



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

BACH. BHERNIE VILLAOURDUÑA ARANA

ASESOR:

DR. CPC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2019

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

Equipo de Trabajo

Investigador: BACH. Bhernie Villaorduña Arana

Asesor: Dr. CPC. Juan de Dios Suárez Sánchez

Jurado de Sustentación

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales

Presidente

Mgtr. Nélide Rosario Broncano Osorio

Miembro

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo

Miembro

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

Asesor

Agradecimiento

A **Dios** porque en el principio creó él,
los cielos y la tierra, y gracias a su
infinito amor todo tiene vida, y el
Señor todo poderoso guía mi vida y mi
destino.

A la **Universidad Católica los
Ángeles de Chimbote** por brindarme
las enseñanzas y los valores necesarios
para la realización profesional y poder
así enfrentar inexorablemente los retos
de la vida.

A mi docente **Dr. CPCC Juan de Dios
Suarez Sánchez** Por brindarnos con
paciencia y metodología las
enseñanzas necesarias para la
elaboración de nuestra tesis. Y sobre
todo por darnos sus conocimientos,
sabidurías sin reservas ni egoísmos. Y
por último a los dueños y/o
representantes de las MYPE.

Bhernie

Dedicatoria

A mis padres **Alberto y Maurina**,
gracias a su amor existo y por qué son
las personas más buenas de un corazón
noble y limpio que conozco, y siempre
me brindaron su amor incondicional;
su apoyo y cariño esta en todo
momento conmigo. Fueron ellos
quienes me inculcaron valores, el
respeto al prójimo y sobre todo la
creencia y existencia de un Dios todo
poderoso lleno de amor y en su hijo
nuestro Señor Jesús quien es el
camino, la verdad y la vida eterna.

A mis **hermanos**, por el cariño y la
amistad que me dan día a día, por sus
consejos y la ayuda vertida sobre mi
persona, para poder lograr así mis
objetivos.

Bhernie

Resumen

El problema de investigación en la presente tesis fue: ¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017? Y para responder al problema se propuso el siguiente objetivo: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del sector servicio, rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz - 2017. El diseño de investigación fue no experimental, descriptivo simple, corte transversal, la población muestral fue igual a 20 representantes, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado. Se utilizó el software SPSS versión 23. Resultados: el 75% de encuestados financio su Mype con recursos propios, el 70% pagaban puntualmente su financiamiento, el 75% solicito crédito a entidades no bancarias, también el 60% solicito crédito comercial, el 85% tienen rentabilidad fija, el 60% percibe la rentabilidad económica y el 50% rentabilidad financiera, el 65% obtenían rentabilidad de su Mype de acuerdo a los recursos invertidos. Conclusión: la mayoría de Mype para constituir su empresa utilizó recursos propios, después utilizaron el financiamiento bancario y en su mayoría no bancario. El 65% utiliza el financiamiento a corto plazo, el 60% percibe una rentabilidad variable dependiendo de la época del año y un 50% consideran el indicador de rentabilidad en su empresa, el 85% cree que es necesario definir el periodo de tiempo para medir la rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, licorería, micro, pequeña y rentabilidad.

Abstract

The research problem in this thesis was: How is the financing and profitability in the Micro and Small Companies of the service sector, category liquor stores in the city of Huaraz – 2017? And to answer the problem, the following objective was proposed: Determine the financing and profitability of the Micro and Small Companies in the service sector, category liquor stores in the city of Huaraz - 2017. The research design was non-experimental, descriptive single, cross-cutting, the sample population was equal to 20 representatives, the technique used was the survey and the instrument, the structured questionnaire. We used spss software version 23. Results: 75% of respondents financed their Mype with own resources, 70% paid punctually its financing, 75% apply credit to non-banks, also 60% apply for commercial credit, 85% have fixed profitability, 60% perceived the economic profitability and 50% financial profitability, 65% obtained profitability of your Mype according to the resources invested. Conclusión: the majority of Mype to set up their company used their own resources, then used bank financing and mostly non-bank, 65% used short-term financing, 60% perceive a variable profitability depending on the time of year And a 50% consider the indicator of profitability in your company, 85% believe that it is necessary to define the period of time to measure profitability.

Keywords: funding, liquor store, micro, small, and profitability

Índice

Contenido	Páginas
Título de la tesis	i
Equipo de Trabajo.....	ii
Jurado de Sustentación.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Contenido.....	viii
Índice de Figuras.....	ix
Índice de Tabla.....	xi
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura	24
2.1 Antecedentes	24
2.2 Bases Teóricas de la investigación.....	42
2.3. Marco Conceptual de la Investigación.....	47
III. Hipótesis	69
IV. Metodología.....	70
4.3 Diseño de la investigación	71
4.2 Población y muestra	72
4.3 Definición y operacionalización de variable e indicadores.....	73
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	76
4.5 Plan de análisis	76
4.6 Matriz de consistencia.....	77
4.7 Principios éticos	78
V. RESULTADOS.....	79
5.1 Resultados	79
5.2 Análisis de los resultados	85
VI. Conclusiones.....	102
VII.Recomendaciones	104
Referencias bibliográficas.....	106
ANEXOS	118

Índice de Figuras

<u>Figura 1</u> Financió ud. Su empresa con recursos propios.....	118
<u>Figura 2</u> Ud. Financió su empresa con apoyo economico familiar.....	118
<u>Figura 3</u> Logra Ud. negociar positivamente con la entidad financiera.....	119
<u>Figura 4</u> Paga Ud. puntualmente el financiamiento de su MYPE.....	119
<u>Figura 5</u> Ud. recurrió solicitando créditos de bancos privados locales.....	120
<u>Figura 6</u> Ud. solicitó crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz.	120
<u>Figura 7</u> Ud. solicitó crédito comercial.....	121
<u>Figura 8</u> Ud. financió su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar.....	121
<u>Figura 9</u> Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo.....	122
<u>Figura 10</u> Solicita Ud. el financiamiento a largo plazo.....	122
<u>Figura 11</u> Ud. percibe la rentabilidad económica de su micro empresa.....	123
<u>Figura 12</u> Ud. percibe la rentabilidad financiera en su micro empresa.....	123
<u>Figura 13</u> Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo.....	124
<u>Figura 14</u> Su micro empresa cuenta con rentabilidad fija.....	124
<u>Figura 15</u> La rentabilidad de su micro empresa es variable.....	125
<u>Figura 16</u> Considera Ud. el indicador de rentabilidad.....	125
<u>Figura 17</u> Ud. obtiene la rentabilidad de su micro empresa de acuerdo a los recursos invertido.....	126
<u>Figura 18</u> Ud. cree que es necesario definir el período de tiempo para medir la rentabilidad.....	126

Figura 19 Comprueba Ud. la rentabilidad económica de su Mype como producto de margen y rotación de las utilidades..... 127

Figura 20 Realiza Ud. la descomposición lineal de la rentabilidad financiera..... 127

Índice de Tabla

<u>Tabla 1</u> financio ud. Su empresa con recursos propios	79
<u>Tabla 2</u> ud. Financio su empresa con apoyo economico familiar.....	79
<u>Tabla 3</u> Logra Ud. negociar positivamente con la entidad financiera	79
<u>Tabla 4</u> Paga Ud. puntualmente el financiamiento de su MYPE.....	80
<u>Tabla 5</u> Ud. recurrió solicitando créditos de bancos privados locales.....	80
<u>Tabla 6</u> Ud. solicitó crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz	80
<u>Tabla 7</u> Ud. solicitó crédito comercial.....	80
<u>Tabla 8</u> Ud. financió su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar	81
<u>Tabla 9</u> Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo	81
<u>Tabla 10</u> Solicita Ud. el financiamiento a largo plazo.....	81
<u>Tabla 11</u> Ud. percibe la rentabilidad económica de su micro empresa	81
<u>Tabla 12</u> Ud. percibe la rentabilidad financiera en su micro empresa.....	82
<u>Tabla 13</u> Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo	82
<u>Tabla 14</u> Su micro empresa cuenta con rentabilidad fija.....	82
<u>Tabla 15</u> La rentabilidad de su micro empresa es variable.....	82
<u>Tabla 16</u> Considera Ud. el indicador de rentabilidad	83
<u>Tabla 17</u> Ud. obtiene la rentabilidad de su micro empresa de acuerdo a los recursos invertido	83
<u>Tabla 18</u> Ud. cree que es necesario definir el período de tiempo para medir la rentabilidad	83

<u>Tabla 19</u> Comprueba Ud. la rentabilidad económica de su Mype como producto de margen y rotación de las utilidades.....	83
<u>Tabla 20</u> Realiza Ud. la descomposición lineal de la rentabilidad financiera	84

I. Introducción

El diagnóstico de la situación problemática sobre el trabajo de investigación se desarrolló de la siguiente manera:

El presente trabajo de investigación se deriva de la línea de investigación titulada: “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y/o tributos de las Micro y/o Pequeñas Empresas Nacionales”, dentro del campo disciplinar promoción de las Micro y Pequeñas Empresas; establecido por la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Por la percepción permanente que se tiene de la problemática de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas, debido a una serie de factores, como principalmente la rentabilidad. Debido al dinamismo y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas en la Ciudad de Huaraz, conocidas comúnmente como Mype que hace años se observa en nuestro país y que se han convertido en un engranaje importante de la economía del país y en la recaudación del PBI (Producto Bruto Interno); para poder explicar la importancia del financiamiento y la rentabilidad; saber sus características del financiamiento de las empresas, saber cómo surgieron, como iniciaron su actividad empresarial y que tan rentable puede ser las empresas del sector servicio rubro licorerías de la provincia de Huaraz, se dan algunas preguntas.

¿Por qué se escogió el rubro de licorerías, para la realización de la investigación?

En la Ciudad de Huaraz el crecimiento económico es muy diverso y variado, en los últimos años se han incrementado considerablemente muchos negocios como los de farmacia, de calzado, vestidos, tabernas, etc. Entre ellos

tenemos las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de licorería que en la actualidad tiene una gran demanda, es por este motivo se quiere saber cómo se da su financiamiento y que tan rentable pueda ser una empresa de este rubro.

¿Por qué se tomó la variable de Financiamiento?

Se tuvo en cuenta la variable de financiamiento, debido a su importancia, y es imprescindible tener un financiamiento para poder iniciar un negocio (empresa), por este motivo hubo el interés de conocer cómo obtuvieron su financiamiento y qué dificultades tuvieron para acceder a ellos.

¿Por qué se tomó la variable de Rentabilidad?

Se consideró la variable rentabilidad debido a que todo negocio (empresa), para perdurar en el tiempo tiene que tener algún grado de rentabilidad, sino entraría en un estado de pérdida y con el tiempo sería inevitable la quiebra de la empresa. Por este motivo se quiere saber qué tan rentable son estas Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del rubro de licorerías.

El financiamiento no es un concepto que se da en tiempos modernos, ya desde los tiempos de los fenicios, mediante el comercio y la exploración hicieron uso del financiamiento ya que no es otra cosa que darle a un individuo, a una organización recursos monetarios y/o crediticios para desarrollar un trabajo, un proyecto, una actividad, una empresa.

Es por eso que, desde los tiempos remotos, los seres humanos comenzaron a unirse en pequeñas ciudades que dieron paso a grandes y majestuosas civilizaciones como la cultura Griega que se originó a comienzos del siglo IV a.C. La economía en la Grecia Antigua se caracterizaba por la gran

importancia de la agricultura basada en los tres tipos de plantaciones básicas del mediterráneo: olivos, cereales y viñas. El Estado controlado por el Wanax monopolizó el comercio delegando en funcionarios. El creciente desarrollo del comercio en la cultura griega trajo técnicas financieras, ante la ausencia de activos líquidos suficientes los comerciantes y/o mercaderes, recurrían a financiar el total o parte de la expedición. Uno de los préstamos típicos en Atenas para que el comercio se fortaleciera e incrementara, era el de prestar dinero una importante suma de dinero que generalmente no solía superar las 2,000 dracmas, dicho préstamo era por un periodo de corto plazo (duración del viaje, un par de semanas o meses) y hay un alto tipo de interés que generalmente era del 12%, incluso podía en ocasiones alcanzar niveles del 100%. El préstamo contraía condiciones contractuales y se establecían por escrito, en la cual el prestador (asumía en su totalidad los riesgos del viaje) y el prestatario (garantizaba el préstamo con la carga y con la flota) (Wikipedia, 2017).

Chico (2014) la cultura China otra de las grandes culturas de las civilizaciones antiguas, antes de ser el gigante económico que en la actualidad es, China al igual que las civilizaciones de Egipto, India y Mesopotamia, su economía se basó en la agricultura cuya actividad agrícola (cultivaban el trigo, la cebada y el arroz), era planificada por las autoridades quienes dirigían y planificaban todas las labores de la tierra en función o necesidad del emperador. Los antiguos chinos fueron los primeros en visualizar y utilizar la moneda. En un principio utilizaron simples conchas, posteriormente fue el intercambio de utensilios metálicos pequeños (herramientas agrícolas, cuchillos, etc.) con el inexorable paso del tiempo se hicieron más pequeños cada vez hasta llegar a ser

pequeños trozos de metal que tenían una inscripción. Hoy en día el mundo gira a través del dinero (moneda), compra, venta, financiamiento, préstamos, etc.

Todas las grandes culturas antiguas contribuyeron en gran medida para dar origen y evolución de la economía, comercio, financiamiento, préstamos, interés, etc. como los conocemos hoy.

En la Ciudad de Querétaro, México convocaron a la presentación de trabajos de investigación sobre el impacto de financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas. Se observó la presentación de múltiples factores externos e internos como el escaso financiamiento y el bajo nivel de rentabilidad, siendo estos aspectos los que representan el centro de interés de los investigadores, 9 de cada 10 encuestados manifestaron que el financiamiento a largo plazo influyó en su rentabilidad; la prueba de hipótesis permitió rechazar la hipótesis nula a un nivel de significancia del $P = 0.05$ (González, 2013).

En España las empresas Pyme han solicitado líneas de crédito en un 34.2% a entidades de crédito, contrariamente un 65% no han realizado la solicitud debido tal vez a que se autofinancian 29.3% o simplemente porque no lo necesitan 35.7%, y los que pese a necesitarlo no han intentado recurrir a los préstamos o líneas de crédito son 0.8%. Las Micro Empresas acuden en menor porcentaje 28.9% mientras que las medianas empresas 41.5% son las que más solicitan financiación de entidades especializadas en otorgar créditos. Se puede apreciar también que las empresas familiares solicitan financiación en un 35.5%, este porcentaje baja en un 31.3% para las empresas no familiares. Las Pequeñas y medianas Empresas concentran gran porcentaje de numerosos trabajos debido

a su gran capacidad de proporcionar, generar empleo y riqueza (FAEDPYME, 2018).

Matute, Albújar, Janampa, Odar y Osorio (2008) aconsejaron que la Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas en Latino América son importantes; Brasil tienen un Sistema Nacional de Capacitación desarrollado por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior que tienen como finalidad formular políticas que apoyan a las Micro y Pequeñas Empresas y al artesano. También cuenta con el departamento para la Micro y Pequeña Empresa, la cual pertenece a la Secretaria de Desarrollo de la Producción. En Chile opera básicamente por el (Sence) que significa Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, también tienen un programa de becas para capacitar y que son financiadas con recursos públicos; las (OTEC), Organismo Técnico de Capacitación, que vienen a ser entidades autorizadas para brindar servicios de aprendizaje y perfeccionamiento a profesionales, institutos, universidades, centros de formación, etc. El Perú no tiene un Sistema Nacional de Capacitación y esta inexistencia de un organismo y/u organismos que regulen y establezcan las bases, fijen las normas para que estas capacitaciones lleguen adecuadamente a las Micro y Pequeñas Empresas.

Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011) dijeron que en la reunión de Brasilia se comentó que, en las economías latinoamericanas prevalece la discriminación negativa hacia las Medianas y Pequeñas Empresas, así como la segmentación de mercados financieros, y estos aspectos prevalecen en todas las economías latinoamericanas en menor o mayor proporción. Según el tamaño de la Empresa la aplicación de diferenciales en sus tasas de intereses de acuerdo al

préstamo, las Pequeñas y medianas Empresas y su amplia utilización de autofinanciamiento y proveedores, para la obtención de capital y la escasa y/o precaria participación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) en el crédito al sector privado, son factores que denotan que existe dificultades para acceder al crédito para este tipo de agentes. La CEPAL ha planteado y ha fundamentado ante los gobiernos, países miembros de la comisión la búsqueda en el acceso al financiamiento tenga una mayor igualdad, brinden un acceso heterogéneo al financiamiento la inserción de las Pyme en los grandes mercados que refuerce las desigualdades de las capacidades productivas. Desde varias décadas y en todos los países se refleja problemas para acceder y disponer de financiamiento lo que se ve reflejado en la distinta variedad de programas que cada país realiza para subsanar; el proceso de inversión puede ser obstaculizado por el racionamiento del crédito lo que traería como consecuencia no realizar innovaciones y no poder ampliar la capacidad de producción y en casos aún más extremos, incluso el cierre de las empresas.

Aladro, Ceroni y Montero (2011) plantearon que para las MIPYMEs en Chile existe un problema recurrente cuando se trata de un adecuado acceso al financiamiento y cuáles son sus condiciones, en general un problema que está presente en muchos países del mundo (en algunos países dicho problema afrontado con mayor éxito). Las instituciones financieras muchas veces debido básicamente al riesgo que conllevan estas empresas no quieren correr el riesgo de financiar u otorgar créditos a estas empresas, pero la situación de un tiempo atrás favorablemente ha ido cambiando, de tal manera que hoy en día cuentan las MIPyMEs con una mayor facilidad de obtener un financiamiento; lográndose

ver un mayor aumento en las Micro y Pequeñas Empresas, incrementándose al doble la cantidad de crédito que se tenía siete años atrás, lo que significa sin duda que es algo muy positivo debido a que son estas empresas las que tienen mayor problema y menor alternativa a la hora de conseguir el financiamiento, debido al mayor riesgo inherente que poseen. Desarrollaron algunos gráficos las cuales indican que las Micro y Pequeñas Empresas tienen una alta tasa de creación, en especial las microempresas con un porcentaje de 15%, mientras que tan solo un 2% pertenecen a la creación de medianas y grandes empresas. También se aprecia la tasa de destrucción que para las microempresas es un 12%, mientras que tan solo es 1% es la tasa de destrucción de las medianas y grandes Empresas, con respecto a las Pequeñas Empresas la tasa de creación y destrucción son 4% y 2% respectivamente.

Saavedra, Tapia y Aguilar (2014) sostuvieron que en la XIV Asamblea General de ALAFEC en la Ciudad de Panamá, denominada el Problema del Financiamiento de la Pequeñas y medianas Empresas en el Distrito Federal (México), concluyen y mencionan que según el BID (2004) en todo América Latina, uno de los principales obstáculos para que una empresa (PYME) crezca es la falta de financiamiento. Mencionan que en México sea implementado apoyos sin precedentes en las últimas décadas dirigidas al logro de las Pequeñas y medianas Empresas, pero estos apoyos no han dado resultado o produciendo resultados incipientes, pues los recursos utilizados no han sido suficientes y en consecuencia su alcance ha sido limitado. Según el estudio realizado empíricamente, en las Pequeñas y medianas Empresas en el D.F. (México) los hallazgos principales fueron: la edad de los empresarios, fluctúa entre 40 a 59 y

esta situación predomina en todos los sectores, en el nivel de instrucción predomina la secundaria en la industria, en la preparatoria predomina en el sector comercio y la licenciatura predomina en el sector servicio. En el financiamiento las principales fuentes que utilizan en el sector comercio e industria vendrían hacer los proveedores y los préstamos de algún familiar, por su parte el sector servicio utiliza financiamiento de los clientes. El uso de financiamiento por parte de la banca comercial es incipiente, siendo que coinciden lo que señala el Banco Mundial (2006) con el hallazgo obtenido, donde mencionan que tan solo el 4.4% de empresas en todo México han recibido un financiamiento bancario mientras que en Chile el 30.1% de empresas han recibido financiamiento bancario; por ultimo las Pequeñas y medianas Empresas no han obtenido el financiamiento, los principales motivos son las altas tasas de interés como también el miedo o aversión al financiamiento de entidades bancarias debido a los requisitos interminables que demandan estas entidades. Esta investigación muestra la necesidad de establecer políticas con tasas de interés preferenciales, debido que, en el Distrito Federal, las empresas tan solo el 3% accedieron a estos fondos.

El inicio de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú se da en épocas de despidos laborales intempestivos, cierre de empresas y otro factor es el proceso de migración del campo a la ciudad; ya sea por la mayor concentración de la actividad industrial en las ciudades más grandes del Perú (Lima, Trujillo, Chiclayo, Arequipa), principalmente en la capital. Las Micro y Pequeñas Empresas denominadas Mype, con el transcurrir del tiempo juegan un papel importante y primordial en la economía y desarrollo del Perú y en la actualidad

las Micro y Pequeñas Empresas son de vital importancia en la economía del Perú y del mundo entero ya que generan más empleos que las Empresas grandes o incluso que el Estado mismo.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Micro y Pequeñas Empresas en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tiene el país. Es decir, es posible promover el desarrollo humano en el Perú, teniendo a las Micro y Pequeñas Empresas como un componente clave.

