cajas municipales de ahorro y crédito (CMACs) y las cajas rurales de ahorro y crédito (CRACs), están creadas especialmente para atender a la microempresa. Reconocidos por destacar méritos en términos de cobertura y sostenibilidad.

El éxito de las MYPE en este rubro será trabajar de la mano con fuerzas mejoras para el desarrollo y crecimiento de sus empresas con aplicación de políticas, estrategias, objetivos, fortalezas, todo lo necesario que incida prosperidad óptima.

II. Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes

Acedo (2010) en su tesis doctoral Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 2007 y 2009. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En este sentido, las empresas más endeudadas de la región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pyme son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

Vargas (2005) en su tesis de Maestría titulada el financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, concluye que existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito y finalmente dice que la mediana empresa, también tiene que ser más

atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

Gamarra (2011) en su tesis titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 – 2010, llegando a la conclusión respecto al financiamiento, el 50% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades no bancarias, en el año 2009, el 60% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2010 manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y en los años 2009 y 2010, referido a la rentabilidad el 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Kong & Moreno (2014) en su tesis titulada: Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012, llego a las siguientes conclusiones respectivas ; Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a

una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes, Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido.

Estrella (2013) en su obtención de título de tesis caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de independencia – Huaraz año 2011. Llego a las siguientes conclusiones respecto al financiamiento el 80% de los representantes legales manifiesta que sí solicitó un crédito financiero. El 90% de los encuestados manifiesta que recibió el crédito solicitado. El 30% de los encuestados indica que recurre a la Caja Municipal del Santa, el 40% refiere que recurre al financiamiento de la Caja Sullana, 20% manifiesta que opta por el financiamiento de la Caja Nuestra Gente y un 10% en otras entidades Financieras. El 40% de los representantes legales manifestó que sí obtuvieron los créditos solicitados en la Caja de Santa, el otro 40% manifiesta que la Caja de Sullana le otorgó el crédito, en tanto un 20% fue atendido por la Caja Nuestra Gente. En el caso de rentabilidad el 80% de los encuestados refiere que sí mejoró la rentabilidad de la empresa en el año 2011. El 80% manifiesta que el financiamiento sí

ayudó a mejorar su rentabilidad. El 70% de los encuestados indica que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.

Mori (2013) en su tesis caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011, en lo que respecta a las conclusiones, 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 45%, seguido de Mi banco con el 25% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las MYPE refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corta plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las MYPE refirieron que fueron 2 veces representando el 60%.

Ríos (2015) en su tesis titulada Evaluación de la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013, fue de suma importancia. El método de investigación fue deductivo-inductivo ya que en él se planteó una hipótesis que se analizó deductiva o inductivamente y posteriormente se comprobó experimentalmente, es decir que se buscó que la parte teórica no pierda su

sentido, por ello la teoría se relacionó posteriormente con la realidad. Se aplicó el método deductivo porque corresponde a una sola empresa “Zapatería Yuly”, es decir comprendió el estudio general de la empresa correspondiente venta al por menor de productos textiles, calzado. La gestión financiera comprende la concreción de las políticas financieras, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas financieras adecuadas para el manejo efectivo de los recursos financieros. La gestión financiera en la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, año 2013, fue deficiente, pues de los veintidós (22) actividades a realizar tanto en las actividades relacionadas con las decisiones de inversión, financiamiento y administración de recursos, solo se ejecutaron seis (6), es decir se lograron solo el 27% de las actividades, estas deficiencias tuvieron un impacto negativo en los indicadores de rentabilidad.

Huamán (2013) en su tesis titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurant del distrito de Ayacucho, período 2011-2012, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios-rubro restaurant, periodo 2011-2012”. El 95% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Concluye que los empresarios encuestados manifestaron que: el 88% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 36% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios

encuestados manifestaron que: el 89% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 8 % si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 94% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2012 fue mejor que el año anterior.

Challipiquén (2013) en su tesis de investigación titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurant turístico en la ciudad de Talara, período 2011, tuvo por objetivo conocer la caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicios-Rubro Restaurantes Turísticos, en la ciudad de Talara, periodo 2011. La investigación fue de tipo cuantitativo, porque utilizó métodos estadísticos, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. El recojo de información tuvo una población de 20 MYPE la cual se tomó para la muestra, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 30 preguntas. Respecto al perfil de los propietarios: un 35% tienen Primaria Completa, el 20% ha realizado estudios Técnicos y el 45% ha realizado estudios en la Universidad; respecto a las MYPE: en un 45% el objetivo de la empresa es obtener más ganancias y en un 45% generar empleo para sus familias. Mientras que para el objetivo de Generar empleo para la Comunidad es del 10%; respecto al Financiamiento: el 55% afirma que su crédito fue otorgado en una entidad no bancaria, pero el 45% dijo que lo hizo una entidad bancaria; respecto a la Rentabilidad: el 55%

manifestó que con la capacitación aplicada a sus trabajadores si mejoro su rentabilidad y el 45% no cree lo mismo; respecto a la Capacitación: un 66.67% manifestó que sus trabajadores se han capacitado por parte de la empresa menos de 3 veces por parte de la empresa; mientras que el 33.33% manifestó que sus trabajadores se capacitan por parte de la empresa más de 3 veces.

Márquez (2007) en su tesis para optar el título contador público presento efectos del financiamiento en medianas y pequeñas empresas del Distrito de Surquillo, tuvo como problema principal ¿Cuáles son los efectos del financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas Empresas comerciales del distrito de Surquillo - Lima?, su objetivo principal fue Conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Formulo su hipótesis “Si el financiamiento en la Gerencia es eficaz entonces se logrará un buen desarrollo de la Gestión de las Medianas y Pequeñas Empresas”, la metodología que aplico en su estudio reúne las condiciones necesarias para ser calificada como una “Investigación Aplicada”, en relación que busca la solución a la problemática antes referida., con un nivel de investigación que se utilizó en el desarrollo de “Efectos del financiamiento en el desarrollo de las Medianas y pequeñas empresas “es de tipo Descriptivo por considerarlo lo más apropiado para la investigación.

Para el desarrollo de la Tesis objeto de la investigación está conformada por el personal de contadores, gerentes y administradores de las empresas comerciales del distrito de Surquillo y que según datos de INEI y el registro La Municipalidad de Surquillo alcanzan a 26,170 a nivel global no teniendo el dato exacto del número de trabajadores correspondientes a cada empresa, la muestra representativa de la población en la presente investigación es las Medianas y Pequeñas empresas del distrito de Surquillo.

Domínguez (2013) en su tesis titulada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercios rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz 2012, su objetivo logrado consistió en conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, 2012. Tipo de investigación. Fue cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación. Fue descriptiva, porque se tuvo que describir y especificar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, conformado por 320 micro y pequeñas empresas del sector comercio. Se halló una muestra de 84 representantes y trabajadores de las MYPE, obteniendo los siguientes resultados: el 36% de fuentes de financiamiento fueron prestamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, con relación al crédito de largo plazo, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las MYPE encuestadas

obtienen financiamiento a corto plazo y aproximadamente cerca de la mitad de la población encuestada opinaron haber logrado rentabilidad económica y financiera.

Inga (2005) para la obtención de su título de bachiller de economista titulada el mercado de Crédito para la Micro y Pequeña Empresa, en el distrito de Trujillo de la Región de la Libertad, se planteó como problema; ¿Qué razones limitan a las micro y pequeñas empresas de La Libertad tener acceso al crédito de las instituciones formales? y ¿Por qué para la micro y pequeña empresa el costo del crédito se encuentra por encima del resto de unidades económicas?, para realizar un buen trabajo de investigación se plasmó como objetivo general; La presente investigación pretende estudiar las características del crédito a la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo, Región La Libertad, por concentrar este espacio geográfico, según el INEI, el 67,9 por ciento del total de MYPE en la Libertad.

En la presente investigación se requirió de una muestra de la población de MYPE que operan en los principales mercados y centros comerciales del distrito de Trujillo. El tamaño de la muestra es de 384 MYPE, la que se determinó con la siguiente fórmula, considerando que no se conoce con exactitud la población de MYPE. Concluyendo El difícil acceso de las MYPE a los servicios financieros de la banca convencional ha impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo del microcrédito.

Berberisco (2013) en su tesis titulada los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las MYPE del sector metalmecánica en el distrito de independencia período 2007-2011, tuvo como objetivo general del presente trabajo de investigación fue determinar la influencia de los créditos de las Cajas Municipales en el desarrollo empresarial de las MYPE del sector metalmecánica en el distrito de Independencia, teniendo en cuenta que el punto crítico es el acceso al crédito por un número razonable de micro y pequeñas empresas del sector metalmecánica. Este trabajo de investigación se desarrolló bajo el enfoque de investigación descriptiva, explicativa y cuantitativa en donde se ha considerado los aportes e investigaciones de diferentes personalidades que han facilitado la asimilación en la investigación del tema. El universo estuvo conformado por 31 empresas de metalmecánica del distrito de Independencia.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que las MYPE tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante las entidades financieras; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, a los elevados costos del financiamiento y a las exigencias de las entidades financieras.

Mamani (2014) para optar el título de contador público la descripción de su título es caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro

pollería del distrito de Huancané-provincia de Huancané, período 2012-2013, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro pollería del distrito de Huancané. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 09 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 89% es femenino y el 67% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 56% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 46% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 34% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 44% no precisa y el 22% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 44% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejora la rentabilidad de las empresas y el 67% afirma que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Solís (2015) en su tesis titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio- rubro

pollerías, del distrito de Chimbote, período 2011, tuvo por objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro pollerías del Distrito de Chimbote, periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPE de una Población de 20, a la cual se aplicó un cuestionario de 30 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Referente a la MYPE y representante Legal, el 50% tienen más de 5 años de antigüedad, el 70% son de sexo masculino. Respecto a la Financiamiento: El 80% de las MYPE recibieron de entidades financieras. Respecto a la Capacitación: El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPE, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, Respecto a la Rentabilidad: El 100% de las MYPE encuestadas manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa. Concluyendo: La mayoría de los representantes de las MYPE, el 70% son de sexo masculino, de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de entidades financieras.

