



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
PANADERÍAS Y PASTELERIAS - HUARAZ, 2017**

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

AUTORA:

BACH. MIRIAN MARLENE PACOTAYPE HURTADO

ASESOR:

Dr. CPCC. JUAN DE DIOS SUAREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2018

Título de la tesis

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
PANADERÍAS Y PASTELERIAS- HUARAZ, 2017

Jurado evaluador de tesis

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

DR. CPCC. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Díaz

Miembro

Agradecimiento

La presente tesis está dedicada a Dios ya que gracias a él he logrado concluir mi carrera.

Agradezco a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote
Por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su
seno científico para poder estudiar mi carrera.

Agradezco a mi docente tutor el Dr. CPC
Juan De Dios Suárez por haberme brindado la
oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento
científico, así como también haberme tenido paciencia
para guiarme durante todo el desarrollo de la tesis.

Mirian Marlene

Dedicatoria

A mis padres: Mi madre Melecia que es la mujer que me inspira a seguir y es mi ejemplo de vida, que siempre está brindándome su apoyo y consejos para ser de mí una mejor persona, a mi padre Raúl aunque no esté físicamente con nosotros sabemos que desde el cielo siempre nos cuida y nos guía para que todo salga bien.

A mis hermanos Percy, Williams y Rosmery por sus palabras de aliento y compañía me han podido dar fuerzas para seguir este largo caminar.

A mi abuela Numancia que desde el cielo me cuida.

Mirian Marlene

Resumen

El problema formulado en la presente tesis fue: ¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, rubro panadería y pastelerías de la provincia de Huaraz, en el 2017?; el objetivo logrado fue: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro panadería y pastelerías de la provincia de Huaraz, en el periodo 2017. El diseño de la investigación fue descriptivo simple – no experimental – transversal, el tipo de investigación fue cuantitativa, el nivel de la investigación fue descriptivo, la población estuvo constituida por 40 MYPE en el rubro panadería y pastelería, la muestra fue 23 MYPE, como técnica se utilizó el cuestionario, como instrumento la encuesta, para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó el programa Excel. Como resultado se obtuvo el 65% afirmaron que su principal fuente de financiamiento fue una caja municipal de crédito y ahorro, el 52% afirman sobre la rentabilidad de su organización que incrementó gracias al financiamiento, el 52% dice que mejoró la rentabilidad a través de las capacitaciones que se brindaron a los trabajadores. Como conclusión: Se determinó el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE en el rubro panadería y pastelería, en la que se obtuvo como resultado que el financiamiento es de suma importancia para empezar y encaminar a la empresa, va a depender de este factor para que se pueda invertir y así tener la rentabilidad esperada para que la empresa pueda ser competitiva en el ámbito empresarial.

Palabras clave: Empresa, Financiamiento y Rentabilidad.

Abstract

The problem formulated in the present thesis was: How is the financing and the profitability in the micro and small companies, bakery and pastry sector of the province of Huaraz, in 2017?; the objective achieved was: Determine the financing and profitability in the micro and small companies of the bakery and pastry shop sector in the province of Huaraz, in the period 2017. The design of the research was simple descriptive - not experimental - transversal, the type of research was quantitative, the level of the research was descriptive, the population was constituted by 40 MYPE in the bakery and pastry sector, the sample was 23 MYPE, as a technique the questionnaire was used, as an instrument the survey, for the analysis of the data the Excel program was used in the research. As a result, 65% affirmed that their main source of financing was a municipal credit and savings bank, 52% affirmed that their organization's profitability increased thanks to financing, 52% said that profitability improved through the trainings that were given to the workers. In conclusion: Financing and profitability were determined in the MYPE in the bakery and pastry sector, in which it was obtained that the financing is of the utmost importance to start and direct the company, it will depend on this factor so that You can invest and thus have the expected profitability so that the company can be competitive in the business field.

Keywords: Company, Financing and Profitability

Contenido

Título de la tesis	ii
Jurado evaluador de tesis	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido	viii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura.....	14
2.1. Antecedentes	14
2.2. Bases Teóricas de la investigación.....	29
2.3. Marco Conceptual	34
III. Hipótesis	65
IV. Metodología.....	66
4.1. Diseño de la investigación.....	66
4.2. Población y muestra	67
4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	69
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	71
4.5. Plan de Análisis	71
4.6. Matriz de consistencia	73
4.7. Principios Éticos.....	74
V. Resultados.....	75
5.1. Resultados.	75
5.2. Análisis de Resultado	81
VI. Conclusiones.....	88
VII. Recomendaciones.	89
Referencias bibliográficas.....	90
Anexos	98

Índice de tablas

	Pág.
Tabla N ^a 01	75
Tabla N ^a 02	75
Tabla N ^a 03	75
Tabla N ^a 04	76
Tabla N ^a 05	76
Tabla N ^a 06	76
Tabla N ^a 07	77
Tabla N ^a 08	77
Tabla N ^a 09	77
Tabla N ^a 10	78
Tabla N ^a 11	78
Tabla N ^a 12	78
Tabla N ^a 13	79
Tabla N ^a 14	79
Tabla N ^a 15	79
Tabla N ^a 16	80
Tabla N ^a 17	80
Tabla N ^a 18	80

Índice de figuras

	Pág.
Figura N ^a 01	103
Figura N ^a 02	103
Figura N ^a 03	104
Figura N ^a 04	104
Figura N ^a 05	105
Figura N ^a 06	105
Figura N ^a 07	106
Figura N ^a 08	106
Figura N ^a 09	107
Figura N ^a 10	107
Figura N ^a 11	108
Figura N ^a 12	108
Figura N ^a 13	109
Figura N ^a 14	109
Figura N ^a 15	110
Figura N ^a 16	110
Figura N ^a 17	111
Figura N ^a 18	111

I. Introducción

Las Micro y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo, ofertando bienes - servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

El presente trabajo de investigación contable pertenece al campo de la disciplina de difusión de las MYPE, bajo la línea de investigación “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE”, se elaboró con fines de investigación sobre la descripción de cada una de ellas y la importancia que tienen el financiamiento, el desarrollo y el crecimiento de las MYPE, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento para su subsistencia del servicio en estudio.

También se pretende saber de todos aquellos que quieren incursionar en las Micro y Pequeñas empresas de panaderías y pastelerías que tengan un documento que les permita conocer cuáles son las diferentes modalidades de funcionamiento que coexisten en la Ciudad de Huaraz.

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas de las panaderías y pastelerías constituyen un problema complejo; debido a que los gerentes y/o administradores tienen un conocimiento limitado acerca de las teorías del financiamiento, muy poco conocen sobre las fuentes financieras y el manejo de los instrumentos financieros, según las clases de las fuentes de financiamiento formal, semiformal, e informal; que generan deficiencias en la rentabilidad económica y financiera por no realizar análisis permanentes sobre la

rentabilidad en el análisis contable; menos aun conocen las consideraciones para construir indicadores de rentabilidad, tampoco realizan la descomposición de la rentabilidad económica y financiera; hechos problemáticos que se presentan a nivel internacional, nacional y local.

A lo largo de este trabajo de investigación se hará un recorrido por la historia sobre las MYPE de panaderías y pastelerías. Esto permitirá dar cuenta de los cambios que se fueron produciendo en la misma, no sólo a nivel de producción sino también en cuanto a quienes son de nominados clientes, pero sin dejar de lado aquello que es, indudablemente, fundamental para que exista las Micro y Pequeñas Empresas.

Por ejemplo, en cuanto a la rentabilidad de las MYPE en estudio no se saben si tienen acceso o no al financiamiento, si lo hacen, a qué sistema bancario acuden, qué tipo de interés pagan, etc. También, se desconocen si acceden o no al financiamiento a corto y largo plazo. Finalmente, tampoco se sabe si dichas MYPE en los últimos años han sido eficaces o no, si su rentabilidad ha incrementado o ha disminuido.

Durante la historia de la panaderías y pastelerías surgieron personas que, de una u otra manera, marcaron un antes y un después en algunos aspectos de la Panaderías. Ellos aportaron nuevas ideas que revolucionaron en el comercio con la que se convirtieron en empresas con características muy peculiares ya que hoy en día son consideradas una fuente vital de consumo diario para la población. Algunos de ellos comenzaron administrando pequeños espacios hasta convertirse en grandes empresarios, sus nombres

hicieron eco alrededor de todo el mundo y se convirtieron en dueños de importantes cadenas Panaderías y pastelerías.

Jiménez (2010) dijo que últimamente en la economía peruana se ha logrado un desarrollo sustantivo, siguiendo estos unos lineamientos que han logrado importantes marcadores financieros a gran escala, los que les han valido para lograr honores más importantes por parte de los calificadores universales. En este desarrollo se refleja los elementos que son básicos para la población y además a las personas de negocios. La nación mantiene un desarrollo monetario extremadamente administrado, independientemente de la emergencia universal, pero a partir de ahora es seductor a las especulaciones nacionales y externas. Las concurrencias de Libre Comercio con las economías significativas del mundo han abierto canales de importación y tarifas que han tenido en cuenta un avance más destacado de los ejercicios monetarios que producen la tarifa.

Si bien se sabe que la inflación está en descenso lo que nos consiente poder hacer excelentes proyecciones financieras y que los préstamos puedan otorgarse a vencimientos más extensos. Estos indicadores macroeconómicos se suman a la era de los negocios y al cambio de las compensaciones, en su mayor parte para los especialistas juveniles y para la fuerza de trabajo calificados o percibidos por su gran ejecución. En la tradicional exportación de la minería y la pesca, se están expandiendo otros rubros como por ejemplo, el agronegocios, textil y otros. Dentro de esta situación específica, se ha desarrollado una demanda interna, ampliando la actividad de libre mercado de terrenos y vehículos de diversos tipos, a pesar de que hay otro rubro como es

la creación de supermercados por lo que podemos valorar que en el campo monetario estamos en el buen camino y podemos mantener una base fuerte por encima de numerosas naciones.

Zevallos (2003) manifestó en su investigación que a pesar de que son numerosos los impedimentos en el campo de las MYPE estas consiguen acceder al financiamiento por que a partir de esta perspectiva de la queja se localizan con los elevados o tasas del préstamo, además la falta de cordialidad de las instituciones bancarias en relación a los planes de las micro y pequeña empresa se ve claramente porque las peticiones de garantías son primordiales, los vencimientos son muy breves es por estas problemas que los micro y pequeños empresas optan por acudir a prestadores, usureros y grupos de crédito, en el primer caso se da en el breve vencimiento pero con elevadas tasas de interés; mientras que en el segundo y tercer caso se basa en la confianza entre los asociados partícipes.

Según los autores Mungaray y Ramírez (2007) indicaron que las grandes empresas empezaron siendo micro y pequeñas empresas, la mayoría de las empresas que existen están conformado por miembros de una misma familia las que iniciaron con capitales pequeños que con el pasar del tiempo fueron desarrollándose y fueron creciendo, claramente se sabe que toda rentabilidad se basa a la buena administración conjuntamente con la mano de una asesoría contable.

Según los autores Gañan y Holguín (2014) dijeron que en Ecuador el mercado de las panaderías y pastelerías en cuanto a su producción es muy competente, por tal razón este negocio combina sus ventas con otros

productos, ya sea manufacturados y de cantidad producida por cuenta de terceros según las agrupaciones de las actividades del establecimiento.

Como se sabe que en la provincia de Tungurahua de Ecuador las PYME no son ajenas a los problemas de carácter estructural y coyuntural, que inciden en la condición de los factores de la producción y en la situación publicitaria de las empresas comprobación de ello es que en el pasado reciente hubo ciertas quiebras de cientos de empresas y el desplazamiento o desempleo de muchos empleados y también se ha podido también verificar que al interior de las empresas, existen los viejos problemas que se relacionan con el atraso tecnológico, los anacrónicos métodos de gestión y otros muy relacionados con la forma de producir, vender y administrar del pequeño empresario.

Martínez y Pareja (2015) manifiestan, señaló que los negocios relacionados con el rubro de panadería y pastelería que emergen en China son Orion de Pekín (Corea) y Pekín, que ofrecen adaptables horarios, costos y es surtido en los diferentes artículos de consumo, la cooperación más notable de estas organizaciones remotas se encuentra en la clasificación o venta de golosinas ya que éstas pueden relativamente construir los intereses expansivos en la promoción, el reconocimiento de marca, la publicidad y la presentación de los diferentes productos.

Mora (2010) dijo que en Colima, Colombia los factores financieros en las MYPE son elementales ya que se fundamental para poder emprender el negocio, crecer o expandirse en la actualidad los proveedores son la fuente principal de financiamiento, pero en un futuro las expectativas cambiarían

hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos.

En Colombia, la industria de la pastelería ha obtenido un compromiso sustancial ya que no es sólo es un área que tiene que ver con la familia, sin embargo es vital y lucrativo para los negocios dedicados a estos ejercicios. Como se sabe hoy en día, las organizaciones se esfuerzan por proporcionar a los clientes grandes cantidades de buen producto para que así de esta manera puedan cumplir sus requisitos y satisfacer las necesidades. La industria de la panadería no ha sido el caso especial ya que los productos que brindan son bajos en calorías, pero nutritivos, manteniendo así los patrones por la salud de los seres humanos, debe notarse que los esfuerzos realizados por los empresarios de negocios no han sido adecuados para cumplir con los puntos de referencia solicitados por el mercado mundial.

A pesar de que las industrias de panadería esta principalmente compuesta por empresas artesanales en los últimos años se han preocupado por implementar nuevas tecnologías las que garanticen un buen nivel en producción para tener como resultado un buen crecimiento a un ritmo mayor. Por otro lado, se ve que en su mayoría las grandes empresas colombianas durante los últimos años han podido logra poner infraestructuras similares a las de grandes multinacionales, haciendo uso de las maquinarias y la tecnología de punta en estas empresas se han tenido como objetivo principal ofrecer el precio y la calidad a un nivel competitivo.