Baanante y Valdivia (2005) afirmaron que en el Perú la mayor cantidad de Empresas está constituido por las pequeñas y medianas empresas denominadas Pyme, incluso el 95% de empresas formales en nuestro país está conformada por las Pequeñas y medianas Empresas y es necesario el fortalecimiento de estas empresas, el acceso a mercados de crédito son factores necesarios y cruciales, y poder así difundir el crecimiento económico. A pesar de la prolongada recesión a finales de la década de los noventa y de las crisis financieras internacionales, que afecto el sistema financiero, el sector de micro finanzas durante la última década ha demostrado un enorme dinamismo. Si bien es cierto el avance ha sido positivo e importante el gran reto consistiría en promover el acceso a créditos que tengan costos razonables para las empresas

(Micro y Pequeñas Empresas) lo cual implicaría políticas de largo plazo que sean consistentes. En este sentido se requiere realizar un balance de la situación actual y poder así analizar hacia donde deberían establecerse y orientar los esfuerzos para dicho sector.

Fernández (2003) menciona que se denomina (Mype) en el Perú, a las Micro y Pequeñas Empresas cuyo objetivo es desarrollar actividades tales como la extracción, transformación, producción y comercialización de bienes, así como también a la prestación de servicios, contemplada en la legislación del Perú a aquellas Empresas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo la forma de cualquier gestión u organización Empresarial. Estas Empresas se definen de acuerdo a dos parámetros, venta bruta anuales y al número de trabajadores e integrados con la abreviatura Mype. En España el parámetro de la definición de la pequeña empresa son el balance general, volumen de negocios y el número de trabajadores y está integrada con la abreviatura Pequeñas y medianas Empresas.

Los empresarios están generalmente atrapados en un ciclo de ingresos y productividad bajos, dentro de un ambiente de trabajo pobre, en el que un elemento provoca la presencia del otro. Los bajos ingresos no motivan a muchos empresarios a mejorar su entorno de trabajo, lo que al final resulta más costoso. La falta de motivación e ingresos hacen que los empresarios no salgan del ciclo donde se encuentran atrapados.

Así mismo, la falta de capital, dificultad en el acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, mínimo acceso a la información, restricciones de mercado, entre otros; con todas estas características y trabas a las mismas, las

micro y pequeñas empresas se han convertido en negocios de subsistencia sin capacidad de acumulación de riqueza, por tener equipos de trabajos simples y por compartir el propietario, el desarrollo del trabajo con los subordinados. Por el bajo nivel de acondicionamiento tecnológico, dichos establecimientos, sólo tienen la capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo cual los coloca en un segmento inferior, con un margen limitado de utilidad para capitalización y crecimiento; lo que implica mantener sus ingresos en niveles de subsistencia.

El financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas constituyen recursos muy importantes, sean de origen de fuentes bancarias o instituciones financieras no bancarias, que por acción del Micro Empresario y los trabajadores, generan una rentabilidad para la satisfacción de las necesidades del emprendedor y del personal que labora en la micro empresa; sin embargo existen una serie de obstáculos o trabas para lograr se cristalice un crédito de una entidad bancaria o no bancaria, que se complementan con un alto costo de los intereses de acuerdo al término del tiempo, aceptado por el acreedor y el prestatario.

La rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas en el rubro licorería, tienen una administración compleja de acuerdo a la oferta y la demanda que se generan a nivel nacional, regional y local; producido por el financiamiento que en algunos casos es escaso y/o con altas tasas de interés, dependiendo del financiamiento bancario y no bancario.

Herrera (2011) En la década de los 70 se ingresó a una etapa de crisis energética, luego de venir de un periodo o era de expansión económica mundial,

esto significo para muchos países de latino américa una etapa de endeudamiento externo para poder cubrir así sus déficits comerciales y el Estado poder financiar programas relacionados a la inversión pública de cara a la importancia del Estado en la economía. Los países exportadores de petróleo y sus superávits comerciales dieron origen a los denominados petrodólares, se introdujeron en las esferas de finanzas internacionales ofreciendo créditos de libre disponibilidad a tasas Libor (London Interbak Offered), en esos momentos el Estado avalaba y era posible financiar actividades productivas y de servicio. En el mundo surgieron en esas circunstancias tendencias que favorecían a la formación de Microempresas y Pequeñas Empresas denominadas Mype debido a su gran versatilidad, dinamismo en atraer mano de obra rápida y generar riqueza. Esto confirmaba a la microempresa y a la pequeña empresa el reconocimiento internacional como una fuente importante para poder resolver problemas álgidos pues todo gobierno debería tenerlos en cuenta para promocionarlos y así incentivar su creación mediante un conjunto de medidas.

Las Micro y Pequeñas Empresas peruanas más del 80% de ellas desarrollan su actividad de modo intuitivo las cuales carecen de los conocimientos y/o elementos que son necesarios para poder competir en un mercado totalmente globalizado como el que se enfrenta nuestro país, señala COFIDE. “El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento Pequeñas y empresas es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la Micro y Pequeña Empresa no ha llegado

a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio”, señala Luis Terrones, gerente de Desarrollo de COFIDE. Existen dos factores para poder generar un entorno de desarrollo que sea favorable para las Micro y Pequeñas Empresas según menciona el directivo, los empresarios de este sector necesitan estar preparados para poder asumir estos nuevos retos de lo contrario estos empresarios desaprovecharían la coyuntura. “En uno de sus ejes el Plan de Diversificación Productiva busca mejorar la productividad y eficiencia de las Micro y Pequeñas Empresas para integrarlas a los grandes sectores, y se constituyan en trenes que comienzan a jalar la producción. Entiendo que antes de que cierre el año van a comenzar a surgir propuestas específicas para que el sector de micro y pequeña empresa se enganche a sectores como minería, agroindustria, confecciones y pesquería, lo que estimulará la oferta y demanda de los productos clásicos del sector Micro y Pequeñas Empresas”, explica Terrones. La participación de peruanos dentro de la Alianza del Pacífico es otro factor importante ya que abre a un mercado de por lo menos de 200 millones de personas para nuestros empresarios peruanos, pero también supone un reto para los emprendedores peruanos porque les pondrá a competir directamente con sus pares de otros países (Chile, Colombia, México), quienes están adelantados referente a la ejecución de esfuerzos activos en favor del desarrollo de sus industrias (Gestión, 2014).

En la economía peruana, las Pequeñas y medianas Empresas desempeñan un rol fundamental por que contribuyen a la disminución de la pobreza, generan puestos de trabajo e incrementan el Producto Bruto Interno. Referente al tamaño empresarial respecto al número de empresas el 99.5% representan las micro,

pequeñas y medianas empresas y tan solo el 0.5% son de gran empresa. Desde el 2010 el crecimiento del producto bruto interno peruano hasta el 2014 ha sido del 5.8%, en el mismo periodo la tasa de crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas fue de 6.68%, referente a los créditos en el sistema financiero del año 2014, un 56% representaban los créditos corporativos, un 34% los de hipotecas y consumo y las Pequeñas y medianas Empresas un 10%. En la economía peruana es evidente que las Pequeñas y medianas Empresas se han convertido en un actor importante, es factible e importante mencionar que las Pequeñas y medianas Empresas Peruanas no se encuentran listas para su participación en el comercio internacional en una economía globalizada debido a sus niveles tecnológicos que no permiten en la actualidad adaptarse a los nuevos flujos de información (La Republica, 2015).

Según Peñaranda (2016) sostiene que según el The Economist, el líder mundial en materia de inclusión financiera es el Perú, la cámara de comercio de lima afirma según datos del IEDEP (el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial) que las Instituciones Micro Financieras (IMF) son las entidades especializadas en otorgar financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas. En el 2015 en nuestro país el universo empresarial está conformada por 2 millones de empresas aproximadamente, el 4.4% pequeñas empresas y el 94.6% son Microempresas, el 70% pertenecen al sector de comercio y servicio. Al cierre del 2016 las (IMF) Instituciones Micro Financieras el total de créditos otorgados haciende a S/23.286 millones y esto representa el 3.5% del PBI corriente del 2016, Peñaranda señala también que “las CM concentran el 45.2% del total de créditos, seguido por Mi banco con una participación de 31.4% y cabe

mencionar que es la única entidad bancaria especializada en micro finanzas, seguido de CR y las ED con 3,4% y 1,9%, respectivamente. En los últimos tres años el crédito a las Mype otorgado por las (IMF) tuvo un crecimiento acumulado de 22%, destacando la expansión de Mibanco en 97% resultado de la absorción de Financiera Edyficar ocurrida en el 2015”.

La directora de negocios de la central de riesgos Sentinel, Yanina Cáceres informo que los créditos otorgados a Micro y Pequeñas Empresas tuvieron un crecimiento de 6.02% interanual a febrero, gracias al sistema financiero también dijo que “las microempresas tuvieron una evolución en su saldo deudor de 7.43% a S/10.616 millones, mientras que las Pequeñas Empresas reportaron un avance de 5.45% a S/25.698 millones”. Los bancos siguen acumulando por su parte la mayor cantidad del saldo deudor perteneciente a las pequeñas empresas con un 58.4% del monto total, lo cual significa unos S/15 mil millones de toda la deuda, las cajas y financieras tienen una participación de 28% y 20.4% respectivamente. Para el segmento de las Microempresas el crédito promedio bajo de S/5.638 a S/5.590 en el comparativo anual, mientras que la cantidad de clientes subió 8.36%, el crédito promedio para las pequeñas empresas bajo de S/57.432 a S/56.934 y en relación a sus usuarios se incrementó en 6.37%; referente a los créditos que recibieron las Microempresas, los bancos y las cajas tienen una mayor participación con un 37,4% y 35,4% respectivamente, otorgando créditos a más de 1.4 millones de clientes (El Comercio, 2017).

Según el diario Oficial del bicentenario El Peruano manifiesta referente al financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas, que el Gobierno

aprovechando las economías en escala, fomentará el desarrollo para las Micro y Pequeñas Empresas con la implementación de medidas, el gobierno trabajara en tres ejes de acción: el desarrollo de plataformas estratégicas de competitividad sectorial, el fortalecimiento del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y el fomento de estrategias efectivas para el desarrollo de las pequeñas y Microempresas. Para poder impulsar el eje de las Micro y Pequeñas Empresas o tercer eje se propone mejores condiciones de financiamiento, reforma de compras estatales y la implementación concerniente a experiencias internacionales que han sido exitosas y también a la adopción de medidas transversales para todos los segmentos empresariales (El Peruano, 2018).

El presidente del Gremio de Vinos y Licores de la Cámara de Comercio de Lima, Salvador López Cano afirmó que debido a la implementación de herramientas de tipo comerciales que se ejecutaron el año pasado y a una mejor perspectiva macroeconómica en el país el sector servicio, rubro licorerías crecería 6%. En el año 2014 la modificación de la Ley, al Impuesto Selectivo al Consumo trajo como consecuencia que la industria de licores cayera aproximadamente en un 8%. El 2015 tras jugadas comerciales lo cual permitió crecer por encima de dos dígitos, así el presente año se presentó como un año “más auspicioso”. El sector servicio rubro licorerías en consecuencia viene recuperándose avanzando a paso lento en un orden del 10%, sostuvo el presidente del gremio de Vinos y Licores. El ejecutivo dijo “Cuando se implementó la Ley del Impuesto Selectivo al Consumo hubo una subida de precios, lo cual hizo que el mercado cayera. Después hubo una recuperación debido a que durante el 2015 el mercado de bebidas alcohólicas fue muy

agresivo en precios para empezar a recuperar volúmenes. Durante ese año 2015, evolucionó de manera positiva sobre todo por categorías como whisky y ron”. Para el empresario significaría la pérdida en la rentabilidad de su empresa de licores y menores inversiones ya que dicho crecimiento está muy por debajo de lo que se registró en años anteriores. “Lo mismo sucede con el mercado informal. El mercado informal debe estar en niveles similares porque finalmente el ‘gap’ de precios que hay entre el mercado formal y el informal sigue siendo grande, entonces se sigue manteniendo un porcentaje que debe estar entre el 30% y 35% de toda la industria, sobre todo en las (bebidas) espirituosas”, menciona en otro momento Salvador López Cano (El Comercio, 2016).

El acuerdo entre ambas empresas Bacardi y LC Group permitirá incrementar la competitividad en el país, ofreciendo a los consumidores peruanos su variedad de roncs, whiskys, vodkas y tequilas. Con el fin de posicionar y promocionar sus productos en el mercado peruano, Bacardi, una de las tres principales comercializadoras de licores en el mundo con un repertorio de más de 200 marcas y etiquetas presentes en 120 mercados a nivel mundial, ha elegido a LC Group como representante exclusivo en el país. El acuerdo entre los representantes de ambas compañías se concretó en un conocido restaurante limeño. La alianza estipula que LC Group impulsará la expansión en el mercado peruano de los roncs, whiskys, vodkas y tequilas. Gracias al acuerdo, LC Group estará a cargo de apoyar el desarrollo de las cuatro marcas principales de su contraparte: ginebra Bombay, vodka Grey Goose, espumoso y vermouths Martini y los roncs Bacardi (Cueva, 2016).

América Latina es en el mundo la segunda región con el mayor consumo per cápita de alcohol, según la (OMS) Organización Mundial de la Salud, el país con el índice de consumo de alcohol más elevado es Chile el Perú ocupa el sexto lugar. Según estadísticas ubican a nuestra región Ancash con un 36.5% muy por encima del registro nacional, seguida por Lima metropolitana con un 33.8%, nuestra región está ubicada en el top de alcoholismo en el Perú. La Lic. María Elena Jácome quien es responsable de los programas sociales del Gobierno Regional, revela una grave información, dio a conocer que el Perú a nivel Nacional alcanza un 28% de los pobladores se encuentran inmersas en las estadísticas de consumo de alcohol, liderado por la región Ancash con 36.5%, luego la Libertad con 31.6%, Tumbes con 30.2%, Ica con 30.1%, el Callao con 29.9%, Moquegua con 29.6%, Piura con 29.3%.

La Ciudad de Huaraz tradicionalmente es una ciudad turística encumbrada en la Cordillera de los Andes (Huascarán, Alpamayo, etc.), la Ciudad crece vertiginosamente en desorden y goza de un creciente desarrollo económico, propiciado cada vez más por la creación de micro y pequeñas empresas llamadas Micro y Pequeñas Empresas, en el sector comercio, servicio, etc.

Las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro licorería, en los últimos tiempos se han ido incrementando en la ciudad de Huaraz , entre ellas las licorerías que se dedican a la venta de piscos, vinos, ron, whisky y otros; sin embargo, se desconoce las principales características del financiamiento y la rentabilidad de dichas empresas; por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, tipos de financiamiento, bancario o no

bancario, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, etc.

En las Micro y Pequeñas Empresas de actividades de servicios rubro licorería en la ciudad de Huaraz existen algunas limitaciones para realizar el análisis de la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera; para determinar con exactitud la solvencia empresarial, con base a la estructura financiera que tenga como objetivo su mantenimiento en un proceso de desarrollo estable y sostenible; no se estaría teniendo en consideración la construcción de indicadores de rentabilidad según sus magnitudes de crecimiento, expresado en forma monetaria en una relación de causalidad entre el financiamiento y la inversión y el excedente o resultado que produzca dicha inversión; tampoco se estaría determinando el costo de la economía invertida, que debe tenerse en cuenta, en que habría tenerse en cuenta el período promedio de funcionamiento micro empresarial; para considerar un punto de comparación con respecto al período de existencia de la empresa; en función de la medición de la rentabilidad; tampoco se estarían aplicando estrategias de descomposición de la rentabilidad económica, basada en el margen, la rotación; así mismo no se estarían realizando la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores de descomposición primera, segunda y tercera, menos aún la descomposición lineal, para un apalancamiento financiero, en caso sea necesario.

Asimismo, se desconoce si en dichas Micro y Pequeñas Empresas el financiamiento incide favorablemente en la rentabilidad de las mismas, y si invierten razonablemente cuando se les otorga préstamos financieros. También

se desconoce los índices de rentabilidad en el periodo de estudio, entre otros aspectos.

En estas condiciones se propone el siguiente pronóstico:

Si la situación problemática persiste y las variables de estudio no mejoran, es probable que las Micro y Pequeñas Empresas de licorerías puedan colapsar en el futuro y retrasar su desarrollo económico y financiero por falta de apoyo financiero que no produciría una rentabilidad aceptable para salir del retraso y subdesarrollo en que se encuentran.

Por lo tanto, es necesario proponer un control del pronóstico en el siguiente orden: es necesario que los representantes y/o propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas de licorería de la ciudad de Huaraz acudan a un mayor financiamiento bancario o no bancario, de largo o corto plazo para desarrollar su actividad comercial, para tener una mayor rentabilidad en un plazo más cercano. Para esta situación será necesario utilizar el márketing comercial mediante la publicidad a través de medios radiales, televisivos y prensa escrita; y/o realizando campañas de promoción dirigido a los clientes, como la venta por delivery, creando apps (de su empresa) para que los clientes (miren sus productos) mediante sus celulares y de esta manera los productos (licores) lleguen directamente a manos de los clientes donde quieran que estos estén, sin tener la necesidad que los clientes vallan hasta la misma licorería.

Las Micro Empresas del rubro licorería de la Ciudad de Huaraz en su mayoría tienen limitada rentabilidad económica y financiera, debido a una serie de factores que intervienen en el negocio, tales como: los proveedores se encuentran en la ciudad de Lima, se requiere el traslado de las compras por

mayor desde la ciudad de Lima hasta la ciudad de Huaraz, el pago del flete de transportes, la mano de obra técnica y no calificada y el pago del personal de planta que labora en las tiendas de licorerías; estos hechos elevan los costos de la mercadería; por lo que estarían generando una rentabilidad limitada; circunstancias que obstaculizarían la rentabilidad social, no teniendo una rentabilidad fija y más aún su rentabilidad se convertiría en una rentabilidad variable. Esta situación se agravaría más cuando el dueño o el administrador no tienen en consideración la relación de causa-efecto entre la propuesta de recursos y la cantidad invertida y el período promedio del funcionamiento del negocio; tampoco no consideran la necesidad de definir el período del tiempo y tampoco la medición de la rentabilidad.

Las situaciones descritas probablemente se están demostrando por la falta de un financiamiento con objetivos propuestos adecuadamente para proveerse de fondos necesarios, con base a una negociación entre ambas partes, el mantenimiento en vigencia del financiamiento de acuerdo a los proveedores económicos, bancarios y no bancarios y el pago del financiamiento de acuerdo a la programación establecida por el ente financiero. En otros casos no se estaría cumpliendo con los plazos de financiamiento de corto o largo plazo; sin considerar las fuentes necesarias para la obtención del crédito consistentes en los ahorros personales, el apoyo económico de amigos y parientes que podrían proveer préstamos con bajos intereses; los bancos y uniones de crédito y las empresas crediticias existentes en la localidad.

Después de describir, analizar y explicar la realidad problemática fue necesario formular el siguiente problema de investigación: ¿Cómo es el

financiamiento y la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017?

Para responder al problema se propusieron los siguientes objetivos, objetivo general: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Con la finalidad de lograr el objetivo general se desagregaron en los siguientes objetivos específicos:

1. Describir el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017.
2. Describir la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017.

Fue necesario dar razones para el trabajo de investigación, por lo que se justificó de la siguiente manera: Existen problemas de rentabilidad financiera y económica en las micro empresas de licorerías de la ciudad de Huaraz, motivado por problemas de financiamiento sean bancarios o no bancarios que afectan el normal desempeño y/o desenvolvimiento de las micro empresas de licorerías. Existen motivos suficientes e importantes para desarrollar un trabajo de investigación contable; por lo que se justifica desde los siguientes puntos de vista:

Desde el punto de vista teórico: De acuerdo al avance de los conocimientos y de las tecnologías de la información y comunicación aplicada a los diferentes procesos del negocio en la era del conocimiento, es necesario considerar las diferentes teorías sobre el financiamiento y rentabilidad y

desarrollar un marco conceptual con base a las definiciones, conceptos, principios, características; con el fin de darle un sustento teórico a la investigación; el sistema de conocimientos teóricos, constituyen un aporte valioso a la universidad Católica los Ángeles de Chimbote y que servirán como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad de contabilidad.

Desde el punto de vista práctico: El trabajo de investigación contable servirá como un marco orientador a los propietarios o administradores de las micro empresas de licores con la finalidad que tomen decisiones adecuadas y oportunas en la mejora de la rentabilidad mediante el financiamiento de su micro empresa. Para la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote los resultados de la investigación generarán conocimientos valiosos para el beneficio de los investigadores en este campo del saber. Y para el responsable del trabajo de investigación, sus resultados servirán como fuente de información en su futura vida laboral.

Desde el punto de vista metodológico: Por la importancia del tema y problema de investigación, se requirió la elaboración de los instrumentos de medición, para ser aplicados a la muestra de estudio y obtener los resultados empíricos; para su posterior interpretación y análisis.

Desde el punto de vista de la viabilidad, el trabajo de investigación fue viable desde la formulación del proyecto, el trabajo de campo para la recolección de datos y la redacción del informe final de tesis, porque el responsable de la investigación contó con los recursos humanos, materiales y financieros adecuados para el logro de los objetivos que se propuso alcanzar.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

En el Contexto Internacional

Gutiérrez (2014) Realizó un estudio sobre: Estudio técnico económico para la instalación de una planta procesadora de licor de ciruela. Universidad de Guayaquil-Ecuador. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, el diseño fue descriptivo simple, con una población muestral de 20 representantes y/o gerentes de rubro licorerías. Quienes producir a un cuestionario estructurado de 120 preguntas. En el mercado existen diversos tipos de bebidas alcohólicas, tales como; la cerveza, whisky, coñac, tequila, vino, licores etc. Los licores tienen sus variedades tanto en sabores como en el modo de prepararlos ya sea por medio de fermentación, destilación, o infusión, elaborado a partir de frutas o hierbas. Conclusión: Se necesita para la producción y comercialización del producto el respaldo de la inversión. En la actualidad la población consume grandes cantidades de licores sin importarle la calidad del mismo poniendo en riesgo su salud, porque los licores o llamadas bebidas alcohólicas de excelente calidad tienen costos elevados para el consumidor por esto como la ciruela es una fruta de costo bajo nos permite darle un buen costo a este producto en el mercado.

