



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

PROPUESTAS DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO,
CASO: SALON DE BELLEZA “HARLOW SALON” - TINGO
MARÍA, 2019.

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

AUTOR

MORALES TRUJILLO NOEMI

ORCID: 0000-0002-5266-5974.

ASESOR

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: 0000-0002-7972-4903

HUANUCO – PERÚ

2019

TÍTULO DE LA TESIS

PROPUESTAS DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR SERVICIO, CASO: SALON DE BELLEZA “HARLOW SALON”-

TINGO MARÍA, 2019.

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Morales Trujillo, Noemí

ORCID: 0000-0002-5266-5974

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Huánuco, Perú

ASESOR

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: 0000-0002-7972-4903

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Huánuco,
Perú

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

PARDAVE BRANCACHO, JULIO VICENTE

ORCID: 0000-0002-1665-9120

PRESIDENTE

SINCHE ANAYA, AIICHIRA YELMA

ORCID: 0000-0002-5300-377X

MIEMBRO

GAVIDA MEDRANO, GERONCIO ALGEMIRO

ORCID: 0000-0002-2413-1155

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la sabiduría y las fuerzas para culminar con mis estudios

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por permitirme desarrollar mis conocimientos y convertirme en un profesional en estos 5 años de estudios.

A mis padres, esposo e hijos por enseñarme a luchar en esta vida llena de adversidades, y por ayudarme a conquistar las metas que me proponga hasta agotar los recursos que sean necesarios ánimos, entrega para desarrollarme profesionalmente.

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso por darme el ser y la sabiduría; siempre me ha ayudado a seguir adelante, en todo momento. En especial en los más difíciles.

También se lo dedico a mis padres, esposo e hijos Por enseñarme a luchar en esta vida llena de adversidades, y por ayudarme a conquistar las metas que me proponga hasta agotar los recursos que sean necesarios, a estar conmigo cuando he caído y a motivarme a seguir adelante, este logro es de ustedes por guiarme diariamente e impulsarme el cumplimiento de mis metas.

RESUMEN

La presente investigación titulada “Propuestas de Mejora del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes Del Sector Servicio, Caso: Salón De Belleza Harlow Salón – Tingo María, 2019”. Tuvo como objetivo general: identificar la relación que existe entre las propuestas de mejora del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, caso: salón de belleza HARLOW SALON - Tingo María, 2019; esta investigación responde a las diferentes problemáticas que afronta las MYPE especialmente al acceso al financiamiento a las entidades financieras, difícil posicionamiento en el mercado por excesiva competencia, asimismo, la presente investigación fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo de diseño no experimental – transversal; la muestra represento al 100% de la población y se aplicó una encuesta de 12 preguntas obteniéndose lo siguiente: **Respecto al financiamiento interno:** para el inicio de su operación y desarrollo conto en un 100% de financiamiento con el capital propio como producto de sus ahorros personales esto implica que el financiamiento interno jugo un rol muy importante en la vida de esta empresa. **Respecto al financiamiento externo:** para la expansión y desarrollo empresarial especialmente para la compra de activos conto en su 100% con el financiamiento externo especialmente de las entidades financieras. **En relación al objetivo general** la empresa obtuvo rentabilidad económica por el financiamiento obtenido, estos resultados evidencian que el financiamiento y rentabilidad guardan relación. **Finalmente se concluye** que la empresa en estudio obtuvo rentabilidad por el financiamiento obtenido, además las variables en estudio guardan relación, y que el financiamiento permite tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y eficientes operaciones en ese sentido, la empresa escogió el tipo de financiamiento según las etapas de su desarrollo.

Palabras clave: financiamiento y rentabilidad.

ABSTRACT

This research entitled "PROPOSALS FOR IMPROVING FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES OF THE SERVICE SECTOR, CASE: HARLOW SALÓN DE BELLEZA SALÓN - TINGO MARIA, 2019". Its general objective was: to identify the relationship between the proposals to improve financing and the profitability of the MYPES in the services sector, case: HARLOW SALON beauty salon - Tingo Maria, 2019; This research responds to the different problems faced by the MYPE, especially the access to financing to financial institutions, difficult positioning in the market due to excessive competition, also, the present research was quantitative, descriptive level of non-experimental design - transversal; The sample represented 100% of the population and a 12-question survey was applied, obtaining the following: Regarding internal financing: for the start of its operation and development, it had 100% financing with its own capital as a product of its savings This implies that internal financing plays a very important role in the life of this company. Regarding external financing: for business expansion and development, especially for the purchase of assets, 100% with external financing, especially from financial institutions. In relation to the general objective, the company obtained economic profitability for the financing obtained, these results show that the financing and profitability are related. Finally, it is concluded that the company under study obtained profitability for the financing obtained, in addition the variables under study are related, and that the financing allows to have a greater capacity for development, to perform new and efficient operations in that sense, the company chose the type of financing according to the stages of its development

Keywords: financing, profitability.

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO	ix
INDICE DE TABLAS	xi
I. INTRODUCCION.....	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA	16
2.1. Antecedentes	16
2.2. Bases teóricas de la investigación.	25
2.3. Marco conceptual.....	41
III. Hipótesis.....	43
IV. Metodología	44
4.1. Diseño de la investigación	44
4.2 Población y muestra.	46
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	46
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	42
4.5 Plan de Análisis	43
4.6 Matriz de Consistencia.....	44
4.7 Principios éticos	46
V. RESULTADOS	48
5.1. Resultado.....	48
5.2. Análisis de resultado	60

VI. CONCLUSIONES.....	63
VII. REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA.....	67
VIII. ANEXO	71

INDICE DE TABLAS

Tabla N°1 ¿Conoce usted que es un financiamiento interno o financiamiento externo?	48
Tabla N°2 ¿cuándo usted inicio su negocio fue con financiamiento propio o ajeno? ...	49
Tabla N°3 ¿los financiamientos propios ayudan a mejorar los servicios de su negocio?	50
Tabla N°4 ¿Trabaja con alguna entidad financiera?	51
Tabla N°5 ¿Su solicitud de préstamos fue inmediata?	52
Tabla N°6 Los créditos otorgados fueron a:	53
Tabla N°7 ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito recibido?	54
Tabla N°8 El crédito fue invertido en programa de mejoramiento y/o ampliación del local.	55
Tabla N°9 ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?	56
Tabla N°10 ¿La rentabilidad de su empresa satisface sus perspectivas?	57
Tabla N°11 ¿La rentabilidad de su empresa a mejorado con relación a los años anteriores?	58
Tabla N°12 ¿El financiamiento que obtuvo influencio en el mejoramiento de su rentabilidad económica?	59