Por su parte Flores (2004) Observó que en Europa también consintieron en desarrollar enfoques y proyectos para ayudar a las MYPE, por ejemplo, a

otorgar créditos con el objetivo de que estas empresas generadoras de empleo tengan las oficinas esenciales para completar sus actividades. En la actualidad, en los países europeos como por ejemplo, Italia, Inglaterra y otros países de la Comunidad Europea, la mayor parte de ellos obtiene el 98,2% de su salario de estas empresas privadas y el 1,8% de su salario proviene de organizaciones medianas y expansivas. A lo largo de estas líneas se han hecho suficientes elecciones para que puedan mejorar las naciones. Así que el financiamiento y la preparación de estos pequeños empresarios serán de importancia fundamental para crear un avance y desarrollo de las economías en los países.

Los autores Vásquez y León (2014) manifiestan que la globalización de mercados, los patrones de comercio, el capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Con estas nuevas tecnologías convergentes se sacude las reglas organizacionales y se vuelven a escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.

Se dice que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para

conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Para los autores Benancio y Gonzales (2015) dijeron que en la actualidad se ve cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con nuevas ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a crear empresas de diversos rubros como son: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Todas estas empresas requieren obtener una fuente de financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento y su productividad. Para ello es necesario buscar nuevas estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y así lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; porque en caso contrario la empresa quebraría. Si bien se sabe que el financiamiento no es la única variable que influye o se relaciona directamente con la rentabilidad de las MYPE sino también debemos tener en cuenta que la capacitación es importante porque todo empresario de las microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado o capacitado para que enfrenar con mayores posibilidades los desafíos que se presentan en el ámbito empresarial.

El financiamiento para las organizaciones son temas más discutidos en el mundo de los negocios; El crecimiento y, en ocasiones, la subsistencia, otorgan una alta pertinencia a la administración de activos externos; Para la mayor parte de las organizaciones tiene un significado impresionante en su trabajo diario. A pesar del tipo de economía que se refiere, el crédito es una pieza básica de hacer un negocio, mejorar su avance, completar una empresa o

mantener un capital de trabajo constante. Esto es así sobre la base de que una minoría de empresas pueda reforzar su practicidad con sus propios activos, y además desde la perspectiva de negocios esto no es el más productivo, de seguro ha sido difícil obtener crédito, por algunas razones, sobre todo porque últimamente esta cuestión ha resultado ser más intensa. La vulnerabilidad mundial sobre la circunstancia de los principales bancos, algunos de ellos en bancarrota, ha hecho las medidas más estrictas y más costosas. En consecuencia las organizaciones pueden prevenir, conocer o comenzar a dar forma a un registro como un consumidor, esto es esencial teniendo en cuenta el objetivo final de tener un instrumento en el caso de que lo requiera más adelante. El financiamiento es visto como uno de los principales instrumentos de desarrollo y promoción de las organizaciones, de esta manera, también forma parte fundamental para la supervivencia del negocio.

El tema de financiamiento es abordado desde diversos ámbitos donde hay varios factores que influyen en las características de la misma, es por ello que para comprender lo que es el financiamiento se debe entender la situación mediante la ayuda de las teorías de financiamiento la que nos ayudara a despejar dudas y diversas preguntas.

El autor Gil (2014) desde su perspectiva mencionó que el concepto de financiamiento es la adquisición de los recursos económicos que requiere una determinada empresa para que desarrolle con toda normalidad sus ejercicios”. Por otro para también se dice que es: “la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que se requiere para su

ejercicio normal y de esa manera la empresa tiene que ser eficiente ya sea una empresa pública, privada, social o mixta.

Las Micro y Pequeñas Empresas, se han reunido bajo unas pocas ideas que demuestran los principales factores monetarios relacionados con la disuasión, por ejemplo, la edad, el tamaño y la estructura de la organización son algunas clasificaciones que representan el Análisis de Los obstáculos financieros de las micro y pequeñas organizaciones para adquirir crédito y los factores que fomentan los impedimentos.

Gonzales (2013) aludió que la rentabilidad es la que constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de todos los negocios en la actualidad es por ello que las decisiones dirigidas a desarrollar todos los proyectos de inversión a financiarse se debe considerar la capacidad de pago de la empresa porque es muy importante que la empresa tiene que tener en cuenta que para generar una deuda debe generar mayores ingresos y ser rentable para que así pueda financiar diversos créditos para los proyectos a futuro.

Tomando en cuenta el contexto la línea de investigación se ha formulado el siguiente problema ¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías y pastelerías de la provincia de Huaraz, en el 2017?, para dar respuesta y así elaborar el informe se han planteado los siguientes: Como objetivo general tenemos: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías y pastelerías de la provincia de Huaraz, en el periodo 2017, para el logro del objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos de la investigación.

1. Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías y pastelerías de Huaraz, en el periodo 2017.

2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías y pastelerías de Huaraz, en el periodo 2017.

El informe de investigación se justifica de la siguiente manera:

Desde el punto de vista teórico, el trabajo de investigación para darle un sustento teórico, ha exigido adoptar las teorías que sustenten a las variables y en el marco conceptual el uso de conceptos, teóricas, definiciones, principios y postulados que ayudan a la descripción, análisis y explicación teórica.

Desde el punto de vista práctico, esta justificación se orienta a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de Uladech Católica ser utilizado como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad. A las micro empresas panaderías y pastelerías, les servirá para la toma de decisiones en el proceso de mejoramiento del análisis económico y financiero contable que ayudará al micro empresario en la mejorará continua de la rentabilidad en el tiempo. Para el responsable de la investigación, sus hallazgos científicos contables le servirán como fuente de información en la solución de problemas en su vida laboral.

Desde el punto de vista metodológico, el trabajo de investigación ayudará en la elaboración de los instrumentos de medición de acuerdo al problema, objetivos e hipótesis a demostrar, según las variables e indicadores de investigación.

Desde el punto de vista de la viabilidad, la ejecución del proyecto y la elaboración del informe final de la tesis será viable, porque el responsable de la investigación cuenta con los recursos humanos tales como: el investigador y el asesor; con los recursos materiales de oficina e impresión, y los recursos informáticos; así como cuenta con los recursos financieros para sufragar los costos que ocasionen el trabajo de investigación. Todo este conjunto de recursos permitirá el logro de los objetivos propuestos en la presente investigación contable.

En cuanto a la metodología: el tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal; es descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento, la población fue constituida por 23 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio, se tomó el total de la población como muestra, como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento el cuestionario, para el análisis de los datos recolectados en la investigación se tuvo en cuenta la información obtenida en la encuesta. Realizando el análisis descriptivo en función a todos los datos recolectados. Como hipótesis tenemos las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro panaderías y de Huaraz, en el año 2017, serán más

competitivos en sus servicios y su rentabilidad será más estable, creciente y sostenible, porque en el entorno internacional Perú esta como una de las economías emergentes y equilibrado. Como principios éticos se tuvo en cuenta el principio de la honestidad, validez científica, anonimato, justicia, respecto a la dignidad humana.

Se determinó el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE en el rubro Panadería y Pastelería, en la que se obtuvo como resultado que el financiamiento es de suma importancia para empezar y encaminar a la empresa, va a depender de este factor para que se pueda invertir y así tener la rentabilidad esperada para que la empresa pueda ser competitiva en el ámbito empresarial.

Como resultado se obtuvo el 65% afirmaron que su principal fuente de financiamiento fue una caja municipal de crédito y ahorro, el 52% afirman sobre la rentabilidad de su organización que incrementó gracias al financiamiento, el 52% dice que mejoró la rentabilidad a través de las capacitaciones que se brindaron a los trabajadores. Como conclusión: Se determinó el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE en el rubro panadería y pastelería, en la que se obtuvo como resultado que el financiamiento es de suma importancia para empezar y encaminar a la empresa, va a depender de este factor para que se pueda invertir y así tener la rentabilidad esperada para que la empresa pueda ser competitiva en el ámbito empresarial.

II. Revisión de Literatura

2.1. Antecedentes

La presente Investigación se realiza con un estudio y análisis de diferentes investigaciones, permitiendo una coherente comprensión y desarrollo a indagar en este trabajo de investigación. A lo largo de este capítulo se darán a conocer brevemente las nuevas modalidades de empresas panadería y pastelerías que se encuentran en la Ciudad de Huaraz en la actualidad. Como ya se ha mencionado, las panadería y pastelerías comenzaron a desarrollarse muchos años atrás. Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas.

Internacional

Murillo (2017) en su tesis: “El financiamiento, supervisión, apoyo y los procesos del sistema financiero a las MYPE; desarrollado en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras; tuvo como objetivo: Analizar las opciones del financiamiento, supervisión, apoyo y los procesos del Sistema Financiero Hondureño a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas 6 (MIPYMES) de Tegucigalpa y de esta manera elaborar recomendaciones que contribuyan a la solucionarlos estos factores. Como conclusión llego a que el Sector MIPYME se

enfrenta a diversos factores que influyen en su acceso al financiero y que a la vez se constituyen en obstáculos para la obtención del mismo, tales como las tasas de interés altas, montos bajos, plazos cortos y la situación económica que afecta los niveles de ingresos de estas empresas.

Gonzales (2013) en su tesis titulada: “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del comercio en el Municipio de Querétaro”; fue elaborado en la Universidad Autónoma de Querétaro, México. Su objetivo general fue: Conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las Mi Pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. El estudio se encuentra inserta dentro del paradigma cuantitativo, se optó por éste método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos. Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las Mi Pymes debido a las proyecciones de cajas futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa. Es así que desde la perspectiva teórica del uso del crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las Mi Pymes para desarrollarse.

Nacional

Borges (2016) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016”, desarrollado en la Universidad Católica los

Ángeles de Chimbote, Pucallpa - Perú. Tuvo por objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Calleria, 2016. La investigación fue cuantitativo – no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitario, y el 40% tiene superior universitario. El 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas. Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Chávez (2016) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPE sector comercio rubro ferreterías distrito de tumbes, 2016”. Tumbes, desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú.

Tuvo por objetivo general describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes, 2016. El tipo de investigación es descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño que se realizó es no experimental, con una población de 16 MYPE de la cual se escogió una muestra de 16 MYPE de una del sector comercio ferretero en la ciudad de Tumbes. Se utilizaron técnicas, encuestas e instrumentos como un cuestionario, el tratamiento del cuestionario se ha llevado a cabo a través de métodos estadísticos.

Nina (2016) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la Mype Dulcypan EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de Ate -Vitarte 2015”; como objetivo general tuvo: Conocer las características del Financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro panadería pastelería del distrito de Ate Vitarte 2015; tuvo como metodología: El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacionar con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información; como resultados se llegó: El 55.6% de los empresarios solicitaron crédito en el Banco de Crédito 5 veces, el 66.7% sí recibió capacitación, el 50% de los empresarios dijeron que el financiamiento solicitado invirtieron en activos fijos, el 55.6% de los encuestados se capacitaron en manejo empresarial. Como conclusión se tuvo: Serían abreviados en la necesidad de confiar en la administración presupuestaria para el liderazgo básico, la propiedad principal de la información que

fomenta sus intercambios es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo consistente.

Viera (2015) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014”; desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro materiales de seguridad en la, ciudad de Talara. El tipo de investigación es cuantitativa, Se realizó un diseño de investigación descriptivo, La población del proyecto de investigación estará conformada por 09 Empresas, se tomó como muestra a toda la población, La técnica que se utilizó en el presente trabajo de investigación ha sido la Encuesta, como instrumento el cuestionario estructurado. Como conclusión llego a que mayoritariamente en un 89%, considera que a través de capitales de terceros y/o entidades financieras, han mejorado la rentabilidad, siendo otro factor estratégico la capacitación, la misma que ha mejorado a través de los últimos dos años; considerándose que un 89% la rentabilidad está influenciada por el financiamiento externo; así como en un 78% está influenciada por la capacitación; siendo factor determinante para esta rentabilidad, el crédito obtenido.

Ordóñez (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del rubro restaurantes en San Vicente, 2014 Cañete”, desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por

objetivo describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes turísticos, del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo-descriptivo. Para realizarla se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas a una muestra poblacional de 15 MYPE dedicadas al servicio de restaurantes turísticos del distrito de San Vicente en el 2014. El diseño de la investigación fue no experimental-descriptivo. Para recoger la información se aplicó la técnica de la encuesta, para lo cual se coordinó previamente con los dueños de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio el día y la hora de aplicación del cuestionario. Como conclusión del primer objetivo llegó a que poco más de $2/3$ (73%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son jóvenes. Es decir, su edad fluctúa entre 20 y 25 años, poco menos de $2/3$ (60%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son del sexo masculino, menos de $1/3$ (27%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados tiene instrucción superior universitaria incompleta, poco más de la mitad (53%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son casados, alrededor de $2/3$ (67%) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestados son empresarios.

Gaona (2013) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012”; desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del

sector comercio en el rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012. La investigación es cuantitativa y de nivel descriptiva analítica, diseño descriptivo, la población estuvo constituido por un total de 07 librerías del sector comercio, se tomó como muestra para esta investigación a 07 MYPE, para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario. Como conclusión llego a que las librerías cuentan con excelente nivel de liquidez y solvencia, lo cual genera buena rentabilidad.