Ordoñez (2015) en su tesis caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro restaurantes turísticos del distrito de San Vicente- provincia de Cañete 2014, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio-rubro restaurantes turísticos del distrito de San Vicente - Provincia de Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de

15 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 27% tienen instrucción superior universitaria incompleta. Así mismo, el 73% de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen entre 2 a más de 3 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de sus locales. Respecto a la capacitación: el 93% de las MYPE encuestadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 7% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 67% de las MYPE encuestadas afirma que la capacitación mejoró su rentabilidad y el 100% afirma que la rentabilidad mejoró en los últimos dos últimos años. Finalmente, se concluye que poco más de las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Lastra (2016) en su estudio al panorama que debe tener el empresario de las MYPE, se enfoca unidad productiva o actividad comercial o de servicios, es una realidad dinámica y compleja en sí misma y que además forma parte, necesariamente, de un contexto mayor que le puede favorecer o perjudicar, es de suma importancia para quien dirige una micro o pequeña empresa.

La actitud emprendedora es importante para aceptar que, hacerse empresario de las MYPE es “meterse” a un compromiso verdaderamente difícil, donde debe desempeñarse como inversionista, trabajador y empresario, y que básicamente está generando su propio puesto de trabajo, y comprender que para “salir adelante” hay que esforzarse bastante y capacitarse permanentemente. No se trata, pues, de una apuesta que puede hacernos “ricos” de la noche a la mañana.

Reconocer que hay una lógica financiera sana que debe respetarse en el manejo de los negocios; así como en el cuidado de su imagen crediticia, para ser sujeto de crédito. Ideas como no sobre endeudarse, como no descuidar las cobranzas, como no sobre estoquearse en materias primas y otros, son de mucha utilidad en este campo. Es necesario trabajar con una clara orientación hacia el consumidor y el mercado, y la de combinar estratégicamente los componentes mercadológicos y promocionales; porque, buscar la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, es lo que da competitividad sostenida a la empresa.

Quincho (2011) en su estudio la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE, manifiesta que su investigación tiene como finalidad de identificar el nivel de influencia de las formas de acceso al financiamiento de las MYPE en el nivel de fracaso de las mismas y cómo influye ello en el nivel de incremento del desempleo en la provincia de Chincha.

Para efectos de diseñar estrategias que permitan lograr la subsistencia y el progreso de las MYPE, y que a su vez logren desarrollar fortalezas para que puedan competir con ventajas en un mundo globalizado. Para lograr ello el trabajo se ha subdividido estructuralmente en tres secciones: la primera, los objetivos de estudio; en la segunda sección se habla del marco teórico en donde se explica los antecedentes de estudio, la base legal, la operatividad de las variables y finalmente se presentan las conclusiones a las se ha llegado y las recomendaciones pertinentes.

Sinche (2012) sustentada en su proyecto de tesis titulada análisis del financiamiento para la optimización de rentabilidad económica de las MYPE, tiene como enunciado del problema ¿Por qué el financiamiento repercute directamente en la rentabilidad económica de las MYPE en la localidad de Huancayo?, para responder dicho problema se planteó como objetivo general: analizar el financiamiento para una adecuada rentabilidad económica de las MYPE en la localidad de Huancayo. La metodología que aplico en su investigación fue de tipo aplicativo con un nivel descriptivo, conto con una población que abarca en el sector comercial ubicada en el distrito de El Tambo de la provincia de Huancayo con promedio de 14 comerciantes.

Monzón (2013) en su tesis caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro fotocopias- Chimbote, 2010-2011. Concluye que más de la mitad de las MYPES estudiadas financian sus actividades con préstamos financieros de terceros y aproximadamente un tercio lo hace con recursos financieros propios. Así mismo, el 56% de las MYPES que recibieron

créditos de terceros invirtieron en ampliación de local, mejora de sus locales y en adquisición de activos. Respecto a la rentabilidad la mayoría de las MYPES estudiadas indicaron que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

Yarleque (2013) en sus tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Piura periodo 2010. Concluye que el 70% de empresarios manifestó haber obtenido crédito en el año 2010, el 50% del financiamiento fue invertido en activos fijos. Respecto a la rentabilidad, el 40% cree que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido durante el año 2010.

Miñan (2013) en su tesis titulada caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agroindustrial- rubro exportación nacional de la ciudad de Piura- periodo 2011-2012. Concluye que el 100% de las MYPES han solicitado crédito financiero, el crédito otorgado fue invertido en compra de activos con un 43% el restante fue invertido en capital de trabajo y mejoras de local. Menciona que la rentabilidad mejoro con 72%, siendo un porcentaje muy favorable a beneficio de los microempresarios.

Cornejo (2013) en su tesis denominada caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Sullana periodo 2011, tuvo como objetivo general , describir las principales características del

financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Sullana, periodo 2011. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 1° microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas. Utilizando la técnica de la encuesta, llegando a las siguientes conclusiones: Según las encuestas se puede visualizar que los financiamientos adquiridos son destinados en compra de activos fijos, que representa un 43% y un 14% lo invirtió en capital de trabajo y mejoras de local. Respecto a la rentabilidad el 72% afirmó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de su empresa, mientras 28% no cree que mejore su rentabilidad.

Tenorio (2014) en sus tesis caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro agroveterinaria av. Raimondi- Huaraz periodo 2013. El objetivo que se propuso en esta investigación fue: determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro agroveterinaria de la avenida Raimondi de Huaraz en el año 2013. Metodología aplicada fue de tipo cuantitativo a un nivel descriptivo, llegó a las siguiente conclusión: Quedan determinadas las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro agroveterinaria de la avenida Raimondi de Huaraz en el 2013; de acuerdo a los resultados empíricos y resultados teóricos de la investigación realizada.

Araujo (2011) caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio- rubro de abarrotes, del distrito de Callería, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES en sector comercio, la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 20 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: con respecto al financiamiento los empresarios tienen las siguientes características: el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias. Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron a un corto plazo y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron a corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo.

Cipra (2013) caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro vidrierías de Chimbote, año 2010, es una investigación no experimental, transversal y descriptiva; que tiene como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro vidrierías; tiene la hipótesis de que el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad permiten la gestión de las MYPES del sector comercio, llegando a las siguientes conclusiones: con respecto al financiamiento el 62% contestó que tiene financiamiento propio y el 38% contestó que tiene financiamiento propio, con el financiamiento

otorgado el 23% menciona que hizo compra de activos fijos, el 23% invirtió en capital de trabajo, el 31% hizo mejoras del local y el 23% respondió gastado en otros gastos ajenos al negocio.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que 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 (Kong & Moreno, 2014).

Para proponer en marcha la empresa. Para conocerlo con exactitud tendremos en cuenta:

- ✓ Importe de adquisición de productos para su venta. Para ello el objetivo del volumen de ventas ha de ser previamente marcado, analizando el stock del producto y el tiempo de realización del mismo. Además, es previsible que con toda seguridad nuestros proveedores nos exijan al contado de nuestras primeras compras.
- ✓ Que inversiones vamos a necesitar para llegar al objetivo inicialmente marcado de ventas de productos o de servicios.
- ✓ Que gasto generara la empresa, en cuanto a nóminas, electricidad, teléfono, material de oficina, gastos de representación y

desplazamientos, gastos de publicidad, gastos financieros y bancarios, etc. Para la realizar el objetivo marcado.

- ✓ En función de nuestro objetivo, cual va ser el número de trabajadores que se va necesitar, para poner en marcha el negocio, y a posterior.
- ✓ Gastos iniciales, tales como escrituras, notaria, impuestos, etc., es decir, gastos que se generan al inicio de la actividad. Fijaremos en el tipo de servicio y los plazos de cobro, siguiendo un criterio prudente para no ser demasiado optimista en la previsión de los ingresos iniciales.

Si para iniciar un respectivo negocio en la población esta propuesto, porque es necesaria una financiación de terceros. Es decir, ¿Para qué necesitamos el dinero? Para pagar a proveedores para comprar una máquina.

Por ejemplo, el stock de productos necesariamente tendrá una rotación, habrá momentos en que necesitemos dinero para comprar dicho equipo y momentos en que no nos sobre liquidez porque nos han pagado de las ventas realizadas. Para eliminar el desfase financiero que se produce necesitamos una póliza de crédito que nos repercuta intereses (gastos financieros), solo por el tiempo y el dinero que hemos utilizado.

Sin embargo, siempre nuestros proyectos esta la compra, por ejemplo, de una maquina hay que intentar financiarla al mismo periodo de amortización que tiene este activo, lo que hará más fácil el pago del monto obtenido.

Otro aspecto fundamental a analizar es la capacidad de pago que se tiene o se puede tener para devolver la cantidad financiada externamente. Para ello, hemos de realizar una previsión de los ingresos y gastos que generamos ya si tener una idea de

los plazos de amortización de la deuda de acuerdo con los compromisos de la empresa (Torre, 2013).

2.2.2 Teoría de la rentabilidad

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras:

Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos, así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidencia con un plan concreto de acción, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por la venta y su positiva aceptación a ser rechazado una mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidencia por el número de fracasos y éxitos en negocios anteriores.

SI no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestros únicos socios, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por su consecuencia mejore la rentabilidad de nuestro negocio (Blog Sobre Fianzas, 2011).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 El financiamiento

2.3.1.1 Evolución de las finanzas

Las finanzas, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía surgieron como un campo de estudios a principios del siglo pasado. En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las nuevas industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de

fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas. La atención se encontró más bien en el funcionamiento externo que en la administración interna. Hacia fines de la década se intensificó el interés en los valores, en especial las acciones comunes, convirtiendo al banquero inversionista en una figura de especial importancia para el estudio de las finanzas corporativas del período.

Podemos diferenciar principalmente tres periodos en la historia de las finanzas, las cuales se relacionan a continuación:

1. La visión descriptiva de las finanzas empresariales hasta la segunda guerra mundial.
2. Desde mediados de la década de los cuarenta hasta la cimentación de la moderna teoría de las finanzas empresariales.
3. Expansión y profundización de las finanzas hasta nuestros días
(Editorial Vibetza,2011)

2.3.1.2 Definición del Financiamiento

Según Sinche (2012) es el conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementen los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro pagadero o plazo.