Alberca y Rodríguez (2015) desarrollaron un estudio sobre Incremento de Rentabilidad en la Empresa “El Carrete”; realizado en la Universidad Central del Ecuador. Tuvo como objetivo: brindar una propuesta para incrementar la rentabilidad de la empresa El Carrete que se dedica a la comercialización de productos de bazar, mercería, bisutería. El tipo de investigación fue cuantitativo

y nivel descriptivo, con un diseño descriptivo simple, la población fue de 180 micro empresarios y la muestra no probabilista de 60 participantes; la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 70% de encuestados afirmaron que la rentabilidad en la empresa el carrete, se debe al compromiso e identificación de los trabajadores con la empresa, el 78% indicaron que la mayor rentabilidad de la empresa les produce mayores beneficios económicos, el 80% de la muestra opinaron que el prestigio de la empresa se amplió hacia el mercado nacional e internacional. Concluyó: debido al crecimiento productivo y la rentabilidad empresarial por el aumento de ventas, realizaron la promoción del personal a diferentes cargos y ampliando la empresa a diferentes filiales en la misma ciudad de Quito y las provincias de Guayaquil y Loja.

Tovar (2018) realizó una investigación sobre: El impacto de la eliminación de las salvaguardias y su incidencia en la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales en la Zona. Universidad Técnica de Ambato. El tipo de investigación fue con enfoque cuantitativo y el diseño de investigación fue el descriptivo simple con una población muestral de 40 participantes; utilizando la encuesta como técnica y un cuestionario estructurado de 30 preguntas. El presente estudio tuvo como objetivo: analizar el impacto de la eliminación de las salvaguardias y su incidencia en la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales en la Zona 3, Resultados: el 76% de encuestados valoraron que las salvaguardias contribuyen a elevar la rentabilidad de las empresas, el 80% de elementos de la muestra indicaron que la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales se incrementó en

más de lo programado para el año 2018. Concluyó: en el 2017 el crecimiento de este tipo de empresas fue en un 300%, debido al ingreso de licores con menor arancel; observándose un comportamiento de las ventas en el nivel bajo y un nivel medio.

Zambrano (2014) desarrolló un estudio acerca de sobre Evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de Casio-Ramos. La impartición adecuada de programas de capacitación puede ayudar a mejorar diferentes aspectos dentro de la empresa como la optimización de servicios, estrategias de productividad e incrementación de la satisfacción por parte de los trabajadores. Se entrevistó a 5 empleados que forman parte del proceso de producción. Para realizar la respectiva investigación, se utilizó el método de Casio-Ramos que ayudó a evaluar la rentabilidad de la capacitación basándonos en el desempeño de las funciones específicas de un cargo antes (ex antes) y después (ex post). A través de este método, se logró identificar que el 80% de los empleados entrevistados, no estaba cumpliendo al 100% con sus funciones del puesto, lo que en términos monetarios representaba una pérdida total de las funciones de \$4.787. Con este dato se logró identificar quienes eran las personas que necesitaban capacitarse y en qué función debían hacerlo. Después de realizar la acción de capacitación se determina que ya no existen perdidas por las funciones que desarrollan los empleados, por lo que se puede decir que la capacitación fue exitosa.

En el contexto Nacional

Risco y Grández (2018) desarrolló un estudio sobre: Costo por procesos en la producción de licores y la rentabilidad de la empresa Pucacha EIRL.

Tarapoto, año 2015. Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, Perú. El objetivo fue establecer el costo por procesos en la producción de licores y su rentabilidad de la empresa Pucacha EIRL. Tarapoto, 2015. Con diseño de estudio tipo aplicativo y explicativo, la muestra de 10 trabajadores de la empresa y toda la información contable de la empresa. Resultados: se identifican que el proceso de producción de licor consta de 8 etapas, los elementos del costos de la materia prima e insumos del proceso de producción de licores y la rentabilidad de la empresa se identifican de forma deficiente, la rentabilidad de la Empresa Pucacha EIRL expresada en la utilidad bruta es de 20.79%, la utilidad operativa de 4.67%, la utilidad neta de 2.30%, el rendimiento sobre el capital contable de 2.0% y la utilidad del costo por proceso de litro de licor de S/ 6.13. Se concluye que, la estructura de costos que desarrolla la empresa Pucacha EIRL en el 2015 inciden en la estructura de costos por procesos, donde la identificación de los elementos del costo de cada proceso permite definir los elementos del costo para medir la rentabilidad son importantes medir en el tiempo que cada procesa ocasiona, que permita definir los elementos del costo a ser mejorados.

Venturo (2016) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. La investigación fue No experimental y descriptiva, la muestra de 12 Representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas, rubro Hoteles, se

les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento el 67% su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; el 66.7% obtuvieron créditos comerciales resultado de su tabla 12. Respecto a las características rentabilidad, el 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido y el 8% Cree que la rentabilidad de su negocio No ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo concluir que el 100% de las Micro y Pequeñas Empresas consideran que la capacitación es una inversión y ya vienen dedicándose a esa actividad empresarial por más de 3 años y el 58% afirman no haber recibido capacitación al momento de recibir un crédito

Cárdenas (2015) en su tesis titulada; Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de electrodomésticos del distrito de Imperial - Cañete. 2014. tuvo el objetivo general de: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra / venta de electrodomésticos del distrito de Imperial – Cañete 2014. La investigación fue descriptiva, muestra poblacional de 17 microempresas, un cuestionario de 32 preguntas, la técnica de la encuesta, resultados: Respecto al financiamiento: el 71% (12) de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas financió su actividad con fondos propio. Del 100% de financiamiento de terceros, el 80% (4) dijo que el crédito otorgado fue a largo plazo y el otro 20% (1) no precisa. El 60% (3) indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos; sin embargo,

también el 40% (2) dijo que las entidades bancarias les brindó mayores facilidades. Respecto a la rentabilidad: El 53% (9) de las MYPE dice que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años, el 41% (7) afirma que sí ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años y el 6% (1) no precisa.

Chanane (2017) desarrolló un estudio acerca del: Financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la importación de Licores en AndGour SAC Chorrillos 2017. Universidad Nolbert Wiener. El objetivo de la investigación fue: proponer el Financiamiento como alternativa para el costeo del Impuesto Selectivo al Consumo en la importación de licores en AndGour S.A.C. Chorrillos. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y con diseño descriptivo simple; con una población muestral de trabajadores igual a 43 utilizó la encuesta como técnica de estudio y el cuestionario sirvió para medir el hecho o fenómeno. Resultados: El 66% de encuestados afirmaron que la empresa tiene problemas de costeo al pagar el impuesto selectivo al consumo, el 68% indicaron que el impuesto selectivo al consumo es muy elevado, el 78% opinaron que es necesario el financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la empresa. Concluyó: que por falta de liquides al costear el impuesto selectivo al consumo es necesario recurrir al financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo, para mejorar su solvencia.

Delgado y Pescorán (2015) realizaron un trabajo de tesis acerca de la: Propuesta Estratégica de Marketing para la Marca de Cocteles Piccoli en la Ciudad Chiclayo 2015. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. El

objetivo que lograron fue: proponer estrategias de márketing para la marca de cocteles. El tipo de investigación fue cuantitativo, el diseño propuesto fue descriptivo, con una población muestral no probabilística de 72 trabajadores; la técnica que emplearon fue la encuesta y el instrumento de medición, el cuestionario estructurado. Resultados: el 78% afirmaron que existe necesidad de una propuesta estratégica de márketing para la venta de los cocteles Piccoli, el 68% indicaron que el mercado para los cocteles Piccoli es bastante amplio, el 80% indicaron que con la estrategia de márketing se puede lograr la comercialización masiva de este coctel. Conclusión: No existiendo una empresa líder en el mercado de cocteles en la ciudad de Chiclayo, existen percepciones, motivaciones y expectativas del consumidor con lo que se puede generar una propuesta de marketing muy atractiva empresarialmente y que pueden lograr penetrar en una población amplia de consumidores.

Aguilar y Cano (2017) desarrollaron un estudio sobre: Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de la provincia de Huancayo. Universidad Nacional del Centro del Perú. El objetivo logrado consistió en: averiguar sobre las fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de la provincia de Huancayo. El tipo de investigación fue de un enfoque cuantitativo y con un nivel descriptivo; el diseño empleado fue el descriptivo simple, con una población muestral de 78 personas informantes, que utilizó la encuesta como técnica y el cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos. Resultados: El 80% de encuestados afirmaron que requerían fuentes de financiamiento para mejorar sus Micro y Pequeñas

Empresas; el 65% manifestaron la necesidad urgente de requerir financiamiento sea bancario o no bancario el 70% opinaron que el financiamiento influirá en la rentabilidad de su micro empresa. Concluyó: considerando que las Micro y Pequeñas Empresas surgieron con un fenómeno para la solución de problemas socio económicos y poder satisfacer a los sectores más pobres de la población, los elementos que participaron en la investigación fueron conscientes que las fuentes de financiamiento mejoran que la rentabilidad de las micro empresas en la ciudad de Huancayo.

Anderson y Díaz (2018) desarrollaron un estudio acerca de: Evaluación de Alternativas de Financiamiento para la Creación de una Planta Productora de Licor de Maracuyá en Olmos, Región Lambayeque 2017 - 2021. Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo. El objetivo que se propusieron lograr fue evaluar alternativas de financiamiento para crear una planta productora de licor de maracuyá en Olmos. Tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo y observacional, muestra: 45 elementos; técnica la encuesta, instrumento el cuestionario. El 70% afirmaron que existen diversas modalidades de financiamiento en la región, el 85% opinaron la factibilidad de crear una planta productora de licor de maracuyá, el 90% indicaron que Olmos es una zona rica en producción de maracuyá, muchas de las empresas y proyectos no disponen de financiamiento propio para atender sus necesidades. Es por ello que reconociendo la buena producción de maracuyá y con un adecuado análisis para la elección de una alternativa de financiamiento, que permita determinar la manera de captar recursos financieros destinados a la inversión. Concluyó: existen condiciones favorables para implementar una fábrica de licor a partir del

maracuyá en la provincia de Olmos; por las condiciones positivas existentes en el financiamiento; así como con la alta producción de maracuyá.

Del águila (2016) en su tesis titulada; caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, población muestral de 11 micro y pequeñas empresas, cuestionario de 21 preguntas cerradas, la técnica de la encuesta, resultados: Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas. El 100% tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; y la formación de las Micro y Pequeñas Empresas fue para obtener ganancia. Respecto al financiamiento. Finalmente, el 64% recibe financiamiento de terceros; siendo el 86% de entidades bancarias; en el año 2016 el 43% obtuvieron crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; de los créditos recibidos la totalidad fueron créditos a corto plazo lo que significa que el 100%; y pagaron tasas de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/. 5,000 a más de S/. 50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

Magallanes, Montenegro, Monteverde y Peseros (2018) desarrollaron un trabajo denominado: planeamiento estratégico para la industria del Pisco, la industria peruana del pisco busca contribuir en el desarrollo de la industria, impulsando su crecimiento y posicionamiento en el mercado internacional.

Pontificia Universidad Católica del Perú. El tipo de investigación fue cuantitativo con un diseño descriptivo, no experimental y transeccional; trabajó con una población muestral delimitada de 60 personas; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario estructurado. Resultados: la propuesta estratégica en un 75% puede producir una rentabilidad variable, de acuerdo a las épocas de turismo de la ciudad de Lima; el 25% indicaron que puede tener una rentabilidad fija durante las épocas de turismo bajo; el 80% de la muestra opinaron que el pisco es un licor de bandera del Perú. Concluyeron: es necesario aplicar el marketing relacional y publicitario para el crecimiento del consumo de bebidas alcohólicas, como el pisco como licor de bandera del país, consolidando el Perú como el primer exportador de pisco de América Latina; así como promocionando la marca pisco Perú.

Vergara (2014) en su tesis titulada; Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales - rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012. Tuvo por objetivo general determinar las características que tiene la capacitación y la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas comerciales rubro de librerías de la ciudad de Piura, 2012. En primera instancia se realizó una investigación detallada de los acontecimientos referidos a la realidad de las Micro y Pequeñas Empresas, a nivel internacional – nacional – local, para conocer las características del entorno en el que se desarrollan dichas empresas. También se realizó una investigación acerca de los conceptos, tipos, fuentes que puedan tener las variables de la Capacitación y Rentabilidad. La investigación fue de tipo Cuantitativa y el nivel es Descriptivo - Correlacional, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 librerías de una población

de 20. La técnica que se empleó para realizar esta investigación es la encuesta y el instrumento utilizado fue el cuestionario. Referente a la capacitación menciona que el 100% de encuestados considera que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa. Referente a la rentabilidad nos dice que un 45% de los encuestados pone en práctica los factores de la rentabilidad.

Parimango (2017) en su tesis titulada. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de productos odontológico del distrito de Iquitos, 2016. Tiene el objetivo de identificar las características de la micro y pequeña empresa de la región de Loreto. El presente estudio cuantitativo de diseño no experimental, se utilizó una muestra de 15 Micro y Pequeñas Empresas del área de estudio. Se empleó como instrumento un cuestionario estructurado, mediante la técnica de la encuesta. Resultados: financiamiento: El 93,30% (14) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio. El 93,30% (14) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros. El 40% (6) de las microempresas si financian sus actividades con Mi Banco. El 53,30% (8) de los empresarios no financian con entidades bancarias. El 53,30% (8) de las Microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido. El 80% (12) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas, al 80% (12) de las Micro y Pequeñas Empresas le otorgaron créditos a corto plazo. Respecto a la rentabilidad: El 93,30% (14) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (productos odontológicos).

En el contexto Regional

Acosta (2016) nos dice en su tesis titulado; Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta para damas y caballeros del distrito de Chimbote 2014, el presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014. Investigación descriptiva, muestra dirigida de 14 Micro y Pequeñas Empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; resultados: Respecto al financiamiento: El 80% (12) de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas financiaron su actividad con fondos propios y el 20% (2) con financiamiento de terceros y de estos el 20% de las Micro y Pequeñas Empresas lo hicieron con la financiera Caja Municipal del Santa, cuyo interés es a una tasa del 25% anual. Respecto a la rentabilidad: El 100% (14) de las Micro y Pequeñas Empresas cree que la rentabilidad del financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, también nos dice que el 100% (14) de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los 2 últimos años.

Oncoy (2017) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de vicos, provincia de Carhuaz, 2016. El objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas

empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016. El diseño de investigación fue descriptivo, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformado por 15 micro y pequeñas empresas; la técnica para recolectar datos fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado. Como resultados se encontró que el 80% precisó que mantienen el financiamiento de su negocio; el 93% paga puntualmente el financiamiento recibido; el 87% se endeuda a corto plazo; el 53% obtiene financiación a largo plazo, el 66% acude siempre a los bancos y uniones de crédito; el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. En conclusión, queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos en la Provincia de Carhuaz, según los resultados presentados y que se relacionan con los antecedentes y el marco teórico.

Regalado (2016) desarrolló un estudio sobre: El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas, resultados: Respecto a la revisión bibliográfica: Castañeda (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente

la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas. Respecto a la aplicación del caso: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según las ratios que demuestran un incremento moderado. Se concluye que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

En el contexto local

Gallozo (2017) en su tesis; Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016. El objetivo logrado consistió en describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016. Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo; no experimental. La Población de estudio estuvo conformado por 58 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio. Y una población muestral de 58 representantes del mercado central de Huaraz. Resultados: el 81% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas son de sexo femenino, el 48% de las Micro y Pequeñas Empresas tenían educación de secundaria, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 36% menciona que recibió 1

capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años.

Gonzales (2016) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014. El objetivo consistió en: Determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral por 23 Mype, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: En cuanto se refiere al Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas, el 61% financia su actividad económica con créditos de entidades no bancarias y el 79% refiere que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo, también refiere que el total de representantes de la Micro y Pequeñas Empresas solicitaron créditos a corto plazo es decir el 100% de encuestados. Respecto a la Rentabilidad: el 36% de gerentes afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 74% afirmó que en los dos últimos años mejoró rentabilidad.

Molina (2017) en su tesis; El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz - periodo 2015. Tuvo como objetivo: determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector

servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz - periodo 2015. La investigación fue de carácter cuantitativo y nivel descriptivo, la técnica fue la encuesta, muestra de 12 Micro y Pequeñas Empresas del rubro lavanderías; cuestionario de 19 preguntas. Los resultados: respecto al financiamiento interno para su microempresa un 34% utilizó esta modalidad. El 67% no emplearon la línea de crédito como instrumento financiero. El 25% participaron en las juntas de financiamiento informal. El 17% analizaron la rentabilidad contable de su micro empresa. El 25% no analizaron la solvencia para satisfacer obligaciones financieras. Un 59% realizan el análisis de rentabilidad económica de su empresa, el 42% descompusieron la rentabilidad económica como producto del margen y rotación del capital de su empresa. Se concluye que el Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro lavanderías de la provincia de Huaraz corresponden a un nivel medio; se ha verificado que las empresas lavanderas son rentables manifestándose el incremento los últimos años.

Tafur (2017) en su tesis; Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015. Objetivo general que consistió en: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del Distrito de Independencia, 2015. El diseño de investigación fue descriptivo simple, no experimental y transversal; población muestral por 25 gerentes o administradores, técnica la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 88% aplicaron el financiamiento interno para dinamizar su negocio; el 64% dijeron haber acudido al financiamiento externo para mover su negocio; el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 52% negaron haber

recurrido a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar su micro empresa; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes. En cuanto a la rentabilidad, el 56% realiza el análisis de rentabilidad económica; el 60% efectúa el análisis de rentabilidad financiera; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable.

Quispe (2017) en su tesis; *Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz, 2016*. El objetivo logrado en la presente investigación fue: Determinar el financiamiento y rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz en el 2016. El diseño de investigación fue descriptivo simple, no experimental, transversal; la población muestral por 54 propietarios; técnica la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 63% indicaron a veces haberse comprometido financiar su micro empresa con endeudamiento, el 59% indicaron utilizar el financiamiento a largo plazo para su micro empresa, el 72% indicaron nunca utilizar la hipoteca para financiar su micro empresa, el 54% indicaron a tener conocimiento de la renta fija de su micro empresa, 68% indicaron siempre presentar sus estados financieros en forma homogénea, el 68% indicaron siempre aplicar los principios contables sin modificarlos.

Tucto (2018) en su tesis titulada; *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la avenida Raimondi de la provincia de Huaraz, 2016*. El objetivo general fue: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector

comercio, rubro ferreterías en la Avenida Raimondi de la provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa, el nivel de investigación fue descriptivo, el diseño fue descriptivo simple. La población por 20 Mype, la muestra fue 17 administradores y propietarios. La técnica fue la encuesta, el instrumento fue el cuestionario. Resultados: el 71% de los dueños no autofinanciaron su Mype, el 76% de los propietarios de las Mype afirmaron haber financiado su empresa a través de terceros. Con respecto a la rentabilidad se obtuvo que, el 76% de los representantes de las Mype afirmaron haber obtenido rentabilidad a través de sus activos, el 71% de los representantes legales de las Mype afirmaron que sus activos generaron ganancia, el 71% firmaron tener una rentabilidad favorable para su empresa. Se concluye que la mayoría de las micro y pequeñas empresas necesitan recurrir a las entidades bancarias para obtener el financiamiento así mejorar la rentabilidad de sus empresas.

2.2 Bases Teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías de Financiamiento

Enfoque Empírico o Descriptivo

Flores (2016) Surgió conjuntamente con las actividades financieras de la empresa, a fines del Siglo XIX, y duró hasta el año 1,920; centrado en la organización de nuevas empresas, de obtener ganancias a partir de los costos de producción como cálculo, para operar en el mercado y expandirse en el futuro, la recolección de datos acerca de los títulos, el padrón de organizaciones que tenían participación en el mercado financiero, las operaciones funcionales, así como: Desembolsos, custodio de fondos, ingresos, protección y valores, supervisión de operaciones, elaboración de nóminas, negociación, administración de bienes inmuebles, contratación de seguros, teneduría de libros, que es responsabilidad del tesorero más que una responsabilidad financiera (p. 149).

Enfoque Tradicional

El encausamiento histórico del financiamiento de las empresas entre 1920 al 1950, la necesidad de fondos y decisión de gastos se tomaban en alguna parte de la organización y lo juntaban con la política financiera con la mejor manera de obtener los créditos necesarios, combinando los fondos existentes.

Con el uso de las teorías económicas surgieron las nuevas tendencias financieras, teniendo como eje central a la obtención de los fondos, la inversión y los gastos, la liquidez y la rentabilidad de la empresa, cuyo origen fue el crecimiento inusitado de la propiedad privada,

después de terminada la primera guerra mundial y la aparición de instituciones que ofrecían fondos requeridos para la inversión. En estas circunstancias los estudios académicos de administración de empresas y de finanzas crecieron; los presupuestos de corto y largo plazo, especialmente lo del capital; el valor de mercado de la empresa, hasta hubo un intento de unificación de la decisión financiera con relación al valor del mercado.

El teórico pionero de las inversiones financieras de la época fue Irving Fisher (1930), quien determinó para la actividad económica las básicas funciones del mercado de crédito económico, para otorgar crédito en un determinado tiempo (p. 150)

Acerca de las teorías del dinero, Keynes (1930,-1936), Hicks (1934- 1939), Kaldor (1939) y Marschak (1938), a pesar que tenían incertidumbre crearon la teoría de “Selección de Cartera”. En lo referente a las actividades especulativas de compra/venta, de activos y bienes y su posterior reventa complementado con la propuesta de mercados futuros; para la entrega Keynes (1923, 1930) y John Hicks (1939) sostuvieron que el contrato de precio futuro de una materia prima para entregar, siempre estará menos que el precio spot proyectado para aquella materia, lo que Keynes denominó “La deportación normal”. Kaldos (1939) al analizar la teoría preferencial de liquidez de Keynes, amplió en el sentido que la especulación tenía influencia en la estabilización.