Regional

Colchado (2017) en su tesis: “Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú. Caso MYPE imprenta Romisa EIRL de Chimbote 2013”, desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú”. Tuvo por objetivo general conocer y describir como participa el financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú. Caso MYPE imprenta Romisa EIRL de Chimbote 2013. La investigación fue cuantitativo - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 6 empleados de la empresa, a quienes se le aplicó una encuesta de 12 preguntas. Siendo estos los principales resultados: en la tabla n° 3, 83% de los empleados aseguran que el financiamiento recibido fue invertido en activos fijos, y el 17% respondió que fue invertido en materiales de trabajo. Asimismo en la tabla n° 4, 83% contestaron que consideran necesario que la empresa controle eficazmente los recursos financieros, y el 17% consideran que no es necesario un debido control. Del estudio se concluye que el financiamiento

participa mejorando la eficiencia y eficacia en la gestión económica debido a que permitió la adquisición de activos fijos, con ello pudo continuar sus actividades correctamente, y a la misma vez ofrecer un producto de calidad que sea competitivo en el mercado, de igual forma participa en su gestión financiera, debido a que debe utilizar adecuadamente los recursos obtenidos en la medida en que se requiera, es decir controlarlo rigurosamente y empleándolo racionalmente, orientado a cumplir con las demandas del mercado, no se debe utilizar sin medida, ya que no es conveniente para esta MYPE agotar sus recursos.

Huayaney (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 – 2013”. Chimbote desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 8 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de los empresarios son adultos, el 60% es masculino y el 100% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE: el 73 % de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de

terceros y el 47% obtuvieron un crédito financiero que fue oportuno para su negocio. Respecto a la Rentabilidad: el 75% de las MYPE encuestados afirma que la rentabilidad de su negocio mejoro en los dos últimos años. Finalmente, se concluye que poco más de las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Aguilar (2013) en su tesis: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010”. Chimbote desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Microempresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote, periodo 2009- 2010. La Investigación será de tipo cualitativa, el diseño que se utilizará en la investigación será no experimental transversal, la población del estudio estará constituida por 30 MYPE del sector comercio, la muestra será no pirobalística ya que participarán 15 MYPE, para el desarrollo del presente trabajo de investigación se realizó la revisión bibliográfica y además nos hemos ayudado con la técnica de la encuesta, para la recolección de la información de la investigación se aplicó el cuestionario de 25 preguntas que consta de cuatro partes primero Datos de la Empresa con seis preguntas, capacitación con ocho preguntas y el financiamiento con ocho preguntas y la rentabilidad con tres preguntas. Como conclusión llego a que la mayor cantidad de MYPE tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa,

así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de los entes financieros.

Loyaga (2013) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, periodo 2010 – 2011”; fue desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Tuvo por objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010 - 2011. El tipo de investigación fue cuantitativo, el tipo de investigación fue cuantitativo, el tipo de investigación fue cuantitativo, la población estuvo constituida por 22 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio, Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 15 MYPE, Se utilizó la técnica de la encuesta, Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, Como conclusión llego a la siguiente: El 100% refiere que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, solo el 87% refiere que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa y el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los 02 últimos años.

Guevara (2014) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011” Chimbote,

desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios. Rubro Restaurantes - Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. El trabajo de investigación es de tipo cualitativo, el trabajo de investigación es de nivel descriptivo, para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental-descriptivo, la población del presente trabajo de investigación está conformada por un total de 25 MYPE del sector servicios. Rubro Restaurantes del Distrito de Chimbote, la muestra está conformada por 10 MYPE, las mismas que representan el 40 % de la población en estudio, para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario. Como conclusión llego a que en su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital, siendo los resultados de esta variable de 60% de las empresas encuestadas, cuentan con un tipo de financiamiento para el capital de su empresa con recursos propios y el 40% de las empresas encuestadas, cuentan con un tipo de financiamiento para el capital de su empresa a través de recursos de entidades financieras.

Local

Oncoy (2017) en su tesis: “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”, desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como 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 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos; 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 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.

Osorio (2013) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009 – 2010”, desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector construcción del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009-2010. El tipo de investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo, el diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental–descriptivo, se tomó una muestra de 22 microempresas que representa el 100% de la población en estudio, el instrumento que se ha utilizado para conseguir los datos de la investigación ha sido un cuestionario, para el recojo de la información se ha

utilizado la técnica de la encuesta. Como conclusión llego a que el 59% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 50% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 77% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Mayhuay (2013) en su tesis: “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio - rubro cevicherías del distrito de independencia - Huaraz, año 2011”; fue desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de las cevicherías. Tipo de estudio de carácter Descriptivo – Cuantitativo, el nivel de la investigación fue de carácter aplicativo, el diseño de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, la población de estudio estuvo conformado por 25 Micro y Pequeñas empresas del sector servicio, se halló una población muestral de 25 representantes de las empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado el cual permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Finalmente llego a la conclusión que las principales características del financiamiento de las (MYPE) del sector servicio de las cevicheras, la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades bancarias y mayoritariamente por entidades no bancarias, se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagadero a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos.

Rosales (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio –

rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período en su tesis C 2013-2014”. fue desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. El tipo de investigación fue cuantitativa, fue de nivel descriptivo simple – no experimental, de corte transversal, la población es de 32 MYPE, la muestra está conformada por 16 MYPE. En conclusión: Se han descrito las principales características del financiamiento en las pollerías de la ciudad de Huaraz en el período 2013-2014; de acuerdo a los resultados obtenidos que el 50% de encuestados obtuvieron créditos no bancarios de Edificar (tabla 8), el 75% recurrieron de una a dos veces a préstamos usureros (tabla 9); mayormente el 56.25% solicitaron créditos no bancarios (tabla 10), el 93.75% le otorgaron cuando solicitaron (tabla 12), el 62.5%, pagaron el 7% de interés mensual (tabla 14) y el 56.25% recibieron el 100% del monto otorgado por la entidad financiera (tabla 15), el 62.5% solicitaron crédito de una a dos veces (tabla 16), el 56.25% lograron créditos a largo plazo (tabla 18); pero el 50% de encuestados recurrieron al prestamista usurero, quién les cobro el 12% de interés promedio mensual (Tabla 19). Estos resultados tienen una relación directa con las investigaciones anteriores mencionadas en el análisis.

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; su metodología fue de diseño descriptivo simple, no experimental – transversal, la población muestral estuvo conformada por 54 propietarios del rubro abarrotes, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado; como resultados se tuvieron: 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. Su conclusión: se ha determinado los aspectos del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz en el 2016; de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos y presentados en las tablas y figuras que tiene una relación directa con las propuestas teóricas de los investigadores consignados en los antecedentes y las bases teóricas que comprende la presente investigación.

Morales (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro-cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz –periodo 2015”; su objeto general es determinar las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz - 2015. Su metodología fue: con un diseño no experimental, nivel descriptivo, tipo cuantitativo, y para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población consistente de 14 MYPE del rubro en estudio, se aplicó la técnica de la encuesta; mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 64% afirman que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y el 14% tienen trabajadores eventuales, respecto

al financiamiento el 86% de las MYPE estudiadas siempre suelen recurrir a créditos internos, el 21% tienen algún tipo de problema para poder acceder a ellos; con respecto a la formalización un 86% es formal, las MYPE se financian a través de cajas municipales de ahorro y crédito con un 86%. Como conclusión se tuvo: La mayoría de las MYPE son manejados por personas adultas y obtienen financiamiento de las cajas municipales, los bancos no les otorgan facilidades para obtener financiamiento.

2.2. Bases Teóricas de la investigación.

2.2.1. La Teoría del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorias.

Este periodo estuvo marcado por un gran interés por las decisiones de financiamiento e inversión. Debido al auge de las empresas y expansión de la economía surge la necesidad de tomar decisiones fundamentales, por lo que las técnicas y métodos de análisis financieros se tornan más útiles al soportarse en procedimientos estadísticos, cuantitativos e informáticos. La década de los ochenta y noventa estuvo marcada por la desregulación de los mercados, el que impulsó a la creación de nuevos productos e instrumentos a nivel financiero en respuesta al mayor riesgo generado en las operaciones financieras. Esto es lo que hoy comúnmente se denomina ingeniería financiera (Mascareñas, 1988).

Durante este tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani & Miller (1958) donde mencionan la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma después hay muchos autores que explican teóricamente el caso.

En la teoría de Modigliani & Miller M&M nos dicen que los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independiente de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres propuestas:

- a) **Primera propuesta:** En esta proposición afirman al respecto: “El valor de la empresa se ve reflejada en la columna izquierda de su balance y a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa” se puede decir que según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa afecta directamente a los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son totalmente independientes de su estructura financiera.
- b) **Segunda propuesta:** En esta segunda proposición plantean que: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento que es expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo

de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

- c) **Tercera propuesta:** En esta proposición se plantea que: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es de manera independiente a la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas y habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

2.2.2. Teorías de rentabilidad

El autor Alvarado (2013) dijo que la finalidad de las empresas de desarrollo no es precisamente obtener lucro sino mantener un margen de rentabilidad que permita la atención de nuevos créditos y el respaldo financiero frente a otras empresas crediticias. En la aplicación de los ratios para determinar rentabilidad se puede observar que las Edpyme están cumpliendo sus fines de manera eficiente.

En este punto nos explica sobre la finalidad de las empresas en el mercado nos hace referencia que la finalidad de las empresas no es obtener ningún lucro sino es mantener un margen de rentabilidad que permita acceder a nuevos créditos y así cumplir de manera eficiente sus actividades.

En cambio, para Sánchez (2007) dijo que la rentabilidad es una noción en la que se aplica a toda acción económica un financiamiento en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a prioridad o a posterioridad.

En esta perspectiva el autor nos dice que la rentabilidad es una noción que aplica toda acción económica con el fin de obtener resultados, la literatura económica utiliza define la rentabilidad como una medida de rendimiento que son producidos por los capitales de las empresas, esto compara la renta generada y los medios utilizados para obtenerlas con el fin de obtener nuevas elecciones entre las alternativas.

1. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz (1959)

La teoría de selección de cartera toma en consideración la rentabilidad esperada a largo plazo y la volatilidad esperada en el corto plazo.

La volatilidad se trata como un factor de riesgo, y la cartera se conforma en virtud de la tolerancia al riesgo de cada inversor en particular,

buscando el máximo nivel de rentabilidad disponible para el nivel de riesgo escogido.

Avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

2. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe (1963)

En este modelo surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para

evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares.

2.3. Marco Conceptual

En el marco conceptual encontraremos algunas definiciones correspondientes al tema y a las variables que definiremos acorde a las ideas de los autores.

2.3.1. Financiamiento

Se denomina financiamiento al 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, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias. Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas.

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros permitiendo que el pequeño empresario prograse su empresa, es por ello que recurre a los préstamos.

Para el autor Vera (2010) nos da a conocer que el financiamiento es el campo de estudio de las finanzas la obtención y distribución de los recursos para desarrollar las operaciones del negocio, estas se convierten en un instrumento importante dentro de la organización para cumplir el objetivo estratégico de la empresa: cumplir las expectativas de los inversores. La actividad de la empresa debe estar encaminada a la obtención de resultados que satisfagan el rendimiento esperado por los accionistas, de ahí que la gerencia tenga como meta lograr dichos resultados e inclusive excederlos (generación de valor). De este modo las decisiones financieras se convierten un área transversal en la organización pues deben evaluar todas aquellas decisiones que puedan afectar la ejecución del objetivo estratégico.

Para el autor Gonzales (2013) nos menciona que el análisis o diagnóstico financiero es considerado como una de las herramientas más útiles y efectivas tanto para evaluar el desempeño económico financiero de una empresa a lo largo de un periodo, como para efectuar un examen frente a otras empresas del sector con características similares, ya que permite identificar los puntos fuertes y débiles a nivel financiero.

2.3.1.1. Fuentes de financiamiento.

Según el estudio de Veleceta (2013) nos afirma que las MYPE es importante considerar algunos parámetros como la estructura económica, política interna y social del país. La mediana empresa (PYME) ha adquirido un significado diferente. La mayoría de las veces, estas empresas son clasificadas de acuerdo a sus ingresos y monto de facturación anual. También se toman en cuenta otros factores como el tamaño, volumen de negocios, número de empleados y balance general.

Según el estudio de los autores Lerma, Castro y otros (2007) dice que para la micro, pequeña y mediana empresa (PYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas.

Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

- a) **Ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- b) **Los amigos y parientes (Terceros):** Son las fuentes privadas como, por ejemplo, los seres queridos que son otra alternativa para obtener efectivo. Esto se brinda sin intriga o con un bajo costo de financiamiento en cuanto refiere al interés, que es excepcionalmente valioso para comenzar las tareas.

c) **Entidad bancaria y no bancaria:** Los bancos y las asociaciones de crédito son las fuentes más conocidas de financiación. Dichas organizaciones darán el préstamo solicitado solo en caso de que demuestres que tu petición está justificada.

1. Financiamiento interno:

Se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

Internas.

- Reinversión de utilidades
- Venta de activos
- Incremento de capital
- Otros

2. Financiamiento externo:

Sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan

dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas.

Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa,

incluso costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales.

A veces las entidades bancarias, sobre todo las de respaldo público, lanzan líneas de crédito especialmente destinadas a estos fines, sobre todo para el acceso a la vivienda, por el valor social que esta adquiere. En general las tasas de interés en estos casos no son tan altas, aunque siempre se exige algún tipo de garantía de pago. Las tarjetas de crédito que emiten los bancos también son instrumentos de financiación muy comunes.

Externas

- Microcréditos
- Crédito bancario
- Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
- Emisión de bonos
- Cuentas por pagar
- Otras

2.3.1.2. Tipos de financiamiento.

1. Financiamiento a corto plazo: La financiación a corto plazo está compuesto por:

- a) **Crédito comercial:** Es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios.
- b) **Crédito bancario:** Es tipo de financiamiento donde las organizaciones adquieren a través de los bancos dinero con el que construyen conexiones funcionales.