Para IV concurso escolar BCRP (2009) el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de (tasa y plazo, entre otros). Con la formalidad de una MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

Agüero (2013) experto del CIDE-PUCP, explica los beneficios de las fuentes de financiamiento y advierte sobre qué alternativas hay que tener más cuidado.

Las microempresas constituidas normativamente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias y no bancarias, lo satisfactorio es optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”.

Las MYPE deberán buscar siempre nuevas formas de financiamiento que permita al empresario generar ganancias del mismo modo, determinar hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, conocer su capacidad de endeudamiento con las entidades que le permitirán crecer como empresario.

De hecho, que la decisión que se tome con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben regirse bajo análisis.

Agüero advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al obtener líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de

financiamiento. ¿La razón? Única y perjudicable para el comerciante, fuerte tasa de interés que bordea el 98% a 70%. En ese sentido, aclara que las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, justamente, “uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado”.

Se debe considerar la regulación precisa y concisa. En otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS. “No optemos por entidades que puedan otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasa de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley”, recalca Agüero. ” Se observa la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa”.

Sin embargo, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, “hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ese 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 experto del CIED- PUCP invita a los empresarios a tener en cuenta que las entidades financieras ofrecen sus productos con tasas de interés expresadas en términos diarios, mensuales o semestrales. Por tanto, la tarea consiste en “llevarlo todo a una misma unidad de tiempo: el año. Y así optar por la tasa de intereses de menor costo y con mayores ventajas”

Para lo estudiado, es clave 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 “. Es por eso, “hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades”.

“Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando las tasas de muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasa de interese entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interese que bordean 8% e incluso llegan al 11%.

Antes que nada, Caballero (2015), considera que el financiamiento constituye créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios para el crecimiento y desarrollo de las microempresas en los diversos sectores, sin duda su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitado al crecimiento y desarrollo del país.

Evidentemente las instituciones bancarias y no bancarias, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción.

Así mismo, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, microempresarios y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE, mediante sus diversos programas de financiamiento presentamos los diversos medios de financiamiento que otorgan

algunos bancos a estas empresas; sobre consumidores por los diferentes productos que ofrece el mercado, especialmente en bienes de primera necesidad como alimentos y vestido, entre otros.

2.3.1.3 Fuentes de Financiamiento Bancarias

Financiamiento de Banco Scotiabank

CrediScotia Financiera

La entidad CrediScotia Financiera pertenece al grupo Scotiabank Perú, considerada como una entidad especializada en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. El financiamiento que ofrece es al alcance del microempresario para desarrollar sus actividades en el mercado libre.

Por lo general todo microempresario que desea adquirir alguno de los financiamientos que ofrece CrediScotia, se debe cumplir con ciertas exigencias:

- ✓ Presentar su DNI y el de su cónyuge
- ✓ Firmar el contrato de cesión de garantías
- ✓ Deposito en garantía
- ✓ Recibo de agua o luz cancelado
- ✓ Enseñar el autoevaluó o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito)
- ✓ Documentación sustentadora de ventas
- ✓ Contrato de alquiler de local comercial de ventas

- ✓ Recibos de pago o estado de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Además, ofrece a los solicitantes:

- ✓ Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla
- ✓ Excelentes tasas de interés
- ✓ Repago sin penalidades

Nos presenta los diferentes financiamientos;

a). Garantía líquida: Financia la compra de insumos o la adquisición de maquinarias y locales comerciales. El comerciante que desea adquirir el crédito tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

b). Capital de trabajo: Préstamo que se otorga para la compra de mercadería, financiado por montos que van desde s/. 500 hasta s/. 90,000. Este financiamiento permite al microempresario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

c). Financiamiento para inversiones: esta exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde s/.1, 500 hasta s/.120, 000 o su equivalente en dólares americanos. Crédito a pagar durante 72 meses.

d). Financiamiento para proyectos de infraestructura: los préstamos concedidos son para obras y/o adquisición de terrenos, mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad y se financia por un monto que va desde US\$ 1,000 hasta US\$ 25,000 de crédito individual por socio.

Al tratarse de financiamiento grandes, los requisitos que se requieren para este tipo de garantía son:

- ✓ Solicitud de financiamiento por la asociación
- ✓ Padrón de asociados
- ✓ Escritura de constitución que incluye estatutos
- ✓ Vigencia de los poderes de los representantes
- ✓ Copias DNI
- ✓ Títulos de propiedad del inmueble
- ✓ Modalidad de transferencias de propiedad de puestos
- ✓ Información de la constructora elegida
- ✓ Anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad

Para ser posible, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financia obras grandes. La cantidad financiada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

e). Capital de trabajo: Asimismo nos ofrece una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPE, por montos que van desde s/. 500 hasta s/.90, 000; al igual que al anterior programa, se puede solventar hasta dentro de 60 meses.

Financiamiento de Banco de crédito del Perú (BCP)

Conocida entidad ofrece créditos a las MYPE, sobretodo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, han implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

Crédito paralelo

Debe señalarse que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de Julio por celebridad de las mismas, es por ello que ofrece un crédito paralelo que le permita a los micros y pequeños empresarios tener capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas. A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución.

A diferencia de los financiamientos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso todos aquellos que califiquen con “buen comportamiento de pago”, sumado a lo expuesto, es más asequible porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracias es de hasta dos meses, lo que les da tiempo a los empresarios generar ganancias.

Es por esa razón los préstamos que ofrece son cantidades menores como mínimo de s/. 2,000 o \$600; con este crédito que se les brinda podrán invertir un poco más en su negocio, a la vez evitando el sobreendeudamiento.

Además de este crédito, el banco ofrece otros financiamientos como se representan a continuación.

a). Leasing: Es una alternativa de financiamiento dirigido a personas naturales o jurídicas que puedan utilizar el IGV como crédito fiscal, va permitir adquirir

activos fijos para trabajar optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se obtiene determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicamente por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los empresarios que quieren mejorar su producción podrán adquirirlo bajo una rigurosa evaluación, con capacidad de solventar el financiamiento a plazos determinados por eso que exige que se cumpla con ciertos ítems; estos son:

- ✓ El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año
- ✓ El empresario debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga.
- ✓ El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$10 mil anuales o s/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación.
- ✓ El empresario debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrativo créditos de capital de trabajo.

Financiamiento de banco INTERBANK

Institución bancaria con gran trayectoria que financia a las MYPE, a diferencia de otras entidades mencionadas; ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo a un corto y largo plazo, tiempo suficiente para el crecimiento y progreso de ellas. Gracias al financiamiento brindado la MYPE mantendrán una economía estable eficiente.

Esta búsqueda de financiamiento se da por dos motivos;

- ✓ Cuando la empresa tenga falta de liquidez necesaria, para ser frente a las operaciones diarias, por ejemplo:
Se necesita pagar deudas obligaciones, insumos, alquiler de local, pagar sueldos.
- ✓ Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio para ser frente a la inversión, por ejemplo:
Quiera adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, etc.

Financiamiento de MIBANCO

Líder en micro finanzas a nivel nacional se encarga de construir vidas de éxito, en definitiva, es el primer banco privado en brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Para obtener el crédito bastará una evaluación a los ingresos del negocio, esto servirá de sustento para adquirir el crédito.

Hacemos mención un caso como ejemplo; Por tener una cebicherías en ese segmento es muy fácil obtener un crédito ya que me garantiza tener un ingreso fijo para poder pagar mis cuotas correspondientes, garantizara cuando estoy dispuesto a endeudarme

Mi banco ofrece una gama de productos que se condiciona al cliente, por ejemplo:

- ✓ Una compra de un local
- ✓ Renovaciones de local
- ✓ Compra de equipos

Todo lo que el cliente necesite para su crecimiento en el mercado de libre de competencia. (Caballero, 2015).

2.3.1.4 Características del financiamiento

El financiamiento busca emprender al empresario con alternativas de crecimiento, superación e inversión en un mercado competitivo.

Características visualizadas de financiamiento:

- ✓ La inversión es básicamente de capital. Incluyen todas las responsabilidades de los dueños.
- ✓ Es por un tiempo. Invierten hoy, definen un plazo para luego vender.
- ✓ Adquieren acciones, pero no asumen la gestión del negocio.

Hoy por hoy existen entidades financieras que invierten en diferentes empresas buscando obtener la mayor rentabilidad posible.

Buscan empresas con características similares a las siguientes:

- ✓ Empresas que se encuentren en un sector dinámico y atractivo.
- ✓ Que tengan potencial de crecimiento.
- ✓ Ventajas competitivas solidas frente a los competidores o empresas de un mismo sector.
- ✓ Liderazgo empresarial.

- ✓ Que tenga un bajo nivel de endeudamiento.
- ✓ Sector activo que pueda facilitar su salida en un futuro (Mora, 2014).

2.3.2 La Rentabilidad

2.3.2.1 Definición

Es la capacidad que tiene una empresa para generar suficiente utilidad o ganancia mediante un índice, el cual establece una relación entre la utilidad o ganancia obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla (Paima y Villalobos, 2013).