John Burr Williams (1938) se interesó mucho en lo referente de los mercados financieros, determinando el precio de los activos junto con el valor de inversión, sosteniendo que el “Valor Intrínseco” está dado por los

precios de activos financieros, de un activo, medido a través del descuento de dividendos futuros que se espera del activo (p. 151).

Enfoque Moderno o Moderna Economía Financiera

En las posteriores décadas (1950 a 1976), el interés por el desarrollo sistemático de las finanzas, fue estimulado por factores relacionados con el rápido desarrollo económico y tecnológico, presiones competitivas, y cambios en los mercados, que requerían un cuidadoso racionamiento de los fondos disponibles entre usos alternativos, lo que dio lugar a un sustancial avance en campos conexos como: la administración del capital de trabajo y los flujos de fondos, la asignación óptima de recursos, los rendimientos esperados, la medición y proyección de los costos de operación, la presupuestación de capitales, la formulación de la estrategia financiera de la empresa y la teoría de los mercados de capitales.

En esta era, se genera una profundización y crecimiento de los estudios del enfoque anterior, produciéndose un espectacular desarrollo científico de las finanzas, con múltiples investigaciones y estudios empíricos, imponiéndose la técnica matemática y estadística como instrumentos adecuados para el desarrollo de este campo disciplinar (p. 152).

Teorema de Modigliani-Miller

Dice el teorema que, en ausencia de impuestos, costes de quiebra y asimetrías en la información de los agentes, el valor de una compañía no se ve afectado por la forma en que ésta es financiada. El teorema revela, para que una empresa funcione y pueda adquirir los recursos financieros

necesarios para su funcionamiento le es indiferente acudir a sus accionistas o endeudándose. No importa si el capital de la empresa se obtiene con la emisión de acciones o de deuda. Este teorema de **Modigliani-Miller** contrapone a los tradicionales porque supone que los costos del capital de la empresa son independientes de la composición de la estructura financiera de una empresa en su totalidad. Es por este motivo que es la base del pensamiento moderno y es llamado también El Principio de Irrelevancia de la estructura de capital. Es la aparición de los impuestos corporativos los que deshacen esa irrelevancia en la estructura de financiación ya que el coste de las deudas se reduce ya que es un gasto que se paga antes del impuesto sobre beneficios.

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

Es el rédito de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad (Echevarría, 2014, p.41)

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

Echevarría (2014) este prototipo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros

individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros de rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la teoría de cartera (p. 59).

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) citado por Herrera, Limón, y Soto (2010) fue creado como un caso especial dentro del modelo diagonal y perfeccionado por Treynor (1965), con la finalidad de calcular la rentabilidad y los riesgos que se presentaren en el valor mobiliario llamado también activo financiero. En esta situación Sharpe tuvo en cuenta

que el modelo de Markowitz presentaba dificultades procesales para calcular la necesidad de conocer adecuadamente, las variables existentes, entre dos títulos: Con el fin de anular esta situación compleja Sharpe; relacionó el proceso evolutivo de la rentabilidad, con cada activo con un posible índice; teniendo en cuenta que un activo financiero constituye la función lineal en el rendimiento cuando se trata una cartera de mercado. Por lo tanto, el activo financiero no depende de las fluctuaciones del mercado; porque el coeficiente de la variable independiente (rendimiento de mercado), trata de medir la relación de dependencia de rendimiento del activo; así como el rendimiento de mercado. Por lo tanto, el método de los mínimos cuadrados, es fácil utilizar en la práctica. Los valores de los coeficientes, iniciando de la serie histórica de cotización de los valores (p. 61).

2.3 Marco conceptual de la investigación

2.3.1 Financiamiento

A. Concepto del Financiamiento

La estructura financiera puede ser considerada como la combinación de recursos mediante un proceso de relación.

Según Rivera (2017) la estructura financiera de una empresa consiste en la combinación de recursos financieros. Para Vendrell (2016) estos recursos son propios y ajenos

La estructura financiera, según García (1996), puede definirse también como un tipo de relación entre el coste de deuda que es pagado por los pasivos, según Navarro (2015) y la inversión, es decir, el coste de

financiamiento determina la inversión, asimismo cuando la estructura financiera es satisfecha por la utilidad operativa, cumple con las expectativas de la valuación del riesgo y rendimiento. (p. 39)

B. Objetivo del Financiamiento

Moreno (2014) sostiene que obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente. Las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento:

- Previsión de la necesidad de fondos.
- Vaticinio de la negociación: aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativa.
- Negociación: se selecciona dos a tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento.
- Mantenimiento en la vigencia del financiamiento: la empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional del crédito. También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
- Pago del financiamiento, o en su defecto; renovación del financiamiento. La empresa se ve beneficiada con este tipo de

financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato (p. 201)

C. Tipos de Financiamiento

i) Financiamiento Interno

El financiamiento interno es definido como los fondos propios de la empresa que a su vez son originadas por la liquidez con que se cuenta.

Para Zvi y Merton (2000) el financiamiento interno se origina por las operaciones de la empresa, que para Blanco y Delgado (2009) vendría hacer el origen de fondos con los que cuenta una empresa, siendo este prioritario frente a un financiamiento externo.

Según Hernández y Rios (2012) El financiamiento interno, puede definirse como recursos internos sin costo, sin embargo, dependerá de la liquidez que cuenta la empresa siendo muy proporcional la alta liquidez al mayor financiamiento de sus recursos propios (p. 15).

ii) Financiamiento Externo

Se dará cuando se obtengan fondos externos, siendo que estos pueden ser a corto o largo plazo.

Según Zvi y Merton (2000) el financiamiento externo se realiza cuando los administradores tienen que solicitar fondos de terceros, que, para Correa (2007) esto sucede porque los recursos internos son escasos para poder realizar nuevos proyectos. Estos recursos obtenidos pueden ser corto y largo plazo (p. 86)

D. Fuentes de Financiamiento

Alvarado (2013) sostiene que las fuentes de financiamiento son:

D.1 Financiamiento a Corto Plazo

Siempre el representante o dueño de la empresa financia su Micro y Pequeña Empresa con fuentes de corto plazo; por tener un limitado monto de capital que pueda ayudarle a la operación de sus deudas y cubrir sus deudas en un plazo de 1 año.

D.1.1 Financiamiento Interno

Este tipo de financiamiento de es de un plazo breve porque surgen en forma espontánea

Proveedores: la forma de financiamiento mediante los proveedores es la forma más corriente que utilizan los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas; que consiste en la compra o adquisición de bienes o servicios, para que las empresas lo utilicen en plazos cortos y en muchos casos no se firman documentos formales que tenga vinculación con la empresa. Los volúmenes de compra o financiamiento tienen un aumento o disminución, de acuerdo a un arreglo comercial que tiene el proveedor; según la adquisición que realizó de esta forma. Todo depende de la oferta y que el comprador pueda contar con tiempo más largo para realizar sus pagos; en caso que el proveedor tenga una ventaja competitiva “Un bien precio de venta”, que sería un mecanismo de ejercer más presión para que las cuentas corrientes se cancelen rápidamente; en caso contrario cuando el producto es recargado con interés, siempre

el pago se realizará fuera de lo común; dependiendo del tipo de mercado y el tipo de producto. Y que esté en juego su comercialización. En caso de que la cadena de valor se encuentre cerca al consumidor final, será mayor el costo financiero, que el precio del producto formará parte.

Sueldos y Remuneraciones: La subvención de este tipo es breve, aunque las pequeñas y medianas empresas las utilizan con frecuencia. Los pasivos originados de esta forma generalmente son continuados con los trabajadores, mediante sus operaciones; porque se adecúan con sus salarios, vacaciones, etc.; de esta manera la empresa puede lograr cubrir su déficit en épocas claves.

Anticipo de Clientes: En este caso participan los clientes que, sin recibir el total de la mercadería, pagan anticipadamente sus cotizaciones; en este caso la empresa ofrece descuentos al cliente por proveerles de fondos disponiendo de ellos (p.23).

D.1.2. Financiamiento Externo

Esta categoría se logra mediante el acceso a entidades financieras con las que se logra un acuerdo que se celebra entre un banco (o entidad financiera) y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que se le dará al prestatario durante un período definido.

Descuentos de Valores: En esta forma de financiación y entidades financieras quienes proporcionan efectivo mediante el cambio de valores propios o de terceros. A través del tipo de

operación se adquiere anticipadamente el valor total del título (p. 24).

Factoring: Consiste en la venta de las cuentas por cobrar; convirtiendo las facturas en efectivo, otorgando sus derechos a una sociedad de factoring; otorgando sus derechos a la sociedad de factoring, quien descuenta el importe a la empresa después de deducir los intereses. En este caso la empresa asume la cobrabilidad de las cuentas por cobrar; que pasa en su totalidad la responsabilidad de la sociedad de factoring.

Créditos a Corto Plazo: Es una modalidad importante mediante el cual Pequeñas y Micro Empresa se financian, intervienen el sistema bancario y las entidades no bancarias, proporcionando préstamos para un tiempo determinado. Los préstamos a corto plazo, generalmente son a 6 meses y que son de responsabilidad del pago de la persona quien solicitó; que debe cancelar incluyendo sus intereses (p. 25).

D.2. Financiamiento a Largo Plazo

En caso en que a la producción debe mantener un mercado estable y sostenible, las Micro y Pequeñas Empresas se obligan a solicitar una deuda a largo plazo. En este caso el financiamiento se utiliza para efectuar inversiones, en proporciones grandes para el logro de los objetivos, pagando los saldos de la nueva deuda que ha contraído el dueño o representante de la Micro y Pequeñas Empresas, con la rentabilidad que el proporcione el nuevo proyecto.

D.2.1. Financiamiento Interno

Constituye la forma rápida que una empresa cuenta para financiar su empresa, recolectando fondos sin esperar cerrar el ejercicio para la disposición de capital; y consisten en:

Resultados No Distribuidos: Consiste en la utilización de los “resultados no distribuidos” en forma rápida, consiste en la toma de decisiones en una reunión entre padres e hijos en una Micro y Pequeñas Empresa, siendo una factible operación; éstos fondos pueden ser depositados en una empresa bancaria o en una entidad no bancaria, para ser utilizados en casos necesarios

Amortizaciones: Es una forma de financiamiento, considerando desde el punto de vista contable, produce un egreso de fondos para la empresa; a pesar de que las organizaciones muchas veces no crean un fondo especial para la amortización de un bien para ser reemplazado en el futuro; y que al final constituyen un medio interno de financiamiento.

Previsiones: Consiste en el uso de provisiones y que no fueron utilizadas antes, que constituyen una reserva monetaria acumulada con la finalidad de pagar obligaciones futuras de la Micro y Pequeñas Empresas. Se utiliza para cubrir un gasto esperado; siendo el costo es indeterminado desde el inicio; porque una empresa no puede prevenir por ejemplo averías en su maquinaria o puede malograrse cualquier bien que produce la generación de efectivos; con lo que los fondos acumulados pueden utilizarse como medio de

financiamiento propio reduciendo al mínimo la cantidad creada para tal fin (p. 27).

D.2.2. Financiamiento Externo

Forman la parte inferior de un cuadro de resumen, que se generan de las actividades externas de una empresa y se contraen con organismos financieros o personas que no corresponden a la Micro y Pequeña Empresa; tales como:

Capital Social: Generalmente no se tiene en cuenta por las Medianas y Pequeñas Empresas, como tipo de financiamiento, forman parte de la ampliación del capital, también incluye a los diferentes miembros familiares; así como a las personas desconocidas, para financiar la empresa, en muchos casos los propietarios creen la pérdida de control acerca de la toma de decisiones dentro de la empresa. En este caso es mejor la emisión de acciones o cuotas que pueden ser adquiridos por un monto determinado; que puede ser un mecanismo para el ingreso de un gran flujo de fondos y robustecer el capital de la Micro y Pequeñas Empresas.

Créditos a Largo Plazo: Constituyen contratos a través del cual una organización financiera otorga un capital o monto determinado, que será cancelado por el prestatario en un tiempo mayor de 1 año. Frecuentemente este tipo de financiamiento se realiza para la inversión en bienes con el fin de producir ganancias; habiendo diferentes formas, por los cuales se puede encontrar

créditos para financiarse, promoviendo una serie de actividades financieras en beneficio de la empresa (p. 28).

Compras a Plazo: En los momentos actuales este tipo de financiamiento se realizan en menor medida; consisten en la adquisición de bienes, para ser pagado a un plazo mayor a 1 año, amortizando en forma mensual. Generalmente los contratos de leasing, son los más comunes para comprar un determinado bien; existiendo una empresa (Dador), compra un bien determinado, y se lo entrega a otra persona (Tomador); quien lo utilizará el bien; responsabilizándose el tomador el pago mensual por el uso del bien de acuerdo al monto acordado entre las partes y en el tiempo determinado. El tomador puede decidir comprar el bien de acuerdo al contrato firmado anteriormente, al final del periodo (p.29).

F. Importancia y Situación del Financiamiento

Brenes y Bermúdez (2016) sostienen que la disponibilidad de financiamiento para las empresas representa un elemento vital para impulsar el desarrollo económico y social de un país. Al respecto, las Micros y Pequeñas Empresas (micro) poseen características particulares que con frecuencia limitan sus posibilidades de acceso a las fuentes de financiamiento disponibles.

La importancia que reviste el análisis de las estrategias seguidas para obtener los recursos que les permitan cubrir sus necesidades actuales y expectativas de crecimiento. Al respecto, durante los últimos años se han impulsado algunas iniciativas y políticas gubernamentales con el

propósito de facilitar a las Micro y Pequeñas Empresas (Mype) el acceso al crédito y otros servicios del sistema financiero peruano.

G. Funciones del Financiamiento

Las funciones de las finanzas comprenden tres decisiones importantes

- La decisión de inversión: Atesora como principal aspecto la inversión de capital en aquellos proyectos en que los beneficios se obtendrán en el futuro. Ya que los beneficios no se conocen con seguridad, es inevitable que en los proyectos de inversión haya riesgo.
- La decisión de financiamiento: Radica en que el gerente financiero determine cuál es la mejor mezcla de financiamiento o composición del capital. Si una compañía, puede cambiar su valuación total mediante modificaciones en la composición de su capital debe existir una mezcla financiera optima, por la que se pueda llevar al máximo el precio de mercado por acción.
- La decisión de dividendos: Estriba en la decisión de dividendos, que incluye el porcentaje de las utilidades a pagar a los accionistas mediante dividendos en efectivo. Al tomar esta decisión de dividendos, debe ser analizada a partir de la decisión de financiamiento. Cada una de estas funciones debe ser considerada en relación con el objetivo de la empresa. Si se combinan bien las tres, se producirá el máximo valor de la empresa para sus accionistas.

2.3.2 Rentabilidad

A. Concepto de Rentabilidad

Según Bautista (2015) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación.

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

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

De esta forma, ella representa una medida de eficiencia o productividad de los fondos comprometidos en el negocio, con el fin de garantizar el aumento de valor y su continuidad en el mercado. Esto significa que no interesa si se generan beneficios muy altos si para ello se tiene que emplear una considerable cantidad de recursos. Por tanto, una inversión es tanto mejor cuanto mayores son los beneficios que genera y menores son los recursos que requiere para obtenerlos (p. 30)

B. Estructura Económica y Financiera

La composición patrimonial de una empresa está conformada por bienes, derechos y obligaciones y se manifiestan en dos vertientes:

B.1. Estructura Económica

Sánchez (2013) Denominado también como el “capital productivo”. Está compuesto por los activos del negocio, es decir, por todos los elementos, bienes y derechos que ha adquirido la empresa para su funcionamiento, ya sea a corto plazo (activos corrientes) o de manera permanente (activos no corrientes).

B.2. Estructura Financiera

Es importante aclarar que la adquisición de los bienes que conforman el activo de la empresa implica la disposición de recursos financieros, es decir, las formas en que se han adquirido. Estos medios o fuentes de financiamiento constituyen la estructura financiera de la empresa y que en los libros contables recibe la denominación genérica de pasivos, donde se establecen en forma de deudas y obligaciones, clasificándose según su procedencia y plazos (p. 40)

Es importante predominar que la forma en que se financie la empresa incidirá en la rentabilidad y el riesgo financiero, es así que hay una estrecha correspondencia entre la estructura financiera y la económica. Esto significa que, al margen de la identidad contable, las decisiones de financiación condicionan a las de inversión, por lo cual,

para que una empresa sea viable a largo plazo, la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de su financiación (p. 41)

C. Tipos de Rentabilidad

Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles:

C.1. Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida de la sumisión de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así, esta se constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver qué tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva. En otros términos, la rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación.

Las ratios más utilizadas en su medición relacionan cuatro variables de gestión muy importantes para el empresariado: ventas, activos, capital y resultados (utilidades) como se precisará posteriormente (p. 43).

C.2. Rentabilidad Financiera

Es una medida referida a un definido periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los

accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios (p. 44).

D. Ratios de Rentabilidad

Las ratios de rentabilidad vislumbran un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, son medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas, activos e inversiones.

- **Rentabilidad sobre la Inversión (ROA)**

Este ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, del activo. Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

- **Rentabilidad Operativa del Activo**

Es el indicador que mide el éxito empresarial, considerando los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa.

- **Rentabilidad Neta sobre Ventas**

Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuantos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

- **Rotación de Activos**

Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos. Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa. Se puede relacionar con cada tipo de activos, generalmente fijos o corrientes.

- **Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)**

El ROE indica la rentabilidad alcanzada por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera. Para los accionistas es el indicador más importante que revela cómo será retribuido su aporte de capital (p. 71).

E. Factores Determinantes de la Rentabilidad

De acuerdo con diversas investigaciones realizadas principalmente en los Estados Unidos, se ha demostrado que las principales estrategias que conducirán a obtener mayores utilidades y con ello una mayor rentabilidad son:

- Mayor participación en el mercado del giro del negocio.
- Mayor calidad relativa.
- Reducción de costos promedio.

El segundo factor será imprescindible, puesto que es una buena estrategia de calidad por medio de una diferenciación en el producto o servicio conllevará a una mayor acogida y percepción por parte del consumidor, concretándose en mayores ventas y con ello en un aumento de la participación del mercado.

Por tanto, las utilidades o los beneficios generados son engañosos cuando se presenta una pérdida de capacidad de competencia, por lo que es necesario tomar en cuenta los elementos señalados, que se resumen en estrategias de innovación y especialización para asegurar el éxito de la empresa (p. 81).

F. Importancia de la Rentabilidad

La rentabilidad es muy fundamental porque es el factor importante para lograr el desarrollo; que nos muestra la necesidad de aplicar recursos para lograr los mejores resultados. Es muy importante donde existe carencia los recursos, la rentabilidad es la que nos faculta escoger entre las numerosas alternativas que brinda el mercado (Cáceres, 2014).

G. Consideraciones para Construir Indicadores de Rentabilidad

Vela (2014) sostiene que la rentabilidad dentro de las informaciones contables está dada por un resultado que a consecuencia se tiene que dividir el resultado de un periodo establecido entre el capital utilizado. Es esencial tener en consideración para el logro de este resultado las definiciones a utilizar en la obtención de este ratio para que tenga mayor validez y significancia dentro de la toma de decisiones dentro de la entidad cuya significancia puede ser:

1. Contribuye en la cuantificación o determinación de la validez de la inversión empleada en un tiempo establecido que puede ser expresada por un promedio ya que los resultados de un periodo determinado son de carácter variable de esta ratio también podemos tener en cuenta el promedio de la inversión empleada en un determinado tiempo.
2. Es muy esencial conceptualizar o determinar el periodo de tiempo al cual mencionamos en todos los conceptos antes mencionados, conceptos que contribuyen y nos ayudan a realizar la medición de la rentabilidad de un ejercicio contable; de ahí la importancia de la adecuada aplicación del periodo de tiempo, ya que un periodo incorrecto podría llevar a sesgar los resultados logrado de una medición de la rentabilidad, y en consecuencia una incorrecta toma de decisiones para hacer una inversión de una organización.
3. La rentabilidad puede manifestarse de manera monetaria, cuando los componentes empleados en el logro del ratio también tiene significado monetario.
4. Es importante también para poder establecer el resultado de este mismo periodo.

H. Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial

El estudio de la rentabilidad empresarial, puede desarrollarse de acuerdo a diversos niveles, están determinados de acuerdo a la necesidad o detalle que se solicita para un inversionista o empresario de acuerdo a

la naturaleza y responsabilidad de la actividad empresarial que desarrolla en el mercado, así mismo podemos hacer el análisis de acuerdo al resultado con la inversión empleada. De esta manera podemos hacer un análisis de la rentabilidad denominado análisis de rentabilidad económica o análisis de rentabilidad del activo, lo cual es un efecto de la aplicación de un ratio que se logra de la división entre el resultado esperado antes de aplicación de intereses y el total de sus capitales invertidos en la obtención de estos resultados, sin importar cuál es el origen de estos capitales, ya sean propios o provenientes de financiamiento. También podemos definir un segundo nivel de análisis de la rentabilidad financiera, el cual utiliza el concepto de resultado conocido o previsto, después de la aplicación de intereses, entre los fondos empleados, pero de origen propio de la empresa, el cual puede determinar un rendimiento de la rentabilidad en relación al capital propio (Sánchez, 2012).