- c) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- d) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiación consiste en los pagarés que adquieren los bancos, las organizaciones de seguro, los fondos de pensiones de grandes compañías que desean invertir a corto plazo.
- e) **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Comprende en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor, conforme a un convenio que se negocia previamente con el fin de conseguir los recursos para invertirlos en ella.
- f) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como un seguro para un anticipo; para esta situación, el prestamista tiene el privilegio de reclamar esta garantía, en caso de que la organización no preste atención.

2. **Financiamiento a largo plazo:** El financiamiento a largo plazo se compone de:

- a. **Hipoteca:** Es el punto en el que una propiedad de la persona endeudada queda bajo el control del banco (prestamista) con el objetivo de garantizar la entrega del anticipo.
- b. **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c. **Bonos:** Es un instrumento certificado, en el que el prestatario se compromete de forma incondicional a pagar un valor específico

y en una fecha determinada, junto con los intereses determinados, a una tasa específica y a una fecha específica.

d. Arrendamiento Financiero: Es un contrato que es negociado entre el propietario de la propiedad (jefe de préstamo) y la organización (inquilino), a la que se permite la utilización de estas mercancías en un período particular y mediante la instalación de un arrendamiento particular.

2.3.1.3. Sistema Financiero.

El sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros".

El sistema financiero peruano incluye a diferentes tipos de instituciones que captan depósitos: bancos, empresas financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales y el banco de la Nación que es una entidad del estado que fundamentalmente lleva a cabo operaciones del sector público.

Las Instituciones que conforman el sistema financiero son:

- Bancos.
- Financieras.
- Compañía se Seguros.
- AFP.
- Banco de la Nación.
- COFIDE.
- Bolsa de Valores.
- Bancos de Inversiones.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa

Los Entes reguladores y de control del sistema financiero son:

- **Banco Central de Reserva del Perú**

Es el encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasas de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
 - La regulación de la oferta monetaria
 - La administración de las reservas internacionales (RIN)
 - La emisión de billetes y monedas.
- **Superintendencia de Banca y Seguro (SBS)**

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias,

financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

- **Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

- **Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP).**

Es al igual que la SBS un organismo de Control del Sistema Nacional de AFP.

Básicamente el Sistema Financiero (llamado también Sector Financiero) es el conjunto de instituciones que, previamente autorizadas por el Estado, están encargadas de captar, administrar e invertir el dinero tanto de personas naturales como de personas jurídicas (nacionales o extranjeras). Hacen parte del Sistema Financiero aquellas entidades que se encargan de prestar servicios y

facilitar el desarrollo de múltiples operaciones financieras y comerciales. De igual manera, el concepto de Sistema Financiero abarca el conjunto de normas, instrumentos y regulaciones (por ejemplo, el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero) que recaen sobre personas e instituciones que actúan en el mercado financiero, ya sean o no intermediados.

2.3.1.4. Importancia del Sistema Financiero

Existen personas y empresas que diariamente devengan un ingreso (salarios y ventas, por ejemplo). Una vez descontados los gastos de consumo o de funcionamiento y los costos de producción, obtienen un excedente neto positivo (denominado utilidad o ganancia). Este excedente equivale a un sobrante de liquidez o ahorro (ahorro = ingreso – consumo). Estas personas y empresas que poseen excedentes monetarios son llamadas Unidades Superavitarias. De otro lado, existen personas y empresas que contrario a los anteriores, su nivel de consumo es mayor al de sus ingresos y por consiguiente no tienen capacidad de generar sobranes de dinero. Estas son denominadas Unidades Deficitarias. La primera función del Sistema Financiera es entonces recibir (captar) los excedentes de liquidez de las Unidades Superavitarias para transferirlos a las unidades Deficitarias. El flujo de recursos de las Unidades Superavitarias hacia las instituciones financieras se ve compensado con el reconocimiento de un rendimiento (intereses). De igual forma, el flujo de recursos desde las instituciones financieras hacia las Unidades deficitarias tiene un precio (pago de intereses). Y es

precisamente sobre el Sistema Financiero que recae la aplicación de estas herramientas de contracción monetaria, convirtiéndose en un medio importante de la política monetaria.

2.3.1.5. Clases de sistema financiero bancario.

Este sistema está constituido por el conjunto de instituciones bancarias del país. En la actualidad el sistema financiero Bancario está integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación, examinaremos cada una de éstas instituciones.

a) Banco central de reserva del Perú (BCRP)

Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

b) Banco de la Nación

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

c) Banca Comercial

Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entre estos bancos tenemos:

- Banco de Crédito
- Banco Internacional del Perú – INTERBANK
- Banco Continental
- Banco Financiero del Perú
- Banco Wiese
- Banco Sudamericano
- Banco de Trabajo

d) Las sucursales de los bancos del exterior

Son las entidades que gozan de los mismos derechos y están sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza.

2.3.1.6. Sistema financiero no bancario

a) Financieras

Lo conforman las instituciones que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Entre estas tenemos:

- Solución Financiero de Crédito del Perú
- Financiera Daewo SA
- Financiera C.M.R

b) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas.

Entre estas tenemos:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo

c) Entidad de desarrollo a la pequeña y micro empresa – EDPYME

Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa, entre ellas tenemos:

- Nueva Visión S.A.
- Confianza S.A
- Edyficar S.A
- Credinpet

d) Caja municipal de crédito popular

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoraticio al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

e) Cajas Rurales

Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

- Caja Rural de Ahorro y Crédito de la Región San Martín
- Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur
- Caja Rural de Ahorro y Crédito de Cajamarca
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Cañete.

f) Empresas Especializadas

Instituciones financieras, que operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

a) Empresa de arrendamiento financiero

Organización cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

Entre ellas tenemos:

- Wiese Leasing SA
- Leasing Total SA
- América Leasing SA

b) Empresas de Factoring

Son las Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

c) Empresas afianzadoras y de Garantías

Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

d) Empresa de servicios fiduciarios

Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

2.3.1.7. Instrumentos financieros para MYPE

1. Los instrumentos financieros.

Los instrumentos o activos financieros permiten a la empresa obtener el financiamiento necesario para iniciar el negocio, aumentar la capacidad de producción o llevar a cabo nuevos proyectos. Los créditos que diversas entidades financieras ofrecen son:

a) La línea de crédito

La línea de crédito es el monto máximo de dinero que una entidad financiera otorga a sus clientes con el propósito de que sea utilizado para los fines específicos que se establecen en el momento en que se otorga dicha línea. Para determinar una línea de crédito, la

entidad financiera realiza un análisis previo del cliente; si somos buenos pagadores y el negocio ha tenido buenos resultados, el monto máximo puede ser ampliado, para lo cual se tiene que cumplir con la documentación solicitada por la entidad que nos presta el dinero.

La Línea de Crédito Flexible (LCF) fue creada para atender la demanda de préstamos de prevención y mitigación de crisis proveniente de países con marcos de política e historiales económicos muy sólidos. Este instrumento se diseñó en el marco del proceso de reforma emprendido por el FMI para modificar los mecanismos que utiliza para prestar dinero a los países que atraviesan una escasez de liquidez, con la idea de adaptar sus instrumentos de préstamo a las diversas necesidades y circunstancias de los países miembros. (Novoa, 2006).

En una póliza de crédito, la entidad bancaria pone dinero a disposición del cliente hasta un cierto límite. En el momento del vencimiento, el cliente sólo tiene que devolver lo que ha dispuesto con los intereses correspondientes a la cantidad dispuesta. Si en el momento del vencimiento se quiere renovar la operación, no es necesario cancelar el crédito para hacer uno nuevo.

b) La cuenta corriente

La cuenta corriente es una opción para manejar transacciones de dinero con una entidad bancaria. Si una cuenta de ahorros está hecha para acumular su dinero, una cuenta corriente está hecha para soportar un flujo constante de dinero. El banco pondrá a nuestra disposición

fondos hasta un límite determinado (con la opción de sobregirarse), y un plazo previamente fijado.

Características

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

c) El descuento

Mediante un descuento, la institución financiera da por anticipado al cliente el monto de los créditos que la empresa haya otorgado a terceros y que no se encuentren vencidos (clientes de la empresa) mediante letras de cambio pagarés, cheques, etc. El banco asume el riesgo de los clientes de la empresa, cobrando un interés por este servicio o castigando el monto total de los préstamos otorgados.

Gracias al descuento de los títulos valores, el productor o comerciante no está obligado a esperar el vencimiento previsto para percibir el importe de su crédito. Esto representa para él una facultad valiosa, porque puede convertir en dinero líquido un crédito a plazo y emplear ese dinero en saldar sus nuevas compras. De este modo,

reconstituye un stock de mercancías para estar en situación de satisfacer los pedidos corrientes de sus compradores, restableciendo en todo momento su capital de trabajo y asegurando el desarrollo constante de su empresa (Bellido, 2010).

Abono en dinero del importe de un título de crédito no vencido (generalmente letras de cambio), tras descontar los intereses, quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito. El descuento nominal es la cantidad a descontar y el efectivo es el capital que se recibe una vez descontados los intereses.

d) El factoraje.

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

e) El arrendamiento financiero.

Es un contrato de alquiler de un bien mueble o inmueble, con la particularidad de que se puede optar por su compra al final del plazo establecido en el contrato. Su principal uso es la obtención de

financiación a largo plazo por la MYPE. Una vez vencido el plazo del contrato, se puede elegir entre tres opciones:

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

El Leasing es un contrato de arrendamiento financiero (alquiler) en el que el arrendador cede el uso productivo de un bien al arrendatario, durante un periodo de tiempo determinado. Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo. Al finalizar el contrato de arrendamiento, se pueden hacer tres cosas: - Adquirir el bien, pagando la última cuota de “valor residual” preestablecido. - Renovar el contrato de arrendamiento. - No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

2. Tipos de arrendamiento financiero.

a) Financiero:

La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato, sin poder cancelarlo. Al final del contrato, el cliente podrá elegir entre comprar o no el bien que se le entregó en leasing.

Esta operación es la más parecida a un préstamo o crédito. Al final de un plazo determinado en el contrato, el arrendatario tiene la posibilidad de

renovarlos, puede devolver el bien adquirido o comprarlo a un determinado precio que descuenta la diferencia generada por los pagos previos. El contrato no se puede rescindir de manera anticipada. Los pagos del leasing financiero incluyen la amortización del bien, los gastos administrativos, la prima por riesgo e impuestos y los intereses del capital productivo. Sobre este tipo de instrumento, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) establecen que son transferidos al arrendatario todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del bien. El bien adquirido bajo esta modalidad pasa a control total del arrendatario, incluyendo el aprovechamiento, los gastos de mantenimiento, pérdidas por accidentes, registro del bien como activo y las deducciones de depreciación. (Morales, 2004).

b) Operativo:

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

En este sistema también se puede procurar un activo que se alquila por un tiempo determinado. La diferencia está en que al final del periodo, el interesado puede devolver el bien sin la obligación de comprarlo. Es, en otras palabras, un alquiler a largo plazo. El arrendatario tampoco tiene derecho a adquirir el bien a un precio menor que su valor de mercado. En este caso, el cliente tiene la posibilidad de cancelar anticipadamente el contrato sin ninguna penalización, excepto que se especifiquen plazos mínimos. Es

precisamente la cancelación, la que sirve para hacer una renovación del equipo que se arrendó. (Morales, 2004)

c) Lease-back:

Esta operación cuenta con dos etapas: una venta y un alquiler. Por ejemplo, si la empresa necesita efectivo, vendemos una determinada maquinaria de nuestra propiedad a la sociedad de leasing, y esta nos la alquila. Nos comprometemos a pagar la cuota, y al final del contrato tendremos la opción de recompra del bien (Garrigues, 2009).

EL lease- back es un contrato que goza de todas las características del leasing, es decir, es un contrato complejo, unitario con causa única. Siendo importante advertir que se mantiene la tenencia del bien por parte del vendedor-arrendatario por la sencilla razón que la transferencia sólo se produce para conseguir la liquidez requerida por el arrendatario. El bien, por lo tanto, continúa siendo explotado por el arrendatario, como siempre lo fue. Desde el plano funcional, la doctrina económica y jurídica, y la jurisprudencia comparada, no dudan que el contrato de lease back tiene una típica causa de financiamiento, aún más acentuada y evidente que el propio leasing, tratándose básicamente de una forma por la cual una empresa obtiene liquidez de un activo fijo, constituyéndose como un sistema alternativo de financiamiento (Leiva, 2010).

2.3.2. Rentabilidad

2.3.2.1. Concepto de Rentabilidad

Para Gultinan (1998) la rentabilidad se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos

propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Según Fernández (2000) la rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

2.3.2.2. Niveles de análisis de rentabilidad

Según Sánchez (2007), existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

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

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

b) La rentabilidad financiera

Se entiende por rentabilidad financiera a la renta ofrecida para la financiación, en cuanto al rendimiento se dice que es la medida de la riqueza generada por una determinada inversión, también se puede decir que la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma.

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

Es el beneficio de los socios por unidad monetaria invertida en ello. Se obtiene mediante la relación entre beneficio neto (antes de impuestos) y los recursos propios (fondos propios), multiplicándolo finalmente por 100. Entendiendo por "Capitales Propios" la diferencia existente entre el activo y el pasivo exigible, o lo que es lo mismo "Patrimonio Neto", según el vigente plan general de contabilidad, si bien de este patrimonio neto se deberían aminorar los beneficios pues estos

también se integran dentro de dicha partida del balance y obviamente no han sido aportados por los accionistas. Es el ratio que mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad, es decir la capacidad de la empresa de remunerar a sus accionistas. Es un indicador que preocupa o interesa principalmente a los dueños o accionistas. No es un indicador válido para comparar compañías de diferentes sectores ya que puede provocar malentendidos, los sectores con más riesgo tienden a tener un ROE más elevado, lo cual compensa el mayor riesgo de inversión que asumen los accionistas. Es importante separarlo en tres componentes: el margen y la rotación, adicionando un coeficiente de endeudamiento, es decir, su base es el ROI.