Ballesta (2002) opina que la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en ese sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Para Medina y Mauricci (2014) el concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas

adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a la vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

2.3.2.2 Importancia de la Rentabilidad

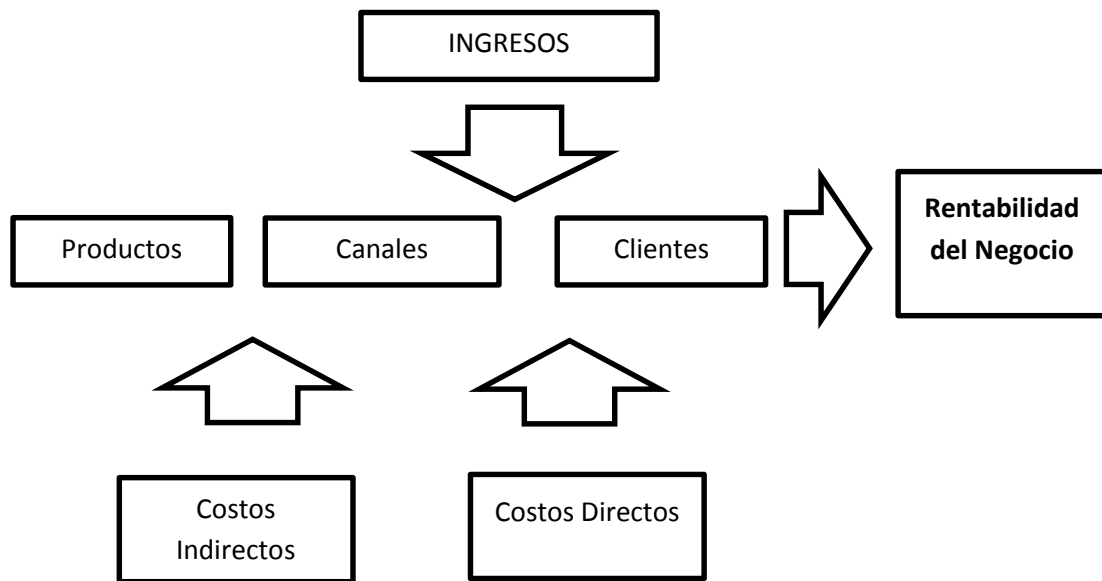
Para Empresa Inteligentes (2010) el concepto rentabilidad tiene muchas formas de ser medida, las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas, gracias a un rendimiento obtenido de una inversión, estos propósitos que se presentan en el día a día, saber si ganamos, donde ganamos, por que ganamos la cual nos permitirá planear para el futuro actividades que sostengan esa rentabilidad.

En resumidas cuentas, la rentabilidad refleja como gestionaste tu inversión para tu negocio, indica si tu negocio vale la pena para seguir invirtiendo en ella, evalúa opciones de mejora en tu compra y/o servicio y no tener gastos superiores a tu rentabilidad por que generara una pérdida de inversión. Para todo este

comportamiento es posible nunca perder de vista de ser innovaciones para el desarrollo y lograr mejoras para reforzar el espíritu de crecimiento de tu empresa. Todo lo que inviertes en tu negocio te permita crecer y ganar más.

Como se genera la rentabilidad de tu negocio.

Presentación gráfica:



Sin duda al final, y volviendo al inicio de este artículo, el modelo debe medir el desempeño tanto comercial como operativo del negocio.

Mientras tanto Barrero & Larroude (2012) La rentabilidad es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas modernas y más utilizado por toda la comunidad de negocios, es uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan cotidianamente.

Para algunos, la rentabilidad mide la eficiencia de sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos. Toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios.

A modo de ejemplo, si una empresa utiliza recursos financieros muy altos, pero obtiene unos beneficios relativamente más bajos, tendremos como resultado que no ha sido eficiente en su utilización: uso muchos recursos, pero obtuvo unos beneficios relativamente elevados, podemos decir que aprovecho bien sus recursos. Por ejemplo, puede ser que sea una empresa muy chica y que, pese a sus bajos recursos, está muy bien asignada por lo cual obtiene beneficios elevados.

Hay varias medidas posibles de rentabilidad, pero todas tienen la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Recursos Financieros}}$$

La rentabilidad es la medición de las utilidades, vamos a comparar inversión versus utilidad que pones en tu negocio, con el objetivo de maximizar la rentabilidad, ganar lo más que se pueda con la menor inversión posible.

2.3.2.3 Características de la Rentabilidad

Estas características de rentabilidad nos ayudarán a definir a un negocio rentable,

- ✓ Optimizar la satisfacción del cliente.
- ✓ Mayores ventas de nuestros productos.
- ✓ Minimizar el precio de venta

En otras palabras, si queremos incrementar la rentabilidad de tu empresa tienes que ser competitivo bajo algunos de los siguientes factores:

- ✓ Ofrecer calidad en tus productos
- ✓ Ofrecer servicio de calidad
- ✓ Producir con los menores costos
- ✓ Crear una imagen en la mente de tus clientes que tus productos o servicios dejaran satisfechos sus necesidades.

Desde el punto de vista formal, es necesario aclarar que no existen fórmulas “matemáticas”, por llamarlas de alguna forma”, que determinen si un negocio es rentable o no de forma segura. Al tiempo de hacer negocios, todos sabemos que existe una cuota de riesgo, la cual es inherente a todo empresario experimentado o joven. Sin embargo, no siempre es suficiente con nuestras apreciaciones y siempre es conveniente asesorarnos antes de emprender un negocio que pueda demandarnos mucho tiempo y dinero.

Determinación de la rentabilidad

a). ROI

El retorno de la Inversión: Cifra que determina el porcentaje de dinero o beneficio al cumplimiento de determinada cantidad de tiempo que debemos haber establecido antes.

Se calcula de la siguiente manera:

Total, de nuestro beneficio (ganancia)

Total, de nuestros costos (inversiones)

Sin duda este resultado es interesante al momento de hacer comparaciones con otros negocios.

III. Hipótesis

El financiamiento y la rentabilidad son oportunidades de mejora para las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

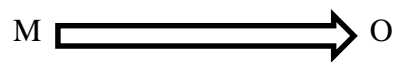
Para Palella y Martins (2004) Se refiere a la estrategia que adopta el investigador para responder al problema, dificultad o inconveniente planteado en el estudio. De acuerdo a esto, la investigación se basó en un diseño no experimental-descriptivo.

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

Descriptivo: Permite describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

Esta definición es respaldada por Palella y Martins (2004) es el que realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. EL investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos.

Diagrama es:



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

La población que abarco en el trabajo de investigación son las MYPE del sector servicio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz. Enfocando a las 40 MYPE dedicadas a este rubro.

Lo anteriormente expuesto guarda similitud con;

Chávez (2001), la población de un estudio es el universo de la investigación, sobre el cual se pretende generalizar los resultados. Está constituida por características o estratos que le permiten distinguir los sujetos unos de otros, citado por (Válek, 2007).

Para Levin & Rubin (1999), citado por Loggio dice (2010) una población “es el conjunto de todos los elementos que se estudian y acerca de los cuales se intenta sacar conclusiones”.

4.2.2 Muestra

Se tomó a 25 MYPE que brindan sus servicios, la misma que se escogió en forma dirigida debido a que los microempresarios lo permitieron, en ese sentido usamos los siguientes criterios.

✓ Criterios de inclusión:

Formales

Dispuestos a proporcionar información

Disponibilidad de tiempo

Permanencia en el negocio

✓ Criterios de exclusión:

Informales

No estaban dispuestos a proporcionar información

No tenían tiempo

No permanecían en el negocio

Para Mendenhall & Reinmuth (1978) es una colección de mediciones seleccionadas de la población de interés.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Principal	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Ítems
Financiamiento en las cebicherías	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al microempresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.	Financiación	Actividad productiva	¿Cómo es el financiamiento de su actividad productiva?
			Entidades Financieras	¿Entidad financiera donde obtuvo crédito?
			Instituciones financieras	¿Cuáles fueron las Instituciones financieras que otorgaron crédito a las MYPE?
			Crédito solicitado	¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el año 2015?
			Tasa de interés	Tasa de interés pagado por el préstamo
			Plazo de pago	¿A cuánto tiempo fue el crédito solicitado?
			Monto de préstamo	¿Cuánto fue el monto que solicitó en el año 2015?
			Destino de crédito	¿En que invirtió el crédito obtenido?
			Financiamiento informal	Recurre al financiamiento informal
Rentabilidad en las cebicherías	Indicador que mide la utilidad o beneficio lograda a través de los recursos que se utilizaron para obtenerla.	Rentabilidad	Incremento de rentabilidad	¿Incremento su rentabilidad en el año 2015?
			Mejoro su rentabilidad	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?
			Disminuyo su rentabilidad	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años?

4.4 Técnicas e Instrumento de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Encuesta: Fue una técnica que permitió elaborar un conjunto de preguntas en función de las variables de estudio.

4.4.2 Instrumentos

Cuestionario estructurado: Fue un formato elaborado específicamente con preguntas, dirigido a los Señores dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE.

4.5 Plan de Análisis

El desarrollo de la investigación se realizó con un análisis descriptivo individual y comparativo para ello, se utilizó tablas de frecuencias y gráficos circulares, Para procesar los datos se utilizó el programa Excel 2010.

4.6 Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo General	Hipótesis	Variables	Metodología
¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015?	Describir el financiamiento y rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015.	El financiamiento y la rentabilidad son oportunidades de mejora para las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, periodo 2015.	Variable I: Financiamiento Variable II: Rentabilidad	1. El tipo de investigación Enfoque cuantitativo 2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación Descriptivo simple- no experimental 4. El universo y Muestra
	Objetivo específico			

	<p>Describir características del financiamiento</p> <p>Describir características de la rentabilidad</p>			<p>Población: 40 microempresarios</p> <p>Muestra: 25 microempresarios</p> <p>5. Plan de análisis</p> <p>Estadística descriptiva.</p>
--	---	--	--	---

4.7 Principios éticos

Como complemento al presente estudio se tomó en cuenta los siguientes principios éticos que deben primar en toda investigación:

- ✓ **El conocimiento informado:** este principio se cumplió a través de la información ofrecida a los dueños de las cebicherías de la provincia de Huaraz.
- ✓ **Principio de Justicia:** Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta: La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio. El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.
- ✓ **Privacidad:** Toda la información comentada o discutida con los encuestados se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los propietarios y administradores de las cebicherías de la provincia de Huaraz, siendo útil sólo para fines de estudio.
- ✓ **Honestidad:** Se informó a los dueños y administradores de las cebicherías los fines de la investigación, cuyos resultados se encontraron plasmados en el presente estudio
- ✓ **Validez científica:** la investigación que se aplicó fue metodológicamente sensata, de manera que los empresarios de la investigación no pierden su tiempo con investigaciones que deben repetirse.