Sosa (2015) sostiene que la rentabilidad mide la capacidad de gestión empresarial del más alto nivel de ejecutivo de la organización o entidad, lo cual se visualizará en las utilidades logradas por la inversión desarrollada, es decir la gestión exitosa en la aplicación de procedimientos de utilización de los recursos, es así que podemos mencionar algunos conceptos, la planeación, la minimización de costos y la maximización de rendimientos, los cuales tienen relación directa con la obtención de utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier

medida pendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador (p.43).

La rentabilidad es una medida que se vincula con los rendimientos de la empresa con las ventas, el capital o los activos. Esto conlleva a evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, la inversión de los dueños o los activos. La significación de esta medida radica que para que una entidad sobreviva es muy importante producir utilidades. De tal manera, la rentabilidad está enfocado con el riesgo.

2.3.3 Micro y Pequeña Empresa

Definición

“De acuerdo al Congreso de la República (2013) con base a la Ley 28015, la Micro y Pequeña Empresa, sea persona natural o jurídica puede constituir una unidad económica en cualquier forma de organización o gestión que se contempla en la legislación vigente, teniendo como finalidad el desarrollo de un conjunto de actividades que pueden ser extractivas, de producción, de transformación, de comercialización de bienes o servicios”.

“La normatividad utiliza siempre la sigla MYPE, para referirse a las Micro y Pequeñas Empresas, con tamaños que tienen características propias y tamaños diferentes; sin embargo, el tratamiento que les da la Ley son

iguales; a diferencia de la aplicación del régimen laboral para las Microempresas” (p. 1).

Características

Las Micro y Pequeñas Empresas se caracterizan por:

a) Niveles de Ventas Anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1,700 Unidades Impositivas Tributarias
- UIT. Cuando se trata de los criterios de medición en la construcción de base de datos homogénea, las entidades públicas y privadas unifican sus criterios para la aplicación de políticas públicas de formalización y promoción del sector.

Objetivo

La Ley propone el objetivo de la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas, identificando un empleo sostenible, con productividad y rentabilidad, considerando su aporte al PBI; así como la ampliación del mercado interno y las actividades de exportaciones, contribuyendo a la recaudación tributaria

Lineamiento

En lo referente a la promoción de las Micro y Pequeñas Empresas, el estado tiene las siguientes orientaciones estratégicas:

- a) La promoción y formas de desarrollo de los programas y los instrumentos para estimular la formación, el funcionamiento y la

competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas, en el corto y largo plazo, favoreciendo las características económica, social y financiera de las empresas involucrados bajo la perspectiva de sostenibilidad.

- b) El fomento y facilitación para que puedan consolidarse las actividades con base empresarial, a través de la interacción intersectorial, de nivel global y entre unidades productivas de distintos tamaños, promoviendo la organización la asociatividad de las Micro y Pequeñas Empresas, integrándose a través de las cadenas productivas y distributivas, de acuerdo a cada línea de actividad que permitan producir ventajas en la creación de empleo y orientándose al desarrollo económico y social.
- c) El ascenso del espíritu de liderazgo creativo del poblador peruano y promoviendo las iniciativas de la inversión privada en el país; participando en las actividades de necesario complemento que se realizan en el sector privado apoyando a las Micro y Pequeñas Empresas.
- d) Búsqueda de eficiencia mediante el apoyo del Estado, a través de especialización, de acuerdo a la línea de actividad económica, coordinando y concertando entre las diferentes formas interinstitucional.
- e) Difusión de los conocimientos estadísticos del Estado que proporciona en forma pública o privada, representando un apoyo para la promoción, la competitividad y el conocimiento sistemático y permanente de la realidad de las Micro y Pequeñas Empresas.

- f) Priorización de la utilización de los recursos que se destina para las actividades de promoción, financiamiento y formalización de las Micro y Pequeñas Empresas, mediante asociaciones o consorcios.
- g) Promociona el acceso, en igual de condiciones de género de los hombres y mujeres que trabajan en las Micro y Pequeñas Empresas, a las diversas oportunidades que ofrecen el estado o las entidades privadas sobre los programas de servicios para promover la formalización y desarrollo.
- h) Promoción de la participación de los actores locales representativos de la actividad productiva correspondiente de las Micro y Pequeñas Empresas, implementando políticas e instrumentos, así como la convergencia de instrumentos y actividades en las regionales y localidades mediante las cadenas productivas y distributivas.
- i) La promoción de la asociatividad y la formación de gremios empresariales utilizando estrategias para el fortalecimiento a la Micro y Pequeñas Empresas la priorización garantizada de ingreso a las Micro y Pequeñas Empresas, sea en forma agremiada protegiendo los derechos de la propiedad intelectual.
- j) La priorización y garantía de acceso de las Micro y Pequeñas Empresas a las agremiaciones eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k) La promoción de apoyo cooperación técnica de los organismos internacionales, nacionales que se orienten a desarrollar y hacer crecer en forma sostenible a las Micro y Pequeñas Empresas.

III. Hipótesis

El financiamiento se obtiene a través del sistema financiero y esto induce favorablemente en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro licorerías en la ciudad de Huaraz – 2017.

.

IV. Metodología

4.1 Tipo de Investigación

Fue de tipo cuantitativo, ya que este método utiliza el cuestionario, inventario y análisis demográfico que producen números, cuyos datos estadísticamente pueden ser analizados para verificar, aprobar o rechazar las relaciones entre las variables definidas operacionalmente. Este método cuantitativo tiene poco o escaso interés por los estados subjetivos del individuo, puesto que se centra específicamente en los hechos o causas del fenómeno social. Además, el resultado de estudios cuantitativos viene regularmente con la presentación sustentada con tablas estadísticas, gráficas y un análisis numérico, según (Rodríguez, 2010, p.32).

4.2 Nivel de Investigación

Para la realización del proyecto el nivel realizado de la investigación fue descriptivo. En cuanto a la investigación descriptiva la preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta, de esta manera se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada (Sabino, 1986, p.51).

4.3 Diseño de la investigación

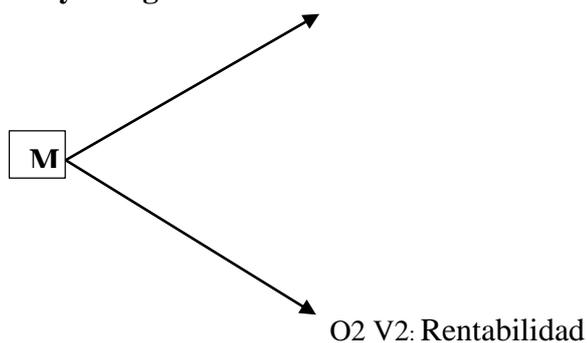
El diseño de la investigación fue No experimental - Descriptivo.

No experimental: porque en el trabajo de investigación no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables.

Descriptivo: porque al recolectar datos de la realidad natural, solamente se trabajó con un solo grupo muestral.

De corte transversal: porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue, describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

Cuyo diagrama es: O1 V1: Financiamiento



Dónde:

M = muestra de estudio

O₁ = Observación en la variable 1

O₂ = Observación en la variable 2

V1: Financiamiento

V2: Rentabilidad

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

En nuestro caso vendría hacer el conjunto total de individuos o personas que son el motivo de la investigación (conformada por los dueños y/o representantes de las Micro y Pequeñas Empresas), la población está conformada por 52 Micro y Pequeñas Empresas.

4.2.2 Muestra

Es el subconjunto de un universo o población, es decir es el tamaño de la muestra que se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional. La selección de dicha muestra debe estar con sus respectivos criterios de exclusión e inclusión, que en nuestro caso vendría a ser 20 Micro y Pequeñas Empresas.

Criterio de Inclusión: tienda de venta netamente y exclusivamente de licores, es decir licorerías.

Criterio de Exclusión: Tabernas, karaokes, disco bar, bares, minimarkets (novaplaza, Trujillo mart, etc.)

4.3 Definición y operacionalización de variable e indicadores

VARIABLES	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Variable 1: Financiamiento	Es el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes	La variable financiamiento está conformado por las siguientes dimensiones: objetivo del financiamiento, entidades que otorgan financiamiento, plazos de financiamiento, fuentes de obtención de crédito y se medirá con cuestionario estructurado a base de sus indicadores de estudio.	D1: Fuente del financiamiento	1. Financiamiento de recursos propios	1. ¿Financió Ud. su empresa con recursos propios?	Nominal
				2. Terceros	2. ¿Ud. financió su empresa con apoyo económico familiar?	
			D2: Objetivo del financiamiento	3. Motivación del financiamiento	3. ¿Ud. desea crear y/o impulsar su empresa?	
				4. Pago del financiamiento	4. ¿Paga Ud. puntualmente el financiamiento de su Micro y Pequeñas Empresas?	
			D3: Entidades que otorgan financiamiento	5. Créditos de Bancos Privados Locales	5. ¿Ud. recurrió solicitando créditos de bancos privados locales?	
				6. Crédito de entidades financieras no bancarias	6. ¿Ud. solicito crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz?	
				7. Crédito comercial	7. ¿Ud. solicito crédito comercial?	
				8. Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar	8. ¿Ud. financio su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar?	

			D4: Plazos de financiamiento	a corto plazo	corto plazo?	
				10. El Financiamiento a largo plazo	10. ¿Solicita Ud. el financiamiento a largo plazo?	
Variable 2: rentabilidad	Es el resultado de un conjunto de procesos económicos y financieros realizados por el administrador y/o propietarios de la Micro Empresa, a partir del crédito obtenido en las entidades financieras bancarias y no bancarias.	La variable rentabilidad está conformado por las siguientes dimensiones: tipos de rentabilidad, clasificación, consideraciones para construir indicadores de rentabilidad y se medirá con cuestionario estructurado a base de sus indicadores de estudio.	D1: Tipos de rentabilidad	1. La rentabilidad económica	1. ¿Ud. percibe la rentabilidad económica de su micro empresa?	Nominal
				2. La rentabilidad financiera	2. ¿Ud. percibe la rentabilidad financiera en su micro empresa?	
			D2: Clasificación de la Rentabilidad	3. Rentabilidad Social	3. ¿Su micro empresa tiene rentabilidad social?	
				4. Rentabilidad fija	4. ¿Su micro empresa cuenta con rentabilidad fija?	
				5. Rentabilidad variable	5. ¿La rentabilidad de su micro empresa es variable?	
			D3: Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad	6. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad	6. ¿Considera Ud. el indicador de rentabilidad?	
			Descomposición de la rentabilidad económica	7. Medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados	7. ¿Ud. obtiene la rentabilidad de su micro empresa de acuerdo a los recursos invertidos?	
			Descomposición de la rentabilidad financiera	8. Es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad	8. ¿Ud. cree que es necesario definir el período de tiempo para medir la rentabilidad?	

				9. La rentabilidad económica como producto de margen y rotación	9. ¿Comprueba Ud. la rentabilidad económica de su Micro y Pequeñas Empresas como producto de margen y rotación de las utilidades?	
				10. Descomposición lineal de la rentabilidad financiera	10. ¿Realiza Ud. la descomposición lineal de la rentabilidad financiera?	

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Encuesta: Fue una técnica que permitió elaborar un conjunto de preguntas o ítems en función de las variables e indicadores de estudio. Esta técnica es muy utilizada y favorable para el estudio de las ciencias sociales (Carrasco, 2014, p.314).

Instrumento.

Cuestionario estructurado: Fue un formato elaborado específicamente con base a la técnica de estudio; cuya utilidad fue para la recolección de datos de la muestra de estudio (Ángeles, 2005).

4.5 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos, se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 23.0.

4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017?	<p>Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz - 2017.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017. 2. Describir la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017. 	<p>El financiamiento se obtiene a través del sistema financiero y esto induce favorablemente en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro licorerías en la ciudad de Huaraz – 2017.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <hr/> <p>Variable 2: Rentabilidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. El tipo de investigación Enfoque cuantitativo 2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación Descriptivo – no experimental – corte transversal 4. El universo muestral N = 52 n= 20 5. Plan de análisis Estadística descriptiva 6. Principios éticos

4.7 Principios éticos

De acuerdo a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote según el código de ética para la investigación versión 001. Los investigadores deben seguir ciertos principios éticos en la elaboración de una investigación, los cuales son:

Protección a la Persona: Este principio se cumplió no solo porque los representantes y/o dueños participaron voluntariamente, sino porque en todo momento se respetó el derecho a la dignidad humana, su identidad de género, grado de instrucción y diversidad. Respetando también su privacidad, confidencialidad.

Beneficencia y no maleficencia: Este principio se cumplió por que se respetó la voluntad de las personas entrevistadas, sin causar perjuicio a quienes rehúsan de continuar la participación en el estudio.

Justicia: El trabajo realizado, se hizo con total respeto, educación y amabilidad con las personas, comprendiendo el trato justo antes, durante y después de su participación en la investigación, enfocado siempre en la investigación.

Integridad científica: Este principio nos dice que el investigador debe ser totalmente íntegro y recto no solo en la investigación sino debe extenderse a su vida diaria y profesional sin importar las adversidades y/o rivalidades que el investigador tenga. Siempre debe ser íntegro y honesto.

Conocimiento informado y expreso: Este principio se cumplió mediante la información que se dio a los representantes y/o gerentes de las empresas para llevar acabo la encuesta.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

TABLA 01

Financió Ud. su empresa con recursos propios

Alternativas	Fi	%
Si	15	75%
No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 02

Ud. financió su empresa con apoyo económico familiar

Alternativas	fi	%
Si	15	75%
No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de la Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 03

Logra Ud. negociar positivamente con la entidad financiera

Alternativas	fi	%
Si	11	55%
No	9	45%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 04*Paga Ud. puntualmente el financiamiento de su MYPE*

Alternativas	f_i	%
Si	14	70%
No	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 05*Ud. recurrió solicitando créditos de bancos privados locales*

Alternativas	f_i	%
Si	9	45%
No	11	55%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 06*Ud. solicitó crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz*

Alternativas	f_i	%
Si	15	75%
No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 07*Ud. solicitó crédito comercial*

Alternativas	f_i	%
Si	12	60%
No	8	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 08*Ud. financió su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar*

Alternativas	f_i	%
Si	10	50%
No	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 09*Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo*

Alternativas	f_i	%
Si	13	65%
No	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 10*Solicita Ud. el financiamiento a largo plazo*

Alternativas	f_i	%
Si	17	85%
No	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 11*Ud. percibe la rentabilidad económica de su micro empresa*

Alternativas	f_i	%
Si	12	60%
No	8	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 12*Ud. percibe la rentabilidad financiera en su micro empresa*

Alternativas	f_i	%
Si	10	50%
No	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 13*Su micro empresa tiene rentabilidad social*

Alternativas	f_i	%
Si	13	65%
No	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 14*Su micro empresa cuenta con rentabilidad fija*

Alternativas	f_i	%
Si	17	85%
No	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 15*La rentabilidad de su micro empresa es variable*

Alternativas	f_i	%
Si	12	60%
No	8	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 16*Considera Ud. el indicador de rentabilidad*

Alternativas	f_i	%
Si	10	50%
No	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 17*Ud. obtiene la rentabilidad de su micro empresa de acuerdo a los recursos invertidos*

Alternativas	f_i	%
Si	13	65%
No	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 18*Ud. cree que es necesario definir el período de tiempo para medir la rentabilidad*

Alternativas	f_i	%
Si	17	85%
No	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 19*Comprueba Ud. la rentabilidad económica de su Mype como producto de margen y rotación de las utilidades*

Alternativas	f_i	%
Si	12	60%
No	8	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.

TABLA 20

Realiza Ud. la descomposición lineal de la rentabilidad financiera

Alternativas	f_i	%
Si	10	50%
No	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: *Cuestionario aplicado a los representantes y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro licorerías en la ciudad de Huaraz.*

5.2 Análisis de los resultados

Concerniente al financiamiento de las Mype

Del total de 100% igual a 20 elementos encuestados que participaron en el estudio el 75% afirmaron que siempre financiaron su empresa con recursos propios; en cambio el 25% financiaron de otra manera.

Acosta (2016) en su tesis titulada; Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta para damas y caballeros del distrito de Chimbote 2014. El 80% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas financiaron su actividad con fondos propios y el 20% con instituciones financieras. También es muy parecido con la investigación que realizó Cárdenas (2015) donde el 71% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas financiaron su actividad con fondos (financiamiento) propio y el 29% lo hizo con financiamiento de terceros, en su tesis titulada; Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro compra/venta de electrodomésticos del distrito de Imperial - Cañete, 2014. Son también parecidos a los obtenidos por Gallozo (2017) ya que del 100% de encuestados el 76% utilizó financiamiento propio (recursos propios) y el 24% utilizó el recurso de financiamiento, en su tesis titulada, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016.

Los resultados empíricos son semejantes a las investigaciones realizadas por Acosta (2016), por Cárdenas (2015) y por Gallozo (2017), Como se puede observar en la ciudad de Huaraz las Micro y Pequeñas Empresas de licorerías en su mayoría

emplearon recursos propios, es decir para poder iniciar, emprender su negocio lo hicieron con sus propios recursos.

En la tabla y figura N° 2 del total de 100% igual a 20 elementos encuestados que participaron en el estudio el 75% afirmaron que financiaron su empresa con apoyo económico familiar; en cambio el 25% no financió con apoyo económico familiar.

Esta tesis no se relaciona con la investigación de Tucto (2018) debido a que el 71% de los encuestados (dueños) no autofinanció su micro y/o pequeña empresa ya sea con recursos propios o familiares en su tesis titulado; Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la avenida Raimondi de la provincia de Huaraz, 2016. Los dueños de las licorerías si tuvieron ayuda económica familiar.

En la tabla y figura N° 3 del total de 100% de elementos de la muestra; el 55% indicaron haber logrado negociar positivamente con la entidad financiera y el 45% expresaron que no lograron negociar.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Regalado (2016) quien desarrolló una tesis sobre el Financiamiento y su influencia en la Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L Chimbote 2016. Concluyendo que el financiamiento realizado a través de la formulación del flujo de caja, la formulación de estados financieros proyectados, analizados a través de ratio de rentabilidad, pudo encontrar un financiamiento y mejoró la rentabilidad de la empresa; hechos que se relacionan con la forma de negociación que realizaron las Micro y Pequeñas Empresas de licorería de Huaraz para obtener financiamiento bancario.

En la tabla y figura N° 4 del total de 100% igual a 20 encuestados, el 70% afirmaron que siempre pagan puntualmente el financiamiento de su Micro y Pequeñas Empresas.

En el presente trabajo de investigación, se relacionan con la tesis de Chanane (2017) quien realizó un trabajo acerca del Financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la importación de Licores en AndGour SAC Chorrillos 2017. Universidad Nolbert Wiener. La presente tesis tuvo el objetivo de proponer el Financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la importación de licores en AndGour S.A.C. Chorrillos 2017. Los resultados del trabajo de investigación juegan un papel muy importante para poder saber si el financiamiento es una opción y evaluar la liquidez, las devoluciones de percepciones y retenciones de la propia empresa y las dos empresas hermanas, y por último los préstamos de accionistas. Asimismo, el planeamiento de financiamiento nos permitirá que la empresa tenga un respaldo de liquidez ya que el 78% opinaron que es necesario el financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la empresa.

También el presente trabajo de investigación, se relaciona con la investigación de Oncoy (2017) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de vicos, provincia de Carhuaz, 2016. Cuyo resultado arroja que el 93 % de encuestados pagan puntualmente el financiamiento que recibieron.

Los resultados hallados en la presente investigación tienen una relación directa con la tesis de Chanane (2017) y Oncoy (2017) ya que los comerciantes de

licorerías de la ciudad de Huaraz pagaban puntualmente su financiamiento y los importadores de licores de chorrillos, siempre evaluaban la propuesta de liquidez para las devoluciones de percepciones y retenciones de la empresa, así como los préstamos de los accionistas.

En la tabla y figura N° 5 del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 55% negaron haber recurrido a solicitar créditos de bancos privados.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Delgado y Pescorán (2015) quienes realizaron un trabajo de investigación acerca de Propuesta Estratégica de Marketing para la Marca de Cocteles Piccoli en la Ciudad Chiclayo 2015. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. En la presente tesis se ha elaborado una propuesta estratégica de marketing para la marca de Cocteles Piccoli; basado en la descripción y análisis del entorno tanto externo como interno para el desarrollo de estrategias y tácticas de marketing que ayuden a incrementar la demanda potencial a la empresa. Conclusión que el entorno nos ofrece oportunidades como el crecimiento del sector de bebidas alcohólicas en provincias, el desarrollo económico de los segmentos A, B y C y tendencia de consumo de Productos Premium. Añadiendo además que aún no existe una empresa líder en el mercado de cocteles y analizando las principales motivaciones, percepciones y expectativas del consumidor con lo que a partir de ello nos permitió generar una propuesta de marketing atractiva tanto para la empresa como para los clientes que permita posicionar la marca en el mercado utilizando estrategias de penetración, desarrollo de productos e integración con respectivas actividades que refuercen su desarrollo.

Los resultados del presente estudio se diferencian con la tesis de Delgado & Pescorán (2015); ya que los negociantes de licorerías se refieren no haber recurrido a los bancos privados, para solicitar créditos o bancos privados de la localidad para solicitar créditos; a diferencia de que en Chiclayo se refiere fundamentalmente a una estrategia de márketing para vender más sus productos.

En la tabla y figura N° 6 del total de 100% de elementos de la muestra, el 75% indicaron haber solicitado crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz.

Estos resultados se parecen a los de Gonzales (2016) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014. Considerando que el 61% refirieron haber financiado su actividad económica con créditos de entidades no bancarias, cuyo préstamo, el 79% invirtieron en capital de trabajo; habiendo una similitud con los resultados de la presente investigación en que el 75%, acudieron al financiamiento de entidades no bancarias.