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N°1 ¿Conoce usted que es un financiamiento interno o financiamiento externo?	48
Gráfico N°2 ¿cuándo usted inicio su negocio fue con financiamiento propio o ajeno?	49
Gráfico N°3 ¿los financiamientos propios ayudan a mejorar los servicios de su negocio?	50
Gráfico N°4 ¿Trabaja con alguna entidad financiera?	51
Gráfico N°5 ¿Su solicitud de préstamos fue inmediata?	52
Gráfico N°6 Los créditos otorgados fueron a:	53
Gráfico N°7 ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito recibido?	54
Gráfico N°8 El crédito fue invertido en programa de mejoramiento y/o ampliación del local.	55
Gráfico N°9 ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa? .	56
Gráfico N°10 ¿La rentabilidad de su empresa satisface sus perspectivas?.....	57
Gráfico N°11 ¿La rentabilidad de su empresa a mejorado con relación a los años anteriores?	58
Gráfico N°12 ¿El financiamiento que obtuvo influencio en el mejoramiento de su rentabilidad económica?	59

I. INTRODUCCION

La presente investigación denominado “Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector servicio, caso: salón de belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019.” En esta investigación merece una atención especial la micro y pequeña empresa (MYPE), por su rol e importancia en la economía porque en América Latina y Europa se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente, es así que las personas emprendedoras crean su propia actividad económica buscando alternativa para mejorar sus niveles de ingreso familiar, asimismo, generando puestos de trabajo. Las MYPE son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial. Por todo ello, una MYPE nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal. Manay (2012).

Luque (2012), identificó la importancia de micro finanzas como herramienta para combatir la pobreza, ya que los microcréditos ayudan a crecer y abren el camino a los beneficiarios del país. En América Latina y Europa, las MYPES son las bases del crecimiento económico, por ello es preocupación de los gobiernos y la sociedad civil, generar los instrumentos adecuados para apoyar a las empresas. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE.

Para su desarrollo, se tomó en cuenta los aportes especialmente las conclusiones de otras investigaciones, en todo los niveles para poder ampliar el conocimiento con respecto a conceptos básicos con la única finalidad de buscar un conjunto de

medidas que se tomaron en la empresa señalada; Para su eficiente rentabilidad,” económica y “financiera con esto se buscó conseguir un salto cualitativo en su rentabilidad de las Mypes; porque gracias al financiamiento se obtendrá una ayuda al crecimiento económico y así maximizar sus beneficios y utilidades; es decir que el financiamiento es una herramienta que apoya a las micro y pequeñas empresas impulsando su desarrollo;” así “fue en la ciudad de Guayaquil que gracias a la investigación desarrollada se pudo determinar las estrategias que ayudó a mejorar la rentabilidad de la empresa (Romero, 2017). Así como también fue en Huaraz; El gran porcentaje ha obtenido financiamiento para sus empresas; mediante préstamos de terceros del sector no bancario, obteniendo mayores facilidades del sector no bancario para adquirir el crédito; utilizando el tipo de fuente de financiamiento externo (PALOMINO, 2019). En este caso en la ciudad de Tingo María las micro y pequeñas empresas dedicadas a este sector; buscan conseguir la información necesaria porque no son lo suficientemente competidoras con las demás empresas que si manejan el financiamiento externas; como también se denota la informalidad de las micro y pequeñas empresas; siendo estas las generadoras de empleo proporcionando puestos de trabajo, reduciendo la pobreza por medio de puestos de trabajo en los distintos salones de belleza; Es por ello, que nos focalizaremos a darles las propuestas de mejora del financiamiento eficiente y efectivo para que sea reconocida como un factor clave para asegurar su rentabilidad que aquellas empresas necesitan para su crecimiento puedan expandirse y ser más potencial, y logra ser una empresa rentable.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se ha formulado el siguiente enunciado del problema:

- ¿Cuál es la relación entre las propuestas de mejora del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio, caso: salón de belleza “harlow salón” - Tingo María, 2019?

Para lo cual se ha formulado el objetivo general:

- Identificar la relación que existe entre las propuestas de mejora del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES sector servicio, caso: salón de belleza “harlow salón” - Tingo María, 2019.

Y como objetivos específicos:

- Establecer la relación del financiamiento interno y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, caso: salón de belleza “harlow salón” - Tingo María, 2019;
- Describir la relación del financiamiento externo y la rentabilidad de las MYPES sector servicio, caso: salón de belleza “harlow salón” - Tingo María, 2019

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Internacionales

(Romero, 2017) En su tesis titulada: **Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.** Universidad de Guayaquil; Cuyo objetivo general fue; Mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A. mediante la creación y aplicación de estrategias; la metodología utilizada fue de tipo descriptiva y explicativa; así mismo llegó a las siguientes conclusiones: La empresa Produarroz S.A dedicada a la producción y comercialización de arroz en el Cantón Yaguachi y pueblos aledaños carece de un proceso administrativo adecuado para el desarrollo del periodo económico, por tal motivo no tiene establecido un punto de partida claro en la ejecución de ciertos propósitos, no lleva con un manual de procedimientos, no tiene un control financiero, no cuenta con una logística de abastecimiento. El tema de investigación cuenta con mucha literatura que tiene conocimientos empíricos, los cuales ayudaron al desarrollo de este trabajo. Se pudo desarrollar la investigación gracias a la entrevista realizada al gerente de la empresa y se obtuvo información muy valiosa para el desarrollo de la empresa. Con la investigación de campo efectuada y con los datos obtenidos se pudo determinar las estrategias que ayudaran a mejorar la rentabilidad de la empresa.