V. Resultado

5.1 Resultado

5.1.1 Respecto al financiamiento

Tabla 1: Distribución de la muestra según, financiamiento de su actividad productiva

Financiamiento	fi	Porcentaje
Financiamiento propio	11	44%
Financiamiento de terceros	14	56%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías

Tabla 2: Distribución de la muestra según, entidad financiera donde obtuvo crédito

Entidades	fi	Porcentaje
Entidades bancarias	6	24%
Entidades no bancarias	11	44%
Propio	8	32%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 3: Distribución de la muestra según, instituciones financieras que otorgaron crédito a las MYPE

Instituciones financieras	fi	Porcentaje
Banco de crédito del Perú	6	24%
Mi banco	9	36%
Caja Trujillo	6	24%
Caja Piura	4	16%
Total	25	100%

Fuente: Encuestas aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 4: Distribución de la muestra según, frecuencia de crédito solicitado

Frecuencia de crédito	fi	Porcentaje
1 vez	17	68%
2 veces	5	20%
3 veces	3	12%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 5: Distribución de la muestra según, tasa de interés abonado por las MYPE

Tasa de interés	fi	Porcentaje
Banco de crédito del Perú (14%)	6	14%
Mi banco (15.39%)	9	36%
No precisa	10	40%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías

Tabla 6: Distribución de la muestra según, a que tiempo fue el préstamo solicitado

Préstamo	Fi	Porcentaje
Largo plazo	6	24%
Corto plazo	9	36%
No precisa	10	40%
Total	25	100%

Fuente: Encuestada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 7: Distribución de la muestra según, el monto del crédito solicitado

Montos de préstamo	fi	Porcentaje
S/. 1,000.00 a S/.5,000.00	9	36%
S/. 5,000.00 a S/.10,000.00	10	40%
S/.10,000.00 a más	6	24%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 8: Distribución de la muestra según, el destino del crédito obtenido

Destino de crédito	fi	Porcentaje
Capital de trabajo	9	36%
Mejoramiento y/o ampliación de local	11	44%
Activos fijos	5	20%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 9: Distribución de la muestra según, la recurrencia al financiamiento informal

Financiamiento informal	fi	Porcentaje
Si	3	12%
No	22	88%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

5.1.2 Respecto a la rentabilidad

Tabla 10: Distribución de la muestra según, incremento la rentabilidad de su empresa con el crédito obtenido

Incremento su rentabilidad	fi	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 11: Distribución de la muestra según, la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años

Mejoro su rentabilidad en los dos últimos años	fi	Porcentaje
No precisa	9	36%
Si	16	64%
No	0	0%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios del sector servicio rubro cebicherías.

Tabla 12: Distribución de la muestra según, la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años

Disminuido su rentabilidad en los dos últimos dos años	fi	Porcentaje
Si	0	0%
No	25	100%
Total	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes del sector servicio rubro cebicherías

5.2 Análisis de resultado

5.2.1 Respecto al financiamiento de las MYPE

- a) Del 100% de las MYPE, el 44% afirmaron utilizar el financiamiento propio para su negocio, el 56% solicitaron financiamiento de terceros de acuerdo a los resultados de la tabla 1. Implica que, las MYPE que solicitan financiamiento de terceros prefieren arriesgar capital ajeno que propio.

Estos resultados son diferentes a los encontrados por Estrella (2013), donde el 80% de las MYPE obtiene su financiamiento por terceros, el 20% mantienen un financiamiento propio. Del mismo modo Gamarra (2011) en su investigación menciona que el 50% obtuvo financiamiento de terceros y el otro 50% manifestaron que fue propio.

- b) Según los datos obtenidos, el 24% afirmaron utilizar el financiamiento de entidades bancarias para su mejor desarrollo, el 44% ha obtenido su préstamo de entidades no bancarias y el 32% hizo uso de sus recursos propios, de acuerdo a los resultados de la tabla 2. Implica que las MYPE prefieren trabajar con entidades no bancarias por las facilidades que brinda.

Estos resultados se asemejan a los de, Huamán (2013) en su investigación menciona que el 20% manifestó haber obtenido su crédito de entidades bancarias con facilidad, el 44% obtuvo su crédito de entidades no bancarias con facilidad, el 36% obtuvo su propio ingreso. Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada.

- c) Tabla 3: indica que, en el sector servicios, rubro cebicherías de la provincia de Huaraz; los microempresarios trabajan con distintas instituciones financieras tales como: Banco de crédito del Perú con un 24%, Mi banco 36% cantidad considerables por los microempresarios, caja Trujillo un 24% y caja Piura con 16%. Estrella (2013) llegó a los siguientes resultados; el 30% recurre a caja municipal del santa, el 40% recurre al financiamiento de caja Sullana, el 20% afirma optar financiamiento de caja nuestra gente y 10% en otras entidades que le permitan trabajar.
- d) Del 100% de los microempresarios solicitaron crédito 1 vez aun 68%, para 2 veces solicitaron el 20% y 12% solicitaron 3 veces de financiamiento a entidades mencionadas anteriormente. Para Mori (2013) afirmo que los empresarios encuestados solicitaron 2 veces presentando el 60%.
- e) De los 25 microempresarios que representa el 100%, respondieron que la tasa de interés en el Banco de crédito del Perú es de 14% representado por seis microempresarios, el 36% menciona que Mi banco cobra la tasa de interés de 15.39%, el resto de los microempresarios desconocen los interés que pagan.

- f) El 100% de los microempresarios de las MYPE representado por 25, refieren que el crédito solicitado fue a largo plazo con un porcentaje de 24%, el 36% de comerciantes prefieren sacar un crédito a corto plazo para no poder generar muchos intereses, el 40% no recuerda a que plazo obtuvo su crédito; estos resultados son totalmente diferentes a los de Gamarra (2011) y Mori (2013) manifestaron que los créditos al 100% fueron otorgados a corto plazo.
- g) Del 100% de las MYPE, el 36% indicaron solicitar créditos con montos menores de s/. 1,000.00 a s/. 5,000.00, cantidades accesibles, fácil de devolver y evitar endeudarse, el 40% prefiere trabajar con superiores, para poder invertir en su negocio, para el 24% necesitan montos elevados para poder hacer mejoras.
- h) De los 25 microempresarios, el 36% refirió que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo, mientras que el 44% lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local y el 20% prefiere comprar activos fijos que ayuden a mejorar la producción. estos resultados son diferentes a los de Huamán (2013) y Mamani (2014) manifestaron que el 56% financian su actividad económica y el 34% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.
- i) De los 100% de microempresarios que son 25, el 3% recurren hacer préstamos de personas ajenas; porque les brinda con facilidad el crédito, evitan los trámites bancarios, sin embargo el 88% prefieren trabajar con entidades que le generen un record de pago que le permita continuar con su crecimiento y acceso al crédito. Para Kom y Moreno (2014) los prestamistas

informales vienen captando a los microempresarios con su fuerte participación en el mercado.

5.2.2 Respetto a la rentabilidad de las MYPE

- a) Con respecto a la rentabilidad, el 100% de las MYPE encuestados refieren estar satisfechos con el incremento de su rentabilidad. Estos resultados son diferentes al de Mamani (2014) menciona que el 56% no sabe precisar. El 44% cree que el crédito otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa.
- b) El 64% de los microempresarios de las MYPE encuestadas, indicaron que la rentabilidad de sus negocios si había mejorado en los dos últimos años y el 36% no sabe precisar de acuerdo a la tabla 11. Estos resultados se asemejan a los encontrados por Mamani (2014) que el 67% asevera que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años y el 33% no sabe precisar. Lo contrario sucede con Mori (2013) afirma que el 78% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoro.
- c) El 100% de los microempresarios afirmaron no haber disminuido su rentabilidad en los dos últimos años. Estos resultados coinciden con Mori (2013) refiere que el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio había disminuido en los dos últimos años.

VI. Conclusiones Aspectos Complementarios Referencias bibliográficas Anexos

6.1 Conclusiones

6.1.1 Respecto al financiamiento y rentabilidad de las MYPE

Quedan referidas las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector servicios rubro cebicherías de la provincia de Huaraz en el periodo 2015, de acuerdo a los resultados obtenidos estas dos variables tienen distintas cualidades, pero ambas se relacionan para lograr resultados satisfactorios a beneficio del microempresario.

6.1.2 Respecto al financiamiento de las MYPE

Ha quedado descrita las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro cebicherías de la provincia de Huaraz en el periodo 2015, de acuerdo al marco teórico, resultados y análisis referidos. Las MYPE prefieren en mayoría financiamiento de entidades no bancarias por las facilidades que se les brinda. El financiamiento adquirido por las MYPE encuestadas, el 44% realizó mejoras y/o ampliación de local, el 36% manifestaron haber formado un capital de trabajo y el 20% adquirió activos fijos.

6.1.3 Respecto a la rentabilidad de las MYPE

Ha quedado descrita las principales características de la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector servicios, rubro cebicherías de la provincia de Huaraz en el periodo 2015, respaldada por teorías de rentabilidad y los resultados obtenidos. Las MYPE miden su rentabilidad a base de sus ingresos generados en un periodo determinado para obtener el incremento de su rentabilidad.

6.2 Recomendaciones

6.2.1 Respecto al financiamiento y rentabilidad de las MYPE

De acuerdo a los resultados encontrados en la encuesta, los microempresarios tienen que conocer mejor las características del financiamiento y rentabilidad, para no sufrir endeudamientos que serán difíciles de solventar y perjudicar a la vez su empresa. Buscar incrementar su financiamiento para consolidar su rentabilidad.

6.2.2 Respecto al financiamiento de las MYPE

Se sugiere que las MYPE del sector servicio rubro cebicherías de la provincia de Huaraz, mantengan el financiamiento, como la mejor opción de seguir haciendo mejoras a beneficio de sus negocios, es dar prioridad al mejor desarrollo y accesibles cuanto lo quiera conveniente.

6.2.3 Respecto a la rentabilidad de las MYPE

Se recomienda a los microempresario del sector servicio, rubro cebicherías de la provincia de Huaraz del periodo 2015, considerar que la rentabilidad de nuestros negocios, nos mantiene en permanencia en el campo comercial.

6.3 Referencias bibliográficas

Acedo, M. (2005). Tesis sobre la estructura Financiera y rentabilidad de las empresas

Riojanas. Recuperado de:

<https://www.unirioja.es/apnoticias/servlet/Noticias?codnot=96&accion=detnot>

Araujo, C. (2011). *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abarrotes, del distrito de Callería, periodo 2009- 2010*. Tesis para optar el título de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025220>

Agüero, L. (2013). *Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para Mype*.