2.3.2.3. La rentabilidad en el análisis contable

Para el autor Cuervo (1993) La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.

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

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

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la

rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.3.2.4. Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

Para Rivero (2009). En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

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

informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo.

Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

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

2.3.2.5. Descomposición de la rentabilidad económica

Según Rivero (2009) La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. Y de la misma forma la rotación del activo cobra mayor sentido

cuando se pone en relación con las ventas los activos que las han generado, y no aquellos activos cuyos movimientos son independientes de las ventas. Es por ello que cuanto mayor sea la correlación entre numerador y denominador tanto en el margen como en la rotación mayor será la información que proporcionan ambos componentes de la rentabilidad sobre la gestión económica de la empresa, mayor su utilidad para la toma de decisiones y su validez para efectuar comparaciones entre empresas e intertemporalmente.

Dentro de la descomposición de la rentabilidad económica encontramos:

1. Margen

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

2. Rotación

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar

ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

3. La rentabilidad económica como producto de margen y rotación

Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, margen y rotación, puede verse como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico-organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio).

a) El apalancamiento financiero

Duran (2010) se denomina apalancamiento a la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente.

Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio. Se mide como la relación entre deuda a largo plazo más capital propio.

Es el efecto que introduce el endeudamiento sobre la rentabilidad de los capitales propios. La variación resulta más que proporcional que la

que se produce en la rentabilidad de las inversiones. La condición necesaria para que se produzca el apalancamiento amplificador es que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el tipo de interés de las deudas.

Se considera como una herramienta, técnica o habilidad del administrador, para utilizar el Costo por el interés Financieros para maximizar Utilidades netas por efecto de los cambios en las Utilidades de operación de una empresa.

Las distintas versiones de apalancamiento financiero que hasta ahora hemos ofrecido ponen de manifiesto que, al menos en lo que respecta a su formulación, se trata de un concepto que, aun bajo unos mismos supuestos, admite diferentes aproximaciones. Lo que subyace bajo el concepto de apalancamiento financiero, desde el punto de vista del análisis contable, es la posibilidad, partiendo de una determinada rentabilidad económica y de un determinado coste de los recursos ajenos, de amplificar o reducir la rentabilidad de los recursos propios mediante la utilización de deuda en la estructura financiera.

Esto queda puesto de manifiesto en la descomposición multiplicativa de la rentabilidad financiera, en la que podemos expresar al apalancamiento como producto de un indicador de endeudamiento y de un indicador del coste del endeudamiento, dicho de otra forma, de un efecto cuenta de resultados y de un efecto balance, actuando de forma amplificadora de la rentabilidad financiera respecto de la económica siempre que el producto de ambos factores sea superior a la unidad.

III. Hipótesis

Existe relación entre el financiamiento y la rentabilidad, por lo tanto, si el financiamiento en la gerencia es eficaz entonces habrá una rentabilidad de forma positiva en las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías y pastelerías de la Provincia de Huaraz, 2017.

IV. Metodología.

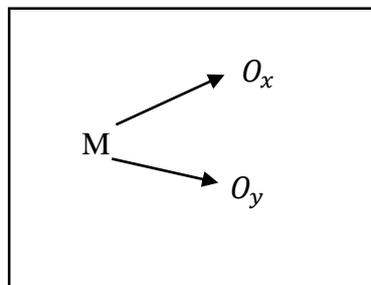
4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue descriptivo transversal – no experimental.

Fue descriptivo porque el propósito fue obtener información de las variables de estudio y analizarlo para esto se utilizó el método de recolección de datos en un momento único (Sánchez, 2017).

Fue no experimental que referencia a la búsqueda empírica y sistemática en la que el investigador no posee control directo de la variable independiente, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o a que son inherentemente no manipulables (Fred y Howard, 2002)

Cuyo diagrama es:



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O_x = Variable Financiamiento

O_y = Variable Rentabilidad

4.1.1. Tipo de la investigación

Esta investigación fue de tipo cuantitativo, ya que trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, objetivación y generalización de resultados mediante una muestra para realizar una inferencia a una población de la cual toda muestra procede (Fernández y Diaz, 2002).

4.1.2. Nivel de la investigación

El nivel de esta investigación fue descriptivo, ya que describe de manera sistemática las características de una población, situación o área de interés (Tamayo y Tamayo, 2002).

4.2. Población y muestra

Población

El autor Arias (2012) define la población como el conjunto finito o infinito de elementos con características comunes. (P.81).

La población estuvo constituida por 40 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

$$N = 40 \text{ MYPE}$$

Muestra

El autor Arias (2012) la define como un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población muestra. (P.83).

La muestra estuvo constituida por 23 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio

$$n = 23 \text{ MYPE}$$

Criterios de Inclusión y exclusión:

- **Criterios de Inclusión:** Dentro de los criterios de inclusión tenemos a los gerentes que son personas permanentes y fijas en el negocio, a las cajeras por ser familiares directos de los gerentes tienen una permanencia más de seis meses.
- **Criterios de Exclusión:** En estos criterios se tienen en cuenta a los vendedores que son los que tienen trato directo con los clientes, que en su mayoría laboran menos de un año.

4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICION DE LA VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Financiamiento	Es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines (Domínguez, 2005)	Plazos de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento a corto plazo • Financiamiento de largo plazo 	¿Su financiamiento es a corto plazo? ¿Su financiamiento es a largo plazo?
		Fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorros personales • Entidad bancaria • Entidad no bancaria 	¿Financió su empresa con ahorros personales? ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento para la empresa?
		Finanzas	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito • Tasa de interés 	¿Cuál es el motivo por el cual no solicita su crédito a una entidad financiera?
				¿Cuál es la evaluación que realiza la entidad para el financiamiento del crédito?
¿En qué invirtió el crédito solicitado?				
				¿Cuál es la tasa de interés del crédito?

		Propósito del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Vigencia del financiamiento • Puntualidad del pago del financiamiento 	<p>¿Mantiene aún la vigencia del financiamiento de su negocio?</p> <p>¿Renueva su financiamiento al año?</p>
				¿Paga puntualmente el financiamiento de su empresa?
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (Torres, 2008).	Niveles de análisis de rentabilidad	Económica	<p>¿A través del financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa?</p> <p>¿Mejóro la rentabilidad por medio de las capacitaciones?</p>
				¿La rentabilidad mejoró en los últimos años?
			Rentable	¿Qué tipo de rentabilidad maneja en su empresa?
				¿Cuál es el dinamismo que utiliza en su empresa?
				¿Cuál es el factor que influye en la rentabilidad de su empresa?
				¿Cree que su empresa es rentable?

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnicas

La Encuesta

Para Trespalacios, Vázquez y Bello (2005), las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo

4.4.2. Instrumento

El cuestionario

Para Hurtado (2000) un cuestionario “es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información”.

4.5. Plan de Análisis

Después de aplicar la técnica e instrumento para la recolección de los datos se procedió al análisis de la siguiente manera. Para la elaboración de las tablas de la recolección de datos, las figuras y la interpretación de acuerdo a las normas APA, teniendo en cuenta el número de la muestra y finalizando con el análisis de resultados que consiste en la comparación de mis resultados con las de otros autores, detallamos a continuación:

- ✓ Elaboración de las tablas: Primero, va el número de la tabla; segundo, va el nombre de la tabla en cursiva; tercero la tabla se elabora con 3 líneas horizontales para dentro escribir los datos de frecuencia y porcentuales y finalizando con la fuente en tipo de letra Times New Roman número 10.

- ✓ Elaboración de las figuras: Los porcentajes se obtienen de las tablas considerando las figuras de torta o circulares, donde debajo de cada figura se considera el nombre de tabla, enseguida la fuente y la interpretación.
- ✓ Elaboración de los análisis de resultados: Consiste en explicar los resultados obtenidos y comparar estos con datos obtenidos por otros investigadores, es una evaluación crítica de los resultados desde la perspectiva del autor tomando en cuenta los trabajos de otros investigadores y el propio. El análisis de resultados es sencillamente entrelazar los datos y resultados que se encontraron en la investigación con los datos o información de la base teórica y los antecedentes.

Para la elaboración de las tablas y figuras se ejecutan en el programa Microsoft Excel.

4.6. Matriz de consistencia

Formulación del Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro panadería y de Huaraz, en el 2017?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro panadería y pastelerías de Huaraz, en el 2017.</p> <hr/> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro panadería y pastelerías de Huaraz, en el 2017.</p> <p>Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro panadería y pastelerías de Huaraz, en el 2017.</p>	<p>Existe relación entre el financiamiento y la rentabilidad, por lo tanto, si el financiamiento en la gerencia es eficaz entonces habrá una rentabilidad de forma positiva en las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías y pastelerías de la Provincia de Huaraz, 2017.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño: Descriptivo simple-no experimental- transversal. Tipo: cuantitativo Nivel: Descriptivo. • Población: 40 MYPE Muestra: 23 MYPE Muestreo probabilístico • Definición y operacionalización de las variables. • Técnicas e instrumentos Técnicas: Encuesta Instrumento: Cuestionario. • Plan de Análisis: Excel • Matriz de Consistencia • Principios Éticos: Anonimato, Honestidad, Consentimiento informado y respeto a la dignidad humana.

4.7. Principios Éticos

Protección a las personas. La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello se dio cierto grado de protección, el cual se determinó de acuerdo al riesgo en que incurrieron y la probabilidad de que obtuvieron un beneficio.

Beneficencia y no maleficencia. Se aseguró el bienestar de los participantes. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. Como investigador realicé un juicio razonable, ponderable tomando las precauciones necesarias para asegurar de que sus sesgos, y las limitaciones de sus conocimientos, no den lugar o toleren prácticas injustas. La justicia otorgó a todos los participantes en la investigación derecho a acceder a sus resultados.

Consentimiento informado y expreso. En esta investigación se contó con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual como investigadores de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

V. Resultados

5.1. Resultados.

I. DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

Tabla 1

Su financiamiento es a corto plazo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	43
No	13	57
No precisa	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 2

Su financiamiento es a largo plazo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	18	78.00
No	5	22.00
No precisa	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 3

Financió su empresa con ahorros personales

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	57
No	10	43
No precisa	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 4*La principal fuente de financiamiento para la empresa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	8	35
Caja municipal de ahorro y crédito	15	65
Proveedores	0	0
Otros	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 5*El motivo por la cual no solicita un crédito para la empresa a una entidad financiera*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Elevada tasa de interés	0	0
No te brinda el crédito solicitado	15	65
Demasiados requisitos	8	35
Otros	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 6*La evaluación crediticia del financiamiento para la organización del crédito*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Las ventas	8	35
La capacidad de pago	15	65
La información contable	0	0
Los vínculos comerciales	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE – 2017

Tabla 7*La inversión del crédito solicitado*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	15	65
Mejoramiento de local	6	26
Activos fijos	2	9
Programas de capacitación	0	0
Otros	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 8*La tasa de interés del crédito.*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Alto	11	48
Bajo	12	52
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 9*La vigencia del financiamiento de su negocio con la entidad*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	61
A veces	05	22
nunca	04	17
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 10*Renueva su financiamiento al año*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0
No	23	100
No Precisa	0	0
TOTAL	23	100%

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 11*Paga puntualmente el financiamiento de su empresa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	44
No	9	39
No Precisa	4	17
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

II. DE LA VARIABLE RENTABILIDAD**Tabla 12***Mejora la rentabilidad por medio del financiamiento*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	52
No	5	22
Poco	6	26
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE – 2017

Tabla 13*Los incrementos de la rentabilidad a través de capacitaciones*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	52
No	5	22
Poco	6	26
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 14*La mejora con respecto a la rentabilidad en los últimos periodos de la organización*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	52
No	5	22
Poco	6	26
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 15*La rentabilidad con que manejan a la organización*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Rentabilidad económica	15	65
Rentabilidad Financiera	8	35
Ninguno	0	0
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE – 2017

Tabla 16*El dinamismo utilizado para la organización.*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Participación de mercado	10	43
Desarrollo de nuevos productos	8	35
Estrategias de costos	5	22
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE - 2017

Tabla 17*El factor influyente en la rentabilidad de la organización*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Intensidad de la inversión	9	39
Tasa de crecimiento del mercado	6	26
Calidad del producto / servicio	5	22
Costos operativos	3	13
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE – 2017

Tabla 18*La competitividad de la organización.*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	57
No	10	43
TOTAL	23	100 %

Fuente: Cuestionario realizado a los administradores en las MYPE – 2017

5.2. Análisis de Resultado

De la variable **Financiamiento**.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 57% de los representantes encuestados dicen que su financiamiento es a corto plazo a comparación del 43% que niegan **(Tabla 1)**.

Estos datos no concuerdan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Nina (2016) donde nos muestra que el 40 % de los empresarios encuestados dicen que el financiamiento a corto plazo es mejor, mientras que el 30 % opinan que no y el 30 % no saben.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% de los representantes encuestados dicen que su financiamiento es a largo plazo y el 22% que dicen que no **(Tabla 2)**.