(González, 2014) en su tesis titulada: **La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá** Universidad Nacional de Colombia sede Bogotá; cuyo objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de

financiamiento en las PYMES del sector comercio de Bogotá; La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo y documental; así mismo llego a las siguientes conclusiones: Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013. El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento. En este orden de ideas, la pregunta de investigación se enfocó en determinar si la configuración de una gestión financiera en pequeñas y medianas empresas se relacionaba con un mejor acceso a financiamiento. Con

el fin de responder esta pregunta se estudiaron distintas visiones e investigaciones de expertos en el tema, las cuales permitieron conceptualizar y construir un marco teórico que respaldara esta investigación.

(Logreira y Bonett, 2017) en su tesis titulado **Financiamiento privado en las microempresas del sector textil confecciones en Barranquilla- Colombia** tuvo como objetivo general analizar el financiamiento privado en las micro empresas del sector investigado; La metodología utilizada fue de tipo descriptivo, teniendo en cuenta que se busca caracterizar la población objeto de estudio con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Así mismo llegando a las siguientes conclusiones: Considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional.

Nacionales

(GONZALES, 2018) en su tesis titulado **caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro peluquerías, en José Lisner Tudela-Tumbes periodo 2018** universidad católica los Ángeles de Chimbote; cuyo objetivo general fue; determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro peluquería en José Lisner Tudela-Tumbes periodo 2018; La metodología usada

fue de tipo cuantitativo y el diseño de la investigación fue no experimental-descriptivo- aplicativo; así mismo llegando a las siguientes conclusiones: **Con respecto al objetivo N° 01:** Describir las características de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018. Del 100% de los representantes encuestados, el 40% (2) señalaron que, SI cuentan con RUC y que pertenecen al régimen del nuevo RUS, mientras que el 60% (3) indicaron que NO tienen RUC. Del 100% de los encuestados, el 40% (2) indicaron que sus Mypes tienen en el mercado de 1 a 2 años, de otra parte, un 20% (1) señala tener menos de un año de antigüedad, el otro 20% (1) señala que tiene entre 3 a 5 años y el 20% (1) afirma tener de 10 años a más. **Con respecto al objetivo N° 02:** Describir las características de rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018. **Con respecto al objetivo N° 03:** A través de los resultados obtenidos se llega a establecer, que, aunque la informalidad es un problema aún por superar al interior de este sector, es sin duda la ausencia de una cultura tributaria lo suficientemente enraizada en los conductores de éstas unidades lo que ha caracterizado dicho comportamiento, no permitiéndoles acceder a créditos bancarios. Por lo que se propone un diseño de formalización de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018, para acceder a créditos bancarios.

(REATEGUI, 2016) en su tesis titulado **caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro salón de belleza y SPA de la Av. Benavides (cuadra 34-45) en el distrito de Surco, provincia y**

departamento de Lima, año 2015 universidad los Ángeles de Chimbote; cuyo objetivo general fue; determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro salón de belleza y SPA, de la Av. Benavides en el distrito de surco- provincia y departamento de Lima, año 2015. La metodología usada fue de tipo; no experimental, transversal, descriptivo y cuantitativo. Así mismo llegando a las siguientes conclusiones: Sobre el perfil del emprendedor: La mayoría de los encuestados de la investigación tiene más de 31 años de edad, es casado y es de sexo femenino. La mayoría de encuestados tienen instrucción técnica o universitaria y es dueño de la empresa. Sobre las características de las MYPES; La mayoría de las MYPES tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento en el mercado y tiene entre 2 a 5 trabajadores. La totalidad de las MYPES está formalizada ante SUNAT, Municipalidad y la mayoría es persona jurídica y se encuentra en el Régimen Especial de Renta.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES, La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, éste tuvo diferentes fuentes, la mayoría fue de ahorros personales, EDPYMES, bancos e ingresos de la propia empresa. La totalidad de las MYPES empleó el financiamiento en compra de activos y capital de trabajo. La mayoría de las MYPES obtuvo financiamiento por más de S/. 5000 nuevos soles, los pagó en el mediano plazo y tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. Los tipos de inconvenientes experimentados se tiene que fueron no tenían historial crediticio, estaban en una central de riesgo y otros motivos diferentes.

Sobre las principales características de la rentabilidad de las MYPES, La totalidad de las MYPES ha mejorado su rentabilidad y perciben que han obtenido rentabilidad de sus inversiones. Lo

totalidad de las MYPES perciben que tienen un negocio rentable en el salón de belleza.

(PALOMINO, 2019) en su tesis titulado **Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017** Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; cuyo objetivo general fue; determina las caracterizaciones del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro peluquería en la ciudad de Huaraz, 2017; La metodología usada fue de tipo cuantitativo y el nivel de la investigación fue descriptivo: así mismo llegando a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017. Los propietarios interrogados revelaron en cuanto al financiamiento, las siguientes características: El gran porcentaje ha obtenido financiamiento para sus empresas; financiándose con préstamos de terceros; recibiendo el financiamiento del sector no bancario, obteniendo mayores facilidades del sector no bancario para adquirir el crédito; utilizando el tipo de fuente de financiamiento externo; pues un gran número de representes no cumple con los requisitos que las entidades financieras solicitaban; teniendo un plazo de pago del financiamiento recibido de 3 a más años; para ellos si fue oportuno el financiamiento recibido, siendo suficiente el financiamiento recibido; afirmaron que si ha incrementado su rentabilidad al obtener financiamiento en sus empresas; utilizando el financiamiento para el mantenimiento de su local. **Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017. Los propietarios interrogados revelaron en cuanto a la rentabilidad, las siguientes características:

La mayor parte de ellas, manifestaron que si incremento su rentabilidad en el año 2017; el financiamiento que adquirieron generó suficiente rentabilidad para su empresa, generando mayores logros a través del buen uso del financiamiento.

Respecto al objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017. Los propietarios manifestaron que el financiamiento y la rentabilidad se relacionan entre sí; el financiamiento que ellos adquirieron ayudo a mejorar la calidad del negocio, obteniendo una excelente rentabilidad a través del buen uso de la inversión.