Recuperado de: <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>

Ballesta, J. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa*, [en línea] 5campus.com,

Análisis. Recuperado de:

<http://www.ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Barreto, J., & Larroudé, A. (2012). *La importancia de medir la rentabilidad*.

Recuperado de:

<http://www.barrerolarroude.com.ar/articulo/La-importancia-de-medir-la-rentabilidad/101>

Berberisco, J. (2013). *Los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las Mype del sector metalmecánica en el distrito de independencia período 2007-2011*. Tesis para optar título profesional.

Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf

Blog sobre finanzas y empresa, (2011). *La teoría de la rentabilidad*. Recuperado de:

<https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>

Chapilliquen, G. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio rubro restaurant turístico, en la ciudad de Talara, periodo – 2011*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034525>

CN Crece Negocios, (2012). *Definición de rentabilidad. Todo sobre Pequeños y medianos negocios*. Recuperado de:

<http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

Cipra, D. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro vidrierías de Chimbote, año 2010*. Tesis para optar el título de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034681>

Cornejo, E. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Sullana periodo 2011*. Tesis para optar el título de contador público.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034697>

Cruzado, M. (2013). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro agroveterinaria av. Raimondi- Huaraz periodo 2013. Tesis para optar título de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035931>

Domínguez, L. (2013). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mype sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012*, Tesis para optar el título de licenciado en contabilidad. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034685>

Definición: Tipos de financiamiento existen en el mercado Peruano para las MYPE.

Recuperado de:

http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf

Empresas Inteligentes. (2010). *La importancia de la rentabilidad*. Recuperado de:

<http://intelligentbiz.blogspot.pe/2010/07/la-importancia-de-la-rentabilidad.html>

Editorial, Vibetza. (2011). *Finanzas citado el 11 de enero del 2011*. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos66/finanzasvenezuela/finanzas.venezuela.shtml#ixzz2Hh1Vbjge>

Estrella, C. (2013). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de independencia-Huaraz año 2011*. Tesis para optar el título de contador público.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027884>

Gamarra, R. (2011). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector turismo-rubro restaurantes de caso urbano de la ciudad Tingo María, periodo 2009-2010*. Tesis para optar el título de contador público. Recuperado

de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024802>

Huamán, B. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurant del distrito Ayacucho, periodo 2011 – 2012*, tesis para optar el título profesional de contabilidad. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034521>

Inga, M. (2005). *El mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Trujillo de la Región de la Libertad*, para optar el título de Economista. Recuperado de:

https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1322/ECO_027.pdf;jsessionid=E3FF449D26838408EE19F5537B00A295?sequence=1

Kong, J., & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mype del distrito de San José- Lambayeque en el periodo 2010-2012*, tesis para optar el título de licenciado en administración de empresas. Recuperado de:

http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Márquez, L. (2007). *Efectos del Financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*, tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Microscopio Global. (2012). *Las micro finanzas responden al llamado de las finanzas responsables*. Recuperado de:

<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

Miñan, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agroindustrial- rubro exportación nacional de la ciudad de Piura- periodo 2011-2012*. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034575>

Monzón, D. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro fotocopias- Chimbote, 2010-2011*, tesis para optar el título de contador público.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027723>

Mamani, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - provincia de Huancané, periodo 2012 – 201*, tesis para optar el título de licenciado en contabilidad. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035043>

Medina, C., y Mauricci, G. (2014). *“Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013”*.

Recuperado

de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf

Mundo MYPE, (2016). *Panorama que debe tener el empresario de la MYPE*.

Recuperado de: <http://www.mundomype.com/pdf/diario.pdf>

Ordoñez, M. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios – Rubro restaurantes turísticos del distrito de San Vicente – provincia de Cañete, 2014*, tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035487>

Portocarrero, F. (2000). *Micro finanzas en el Perú. Experiencias y Perspectivas*. En su texto, centro de investigación de la Universidad del Pacifico.

Recuperado de:

<http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/141/LIBRO.pdf?sequence=1>

Palella, S., y Martins, F. (2004). *Metodología de la investigación cuantitativa*.

Recuperado de:

<https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2015/09/metodologc3ada-de-la-investigac3b3n-cuantitativa-3ra-ed-2012-santa-palella-stracuzzi-feliberto-martins-pestana.pdf>

Palma, B., y Villalobos, M. (2013). *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa AUTONORT Trujillo S.A de la ciudad de Trujillo*. Recuperado de:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/133/1/PAIMA_BRIGGITH_I_NFLUENCIA_SISTEMA_CONTROL.pdf

Quincho, M. (2011). “*La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE*”. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

Ríos, J. (2015). *Evaluación de la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad, de la empresa Zapatería Yuli Periodo 2013*, tesis para optar el título de contador Público. Recuperado de:

<http://tesis.unsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/11458/636/Jan%20Marcos%20R%C3%ADos%20Ram%C3%ADrez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sinche, S. (2012). *Análisis del financiamiento para optimización de la rentabilidad económica de Mype*, tesis para optar el título de contador público. Recuperado de: https://issuu.com/sinthya/docs/proyecto_de_investigacion

Solís, G. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio - rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2011*, tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035290>

Torre, A. Texto Capitulo IV. *Decisiones de financiamiento a largo plazo*.

http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.VI.PDF

Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana*, para optar el grado académico de Magister en Administración. Recuperado de:

http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/Vargas_pm.pdf

Vega, C. (2012). *Análisis del financiamiento para las Pyme en la Región Piura (Perú)*. Tesis para optar el título de Master propio Universitario. Recuperado de:

http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence=1

Yarleque, R. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del rubro servicios generales del distrito de Piura 2010*. Tesis para optar el título de contador público.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034687>

6.4 Anexos

6.4.1 Respecto al Financiamiento

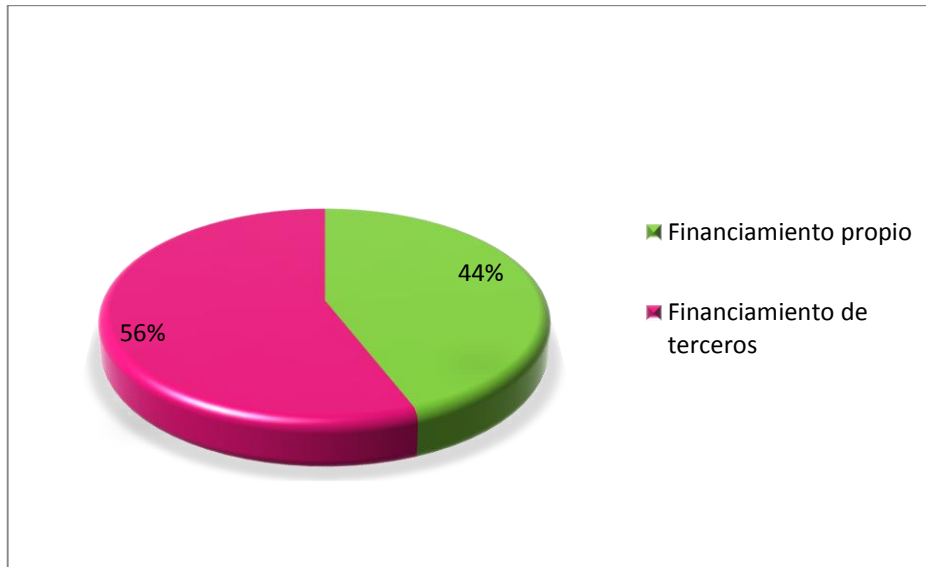


Figura 1: Financiamiento de su actividad productiva.

Fuente: tabla 1

Interpretación: Del 100% igual a 25 elementos de la muestra el 56% de los propietarios financian su actividad con fondos de terceros y el 44 % lo hacen con fondos propios.

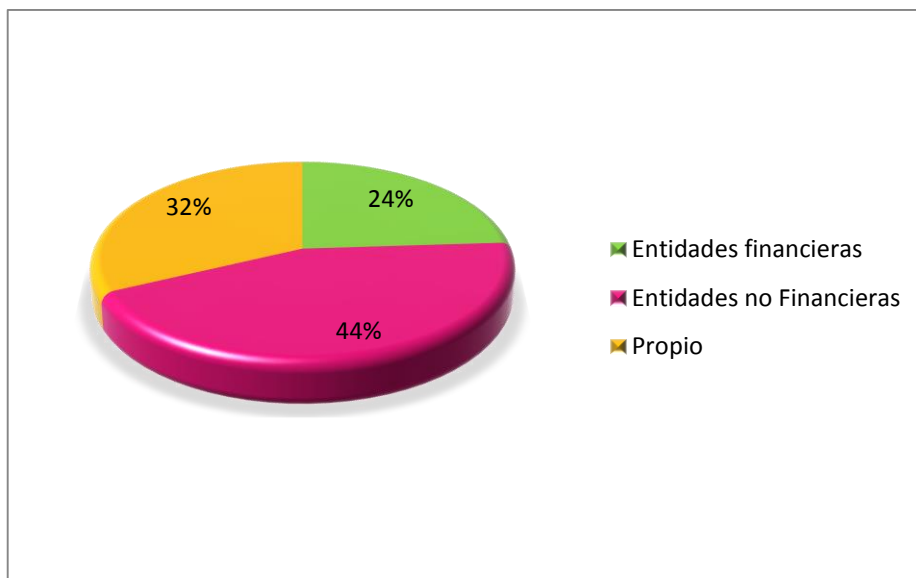


Figura 2: Entidades financieras donde obtuvo crédito.

Fuente: tabla 2

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 24% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 44% de entidades no bancarias, el 32% son propios.