Estos datos se relacionan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Quispe (2017) donde nos muestra que el 52 % de los empresarios encuestados manifiestan que a veces optan por el financiamiento a largo plazo, a diferencia del 13% que dicen nunca haber optado por el financiamiento a corto plazo y el 35% opinan que siempre.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 57% de los representantes encuestados dicen que financiaron su empresa con ahorros personales y el 43% dice no **(Tabla 3)**.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Morales (2017) donde nos muestra que el 57 % de los empresarios encuestados manifiestan que no usaron sus ahorros personales para financiar su empresa y el 43% dicen que sí usaron sus ahorros personales.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% afirmaron que su principal fuente de financiamiento fue una caja municipal de crédito y ahorro y el 35% tuvo como principal financiamiento una entidad financiera (**Tabla 4**).

Estos datos se contradicen con los del autor Colchado (2017) en la que dice que el 100% mencionan como su principal fuente de financiamiento a la caja municipal de crédito y ahorro.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% de los encuestados afirman que el motivo por el cual no solicitan un crédito a las entidades bancarias es porque no les brindan el monto solicitado y el 35% dicen que les piden muchos requisitos (**Tabla 5**).

Estos datos no coinciden con los de la autora Colchado (2017) en la cual se observa que el 17% dice que les piden demasiados requisitos y el 83% dicen que las tasas de interés son elevadas.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% dice que para la evaluación del financiamiento de crédito se tiene en cuenta la capacidad de pago y el 35% dice que solo tienen en cuentas las ventas de la empresa (**Tabla 6**).

Estos datos concuerdan con los de la autora Colchado (2017) en la que dice que el 67% afirman que la entidad toma en cuenta la capacidad de pago para que le otorguen un crédito y el 33% dice que solo se basan en las ventas.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% dice que el crédito solicitado se invirtió en el capital de trabajo, el 26% dijo que se invirtió en el mejoramiento del local y el 9% dice que se invirtieron en la compra de local (**Tabla 7**).

Estos datos se contradicen con los datos de la autora Huayaney (2017) en la que dice que el 38% de los encuestados dicen que el crédito fue invertido para la ampliación del local.

A comparación con los datos del autor Borges (2016) se contradicen también porque el 100% dice que no precisa en qué invirtió el crédito porque no solicitó ningún crédito.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% dice que la tasa de interés del crédito solicitado tiene bajo interés y el 48% dice que la tasa es alta (**Tabla 8**).

Estos datos concuerdan con los de la autora Huayaney (2017) en la que muestra que el 75% de los encuestados dicen que la tasa de interés fue bajo mientras que el 25% dice que fue bajo.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 61% dijeron que siempre mantienen vigente el financiamiento de su negocio y el 22% dice que solo a veces y el 17% dicen que ya no mantienen vigente el financiamiento de su negocio (**Tabla 9**).

Estos datos concuerdan con del autor Oncoy (2017) en la que afirma que el 80% dice que siempre mantienen vigente el financiamiento, mientras que el 13% dice que solo a veces y el 7% dice que nunca.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 100% de los representantes dicen que no renuevan su financiamiento al año (**Tabla 10**).

Estos datos no se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Oncoy (2017) donde nos muestra que el 66% de los encuestados dicen que siempre consideran la renovación del financiamiento de su empresa, mientras tanto el 7 % nunca renuevan y el 27 % dicen renovar a veces.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 44% de los encuestados pagan puntualmente el financiamiento de su empresa, mientras que el 17% dicen que no y el 39% no son precisos (**Tabla 11**).

Estos datos no se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Oncoy (2017) donde nos muestra que el 93 % de los empresarios encuestados siempre pagan puntualmente el financiamiento de su empresa y el 7 % dicen que a veces pagan con puntualidad su financiamiento.

De la variable Rentabilidad

Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% afirman que la rentabilidad de su empresa incrementó gracias al financiamiento, el 26% dice que poco fue la mejora de la rentabilidad y el 22% dice que no mejoró la rentabilidad de su empresa (**Tabla 12**).

Estos datos se contradicen con lo que dice el autor Borges (2016) donde afirma que el 100% de los interrogados no precisan si a través del financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial porque no solicitó el crédito.

También se asemejan a los datos del autor Chávez (2016) en la que dice que el 75% cree que el crédito financiero mejoró la rentabilidad de su empresa.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% dice que mejoró la rentabilidad a través de las capacitaciones que se brindaron a los trabajadores, mientras que el 26% dijo que poco fue la rentabilidad y el 22% dice que no mejoró la rentabilidad ni con las capacitaciones (**Tabla 13**).

Estos datos se contradicen con los datos del autor Borges (2016) en donde dice que el 100% opinan que la capacitación sí ha mejorado su rentabilidad empresarial.

Estos datos se asemejan con los datos del autor Chávez (2016) en la que dice que el 80% opinan que la estrategia de inversión mejoró la rentabilidad de su empresa.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% afirma que la rentabilidad se optimizó durante los últimos años, el 26% dijo solo mejoró poco y por otro lado los 22% dice que no mejoró nada (**Tabla 14**).

Estos datos coinciden con lo que dice el autor Huayaney (2017) en la que afirma que el 88% de los encuestados creen que la rentabilidad en su organización incrementó durante estos últimos periodos y el 12% niega haber mejorado en los dos últimos años.

También coinciden con los datos del autor Borges (2016) en donde dice que el 87% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus organizaciones mejoró en estos periodos y el 13% manifestó no haber mejorado.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% dicen que manejan con una rentabilidad económica y el 35% dice que maneja con una rentabilidad financiera **(Tabla 15)**.

Estos datos se contradicen con los datos de la autora Huayaney (2017) en el que afirma que el 100% de los encuestados dicen utilizar un indicador para medir la rentabilidad de su empresa, estos datos también nos estarían indicando la vital necesidad que tienen las Mype de utilizar indicadores, consideran que solo a través de ella puedan obtener mayor rentabilidad.

También se contradicen con los datos obtenidos por el autor Chávez (2016) donde dice que el 56% maneja los enfoques de su empresa con el tipo de rentabilidad financiera.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 43% dice que usa la participación en el mercado como dinamismo para su empresa, por otro lado, el 35% dice que usa el desarrollo de nuevos productos y el 22% dice que es por estrategias de costos **(Tabla 16)**.

Estos datos concuerdan con los datos del autor Chávez (2016) en la que dice que el 44% opinan que aplican la participación de mercado, el 25% dice que aplicó desarrollo de nuevos productos y el 31% utiliza estrategias de costos.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 39% dicen que el factor que ha influido es la intensidad de la inversión, a diferencia del 26% dice que es la tasa de

crecimiento del mercado, el 22% dice que es la calidad del producto / servicio y el 13% dice que son los costos operativos (**Tabla 17**).

Estos datos se contradicen con los datos obtenidos de la autora Huayaney (2017) en la que muestra que el 62.5% de los encuestados dicen que el factor es la buena administración, a diferencia del 25% dice que es gracias al financiamiento y el 12.5% dice que fue el incremento de precio en el mercado.

Del 100% igual a 23 encuestados: el 57% dice que su empresa es competitiva y el 43% dice que no es competitiva (**Tabla 18**).

Estos datos coinciden con los de la autora Huayaney (2017) en la que dice que el 62% de los encuestados manifestaron percibir la competitividad de su empresa y el 38% no percibe que su empresa sea competitiva.

VI. Conclusiones

- Se describieron las principales características del financiamiento en la que podemos afirmar que las empresas acuden en su mayoría en un 65% acuden a las cajas municipales de ahorro y crédito porque les otorgan mayores facilidades para el crédito, las tasas de intereses son bajas y en su mayoría son invertidos en el capital de trabajo de manera eficiente ya que estas MYPE se caracterizan por brindar un servicio al cliente de la misma manera generan empleo ya sean estables o inestables. Se ha encontrado también diferentes tipos de financiamiento en la que mayormente las empresas acuden con frecuencia para invertir en su negocio.
- Se ha descrito la Rentabilidad en la MYPE en estudio, en la que la mayoría de ellas afirman que el rubro de su empresa es rentable, que pueden afrontar a un crédito a corto y largo plazo porque la liquidez está siendo bien administrado, por lo que podemos mencionar que un 52% manifestaron que la rentabilidad mejoró en los últimos años y que la capacitación que se les dio al personal hizo que su desempeño también influya en el crecimiento.
- Se determinó el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE en el rubro Panadería y Pastelería, en la que se obtuvo como resultado que el financiamiento es de suma importancia para empezar y encaminar a la empresa, va a depender de este factor para que se pueda invertir y así tener la rentabilidad esperada para que la empresa pueda ser competitiva en el ámbito empresarial.

VII. Recomendaciones.

- Se recomienda a las empresas seguir trabajando con las entidades que les proporcionan mayores facilidades para obtener préstamos ya que son más garantizados y seguros, siempre se debe tener en cuenta la tasa de interés y plazo en la que se pagará el crédito.
- Se recomienda formular presupuestos razonables, que incrementen la confiabilidad de la empresa y sobre todo una buena gestión en la generación de fondos para seguir creciendo a nivel empresarial con ayuda de una buena administración y asesoría contable.
- El apoyo a la microempresa debe ser un componente básico en un diseño de política orientado a la búsqueda de un desarrollo sostenible, se requiere crear las condiciones necesarias para que el sector informal sea formal y pueda competir, producir y vender, en el nuevo entorno económico. Con el impulso y la creación de micro bancos se puede acelerar una dinámica enorme entre el mercado desatendido de los microempresarios, el mundo de las finanzas internacionales y el mundo de las micro finanzas. De esta manera, la ampliación de la oferta de crédito a la microempresa puede contribuir a superar algunos de los problemas que enfrenta el desarrollo de estas pequeñas unidades económicas, tendiendo así a lograr un crecimiento económico de base más amplia y mayor potencial redistributivo.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, N. (2013). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027721>
- Alvarado, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012* Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Arias F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica*. Sexta Edición. Editorial Episteme, C.A. Caracas- República Bolivariana. de Venezuela.
- Benancio, D. y Gonzales, Y. (2015). *El Financiamiento Bancario y su Incidencia en la Rentabilidad de la Microempresa. Caso Ferreteria Santa Maria SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012*. In Crescendo Institucional.
- Bellido, P. (2010). *Administración Financiera*. Lima – Perú: Ed. Técnico Científico.
- Borges, M. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Calleria, 2016*. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/516/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_BORGES_CALAMPA_MIREYA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chávez, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPE sector comercio rubro Ferreterías distrito de Tumbes, 2016.*

Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/CHAVEZ_APONTE_ROVERTO_CARLOS_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_FERRETERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Colchado, Y. (2017). *Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú caso MYPE: Imprenta*

Romisa EIRL de Chimbote 2013. Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/508/FINANCIAMIENTO_MYPES_COLCHADO_AGUILAR_YESSICA_PILAR%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cuervo, A. 1993. *El papel de la empresa en la competitividad. Papeles de economía española.* PP. 56: 363-378.

Domínguez, E. (2005). *Financiamiento empresarial.*

Duran, J. (2010). *Manual de administración financiera.* j. Fred Weston Thomas copeland. Apalancamiento financiero 11.

Fernández, S. (2000). *Análisis económico-financiera del sector de Pizarro en Galicia*

Fernández y Díaz, P. (2002). Webscolar. Obtenido de definiciones de investigación cuantitativa.

Fred y Howard, K. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales.*

- Flores A. (2011). *Restricciones a la generación de empleo en el sector turismo*.
Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027802>
- Garrigues, J. (2009). Curso de derecho mercantil, Editorial Porrúa S.A., Tomo II, sexta edición, pp. 429.
- Gaona, J. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027802>
- Gañan, E. y Holguín, L. (2014). *Manual para el equipamiento e implementación en panaderías artesanales*. Cuenca – Ecuador.
- Gil, M. (2014). *Caracterización de los procesos de control interno en las fases de ejecución presupuestal de una institución del estado período 2013*
- Guiltinan, J. (1998). Gerencia De Marketing. Estrategias Y Programas. Editorial: McGraw-Hill N° Edición: 6
- Gonzales, N (2013). *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del comercio en el Municipio de Querétaro. En la Universidad Autónoma de Querétaro, México*. Recuperado de:
<http://ri.uaq.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/2596/RI000403.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Guevara, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011*. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037614>

- Huayaney, L. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013*. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/CHAVEZ_APONTE_ROVERTO_CARLOS_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_FERRETERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hurtado, J. (2000). *La observación*. Disponible en línea: RENA - Cuarta etapa - Metodología - La observación
- Jiménez, F. (2010). *Teoría económica y desarrollo social Exclusión, desigualdad y democracia Homenaje a Adolfo Figueroa*.
- Leiva, J. (2010). Revista “Informativo Caballero Bustamante” 1era quincena, junio, 2010, Perú, pag.1
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Loyaga, W. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, periodo 2010 – 201*. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027725>

- Mayhuay, E. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio - rubro cevicherías del distrito de independencia - Huaraz, año 2011*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027822>
- Martínez, J. y Pareja, K. (2015). *Innovación tecnológica y el sistema de producción de las panaderías del distrito de Oropesa - Cusco*
- Mascareñas, J. (1988). *Finanzas Corporativas*. ISSN: 1988-1878. Disponible en:
<http://www.juanmascarenas.eu/monograf.htm>
- Modigliani, F. & Miller, M. (1958). *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment*. *The American Economic Review*, 48 (3), 261-297.
Disponible en:
<http://www.his.se/PageFiles/17648/modiglianiandmiller1958.pdf>
- Mora, M. (2010). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas de agencias de información turística*.
- Morales, A. (2004). *Proyectos de inversión – México*. pg.3
- Morales, L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro-cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz –periodo 2015*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042579>
- Mungaray, A. y Ramírez, M. (2007). *Capital humano y productividad en microempresas*. Vol. 66, No. 260 (abril-junio de 2007), pp. 81-115
- Murillo, L. (2017). *El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MYPE. Honduras*. Recuperado de:
<https://cienciaseconomicas.unah.edu.hn/gestordocumentos/41>

- Nina, J. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la Mype Dulcypan EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de Ate - Vitarte 2015*. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1121/GESTION_FINANZAS_TOMA_DE_DECISIONES_NINA_CALDERON_JUAN_A_ANGELICA.pdf?sequence=1
- Novoa, A. (2006). *Fuentes de financiamiento y líneas de crédito en Colombia en la banca de segundo piso*.
- Ordóñez, M. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del rubro restaurantes en San Vicente, 2014. Cañete, desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035487>
- 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*. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/533/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ONCOY_PAJUELO_ARTURO_RUFINO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Osorio, R. (2013). *En su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009 – 2010*
Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027736>

- Quispe, S. (2017). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz, 2016*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044161>
- Rivero, P. (2009). *Análisis de balances y estados complementarios. 6ta Ed. Madrid: Pirámide*.
- Rosales, A. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período en su tesis C 2013-2014*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039599>
- Sánchez, I. (2017). *La cultura financiera en las micro y pequeñas empresas de Lima norte*. Recuperado de: <http://repositorio.usan.edu.pe/handle/usan/44>
- Sánchez, J. (2007). *Dinero, Banco y Mercados Financieros. Lima: Universidad del Pacífico*.
- Tamayo y Tamayo, M. (2002). *El Proceso de la Investigación científica*. Editorial Limusa S.A. México 2002.
- Trespalcios, J., Vázquez, R. y Bello L. (2005). *Investigación de mercados; international Thomson Editores, 2005, Pág. 96*.
- Torres, I. (2008). *Rentabilidad y ventaja comparativa. Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*. Morelia: Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales.
- Vásquez, F. y León, T. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices*

- Vera, M. (2010). *Metodología para el análisis de la gestión financiera en Pymes*.
- Veleceta, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mype Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas*. Universidad de Cuenca-Ecuador 2013.
- Viera, J. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014*
- Zevallos, S. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*.