En la tabla y figura N° 7 del total de 100% igual a 20 encuestados; el 60% afirmaron haber solicitado crédito comercial para su Micro y Pequeñas Empresas.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Venturo (2016) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. El 66.7%

de los encuestados obtuvieron créditos comerciales resultado de su tabla 12 de su investigación.

También se relacionan con la tesis de Aguilar y Cano (2017) estudiaron sobre las fuentes de financiamiento del incremento para rentabilidad de las Mype de la provincia de Huancayo” Universidad Nacional del Centro del Perú. Por cuanto el 65% de encuestados manifestaron la necesidad urgente de requerir financiamiento sea bancario o no bancario; teniendo en cuenta que el 70% opinaron que el financiamiento influirá en la rentabilidad de su microempresa; de la misma manera los microempresarios de licorerías de la ciudad de Huaraz en un 60% indicaron que acudieron al financiamiento de crédito comercial para mejorar su rentabilidad.

En la tabla y figura N° 8 del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 50% afirmaron haber financiado su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la investigación Anderson y Díaz (2018) quienes realizaron un trabajo sobre: de Evaluación de Alternativas de Financiamiento para la Creación de una Planta Productora de Licor de Maracuyá en Olmos, Región Lambayeque 2017 - 2021. Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo. El autor sostuvo que el resultado de la investigación pudo mostrar que a pesar de no obstante muchas de las empresas y proyectos no disponen de financiamiento propio para atender sus necesidades, El 70% de encuestados afirmaron que existen diversas modalidades de financiamiento en la región Lambayeque. Es por ello que reconociendo la buena producción de maracuyá y con un adecuado análisis para la elección de una alternativa de

financiamiento, que permita determinar la manera de captar recursos financieros destinados a la inversión, Cuyo objetivo fue identificar y evaluar las alternativas de financiamiento que permitan la creación de una Planta Productora de Licor de Maracuyá en Olmos.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Anderson y Díaz (2018) porque ambos resultados al no disponer de financiamiento propio, recurren a la forma de financiamiento de las cuentas por cobrar; que constituye una estrategia positiva en el campo de los negocios.

En la tabla y figura N° 9 del total de 100% igual a 20 encuestados; el 65% afirmaron que siempre utilizan financiamiento a corto plazo.

Esta investigación se relaciona con la tesis de Del águila (2016) en su tesis titulada; caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro licorerías, del distrito de Callería, 2016; Pucallpa. Quien en su cuadro número 3, respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, el 100% de encuestados (micro y pequeñas empresas) admitieron que todos ellos recibieron créditos a corto plazo.

Esta investigación también se relaciona con la tesis Gonzales (2016) en su tesis titulada; Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014. Quien en su cuadro número tres también referente al financiamiento el 100% de representantes de las Micro y Pequeñas Empresas solicitaron crédito a corto plazo.

Estos resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Del águila (2016) y de Gonzales (2016) ya que los Microempresarios de licorerías de la ciudad de Huaraz, opinaron que el 65% de encuestados utilizan créditos a corto plazo.

En la tabla y figura N° 10 del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 85% opinaron haber solicitado el financiamiento a largo plazo.

Los resultados hallados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Gutierrez (2014) quién realizó un trabajo sobre: “Estudio técnico económico para la instalación de una planta procesadora de licor de ciruela” Universidad de Guayaquil. Guayaquil - Ecuador. El autor sostuvo que el resultado del trabajo pudo mostrar que la industrialización del producto como en todo emprendimiento del diario vivir llevaremos la filosofía de la mejora continua no solo en los diversos procesos productivos sino en los departamentos administrativos. Conclusión: Para la producción y comercialización del producto se requiere el respaldo de la inversión. En la actualidad la población consume grandes cantidades de licores sin importarle la calidad del mismo poniendo en riesgo su salud, porque los licores o llamadas bebidas alcohólicas de excelente calidad tienen costos elevados para el consumidor por esto como la ciruela es una fruta de costo bajo nos permite darle un buen costo a este producto en el mercado.

Los resultados en el presente trabajo de investigación tienen una relación con la tesis de Gutiérrez (2014). Existen diversas bebidas alcohólicas y con variedad de sabores y modos de prepararlos; que requieren un financiamiento a largo plazo; de igual manera los comerciantes de licorería de la Ciudad de Huaraz

también solicitaron créditos de largo plazo en más de las cuatro quintas partes de la muestra encuestada.

Concerniente a la rentabilidad de las Mype

En la tabla y figura N° 11 del total de 100% igual a 20 encuestados, el 60% afirmaron percibir la rentabilidad económica de su Micro y Pequeñas Empresas.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Alberca y Rodríguez (2015) quienes realizaron un trabajo sobre: Incremento de Rentabilidad en la Empresa “El Carrete”; realizado en la Universidad Central del Ecuador. Los autores sostuvieron que la presente investigación tuvo como finalidad brindar una propuesta para incrementar la rentabilidad de la empresa. El Carrete que se dedica a la comercialización de productos de bazar, bisutería el 70% de encuestados afirmaron que la rentabilidad en la empresa el carrete, se debe al compromiso e identificación de los trabajadores con la empresa, el 78% indicaron que la mayor rentabilidad de la empresa les produce mayores beneficios económicos. Uno de los planteamientos que recomendamos es la apertura de un nuevo local comercial en un lugar estratégico de la ciudad de Quito con lo cual se aumentan las ventas, también proponemos reubicar al personal a este nuevo local que va a ser la nueva matriz y distribuidora de la mercadería para las nueve sucursales que posee.

También se parecen los resultados de la presente investigación a los obtenidos por Molina (2017) en su tesis titulada; El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la

provincia de Huaraz - periodo 2015. Donde un 59% de los encuestados realizan el análisis de rentabilidad económica de su empresa.

Los resultados encontrados en el presente estudio se relacionan directamente con las tesis de Alberca y Rodríguez (2015) y Molina (2017); ya que en las tres Micro y Pequeñas Empresas tanto de licorería como de bisutería y lavandería se orientan siempre al logro de la rentabilidad de su empresa, generado por el financiamiento que imprimen para su mejora continua.

En la tabla y figura N° 12 del total de 100% de elementos de la muestra, el 50% indicaron haber percibido la rentabilidad financiera de su Micro y Pequeñas Empresas.

Los resultados hallados en la presente investigación tienen una relación con la tesis de Tovar (2018) quien realizó un trabajo sobre: “El impacto de la eliminación de las salvaguardias y su incidencia en la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales en la Zona 3”. Universidad Técnica de Ambato. El presente estudio tuvo como finalidad el análisis del impacto de la eliminación de las salvaguardias y su incidencia en la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales en la Zona 3, se recabó información fundamentada en las empresas que se dedican a la producción de licores en las provincias de Tungurahua, Pastaza, Cotopaxi y Chimborazo, el mercado ha cambiado tanto por la eliminación de las salvaguardias que ha permitido el ingreso de productos importados a bajo precio como el Acuerdo Económico con la Unión Europea. En el 2016 las importaciones se ubicaron en USD 14,35 millones, duplicándose en el 2017 siendo de USD 30,16 millones. En 2015 se caracterizó por el decrecimiento

de las importaciones, el 2017 por el crecimiento en 300% por el ingreso de licores con menos arancel.

También los resultados encontrados en la presente investigación se parecen a los de Tafur (2017) en su tesis; *Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015*. Según los resultados de su investigación el 60% de encuestados efectúa el análisis de rentabilidad financiera de sus empresas.

Tanto los resultados empíricos obtenidos en la presente investigación como la tesis de Tovar (2018) ya que el 80% de elementos de la muestra indicaron que la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales se incrementó en más de lo programado para el año 2018 y Tafur (2017). Tan igual que los empresarios de la ciudad de Huaraz que percibieron la rentabilidad financiera de su Mype durante el año de actividad comercial.

En la tabla y figura N° 13 del total de 100% igual a 20 encuestados, el 65% afirmaron que su Micro y Pequeñas Empresas tienen rentabilidad social.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Zambrano (2014) quien realizó un trabajo acerca de: *Evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de Casio-Ramos*. La impartición adecuada de programas de capacitación puede ayudar a mejorar diferentes aspectos dentro de la empresa como la optimización de servicios, estrategias de productividad e incrementación de la satisfacción por parte de los trabajadores. El autor sostuvo que el resultado de la investigación pudo mostrar que a pesar de que, a través de este método, se logró

identificar que el 80% de los empleados entrevistados, no estaban cumpliendo al 100% con sus funciones del puesto, lo que en términos monetarios representaba una pérdida total de las funciones de \$4.787. Después de realizar la acción de capacitación se determina que ya no existen pérdidas por las funciones que desarrollan los empleados, por lo que se puede decir que la capacitación fue exitosa.

Los resultados encontrados en el presente estudio se relacionan con la tesis de Zambrano (2014); ya que ambos estudios sostienen haber tenido una rentabilidad social; a través de la capacitación dentro de la empresa, que pueden optimizar mejor los servicios, estrategias de productividad incrementando la satisfacción de los trabajadores.

En la tabla y figura N° 14 del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 85% afirmaron que su Micro y Pequeñas Empresas cuenta con rentabilidad fija.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Quispe (2017) en su tesis; Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz, 2016. Cuyos resultados arrojaron que el 54% de los encuestados tiene conocimiento y aplican en su empresa el concepto de renta fija.

Los resultados que se encontraban en la presente investigación se relacionan directamente con la tesis de Quispe (2017); ya que en las Micro y Pequeña Empresas de licorería de Huaraz tenían una rentabilidad fija; tan igual que los empresarios del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz.

En la tabla y figura N° 15 del total de 100% de elementos de la muestra, el 60% indicaron que su Micro y Pequeñas Empresas cuenta con una rentabilidad variable.

Los resultados hallados en el presente estudio se relacionan con el trabajo de investigación de Magallanes, Arellano, Montenegro y Monteverde (2018) quienes realizaron un estudio sobre: El plan estratégico propuesto para la industria peruana del pisco que busca contribuir en el desarrollo de la industria, impulsando su crecimiento y posicionamiento en el mercado internacional. Pontificia Universidad Católica del Perú. La propuesta estratégica en un 75% puede producir una rentabilidad variable, de acuerdo a las épocas de turismo de la ciudad de Lima; el 25% indicaron que puede tener una rentabilidad fija durante las épocas de turismo bajo.

Como se puede observar existe una relación directa entre las investigaciones realizadas, tanto en Lima como en la ciudad de Huaraz porque hay coincidencias en lo relativo a la rentabilidad variable de las micro empresas.

En la tabla y figura N° 16 del total de 100% de encuestados que participaron en el estudio el 50% afirmaron considerar el indicador de rentabilidad.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con los estudios de Vergara (2014) en su tesis titulada; Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales - rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012. Quien hizo una investigación detallada de la realidad que acontece a las Micro y Pequeñas Empresas tanto en el ámbito local, nacional e internacional para conocer las características del entorno en que dichas empresas están inmersas, esta investigación nos dice que el 45% de las empresas encuestadas pone en práctica los factores de rentabilidad de acuerdo al resultado de la tabla 19 de su investigación.

Los resultados hallados en el presente estudio se relacionan con la tesis de Vergara (2014); ya que los negociantes de licorerías de la ciudad de Huaraz tenían en consideración su indicador de rentabilidad; así como la investigación de Vergara, los representantes ponen en práctica los factores de rentabilidad. Para el mejoramiento y poder ayudar en el crecimiento de su empresa, considerando los indicadores de optimización de servicios, estrategias de productividad e incremento de la satisfacción por parte de los trabajadores.

En la tabla y figura N° 17 del total de 100% 20 encuestados, el 65% afirmaron que obtuvieron la rentabilidad de su Micro y Pequeñas Empresas de acuerdo a los recursos invertidos.

Los resultados encontrados en la presente investigación tienen una relación directa con la tesis de Parimango (2017) en su tesis titulada, Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de productos odontológico del distrito de Iquitos, 2016. Ya que el 93.30% (14) de microempresarios encuestados manifestaron que el crédito recibido lo invirtieron en la compra de capital de Trabajo (productos odontológicos) según su tabla N° 25.

Como se puede verificar, ambas investigaciones tienen una relación directa porque valoran el porcentaje de rentabilidad, en la compra de recursos para generar más rentabilidad como es el caso de las empresas de licores de Huaraz y la compra de productos odontológicos para incrementar su rentabilidad en ambos casos.

En la tabla y figura N° 18 del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 85% opinaron que es cuán importante determinar el periodo de tiempo para medir la rentabilidad.

Los resultados obtenidos en el presente estudio, se relacionan con la tesis de Risco y Grández (2018) quienes desarrollaron un estudio acerca de: Costo por procesos en la producción de licores y la rentabilidad de la empresa Pucacha EIRL. Tarapoto, año 2015. Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, Perú. Quienes concluyeron que, la estructura de costos que desarrolla la empresa Pucacha EIRL durante el ejercicio 2015 inciden en la estructura de costos por procesos, donde la identificación de los elementos del costo de cada proceso permite definir los elementos del costo para medir la rentabilidad, son importantes medir en el tiempo que cada procesa ocasiona, que permita definir los elementos del costo a ser mejorados.

Como se observa en los resultados de ambos trabajos de investigación, dan bastante relevancia sobre el estudio, también acerca del periodo de tiempo para estudiar la rentabilidad en las empresas.

En la tabla y figura N° 19 del total de 100% de elementos de la muestra, el 60% indicaron haber comprobado la rentabilidad de su Micro y Pequeñas Empresas como producto de margen y rotación de las utilidades.

Los resultados hallados en la presente investigación se diferencian con la tesis de Aguilar y Cano (2017) quienes realizaron un trabajo de investigación acerca de “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de la provincia de Huancayo” universidad nacional del centro

del Perú. Las Micro y Pequeñas Empresas surgieron en nuestro país como fenómeno socioeconómico que buscaba responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. Desde el inicio fueron una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y a la falta de oportunidades de desarrollo, a base de iniciativa e ingenio empresarial lograron establecerse. La rentabilidad de una Micro y Pequeñas Empresas puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser mayor, sin embargo los propietarios de estos negocios no están satisfechos con la utilidad obtenida, lo cual está relacionado a las fuentes de financiamiento que utilizan para obtener capital, así también no tener acceso a créditos bancarios, el no evaluar el costo financiero, y no separar la empresa de los bienes personales, así también de los gastos, no les permite tener una rentabilidad adecuada.

Los resultados empíricos que se obtuvieron en la presente investigación tiene una diferencia con la tesis de Aguilar y Cano (2017); ya que las tres quintas partes de la población de comerciantes de licorerías comprobaron su rentabilidad como resultado del margen y rotación de sus utilidades; mientras que Aguilar y Cano sostuvieron que las Micro y Pequeñas Empresas surgieron como fenómenos socioeconómicos para dar respuesta a las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población peruana.

En la tabla y figura N° 20 del total de 100% igual a 20 elementos encuestados, el 50% afirmaron que realizan la descomposición lineal de la rentabilidad financiera.

Los resultados hallados en la presente investigación se diferencian con la tesis de Chanane, (2017) quién desarrolló un estudio acerca del: Financiamiento

como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la importación de Licores en AndGour SAC Chorrillos 2017. Universidad Nolbert Wiener. El autor sostuvo que el resultado de la investigación pudo mostrar que: la falta de liquidez al momento de costear el impuesto selectivo al consumo en una importación. Así mismo el financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo permitirá la solvencia de este. Lo cual la propuesta fue evaluar la liquidez, las devoluciones de percepciones y retenciones de la propia empresa y las dos empresas hermanas, y por último los préstamos de accionistas. Asimismo, el planeamiento de financiamiento nos permitirá que la empresa tenga un respaldo de liquidez.

Los resultados obtenidos en la presente investigación tienen cierta diferencia con la tesis de Chanane (2017) mientras que a la mitad de los comerciantes de licorerías de la ciudad de Huaraz realizan la descomposición lineal de la rentabilidad financiera, Chanane descubrió que la falta de liquidez al momento de costear el impuesto selectivo al consumo es de importancia; además el financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo; por lo cual permitió al autor, evaluar la liquidez, la devoluciones de percepciones y retenciones propias de la empresa.

VI. Conclusiones

Conclusiones específicas

1. Se ha descrito el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro Licorería en la ciudad de Huaraz, 2017, porque los representantes y/o dueños solicitan en gran porcentaje el crédito comercial, como también más de la mitad de empresas afirman que logran negociar positivamente con las entidades financieras y se caracterizan en su gran mayoría de pagar puntualmente sus deudas, afirman también que solicitan un financiamiento que sea a largo plazo, y que prefieren solicitar un financiamiento proveniente de entidades financieras no bancarias.
2. Queda descrita la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro Licorería en la ciudad de Huaraz, 2017; porque la gran mayoría de los micro empresarios manifiestan que cuentan con una rentabilidad fija y que gracias a los recursos invertidos en su empresa obtienen una rentabilidad considerable, también manifiestan los representantes y/o dueños que es imprescindible definir un periodo de tiempo para poder medir la rentabilidad de su negocio, y también realizan la comprobación de la rentabilidad económica de su empresa como producto de margen y rotación de las utilidades.

Conclusión general

1. Se ha determinado el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro Licorerías en la ciudad de Huaraz - 2017; porque se determinó que la gran mayoría para poder iniciar, empezar su empresa lo hicieron con recursos propios, después también prefieren acudir o recurrir a entidades financieras no bancarias, los dueños y/o representantes utilizan el

financiamiento a corto plazo como también prefieren utilizar el crédito comercial siendo una operación común en este tipo de empresa (licorerías); la mitad de los empresarios encuestados manifiestan que perciben la rentabilidad financiera de su empresa y un poco más de la mitad perciben la rentabilidad económica, como también opinaron que su empresa tiene una rentabilidad social y que en tiempos festivos (navidad, fiestas patrias, etc.) su rentabilidad es variable (aumenta).

VII. Recomendaciones

Recomendaciones Específicas

1. Que los dueños y/o representantes de las micro y pequeñas empresas no tengan miedo a solicitar préstamos en las entidades financieras bancarias debido a que en la actualidad, estas instituciones brindan mayores facilidades siempre y cuando estructuren bien sus necesidades financieras con la finalidad de repotenciar su negocio, con la advertencia de que se informen bien sobre las tasas de interés a pagar ya sea mensual y/o anual. Y para las empresas que nunca han trabajado con un crédito comercial, se animen y le pidan este crédito a su proveedor.
2. Se recomienda realizar una evaluación de los ingresos y gastos realizados por la empresa en los últimos 3 años y con ello ver su rentabilidad y su utilidad. Deben tener un control estricto sobre la evolución de la rentabilidad empresarial y orientarse hacia una ganancia positiva en el transcurso del tiempo, logrando una competitividad dentro del mercado de licores en la ciudad de Huaraz. Contratando a una persona especializada en el tema.

Recomendación General

Es necesario que las Micro y Pequeñas Empresas fortalezcan su financiamiento realizando un análisis de costos y cálculos objetivos para incrementar y/o mejorar su rentabilidad y siempre tener en cuenta los indicadores de rentabilidad empresarial y de esta manera poder participar en un mercado cada vez más competitivo y parte del financiamiento adquirido lo utilicen en marketing comercial mediante la publicidad; y/o realizando campañas de promoción dirigido a los clientes, como la venta por delivery, creando apps (de su empresa) para que los clientes (miren sus productos) mediante sus celulares y de esta manera los

productos (licores) lleguen directamente a manos de los clientes donde quieran que estos estén, con la finalidad de obtener mayor rentabilidad en el tiempo y puedan medir su línea de rentabilidad en beneficio de su Micro o pequeña Empresa.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, K., & Cano, N. (2017). *"Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo"*. Universidad Nacional del Centro del Perú; Huancayo. Recuperado de:
<http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Acosta, F. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta para damas y caballeros del distrito de Chimbote 2014*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041644>
- Alberca, J., & Rodríguez, G. (2015). *Incremento de rentabilidad en la empresa "El carrete"*. Universidad Central del Ecuador; Ecuador. Recuperado de
<https://docplayer.es/10586363-Incremento-de-rentabilidad-en-la-empresa-el-carrete.html>
- Aladro, S., Ceroni, C. y Montero, E. (2011). *"Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Analisis de Caso Practico"*, Recuperado de
http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf
- Alvarado, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de la Plata. Obtenido de
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Anderson, N., & Diaz, A. (2018). *Evaluación de alternativas de financiamiento para la creación de una planta productora de licor de maracuyá en Olmos, región Lambayeque 2017-2021*. Tesis. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo; Chiclayo. Recuperado de

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1164/1/TL_AndersonLopezNelida%20Juanita_DiazEdquenSallyAnali.pdf.pdf

Bautista, D. (2015). *Analisis de la Rentabilidad de una empresa*. Lima, Perú :

Actualidad empresarial N° 341.

Baanante, M. & Valdivia, N. (2005). *Las Políticas para el Financiamiento de las PYMEs en el Perú*. Recuperado de

<https://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

Blanco, V., & Delgado, J. (2009). *La estructura financiera de la empresa familiar y el cambio generacional*. Recuperado de

<http://www.aeca.es/pub/refc/acceso.php?id=1087>

Brenes, L., & Bermúdez, L. (2016). *Condiciones actuales del financiamiento de las Mipe. Costa Rica: Tec Empresarial*. Recuperado el 2018 de Abril de 27

Cárdenas, M. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra / venta de electrodomésticos del distrito de imperial – cañete, 2014*. Tesis.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Cañete. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035484>

Cairo, B. (2009). *Financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el mercado primario de valores*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos; Lima.

Recuperado de:

http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/1383/Rodriguez_cv%281%29.pdf?sequence=1

Carrasco, S. (2014 p.314). *Metodología de la investigación científica*. Lima: San Marcos.