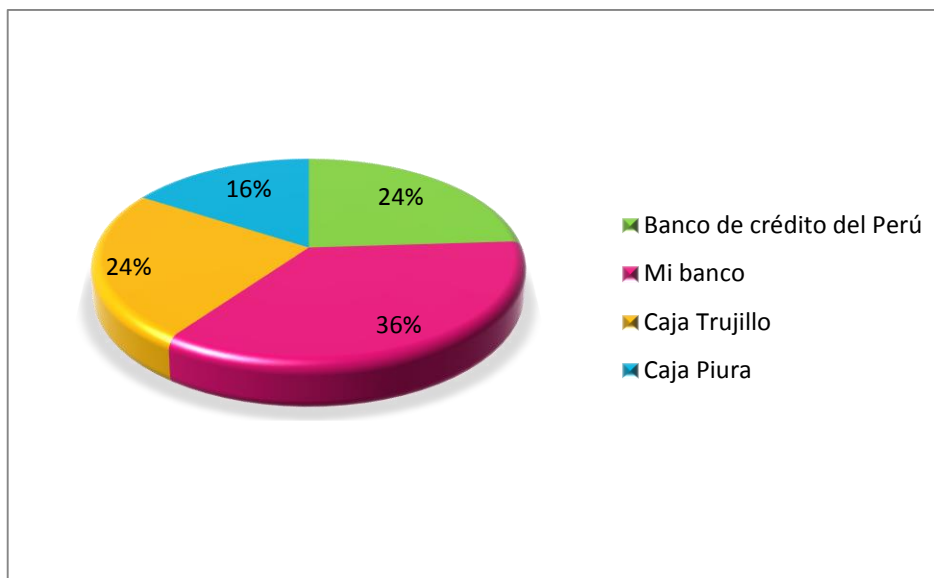


Figura 3: Instituciones financieras que otorgaron crédito a las MYPE.

Fuente: tabla 3

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 24% ha obtenido su crédito de Banco de crédito del Perú, el 36% de Mi banco, el 24% de Caja Trujillo, el 16% de Caja Piura.

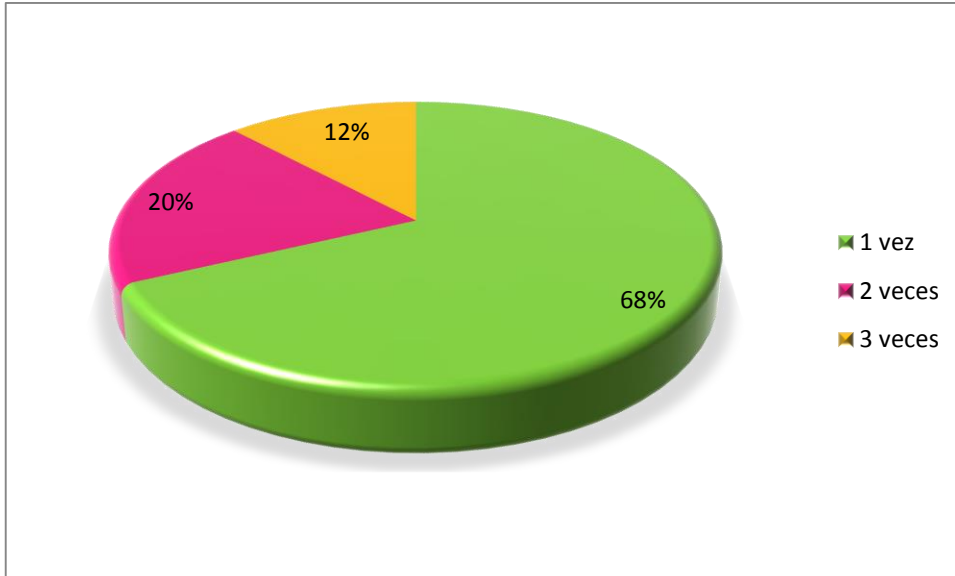


Figura 4: Frecuencia de crédito solicitado.

Fuente: tabla 4

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 68% solicito crédito 1 vez, el 20% solicitaron 2 veces y el 12% solicito 3 veces de financiamiento.

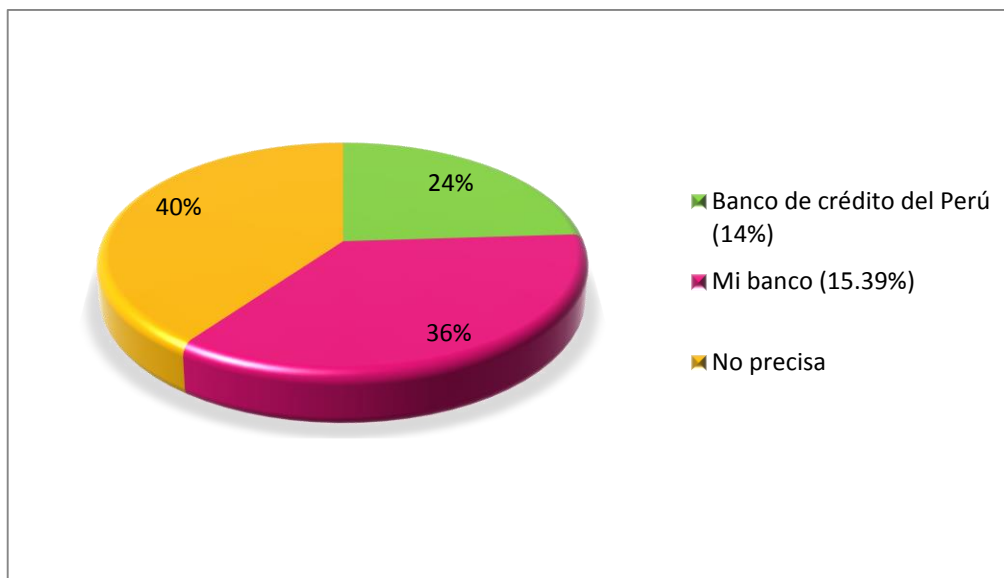


Figura 5: Tasa de interés abonado por las MYPE.

Fuente: tabla 5

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 14% ha obtenido su crédito de a una tasa de interés de 14%, el 36% obtuvo su crédito a un tasa de 15.39%, el 40% no precisa la tasa pagada.

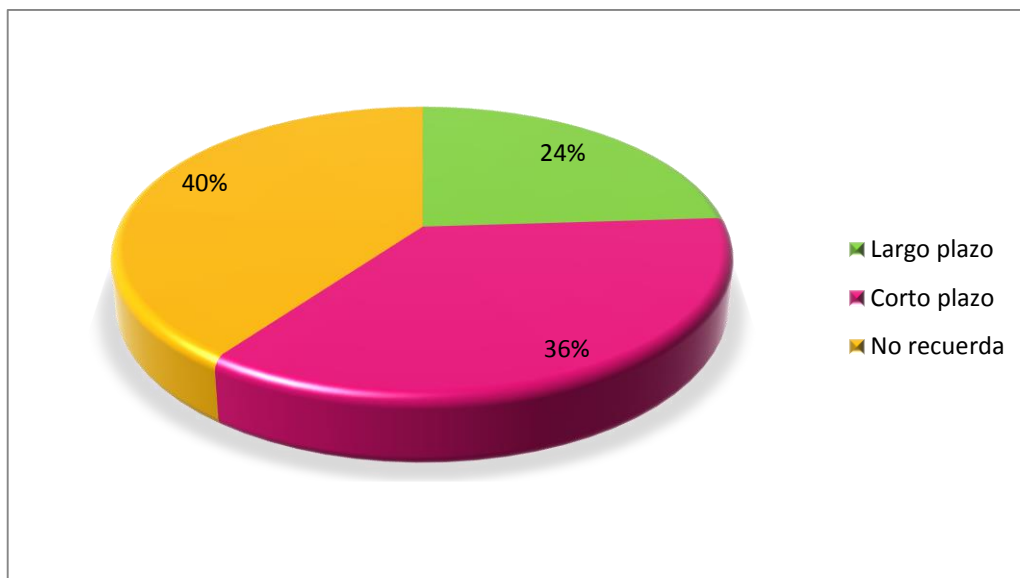


Figura 6: A qué tiempo fue el préstamo solicitado.

Fuente: tabla 6

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 36% obtuvo financiamiento a corto plazo, el 24% solito financiamiento a largo plazo y el 40 no sabe precisar.

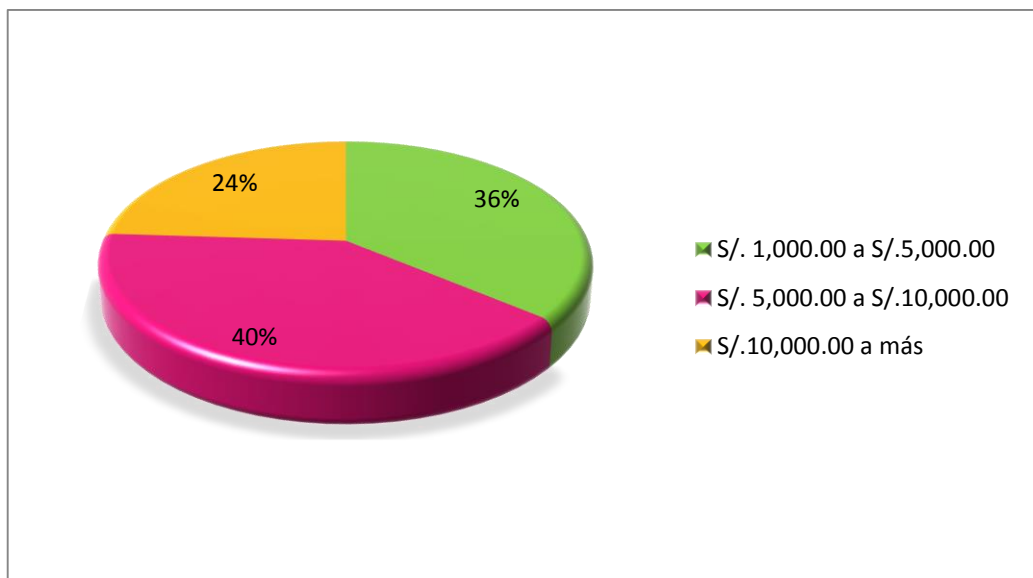


Figura 7: Monto de crédito solicitado.

Fuente: Tabla 7

Interpretación: Del 100% de las MYPE, el 36% manifestaron solicitar créditos con montos menores de s/. 1,000.00 a s/. 5,000.00, el 40% prefiere trabajar con montos superiores, el 24% necesitan montos elevados para poder hacer mejoras de su negocio.