Local

(LEON, 2016) en su tesis titulado **Caracterización del Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del Sector Servicios-Rubro transporte de pasajeros de la Ciudad de Tingo María, periodo 2016.** Cuyo objetivo general fue; describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios rubro transportes de pasajero. La metodología usada fue de tipo descriptivo y el diseño fue no experimental; llegando así mismo a las siguientes conclusiones: Los representantes legales de las MYPE del sector Servicios Rubro Transporte de pasajeros en la ciudad de Tingo María son personas adultas y más de la mitad son de género Masculino y la mayoría solo tiene estudios secundarios completo. La mayoría de las MYPES financian su actividad productiva mediante Financiamiento propio, es decir que no suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar

la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden. Otro punto importante es que las MYPES cuando acuden a las entidades financieras para solicitar un crédito lo hacen a las entidades No BANCARIAS, esto puede entenderse puesto que las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las MYPES. Por otro lado, podemos concluir que la mayoría de las MYPE que recibieron un crédito decidieron invertir en lo que es: capital de trabajo, mejoramiento y ampliación del local, y capacitación. De las MYPES encuestadas el nivel de capacitación del gerente y/o representante legal de la MYPE más de la mitad no ha recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito y en cuanto a la capacitación del personal solamente casi la mitad han recibido capacitación en un solo curso, eso nos indica que es muy bajo casi nada, debido a que estas no incluyen en su planificación una programación de Capacitación, y por ende no hay capacitaciones constantes debido a varios factores como puede ser la falta de solvencia de la empresa para poder incurrir en este tipo de actividades. Por otro lado, el total de las MYPES encuestadas manifestó que la capacitación es una inversión y que se debe hacer con frecuencia ya que es un factor importante que permitirá tener trabajadores que tomen mejores decisiones y con capacidad de dar soluciones a los problemas que pueda afrontar la empresa. Además, dijeron que la capacitación del personal es relevante en una empresa. En lo que es rentabilidad se llega a la conclusión que la mayor parte de las MYPES consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad a consecuencia de la buena y razonable inversión que se le dio al crédito que permitió que la rentabilidad aumentará en los dos últimos años.

(ROJAS, 2018) en su tesis titulado **caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017**. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote; cuyo objetivo general fue; Determina y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector investigado. La metodología usado fue de tipo descriptivo no experimental, bibliográfico, y documental; Llegando así mismo a las siguientes conclusiones: la “mayoría de las micro y pequeñas empresas optan por un financiamiento por terceros (externo), optando en su mayoría por entidades bancarias ya que con ello tendrán un historial crediticio y eso influirá en el futuro para la obtención de crédito en mayor proporción y representara más oportunidades para la empresa, de igual manera nos hacen referencia que los créditos solicitados fueron financiados a corto plazo, para ser invertidos en capital de trabajo para de esta manera seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio.

(VERA, 2018) En su tesis titulada **Caracterización Del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: caso Empresa Modas Nicoll E.I.R.L.-Tingo María, 2017**. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; cuyo objetivo general fue; determinar y describir las características del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector en investigación; la metodología fue de tipo cualitativa bibliográfica, documental y de caso. Así mismo llego a las siguientes conclusiones: El 100% de los autores revisados establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú acceden al financiamiento de terceros (externo), dicho crédito fue otorgado por las entidades financieras con altas tasas de interés del 20% y 45. En cuanto a la empresa

Modas Nicol E.I.R.L., financia sus actividades con financiamiento propio y financiamiento terceros (externo) siendo este financiamiento de la banca formal con una tasa de interés del 11.739% anual.” Por lo que se recomienda a las empresas antes de que solicites un crédito, se debe de hacer un análisis detallado del estado financiero de la empresa. Esto permitirá entender cuál es la capacidad de endeudamiento. Determina el propósito: debe tener muy claro el uso que le darás al dinero pues esto será clave para escoger la modalidad de pago como la entidad financiera. Elige la entidad: no tener temor de comparar todas las ofertas de créditos empresariales que encuentres en el mercado. Al contrario, revidar a conciencia los pros y los contras para encontrar la mejor opción que se ajusten a las necesidades del empresario Finalmente es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las micro y pequeñas empresas, con una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las micro y pequeñas empresas.

2.2. Bases teóricas de la investigación.

Teoría del financiamiento

(PERDOMO, 1998) Menciona que el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o a largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente de una empresa privada, publica, social o mixta.

(Torres, Guerrero y Paradas, 2017) Refiere que el financiamiento constituye un factor clave, elemental para el desarrollo y evolución de los procesos productivos,

comerciales, expansión y emprendimiento de nuevos proyectos en las pequeñas y medianas empresas.

El financiamiento es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, debido a que les permitirá mantener sus operaciones y aumentar la capacidad productiva generando más ingresos y aumentos en los rendimientos financieros (Chagerben-Salinas, 2017)

Tipos de fuentes de financiamiento

Dentro del financiamiento más comunes se encuentra: las internas y las externas. Se refiere a las fuentes internas como aquellas generadas producto de las operaciones propias de la empresa, dentro de las que se encuentran: aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, depreciaciones y amortizaciones, incremento de pasivo acumulado venta de activos.

Fuente de financiamiento interno.

Las empresas prefieren la financiación interna;

Tal como lo refiere (Aching, 2006) Entre estas se encuentran:

El financiamiento más común que los emprendedores buscan son: crédito, recursos financieros que se obtiene de amigos y familiares y a través del ahorro propio (Chagerben-Salinas, 2017).

Proviene de la parte no repartida (entre accionistas en una sociedad anónima o entre socios en una sociedad colectiva) de los ingresos que toman forma de reservas (Domínguez, 2007).

- **Aportaciones de los socios** Referidas a los aportes que realizan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad o mediante nuevas aportaciones con

el fin de aumentarlos, cuando la empresa ya se encuentra constituida, (Aching, 2006)

Fuentes de financiamiento externas

Las fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se acuden cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las aportaciones normales más las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a gasto exigidos para mantener el curso normal de la empresa, por tanto, se hace necesario recurrir a terceros como por ejemplo a entidades bancarias (Levy, 2008).