Anexos

Anexo 01: Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado — “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, rubro panaderías y pastelerías del distrito de Huaraz, periodo 2017”

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

Encuestador: Fecha: / /

I. DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

1. ¿Su financiamiento es a corto plazo?
 - a. Sí
 - b. No
 - c. No precisa
2. ¿Su financiamiento es a largo plazo?
 - a. Sí
 - b. No

- c. No precisa
3. ¿Financió su empresa con ahorros personales?
 - a. Sí
 - b. No
 - c. No precisa
 4. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento para la empresa?
 - a. Entidad bancaria
 - b. Caja municipal de ahorro y crédito
 - c. Proveedores
 - d. Otros
 5. ¿Cuál es el motivo por el cual no solicita su crédito a una entidad financiera?
 - a. Elevada tasa de interés
 - b. No te brinda el crédito solicitado
 - c. Demasiados requisitos
 - d. Otros
 6. ¿Cuál es la evaluación que realiza la entidad para el financiamiento del crédito?
 - a. Las ventas
 - b. La capacidad de pago
 - c. La información contable
 - d. Los vínculos comerciales
 7. ¿En qué invirtió el crédito solicitado?
 - a. Capital de trabajo
 - b. Mejoramiento de local
 - c. Activos fijos
 - d. Programas de capacitación
 - e. Otros
 8. ¿Cuál es la tasa de interés del crédito?
 - a. Alto
 - b. Bajo
 9. ¿Mantiene aún la vigencia del financiamiento de su negocio?
 - a. Siempre
 - b. A veces

c. nunca

10. ¿Renueva su financiamiento al año?

a. Si

b. No

c. No precisa

11. ¿Paga puntualmente el financiamiento de su empresa?

a. Si

b. No

c. No precisa

III. De la variable rentabilidad

12. ¿A través del financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa?

a. Si

b. No

c. Poco

13. ¿Mejóro la rentabilidad por medio de las capacitaciones?

a. Si

b. No

c. Poco

14. ¿La rentabilidad mejoró en los últimos años?

a. Si

b. No

c. Poco

15. ¿Cuál es la rentabilidad que ud. Maneja en la empresa?

a. Rentabilidad económica

b. Rentabilidad financiera

16. ¿Cuál es el dinamismo que utiliza en la empresa?

a. Participación de mercado

b. Desarrollo de nuevos productos

c. Estrategias de costos

17. ¿Cuál es el factor que influye en la rentabilidad de la empresa?

a. Intensidad de la inversión

- b. Tasa de crecimiento del mercado
 - c. Calidad del producto/servicio
 - d. Costos operativos
18. ¿Cree que su empresa es rentable?
- a. Si
 - b. No

Anexo 02

De la variable **Financiamiento**

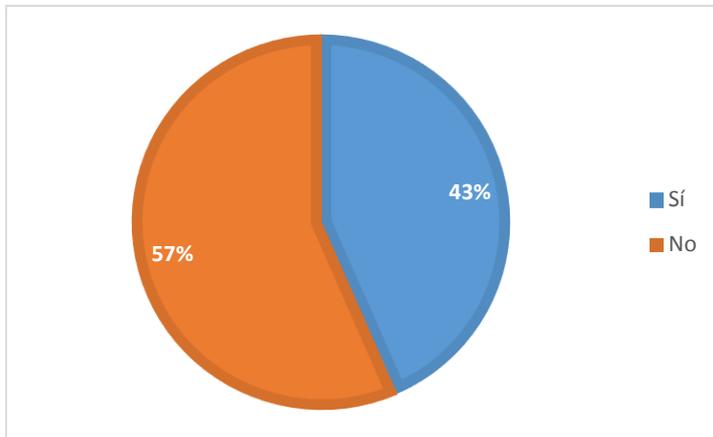


Figura 1: Su financiamiento es a corto plazo

Fuente: Tabla 1

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 57% de los representantes encuestados dicen que su financiamiento es a corto plazo a comparación del 43% que niegan.

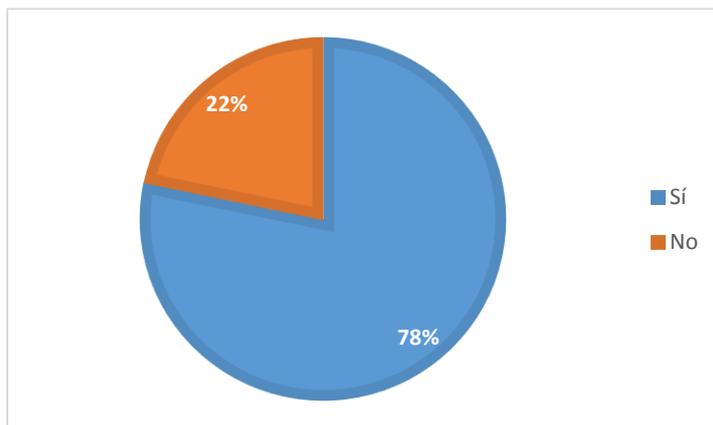


Figura 2: Su financiamiento es a largo plazo

Fuente: Tabla 2

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 78% de los representantes encuestados dicen que su financiamiento es a largo plazo y el 22% que dicen que no.

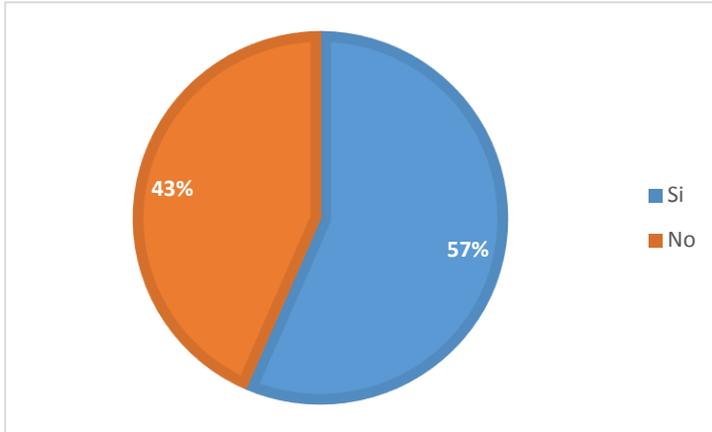


Figura 3: Financió su empresa con ahorros personales

Fuente: Tabla 3

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 57% de los representantes encuestados dicen que financiaron su empresa con ahorros personales y el 43% dice no.

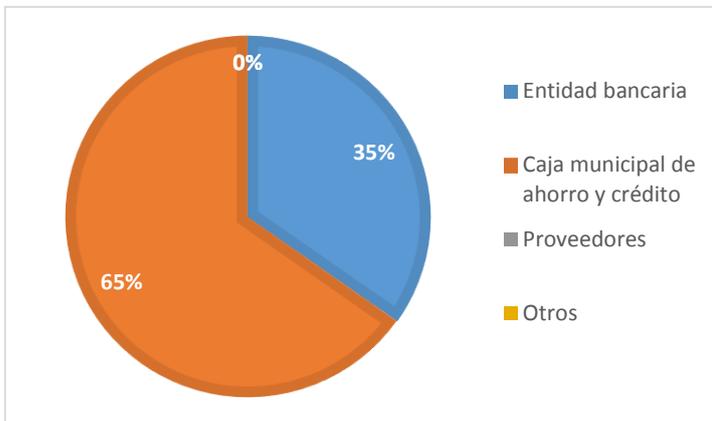


Figura 4: Principal fuente de financiamiento para la empresa

Fuente: Tabla 4

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% afirmaron que su principal fuente de financiamiento fue una caja municipal de crédito y ahorro y el 35% tuvo como principal financiamiento una entidad financiera.

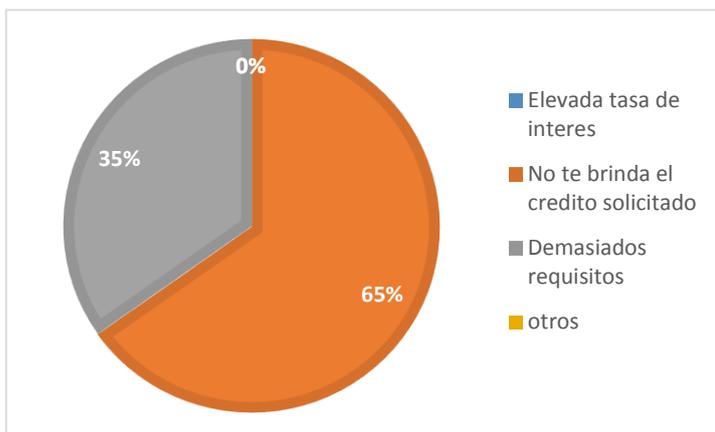


Figura 5: Motivos por la cual no solicitan un crédito a una entidad financiera

Fuente: Tabla 5

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% de los encuestados afirman que el motivo por el cual no solicitan un crédito a las entidades bancarias es porque no les brindan el monto solicitado y el 35% dicen que les piden muchos requisitos.

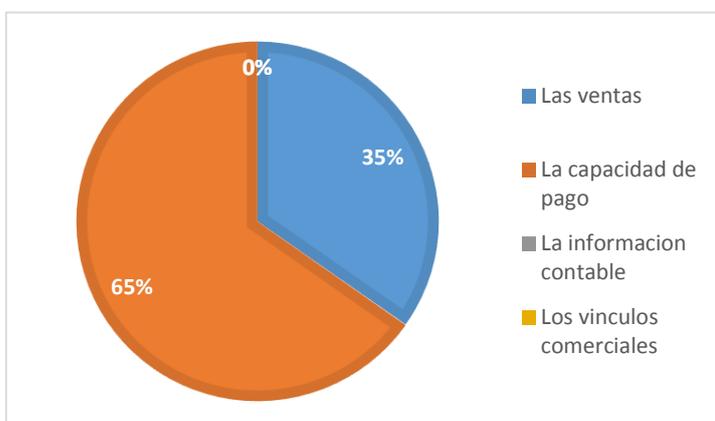


Figura 6: Criterios que toman las entidades financieras y cajas municipales para otorgarles el crédito.

Fuente: Tabla 6

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% dice que para la evaluación del financiamiento de crédito se tiene en cuenta la capacidad de pago y el 35% dice que solo tienen en cuentas las ventas de la empresa.

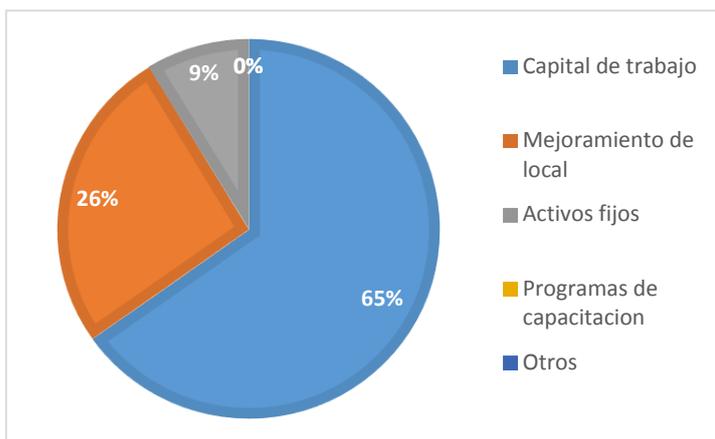


Figura 7: Donde fue invertido el crédito solicitado

Fuente: Tabla 7

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% dice que el crédito solicitado se invirtió en el capital de trabajo, el 26% dijo que se invirtió en el mejoramiento del local y el 9% dice que se invirtieron en la compra de local.