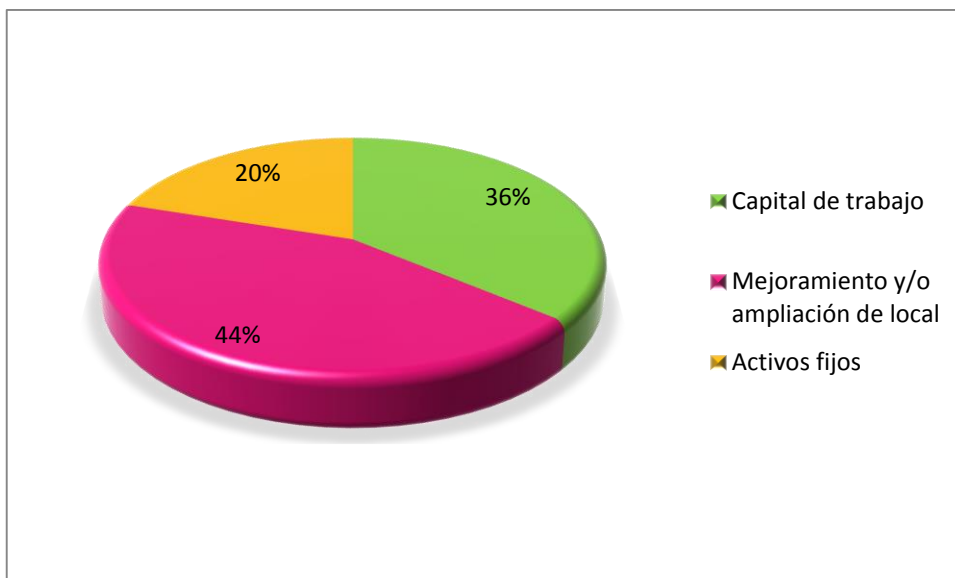


Figura 8: Destino del crédito obtenido.

Fuente: tabla 8

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015, el 44% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, 36% en capital de trabajo, un 20% para compra de activos fijos.

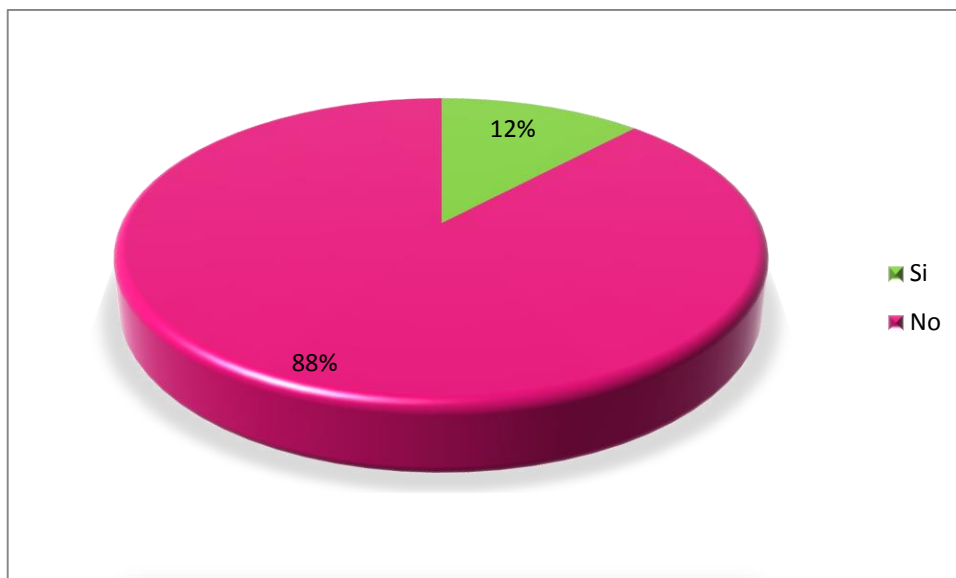


Figura 9: Recurrencia al financiamiento formal.

Fuente: Tabla 9

Interpretación: Del 100% de las MYPE, un 88% no recurre hacer financiamientos informales, el 12% si recurren al financiamiento informal.

6.4.2 Respecto a la rentabilidad de las MYPE

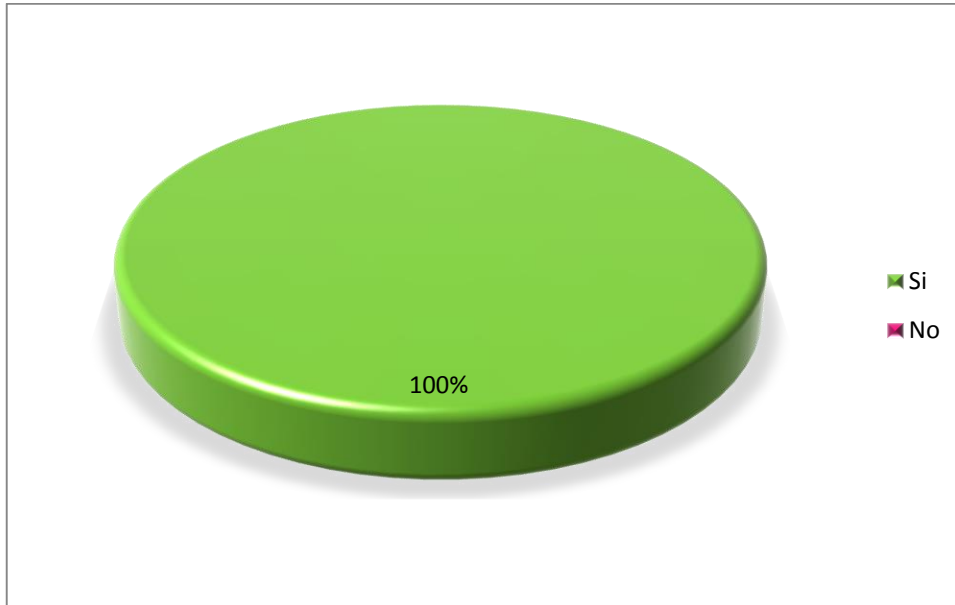


Figura 10: Los créditos otorgados incrementaron su rentabilidad.

Fuente: Tabla 10

Interpretación: Los microempresarios indicaron al 100%, que incremento su rentabilidad de sus negocios.

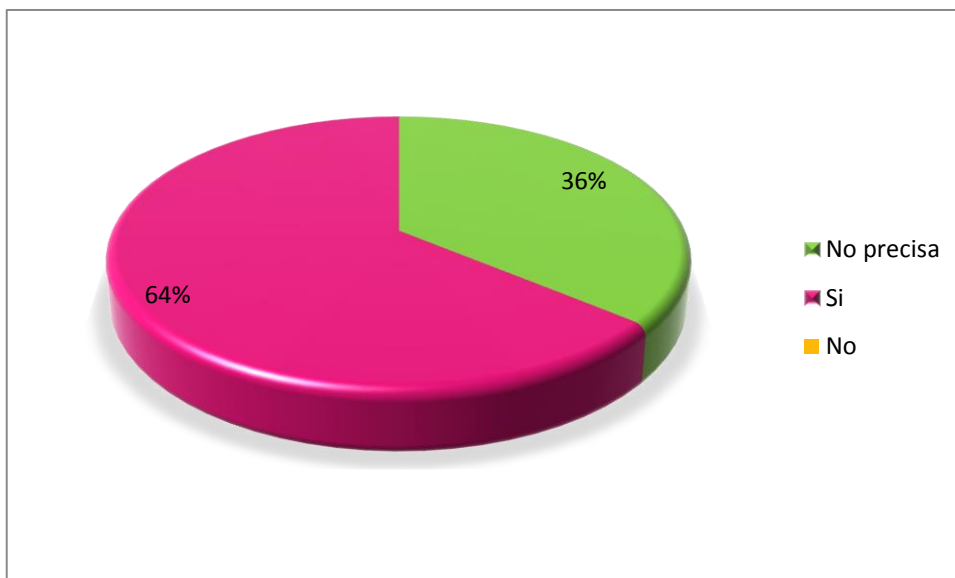


Figura 11: La rentabilidad mejoro en los dos últimos años.

Fuente: Tabla 11

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 64% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años y el 36% no sabe precisar.

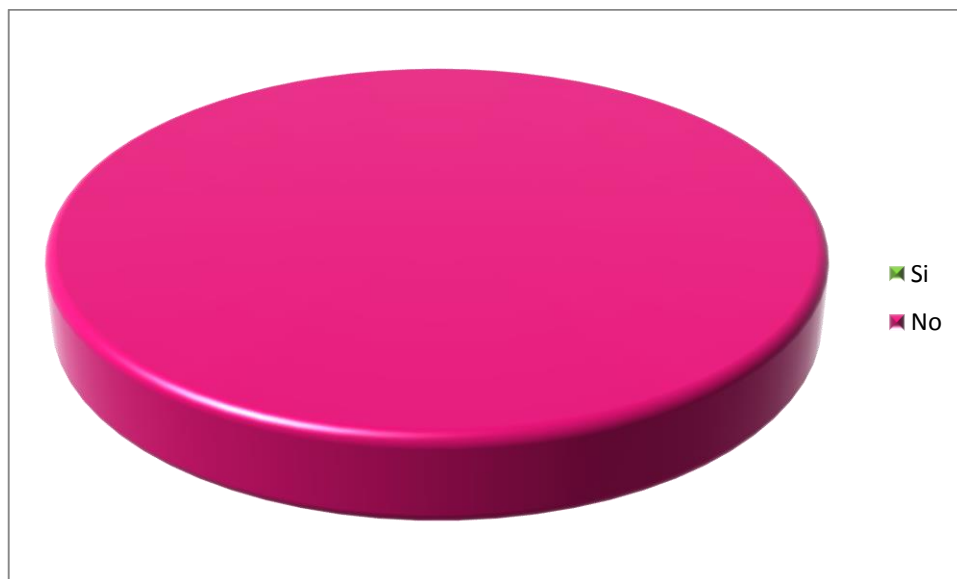


Figura 12 : La rentabilidad disminuyo en los dos últimos años.

Fuente: tabla 12

Interpretación: El 100% de los microempresarios afirmaron, no haber disminuido su rentabilidad en los dos últimos años.