Las fuentes de financiamientos externas son las otorgadas por proveedores y créditos bancarios. Definiendo las suministradas por proveedores como la fuente de financiamiento externa más común, generada mediante adquisición o compra de bienes y servicios requeridos en operaciones de corto y largo plazo. El monto requerido mediante crédito, dependerá de la demanda de bienes o servicios (Aching, 2006).

Por su parte (Levy, 2008) señala que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera, el cual se compromete a cancelar en un plazo de tiempo a unos intereses determinado ofreciendo garantía de satisfacción a las entidades financieras que le asuran el cobro del crédito.

De manera que el financiamiento por la vía del crédito bancario constituye una de las principales operaciones crediticias, ofrecidas por las instituciones bancarias (Aching, 2006).

Proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito, existen tipos muy variados de ellos. Cuando la duración de la deuda es inferior a un año, se dice que es a corto plazo (Domínguez, 2007).

El financiamiento es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, debido a que les permitirá mantener sus operaciones y aumentar la capacidad productiva lo que genera más ingresos y aumentos en los rendimientos financieros (PERDOMO, 1998).

Fuentes de financiamiento externo

Financiamiento a corto plazo

Financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. (Treto, 2011)

El crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. (Treto, 2011)

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto

plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es trascendental que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades temporales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario (DOMINGUEZ & CRESTELO, 2009).

En resumen, las empresas prefieren el financiamiento a corto plazo por el mismo motivo que los intereses son menores.

Financiamiento a largo plazo

Las fuentes de financiamiento a largo plazo incluyen las deudas a largo plazo. En opinión de una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año, la mayoría de las veces corresponden a alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará sus ganancias; usualmente son pagadas de las ganancias originadas por la inversión realizada con los fondos solicitados (Domínguez, 2007).

Financiamiento a largo plazo es utilizado cuando una organización requiere fondos para adquirir bienes de capital como plantas, equipos, entre otros, pagaderos en un lapso de tiempo mayor a cinco años. Dentro de este grupo se ubican: los bonos, hipotecas y el arrendamiento financiero. (Torres, Guerrero y Paradas, 2017)

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y

aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter (DOMINGUEZ & CRESTELO, 2009).

A continuación, se realiza una explicación de cada una de éstas fuentes de financiamiento:

Crédito de Habilitación o Aviós: Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado (DOMINGUEZ & CRESTELO, 2009).

Crédito Refaccionario: Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo

de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción (DOMINGUEZ & CRESTELO, 2009).

Crédito Hipotecario: Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos (DOMINGUEZ & CRESTELO, 2009).

Fideicomisos: El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso (DOMINGUEZ & CRESTELO, 2009).

2.2.2 Teoría de la Rentabilidad

Noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que un determinado periodo de tiempo produce 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 priori o a posteriori.

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios (Yañez, 2011).

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominado 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. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en intereses de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios.

Calculamos la rentabilidad financiera utilizando el beneficio neto como medida de beneficios y los fondos propios como medida de los recursos financieros utilizados:

Siendo
$$RF = BN / K$$

También se le llama rentabilidad neta de los fondos propios.

$$\begin{aligned} BN &= \text{Beneficio Neto} \\ K &= \text{Fondos Propios} = \text{Capital} + \text{Reservas} \end{aligned}$$

$$\text{BN} = \text{BE} - \text{Intereses} - \text{Impuestos}$$

El beneficio neto (BN) es beneficio que ganan los propietarios de la empresa, una vez pagados los intereses y otros gastos financieros y los impuestos:

En efecto, la primera obligación de una empresa es pagar los intereses de la deuda y, a continuación, los impuestos. Si sobra dinero, ese remanente (que es el beneficio neto) se utilizara para repartir dividendos. Al igual que antes, podemos comprobar que la medida de beneficios que estamos utilizando consiste con la medida de recursos financieros. ¿Cómo lo sabemos? Lo sabemos por qué el BN se va a utilizar para pagar a los accionistas, pero no se va a utilizar para pagar a los acreedores, puesto que estamos restando los intereses.

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

La rentabilidad económica muestra el valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera (FELEZ & CARBALLO, 2013).

Este indicador, mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio, que varía por el riesgo inherente al tipo de inversión (FELEZ & CARBALLO, 2013).

Descomposición de la rentabilidad económica

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 (SANCHEZ, 2002).

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. De aquí que, según la opinión

más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifestó en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Calculamos la rentabilidad económica utilizando el beneficio económico como medida de beneficio y el activo total (o pasivo total) como medida de recursos utilizados.

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

Donde

BE: Beneficio Económico

AT: Activo Total

A veces se utilizan los términos ingleses para referirnos a la rentabilidad económica: Return on Assets (ROA) O Return on investments (ROI).

El beneficio económico es igual a los ingresos de la empresa menos todos los costes no financieros. Es decir, para calcular esta medida de beneficios, tomamos los ingresos totales de la empresa y restamos todos los costes excepto los intereses de la deuda y otros costes financieros. Tampoco restamos los impuestos. Por eso, el beneficio económico también se conoce como beneficio antes de intereses e impuestos . Otros términos bastante comunes son “beneficio operativo”, beneficio de explotación o beneficio bruto . ¿Por qué dividimos el beneficio económico por el activo o pasivo total? Para comprender esto, tenemos que tener en cuenta que, si ponemos el beneficio económico en el numerador, deberemos poner en el

denominador una medida de recursos utilizados que sea consistente con nuestra medida de beneficio.

Es decir: tenemos que poner en el denominador aquellos recursos financieros que hemos utilizado para obtener el Beneficios. (Banegas, 1998).

Diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica

La rentabilidad económica (RE) es diferente de la rentabilidad financiera (RF). La rentabilidad económica tiene en cuenta todos los activos utilizados para generar rentabilidad. En contraste, la rentabilidad financiera solo tiene en cuenta la cantidad de recursos propios utilizados. Es decir, a la hora de calcular la RF excluimos las deudas.