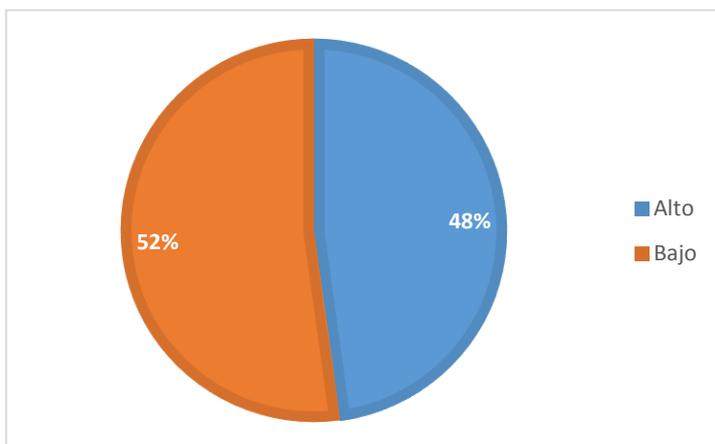


Figura 8: Según la tasa de interés que les otorgaron el crédito

Fuente: Tabla 8

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% dice que la tasa de interés del crédito solicitado tiene bajo interés y el 48% dice que la tasa es alta.

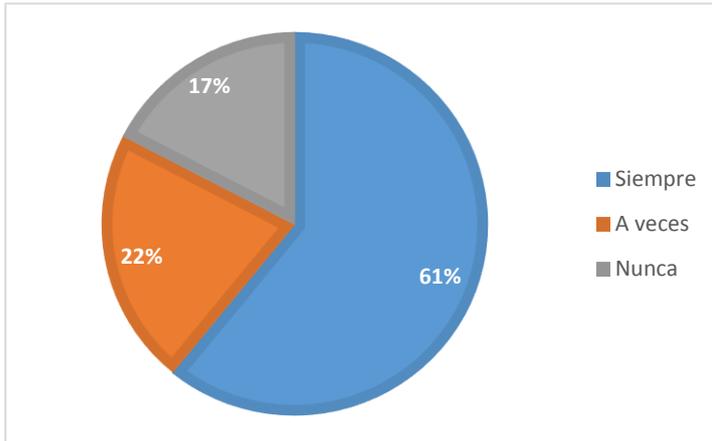


Figura 9: Mantienen el crédito vigente en la empresa que solicitaron el crédito

Fuente: Tabla 9

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 61% dijeron que siempre mantienen vigente el financiamiento de su negocio y el 22% dice que solo a veces y el 17% dicen que ya no mantienen vigente el financiamiento de su negocio.

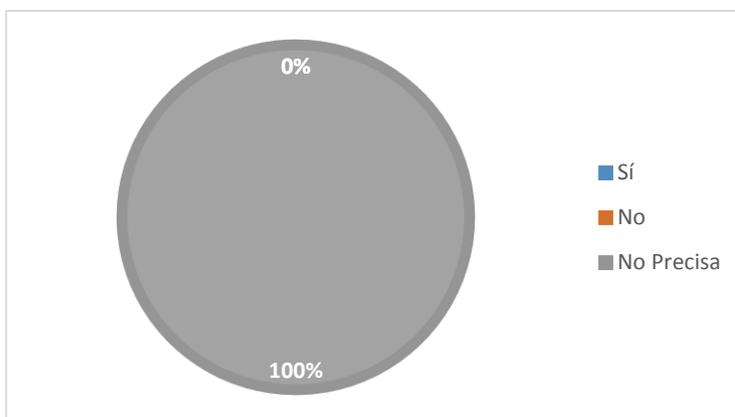


Figura 10: Renueva su financiamiento al año

Fuente: Tabla 10

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 100% de los representantes dicen que no renuevan su financiamiento al año.

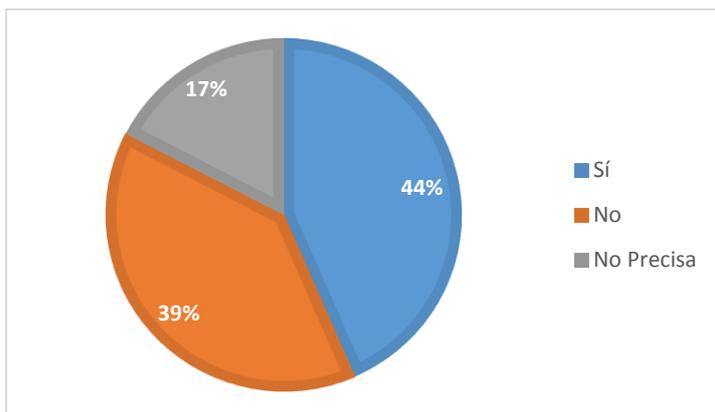


Figura 11: Paga puntualmente el financiamiento de su empresa

Fuente: Tabla 11

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 44% de los encuestados pagan puntualmente el financiamiento de su empresa, mientras que el 17% dicen que no y el 39% no son precisos.

De la variable Rentabilidad

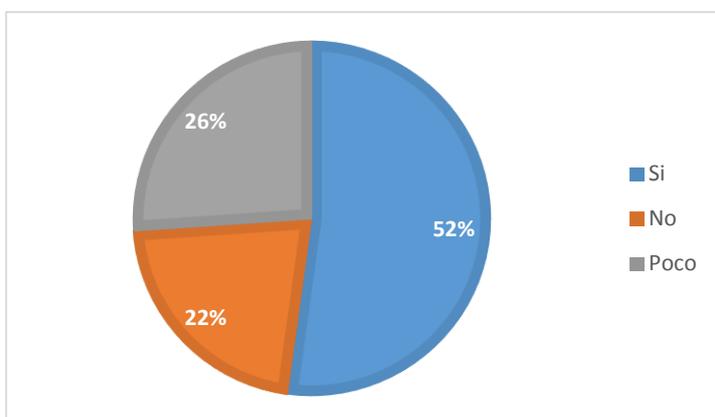


Figura 12: Mejora de la rentabilidad

Fuente: Tabla 12

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% afirman sobre la rentabilidad de su organización que incrementó gracias al financiamiento, el 26% dice que poco fue la mejora de la rentabilidad y el 22% dice que no mejoró la rentabilidad de su empresa.

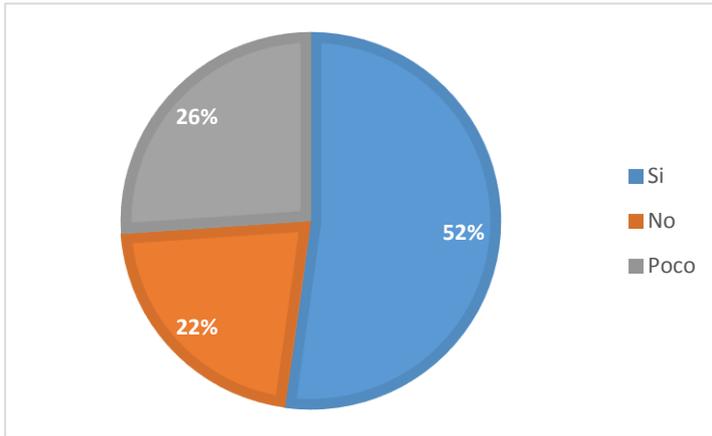


Figura 13: Mejora de la rentabilidad a través de las capacitaciones

Fuente: Tabla 13

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% dice que mejoró la rentabilidad a través de las capacitaciones que se brindaron a los trabajadores, mientras que el 26% dijo que poco fue la rentabilidad y el 22% dice que no mejoró la rentabilidad ni con las capacitaciones.

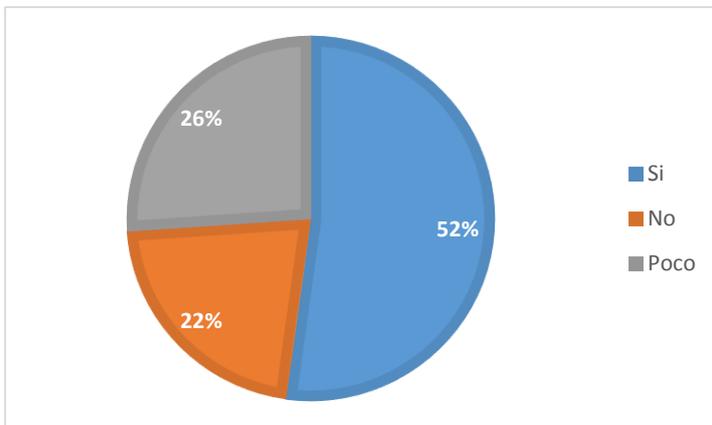


Figura 14: Mejora de la rentabilidad en los últimos años

Fuente: Tabla 14

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 52% afirma que la rentabilidad se optimizó durante los últimos años, el 26% dijo solo mejoró poco y por otro lado los 22% dice que no mejoró nada.

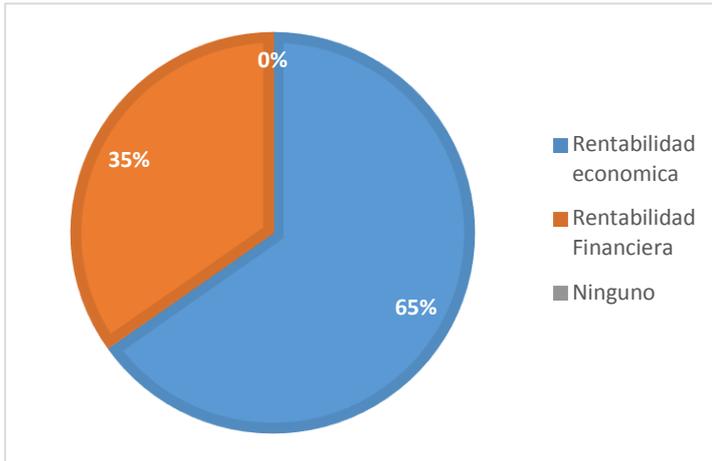


Figura 15: Manejo de la rentabilidad económica

Fuente: Tabla 15

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 65% dicen que manejan con una rentabilidad económica y el 35% dice que maneja con una rentabilidad financiera.

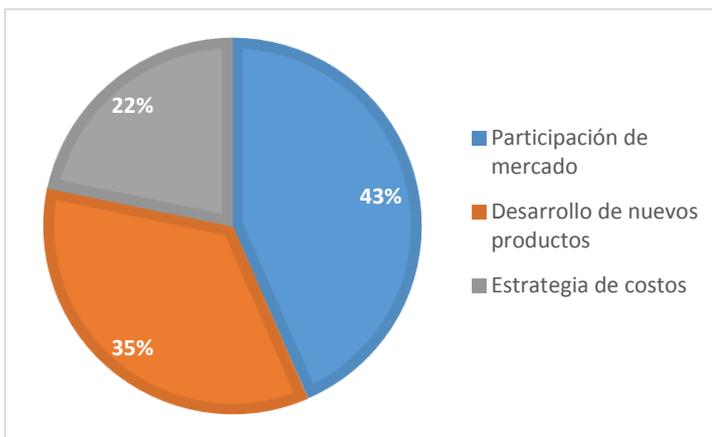


Figura 16: Participación de las empresas en el mundo del mercado

Fuente: Tabla 16

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 43% dice que usa la participación en el mercado como dinamismo para su empresa, por otro lado, el 35% dice que usa el desarrollo de nuevos productos y el 22% dice que es por estrategias de costos.

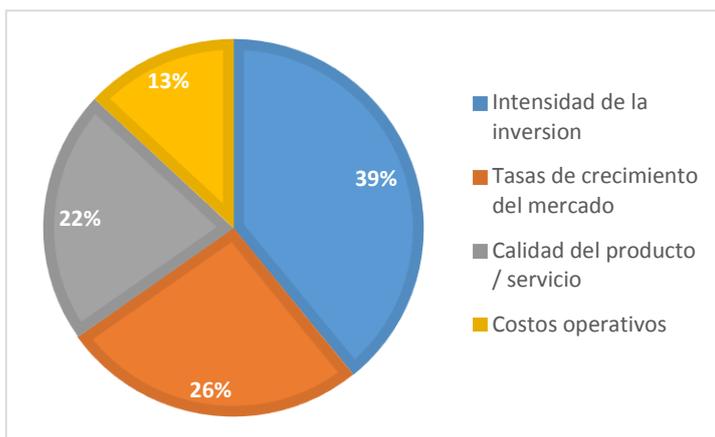


Figura 17: Influencia de algunos factores en la empresa

Fuente: Tabla 17

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 39% dicen que el factor que ha influido es la intensidad de la inversión, a diferencia del 26% dice que es la tasa de crecimiento del mercado, el 22% dice que es la calidad del producto / servicio y el 13% dice que son los costos operativos.

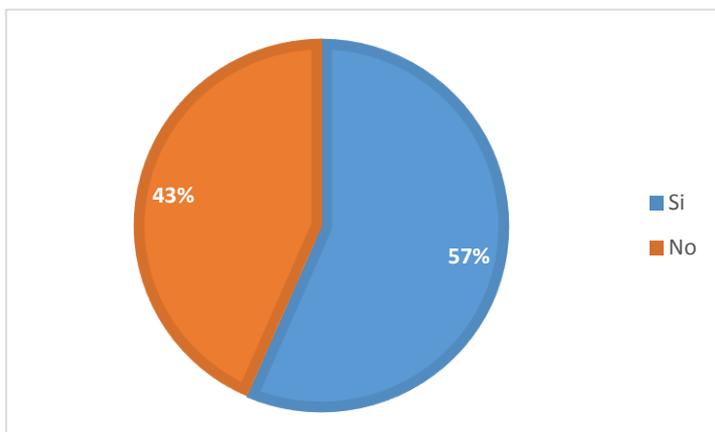


Figura 18: Manifiestan que la empresa es rentable

Fuente: Tabla 18

Interpretación: Del 100% igual a 23 encuestados: el 57% dice que su empresa es competitiva y el 43% dice que no es competitiva.