- Cueva, J. (2016/08). *Bacardi elige a LC Group como representante en el Perú*. *JC MAGAZINE.com*. Recuperado de:
<https://www.jcmagazine.com/bacardi-elige-a-lc-group-como-representante-en-peru/>
- Chanane, M. (2017). *Financiamiento como alternativa para costear el impuesto selectivo al consumo en la importación de Licores en AndGour SAC Chorrillos 2017*. Universidad Nolbert Wiener; Lima. Recuperado de:
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1255/TITULO%20-%20Chanane%20Cruz%20Manuel%20Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chávez, Á. (2015). *Plan de negocios para la implementación de una cadena de tiendas especializadas en vinos en Santiago de Cali-Colombia*. Universidad de Chile; Santiago de Chile
- Chico, M. (2014). *Economía en el mundo antiguo: China*. Recuperado de:
<http://www.gestoriachico.com/economia-en-el-mundo-antiguo-china/>
- Correa, M. (2007). *Estructura de Capital de empresa: teorías ecplicativas y estudio empirico internacional aplicado a grandes empresas*. Recuperado de.
<https://www.tesisenred.net/handle/10803/9314>
- Del águila, L. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Pucallpa. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/FINANCIAMIENTO_MYPES_DEL_AGUILA_ROMERO_LECY_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Delgado, K., & Pescorán, B. (20158). *Propuesta estratégica de marketing para la marca de cocteles piccoli en la ciudad de Chicalyo 2015*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo; Chiclayo. Recuperado de:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/82/1/TL_DelgadoCarrascoKarolin_PescoranPericheBetzabeth.pdf

El Comercio. (2017). *Créditos a micro y pequeñas empresas crecen 6% en febrero*. Recuperado de
<https://elcomercio.pe/economia/mercados/creditos-micro-pequenas-empresas-crecen-6-febrero-411655>

El Peruano. (25/05/2018). *Financiamiento para las mypes*. Recuperado de:
<https://elperuano.pe/noticia-financiamiento-para-mypes-66513.aspx>

Echevarria, A. (2014). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas*. Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT) México. recuperado de.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>.

El congreso de la República. (2013). *Ley de promoción y formalización de la Micro y pequeña empresa*. Lima, Perú: Congreso de la República. Recuperadon de:
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/\\$FILE/30056.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/$FILE/30056.pdf)

El Comercio. (2016). *Sector licores crecería 6% durante el 2016, dice la CCL*. Recuperado de:
<https://elcomercio.pe/economia/negocios/sector-licores-creceria-6-2016-dice-ccl-219035>

FAEDPYME. (2018). *Análisis estratégico para el desarrollo de las Pyme en España*. Recuperado de
<https://www.cepyme.es/wp-content/uploads/2018/11/informe-FAEDPYME-Espana-2018.pdf>

- Ferraro, F., Goldstein, E., Zuleta, L. & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*, Recuperado de:
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)
- Fernández, E. (2003). *Consideraciones sobre las Mype (Mype en España)*. Recuperado de:
<https://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-la-mype----web.pdf>
- Flóres, L. (2016). *Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX*. Medellín, Colombia : Ecos de Economía. Recuperado de:
<https://biblat.unam.mx/es/revista/ecos-de-economia/articulo/evolucion-de-la-teoria-financiera-en-el-siglo-xx>
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015*. Tesis. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote; Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042687>
- García, M. (1996). *Ensayos sobre la influencia de la estructura financiera en la inversión empresarial*. Recuperado de:
https://orff.uc3m.es/bitstream/handle/10016/571/Garcia_Marco_Maria_Teresa.pdf?sequence=1
- Gestión. (14/10/2014). *Menos del 20% de mypes acceden a capacitación, según cofide*. Recuperado de:
<https://gestion.pe/economia/empresas/20-mypes-acceden-capacitacion-cofide-76649>

- Gonzales, N. (2013). *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Mype del sector comercio en el municipio de Querétaro*. Universidad Autónoma de Querétaro; México. Recuperado de <https://docplayer.es/6953972-El-impacto-del-financiamiento-a-largo-plazo-como-factor-de-rentabilidad-de-las-mipymes-del-sector-comercio-en-el-municipio-de-queretaro.html>
- Gonzales, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/388/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GONZALEZ_LUCERO_RAQUEL_GIOVANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gutiérrez, J. (2016). *"Estudio técnico económico para la instalación de una planta procesadora de lcor de ciruela*. Guayaquil-Ecuador: Universidad de Guayaquil. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/5662/1/TRABAJO%20DE%20TITULACION%20LICOR%20DE%20CIRUELA.pdf>
- Herrera, B. (2011, abril). *Análisis Estructural de las Mype y Pyme. Quipukamayoc*. Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>
- Hernández, G., & Rios, H. (2012). *Determinantes de la estructura financiera en la industria manufacturera: la industria de alimentos. Analisis Económico*. Colombia.

Herrera, S., Limón, A., & Soto, A. (2010). *Fuentes de financiamiento en época de crisis realizado en las Empresas de la zona conurbada Veracruz*. Boca del Rio, México. Recuperado de:

<http://gitmexico.com/acacia/busqueda/pdf/M15P18.pdf>

La República. (19/05/2015). *Las Pymes y la economía peruana*. La República.

Recuperado de:

<https://larepublica.pe/economia/189727-las-pymes-y-la-economia-peruana>

León, M. (2011). *La aplicación del leasing mejora la gestión de las Mype que solicitan préstamos en las cajas municipales de ahorro y crédito del distrito de Huacho*. Universidad Nacional de Huacho; Huacho. Recuperado de:

http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/1558/Le%C3%B3n%20Julca_LA%20APLICACION%20DEL%20LEASING%20MEJORA%20LA%20GESTION%20DE%20LAS%20MYPES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Magallanes, E., Montenegro, F., Monteverde, L. & Peseros, L. (2018). *planeamiento estrategico para la industria del Pisco.(grado magister)* .Pontificia Universidad Católica del Perú; Lima. Recuperado de:

http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/12685/MAGALLANES_MONTENEGRO_PLANEAMIENTO_PISCO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Matute, G., Albújar, H., Janampa, L., Odar, R., & Osorio, M. (2008). *Capacitación de la Mype en Latino América*, Recuperado de:

https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf

Molina, D. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz - periodo 2015*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044165>

Moreno, A. (2014). *Planeación financiera*. México: Cuarta Edición. Recuperado de.

http://www.economia.unam.mx/etsprof/NucleoTerminal/EconomiaDeLaEmpresa/0908_Planeacion_Financiera.pdf

Navarro, A. (2015). *Aplicación de herramienta teórico -metodológicas para el cumplimiento del requisito 4 contexto de la organización, de la norma ISO 9001:2015*. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado el 01 de Junio de 2018, de

<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/13549/Tesis.pdf?sequence=1>

Oncoy, A. (2017). *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de vicos, provincia de Carhuaz, 2016*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042576>

Parimango, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de productos odontológico del distrito de Iquitos, 2016*. Titulo. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Iquitos. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000043000>

Peñaranda, C. (2016). *The Economist*. Recuperado de:

<http://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/iedep-revista/revista-iedep-13-03-2017.pdf>

Quispe, S. (2017). *Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz, 2016*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044161>

Regalado, A. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014*. Tesis.Universidad Católica Los Angeles de Chimbote: Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041643>

Risco, K., & Grández, N. (2018). *Costo por procesos en la producción de licores y la rentabilidad de la empresa pucacha E.I.R.L Tarapoto, año 2015*. Tarapoto: Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto. Recuperado de:

<http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/2811/CONTABILIDAD%20-%20Karen%20Yubitza%20Risco%20Tafur%20%26%20Nathalia%20Grandez%20Torres.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rivera, J. (2017). *Estructura Financiera y factores determinantes de las estructuras de capital de las pymes de sector de confecciones del Valle del Cauca en el periodo 2013-20015*. Valle del Cauca, Colombia : Cuadernos de Administración.

Rodríguez, P. (2010, p.32). *Tipo de investigación cuantitativo*. Recuperado de:

http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/metodologia_cuantitativa.html

Sabino, C. (1986). *Investigación descriptiva*. Recuperado de

<https://bianneygiraldo77.wordpress.com/category/capitulo-iii/>

Sánchez, A. (2013). *La Rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Analisis de los factores determinantes*. Madrid: Universidad de Extremadura. Recuperado de: [file:///C:/Users/carsa/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/carsa/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20(1).pdf)

- Sánchez, F. (2008). *Medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: un modelo integrado para análisis externo*. España: Universidad Computense de Madrid. Recuperado de:
<http://webs.ucm.es/BUCM/tesis//19972000/S/2/S2023001.pdf>
- Sosa, C. (2015). *El valor de la segmentación como Instrumento para incrementar la rentabilidad de las Mypes*. Madrid, España . Recuperado el 2018 de Abril de 27, de
http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/05/06/segmentacion_psicografi
- Saavedra, M., Tapia, B. & Aguilar, M. (2014). *XIV Asamblea general de la ALAFEC, el problema del financiamiento de la PYME en el Distrito Federal (México)*, Recuperado de:
<http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.01.pdf>
- Tafur, A. (2017). *Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044162>
- Teorema de *Modigliani-Miller*. Recuperado de:
<https://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>
- Tovar, S. (2018). *"El impacto de la eliminación de las salvaguardias y su incidencia en la rentabilidad de la producción de bebidas alcohólicas nacionales en la zona"*. Universidad Técnica de Ambato; Ecuador. Recuperado de:
<http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/4837/1/TESIS%20Tovar%20J%C3%A1come%20Stefan%C3%ADa%20Jeanneth.pdf>
- Tucto, D. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la avenida Raimondi de la provincia de Huaraz, 2016*. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000047452>

Vela, L. (2014). *Caracterización de las micro y pequeñas empresas en el Perú desempeño de las micro finanzas*. Lambayeque, Perú: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Recuperado el 2018 de Abril de 27, de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzasperu/microfinanzasperu.shtml>.

Vendrell, A. (2016). *La dinamica de la estructura de capital. Evidencia para las empresas industriales española*. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8066/Tavv1de1.pdf;jsessionid=3089CDA0DE6173A3888BEB976439D9EF?sequence=1>

Venturo, S. (2016). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Tingo María. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1432/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VENTURO_CORONEL_SILVIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vergara, C. (2014). *Capacitación y Rentabilidad de las Mype comerciales - rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Piura. Recuperado de: <https://docplayer.es/78329710-Universidad-catolica-los-angeles-de-chimbote-facultad-de-ciencias-contables-financieras-y-administrativas-escuela-profesional-de-administracion.html>

Wikipedia. (2017). *Economía en la antigua Grecia*. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_en_la_Antigua_Grecia

Zambrano, D. (2014). *Evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de Casio-Ramos*. Universidad San Francisco de Quito; Quito. Recuperado de:

<http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3836/1/112545.pdf>

Zvi, B., & Merton, R. (2014). *Finanzas*. Recuperado el 15 de Mayo de 2018, de http://www.academia.edu/28611827/Finanzas_Zvi_Bodie_y_Robert_C._Merton_FREELIBROS.ORG

Anexo

Anexo 01: Figura

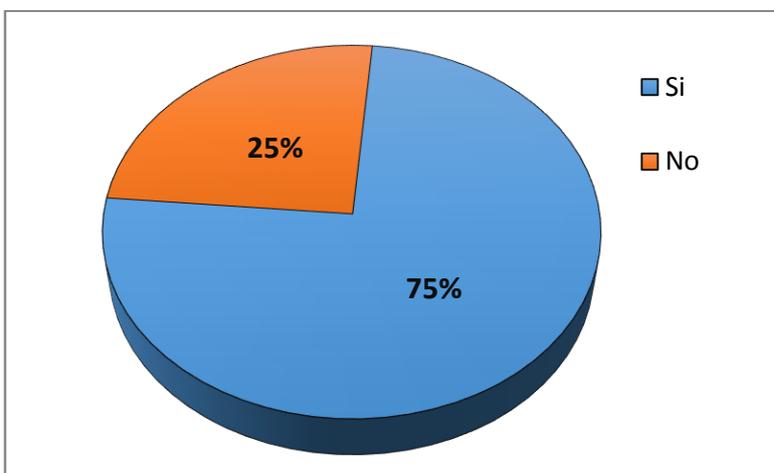


Figura 1: *Financió Ud. su empresa con recursos propios*

Fuente: Tabla 01

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 elementos encuestados que participaron en el estudio el 75% afirmaron que siempre financiaron su empresa con recursos propios; en cambio el 25% no financiaron.

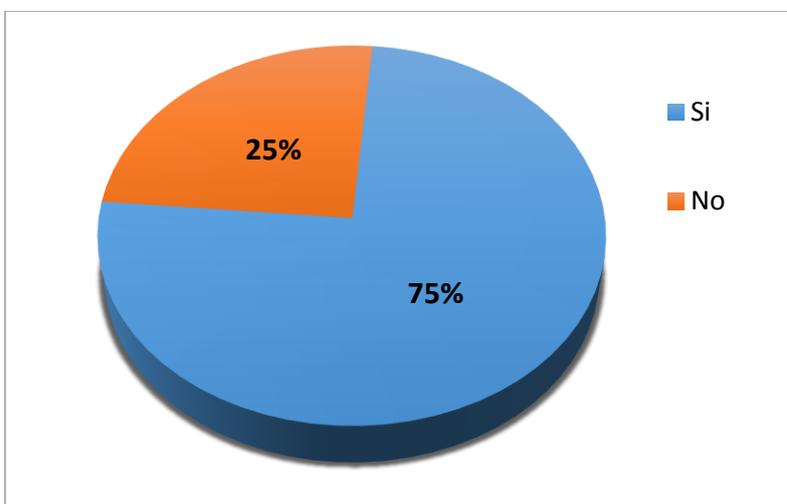


Figura 2: *Ud. financió su empresa con apoyo económico familiar*

Fuente: Tabla 02

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 elementos encuestados que participaron en el estudio el 75% afirmaron que financiaron su empresa con apoyo económico; en cambio el 25% no financió con apoyo económico familiar.

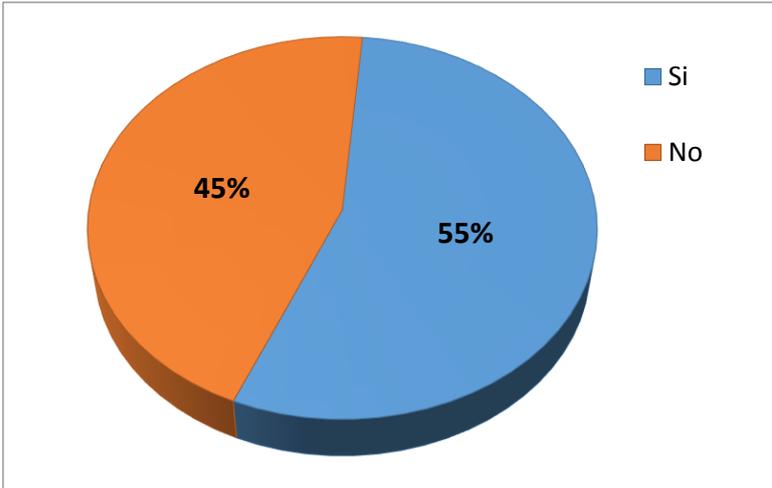


Figura 03: Logra Ud. negociar positivamente con la entidad financiera

Fuente: Tabla 03

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra; el 55% indicaron haber logrado negociar positivamente con la entidad financiera y el 45% expresaron que no lograron negociar.

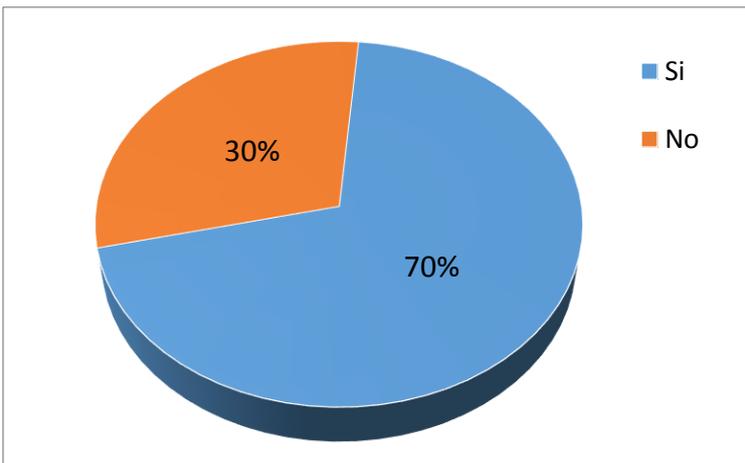


Figura 04: Paga Ud. puntualmente el financiamiento de su MYPE

Fuente: Tabla 04

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 encuestados, el 70% afirmaron que siempre pagan puntualmente el financiamiento de su Mype; en cambio el 30% negaron el caso.

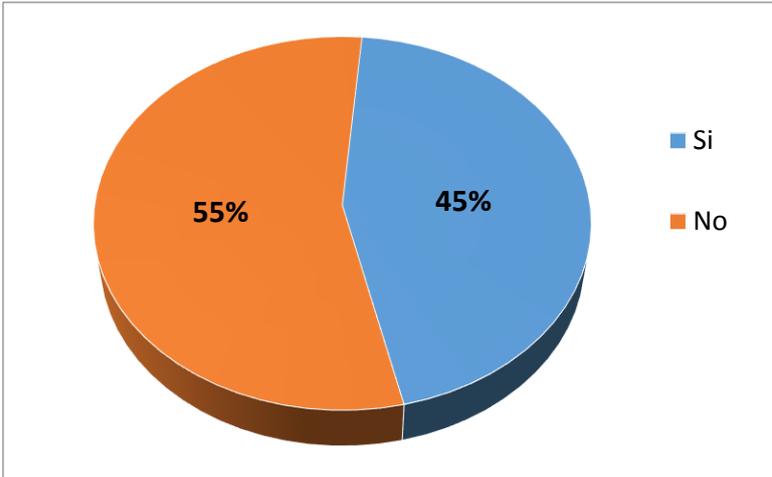


Figura 05: *Ud. recurrió solicitando créditos de bancos privados locales*

Fuente: Tabla 05

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 55% negaron haber recurrido a solicitar créditos de bancos privados y locales; mientras que el 45% afirmaron haber acudido a solicitar crédito.

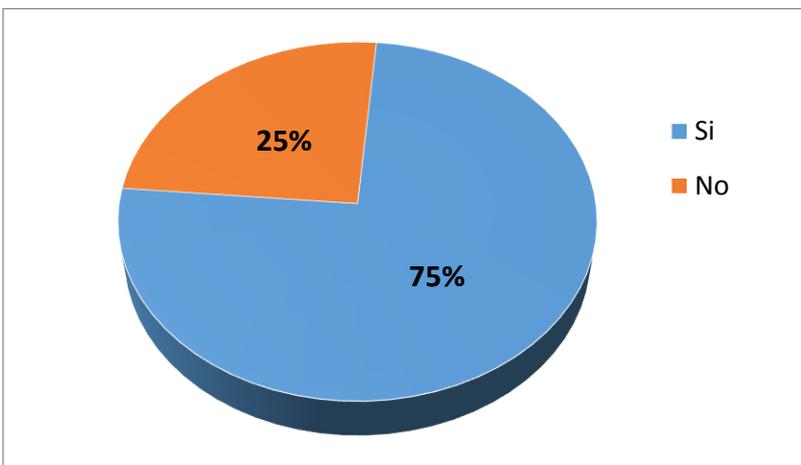


Figura 06: *Ud. solicito crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz*

Fuente: Tabla 06

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra, el 75% indicaron haber solicitado crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz; y el 25% expresaron no haber solicitado crédito de las entidades financieras.

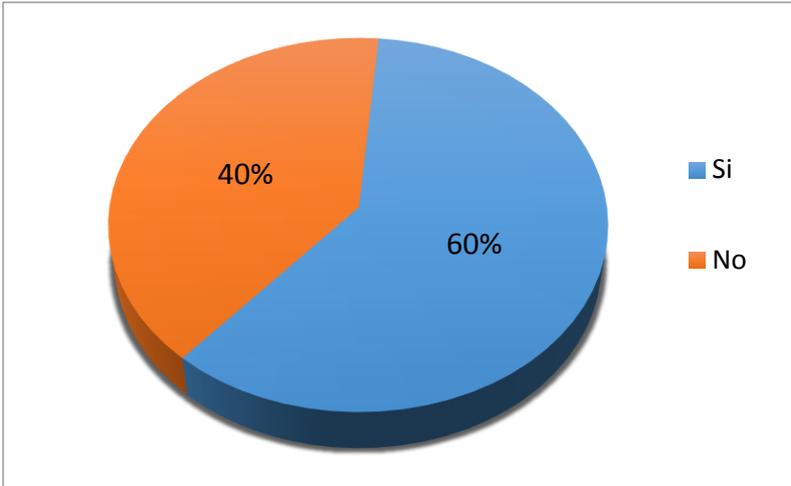


Figura 07: *Ud. solicito crédito comercial*

Fuente: Tabla 07

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 encuestados; el 60% afirmaron haber solicitado crédito comercial para su Mype; en cambio el 40% no solicitaron.