Así, a través de la siguiente fórmula podemos establecer una relación entre ambas rentabilidades, establecer la rentabilidad financiera real y adquirir nociones de cuando el apalancamiento es positivo o negativo para una empresa:

$$RF = RE [RE + k (1-t)] \times D/ RP$$

- RF: Rentabilidad financiera.
- RE: Rentabilidad económica.
- K: Coste de la deuda (interés)
- T: impuesto
- D: deuda o pasivo total de la empresa
- RP: Recursos propios

Cuando la RE es mayor que el coste de la deuda (k), el apalancamiento financiero es positivo y la RF será mayor que la RE. En cambio, si el coste de la deuda es mayor que la RE, habrá un efecto apalancamiento negativo y la RF será menor que la RE. Miremos estos dos ejemplos:

Además, cuanto mayor sea la deuda (D) utilizada para financiar una inversión mayor será el apalancamiento financiero y por tanto mayor será la RF en comparación con la RE. Así mismo, menor será la rentabilidad financiera, pero la rentabilidad puede ser mayor debido al apalancamiento financiero. Si una empresa no utiliza deuda, la RE será igual a la RF. (Enciclopedia, 2019).

2.2.3 Micro y Pequeña Empresa

Las Micro y Pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra económica, A nivel nacional las Mypes brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan acerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las Mypes abarcan varios aspectos importantes de la económica de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. Según (prompyme 2004)

Características de las micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Cuadro 1 Características de las Mypes

	Número de trabajadores	Ventas anuales
Micro empresa	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias UIT
Pequeña empresa	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT

a) Principales dificultades de las MYPES

A pesar de la inmensa importancia de este sector empresarial, y de la capacidad que han demostrado para generar empleo, las pymes se encuentran con graves problemas para su desarrollo. Los principales serían:

- **Falta de acceso a los mercados:** Lamentablemente muchas de las empresas del sector, aun existiendo un mercado para sus productos o servicios, no se ven capaces de acceder plenamente. La simple captación de clientes se vuelve toda una odisea para ellas. Esto es así por todo un conjunto de dificultades de carácter estructural. Y no es necesario decir que para una empresa que no vende, el fracaso es tan solo es cuestión de tiempo.
- **Atraso tecnológico:** otra que caracteriza la realidad empresarial peruana es la ausencia de tecnología en las empresas. Hoy día, en un mundo globalizado

e intercomunicado, en el que la transmisión de conocimientos se realiza de forma automática e inmediata, las posibilidades de éxito para una empresa que no está familiarizada con la tecnología e innovación, son muy reducidas. Este es un aspecto esencial para la conquista de los mercados.

- **Acceso al financiamiento:** El principal problema es la falta de liquidez por parte de los empresarios para poder realizar inversiones que le lleven hacia el crecimiento. El Perú presenta todavía muchos de los rasgos típicos que corresponden a un sistema financiero todavía en etapa de desarrollo. Dificultades como el elevado costo del capital, las limitaciones en los otorgamientos, o la muy implantada cultura de la desconfianza y, por tanto, la falta de costumbre crediticia, repercuten muy negativamente en las pymes, pues se ven sin capacidad de resolver las propias necesidades financieras que tienen lugar a lo largo del ciclo de vida de una empresa.

Teorías de la empresa

Las empresas son organizaciones económicas que tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos.

Son importantes porque tienen la capacidad de generar riqueza y empleos en la economía y, además, porque son de las principales entidades impulsoras de los cambios tecnológicos en cualquier país.

Sin embargo, cada teoría detalla o resalta aspectos que sin duda nos permiten entender los procesos socioeconómicos y culturales que están incrustados en este tipo de organizaciones.

En este sentido, durante los últimos años también ha surgido la inquietud teórica por entender los procesos de coordinación, el crecimiento, y los procesos de adaptación ambiental que siguen las empresas. Por ejemplo, algunas propuestas parten de considerar a la empresa como un tipo de institución que estabiliza los patrones de conducta de sus participantes, por medio de hábitos y reglas, con el fin de organizar las actividades de producción. Otros autores enfatizan más las estructuras de gobernabilidad, las capacidades de adaptación y la eficiencia en los costos de transacción. (Williamson, 2010).

También hay puntos de vista en los que se resaltan más los procesos de aprendizaje, las rutinas y las necesidades que tiene la empresa de alinear y obtener nuevos conocimientos, mediante las alianzas estratégicas, con el fin de enfrentar la incertidumbre. (Nooteboom, 2009).

Desde sus inicios, las pequeñas y medianas empresas (MYPES) desempeñan un importante papel en la economía, indistintamente del sector, han logrado mantenerse a través de diferentes etapas del proceso económico, constituyéndose en muchos casos en núcleos de grandes empresas (Torres, Guerrero y Paradas, 2017)

El financiamiento adecuado para la subsistencia de las MYPES, pasa a constituir uno de los principales problemas que enfrenta este sector, aun existiendo fuentes de financiamiento en algunos casos, los pequeños y medianos empresarios no acuden a ellas por razones como falta de promoción, desconocimiento de las instituciones que lo facilitan, desinformación o falta de interés por parte de los empresarios o

simplemente por no contar con una trayectoria crediticia, solvencia económica y garantías suficientes (Torres, Guerrero y Paradas, 2017).

(AGUILAR, 2017) Refiere que las MYPES a medida que vayan creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse como son recursos propios, préstamos, préstamos a bancos, entidades financieras y emisión de acciones sin embargo utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si esto es insuficiente recurren al financiamiento de tercero, pero solo en última instancia en emisión de acciones. (Meyer, 1994)

2.3. Marco conceptual

Financiamiento: se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

Logismo con lo que se designa la aportación del capital necesario para la constitución, ampliación o saneamiento económico de una empresa en especial cuando esta adopta la forma de sociedad anónima. (Diccionario , 2019)

Rentabilidad: condición o aptitud de una empresa mercantil para producir beneficios en consonancia con el capital y el trabajo en ella invertido. (Diccionario , 2019)

Propuestas: proposición o idea que se manifiesta y ofrece a uno para un fin. (Diccionario , 2019)

Mejora: adelantamiento y aumento de una cosa. (Diccionario , 2019)

El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

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 interés, en su totalidad o en cuotas.

Crédito: El crédito o contrato es una operación financiera en la que una persona (el acreedor) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (el deudor) y en la que este último, se compromete a devolver la cantidad solicitada (además del pago de los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere) en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo.

Rentabilidad: La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen

indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

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

III. Hipótesis.

Hipótesis General

Existe relación entre las propuestas de mejora del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, caso: salón de belleza harlow salón – Tingo María, 2019.

Hipótesis Nula

No existe relación entre las propuestas de mejora del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, caso: salón de belleza harlow salón – Tingo María, 2019.

Hipótesis Específicas

El financiamiento interno tiene relación con la rentabilidad financiera de las MYPES del sector servicios, caso: salón de belleza harlow salón – Tingo María, 2019.

El financiamiento externo tiene relación la rentabilidad financiera de las MYPES del sector servicios, caso: salón de belleza harlow salón – Tingo María, 2019

IV. Metodología

Hace referencia al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar el objetivo que o la gama de objetivos que rige una investigación científica, una exposición doctrinal o tareas que requieren habilidades, conocimientos o cuidados específicos. Con frecuencia puede definirse la metodología como el estudio o selección de un método pertinente o adecuadamente aplicable a determinado objeto. (MORA, 2006)

4.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental- descriptivo.

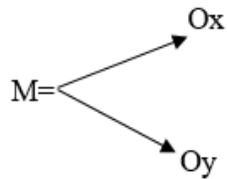
No experimental: Según Pella y Martins (2010), definen que el diseño no experimental es el que realiza sin manipular en forma deliberadamente ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizar. Por lo tanto, en este diseño no se sustituye una situación específica, sino que se observa las que existen.

Transversal: En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

Descriptivo: La investigación será descriptivo porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Según (van & Meyer, 2006) mencionan el objeto de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación

de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.



Dónde:

M = Muestra conformada por una MYPE encuestada.

Ox = Financiamiento

Oy= Rentabilidad.

El tipo de la investigación

El tipo de investigación es cuantitativo, según (Pagano, 2000) señala que la investigación cuantitativa se basa en el estudio y análisis de la realidad a través de diferentes procedimientos basados en la medición. Permite un mayor nivel de control e inferencia que otros tipos de investigación, siendo posible realizar experimentos y obtener explicaciones contrastadas a partir de hipótesis. Los resultados de estas investigaciones se basan en la estadística y son generalizables

Nivel de la Investigación de la Tesis

El presente trabajo de investigación será de nivel Descriptivo, de modo que solo se limitara a describir la propuesta de mejora y la caracterización de las variables en estudio, porque existe otros estudios que anteceden a nuestra investigación, es por eso que solo nos limitamos a describir las principales propuestas de mejora en financiamiento y rentabilidad.

4.2 Población y muestra.

Universo: Según la información recopilada, La población está conformada por 46 micros y pequeñas empresas rubro salón de bellezas en la ciudad de Tingo María

Muestra: La muestra estará conformada por 1 encuestados que es el propietario del Salón de Belleza Harlow Salón.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, caso salón de belleza HARLOW SALON de la ciudad de Tingo María-2019	“El financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o a largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente de una empresa privada, publica, social o mixta”	Financiamiento Financiamiento interno Financiamiento externo	Indicar el tipo de financiamiento que obtuvo.	Nominal: - propio -ajeno
			Recurrió al financiamiento externo.	Nominal: SI NO
			Fuentes de financiamiento externo.	Nominal : corto plazo largo plazo
			la tasa de interés es aceptable	Nominal Si No
			El crédito fue invertido en mejoramiento o ampliación	Nominal Si No
			Préstamo fue inmediato	Nominal Si No

			El crédito financiero ayuda a desarrollarse como empresa:	Nominal Si No
Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional : Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, caso salón de belleza HARLOW SALON de la ciudad de Tingo María-2019	“Noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que un determinado periodo de tiempo produce los capitales utilizados en el mismo.”	Rentabilidad Rentabilidad económica Rentabilidad financiera	La rentabilidad de su empresa ha mejorado con relación a los años anteriores.	Nominal Si No
			La rentabilidad es satisfactoria	Nominal Si No
			El financiamiento mejoro su rentabilidad financiera	Nominal Si No

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- **Técnicas:** A fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación. La técnica que se aplicó para la búsqueda de información de los documentos de origen es la de revisión bibliográfica y documental, que para algunos investigadores tiene las siguientes definiciones: la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos registrados por otros investigadores en fuentes documentales: empresas, audiovisuales o electrónicas.
 - **Instrumentos:** Se tuvo en cuenta las fuentes de información documentaría y bibliográfica como textos, tesis, páginas de Internet entre otros se elaboró las fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información. Para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 12 preguntas.
 - **Recolección de datos**
 - Observación:** Es una técnica que nos permite mirar u observar de manera atenta el comportamiento de los objetos y/o fenómenos de un determinado problema.
 - Encuesta:** Esta técnica se puede aplicar a muchos individuos de forma simultánea, además se requiere de un tiempo prudencial donde se permita responder con mesura las interrogantes planteadas
-

4.5 Plan de Análisis

El procesamiento, implica luego de haber tabulado los datos obtenidos de la aplicación de instrumentos, a los sujetos de estudio, con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables. Para el análisis de los datos se empleó las técnicas estadísticas descriptivas tales como tablas de frecuencia y gráficos estadísticos de las puntuaciones obtenidas en la evaluación del propietario de las micro y pequeñas empresas para cada una de las variables en estudio.

4.6 Matriz de Consistencia.

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	POBLACION Y MUESTRA	METODOLOGÍA
<p>Problema general ¿Cuál es la relación entre la propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio Caso: Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019?</p> <p>Problemas específicos - ¿Cómo el financiamiento interno mejora la rentabilidad financiera de las MYPES del sector servicio, Caso:</p>	<p>Objetivo General: Identificar la relación que existe entre la propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio Caso: Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019.</p> <p>objetivos específicos: - Establecer la relación del financiamiento interno y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, Caso: Salón de</p>	<p>Hipótesis general Existe relación entre la propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio Caso: Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019.</p> <p>hipótesis específicos - El financiamiento interno tiene relación con la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, Caso: Salón de</p>	<p>Variable Independiente (Ox)</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento Interno - Financiamiento externo 	<p>Población: la población está conformada por 46 MYPES dedicadas al sector servicio salón de belleza.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Muestra: la encuesta se aplicó al propietario del Salón de Belleza “Harlow Salón”. • Técnica la técnica que se utilizó en esta investigación es la muestra. • Instrumento: el instrumento principal es la encuesta. 	<p>El tipo de la investigación: Cuantitativa, con el fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación.</p> <p>Nivel de la Investigación de la Tesis: Descriptivo, porque se limitó describir las características, de las variables de investigación.</p> <p>Diseño de la investigación: El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental- descriptivo.</p> <p>No experimental</p>