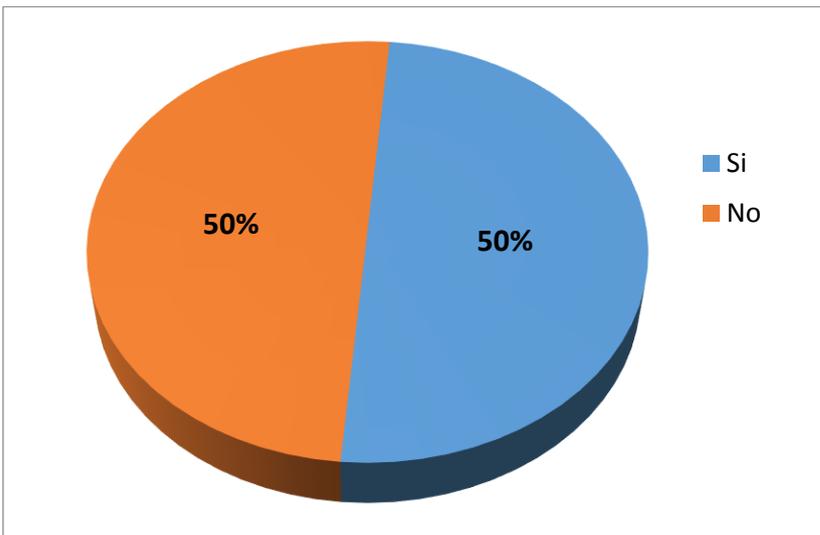


Figura 08: *Ud. financió su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar*

Fuente: Tabla 08

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 50% afirmaron haber financiado su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar y un 50% negaron haber financiado.

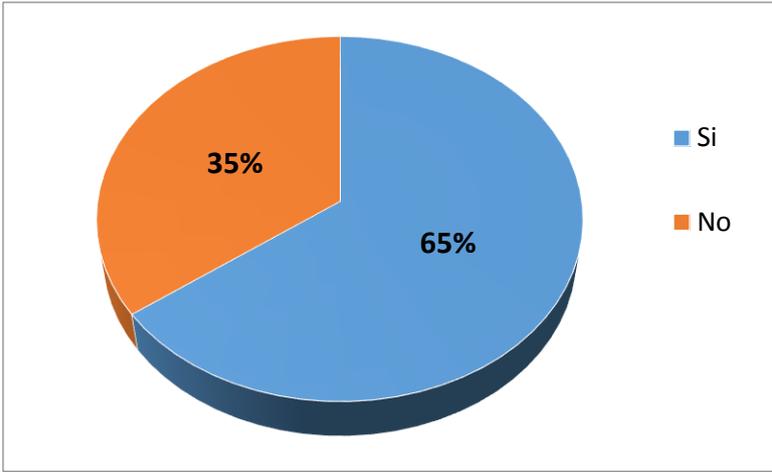


Figura 09: *Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo*
Fuente: Tabla 09

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 encuestados; el 65% afirmaron que siempre utiliza financiamiento a corto plazo; en cambio el 35% no utiliza el financiamiento a corto plazo.

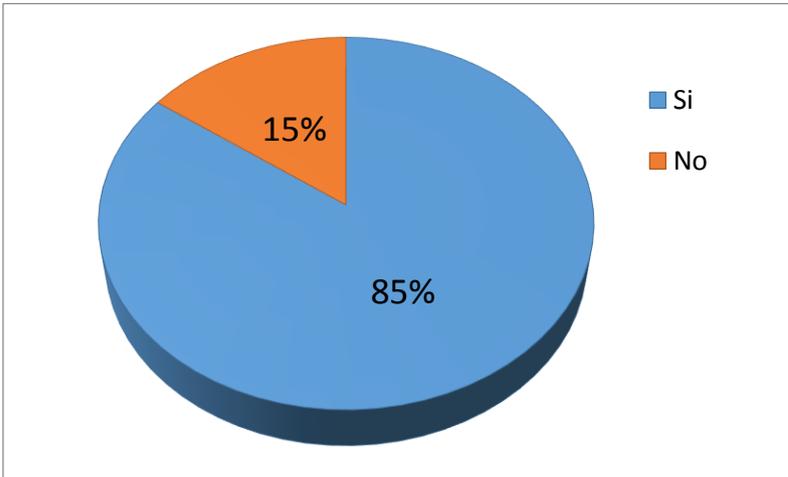


Figura 10: *Solicita Ud. el financiamiento a largo plazo*
Fuente: Tabla 10

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 85% opinaron haber solicitado el financiamiento a largo plazo y el 15% no solicita financiamiento a largo plazo.

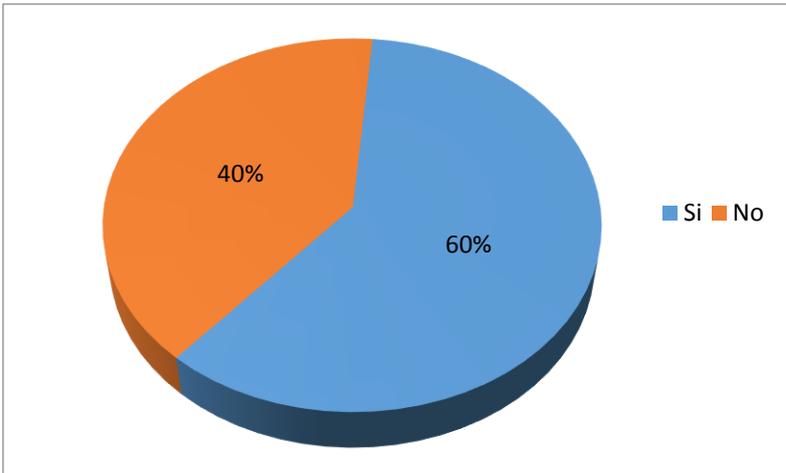


Figura 11: Ud. percibe la rentabilidad económica de su micro empresa

Fuente: Tabla 11

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 encuestados, el 60% afirmaron percibir a rentabilidad económica de su Mype, en cambio el 40% no percibía.

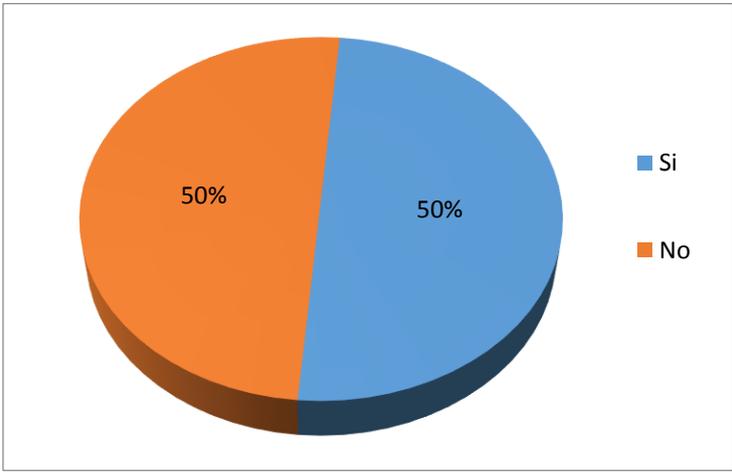


Figura 12: Ud. percibe la rentabilidad financiera en su micro empresa

Fuente: Tabla 12

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra, el 50% indicaron haber percibido la rentabilidad financiera de su Mype y el 50% expresaron no percibir la rentabilidad.

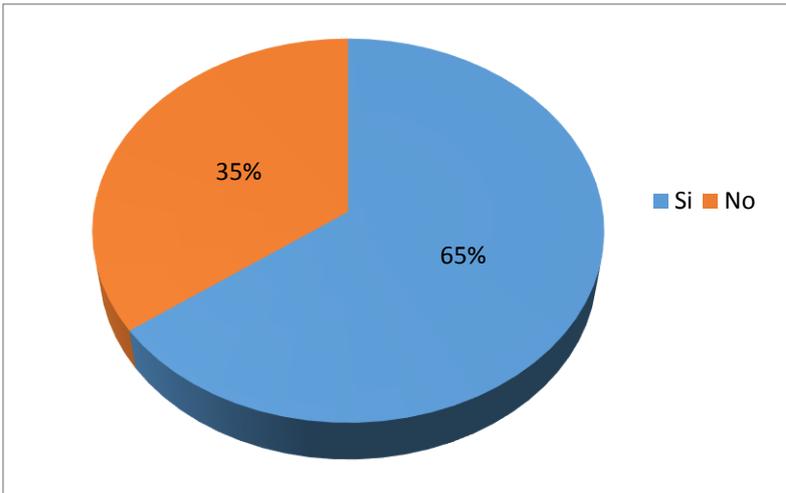


Figura 13: *Su micro empresa tiene rentabilidad social*

Fuente: Tabla 13

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 encuestados, el 65% afirmaron que su Mype tienen rentabilidad social; en cambio el 35% negaron el caso.

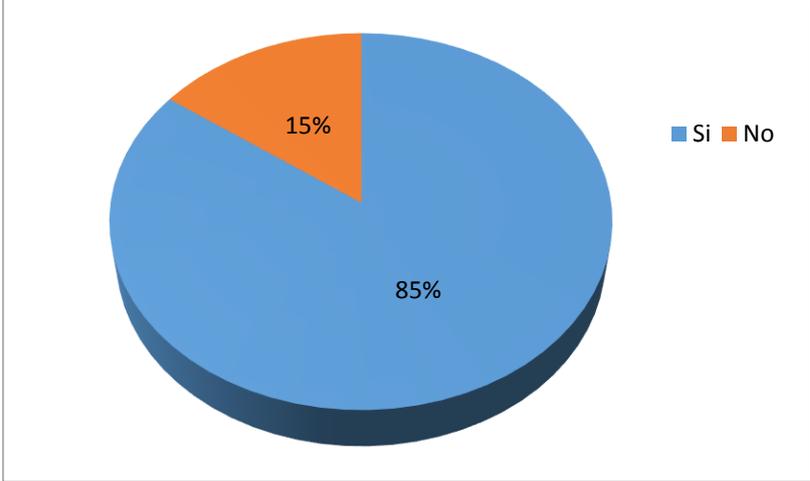


Figura 14: *Su micro empresa cuenta con rentabilidad fija*

Fuente: Tabla 14

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados el 85% afirmaron que su Mype cuenta con rentabilidad fija; en cambio el 15% indicaron que su Mype no cuenta con rentabilidad fija.

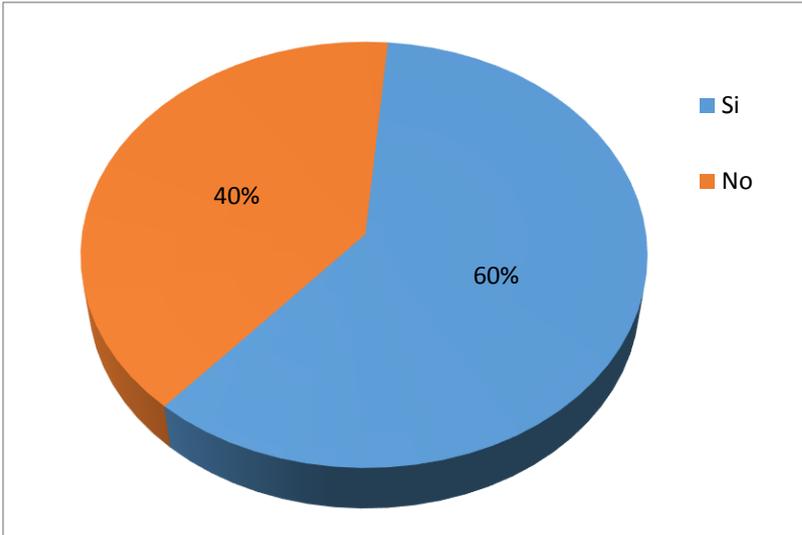


Figura 15: *La rentabilidad de su micro empresa es variable*

Fuente: Tabla 15

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra, el 60% indicaron que su Mype cuenta con una rentabilidad variable y el 40% negaron el caso.

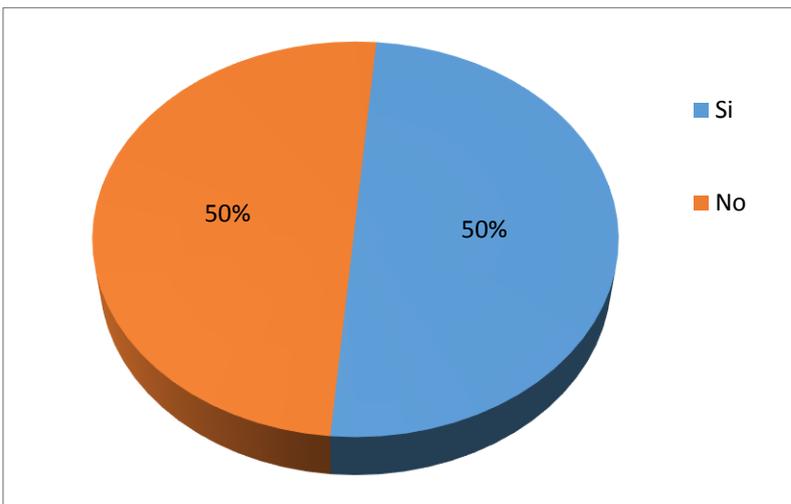


Figura 16: *Considera Ud. el indicador de rentabilidad*

Fuente: Tabla 16

Interpretación:

Del total de 100% de encuestados que participaron en el estudio el 50% afirmaron considerar el indicador de rentabilidad y un 50 % expresaron no considerar.

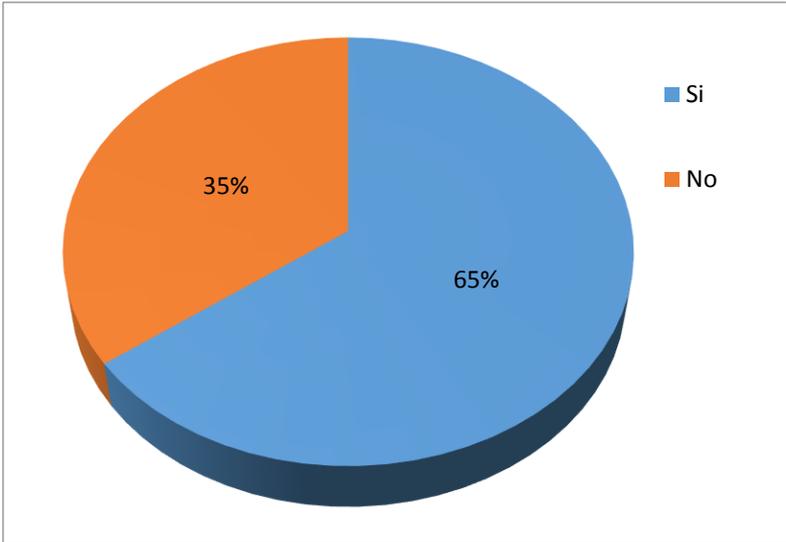


Figura 17: Ud. obtiene la rentabilidad de su micro empresa de acuerdo a los recursos invertidos

Fuente: Tabla 17

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 encuestados, el 65% afirmaron que obtuvieron la rentabilidad de su Mype de acuerdo a los recursos invertidos; en cambio el 35% no obtuvieron.

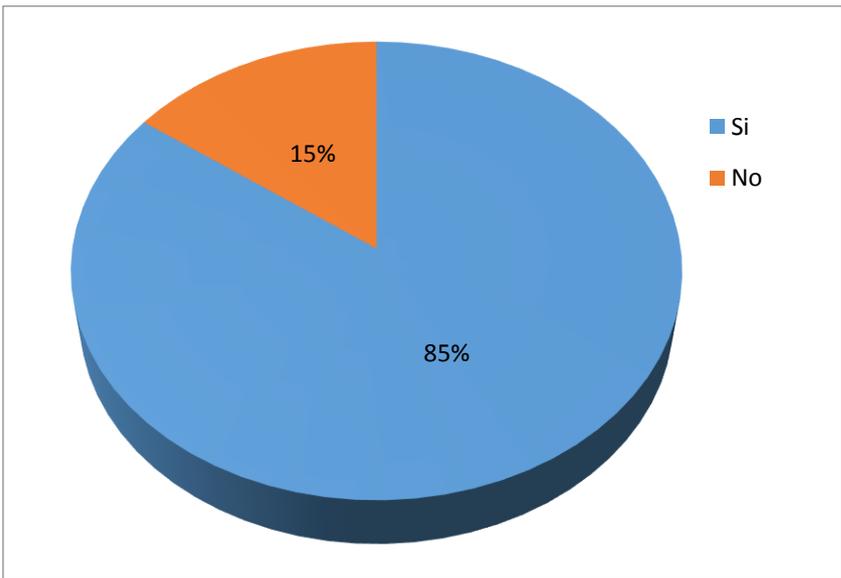


Figura 18: Ud. cree que es necesario definir el período de tiempo para medir la rentabilidad

Fuente: Tabla 18

Interpretación:

Del total de 100% de elementos encuestados de la muestra encuestados el 85% opinaron que es cuán importante determinar el periodo de tiempo para medir la rentabilidad; al contrario, el 15% expresaron que no es necesario.

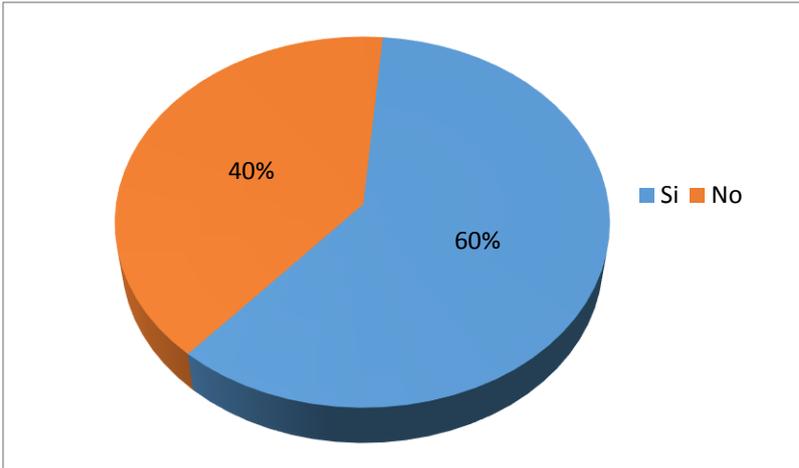


Figura 19: Comprueba Ud. la rentabilidad económica de su Mype como producto de margen y rotación de las utilidades

Fuente: Tabla 19

Interpretación:

Del total de 100% de elementos de la muestra, el 60% indicaron haber comprobado la rentabilidad de su Mype como producto de margen y rotación de las utilidades y el 40% expresaron no haber comprobado.

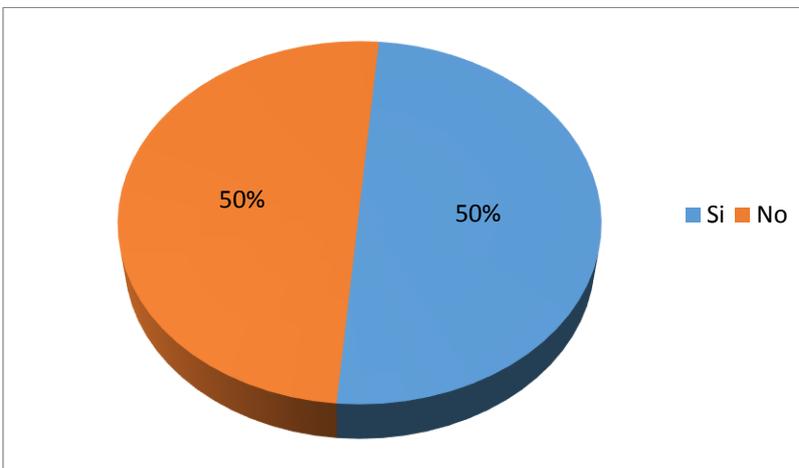


Figura 20: Realiza Ud. la descomposición lineal de la rentabilidad financiera

Fuente: Tabla 20

Interpretación:

Del total de 100% igual a 20 elementos encuestados, el 50% afirmaron que realizan la descomposición lineal de la rentabilidad financiera y el 50% indicaron que no realiza el análisis de la rentabilidad financiera.

Cuestionario estructurado

INSTRUCCIÓN: el presente instrumento de medición, forma parte de un trabajo de investigación en la carrera de contabilidad sobre Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro licorerías en la ciudad de Huaraz, 2017. Por esta razón solicito a usted se sirva responder a las siguientes interrogantes, que a continuación se consignan, marcando con un aspa (X) la respuesta que considere correcta marcando las alternativas de respuesta. Los valores de escala son:

Si =1	No =0
-------	-------

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS	
		Si	No
VARIABLE 1: Financiamiento			
1	¿Financió Ud. su empresa con recursos propios?		
2	¿Ud. financió su empresa con apoyo económico familiar?		
3	¿Logra Ud. negociar positivamente con la entidad financiera?		
4	¿Paga Ud. puntualmente el financiamiento de su MYPE?		
5	¿Ud. recurrió solicitando créditos de bancos privados locales?		
6	¿Ud. solicito crédito de las entidades financieras no bancarias de Huaraz?		
7	¿Ud. solicito crédito comercial?		
8	¿Ud. financió su micro empresa por medio de las cuentas por cobrar?		
9	¿Utiliza Ud. el financiamiento a corto plazo?		
10	¿Solicita Ud. el financiamiento a largo plazo?		
VARIABLE 2: Rentabilidad			
11	¿Ud. percibe la rentabilidad económica de su micro empresa?		
12	¿Ud. percibe la rentabilidad financiera en su micro empresa?		
13	¿Su micro empresa tiene rentabilidad social?		
14	¿Su micro empresa cuenta con rentabilidad fija?		
15	¿La rentabilidad de su micro empresa es variable?		
16	¿Considera Ud. el indicador de rentabilidad?		
17	¿Ud. obtiene la rentabilidad de su micro empresa de acuerdo a los recursos invertidos?		
18	¿Ud. cree que es necesario definir el período de tiempo para medir la rentabilidad?		
19	Comprueba Ud. la rentabilidad económica de su Mype como producto de margen y rotación de las utilidades		
20	Realiza Ud. la descomposición lineal de la rentabilidad financiera		

RESPONSABLE: BVA