<p>Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019?</p> <p>-</p> <p>- ¿Cómo el financiamiento externo mejora la rentabilidad financiera de las MYPES del sector servicio, Caso: Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019?</p>	<p>Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019</p> <p>- Describir la relación entre el financiamiento externo y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, Caso: Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019</p>	<p>Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019</p> <p>- El financiamiento externo tiene relación con la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, Caso: Salón de Belleza “Harlow Salón” - Tingo María, 2019</p>	<p>Variable dependiente (Oy)</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <p>- Rentabilidad Económica</p> <p>- Rentabilidad Financiera</p>		<p>Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.</p> <p>Descriptivo</p> <p>Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.</p>
--	--	---	--	--	---

4.7 Principios éticos

- **Protección a las personas.** – La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.
- En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.
- **Beneficencia y no maleficencia.** – Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Justicia.** – El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador “está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.
- **Integridad científica.** – La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del

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

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

V. RESULTADOS

5.1. Resultado

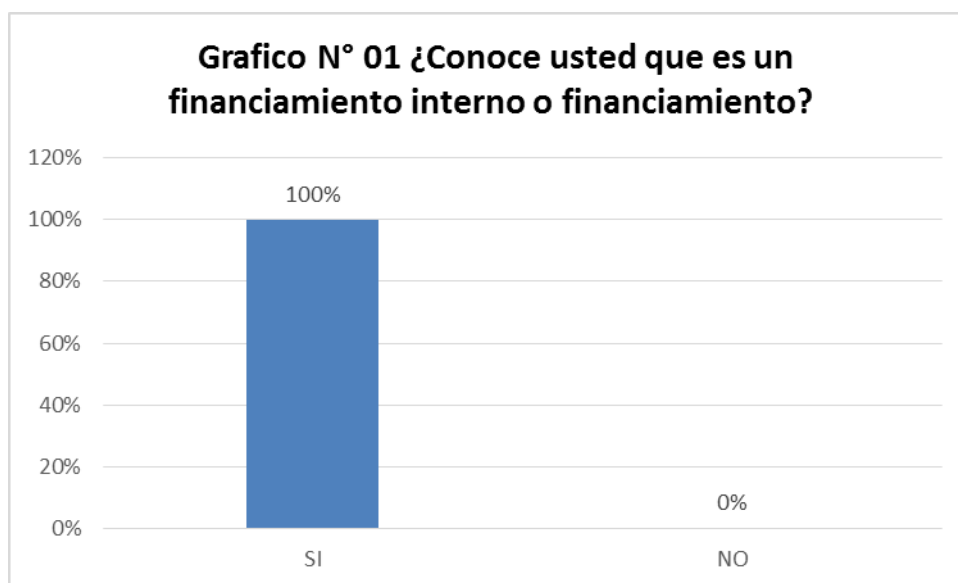
Tabla N°01 ¿Conoce usted que es un financiamiento interno o financiamiento externo?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°01 ¿Conoce usted que es un financiamiento interno o financiamiento externo?



Fuente: Tabla N°01

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°01 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿Conoce usted que es un financiamiento interno y financiamiento externo?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro por cuanto dio a conocer que su financiamiento propio ayudo al inicio de su negocio. Y por otra parte el financiamiento externo lo uso en la compra de su inmueble.

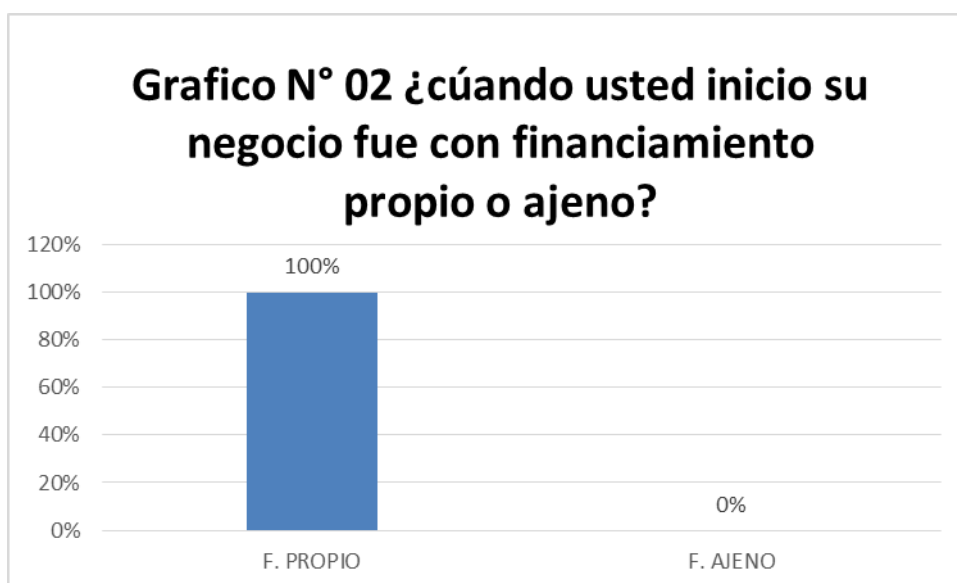
Tabla N°02 ¿cuándo usted inicio su negocio fue con financiamiento propio o ajeno?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
F. PROPIO	1	100%
F. AJENO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°02 ¿cuándo usted inicio su negocio fue con financiamiento propio o ajeno?



Fuente: Tabla N°02

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°02 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿cuándo usted inicio su negocio fue con financiamiento propio o ajeno?** Nos respondió que para el inicio fue con financiamiento propio equivalente al 100% de la tabulación del cuadro porque la empresa en mención se apertura con el dinero recaudado de años de trabajo como empleado en el salón de belleza ANDROBERT.

Tabla N°03 ¿los financiamientos propios ayudan a mejorar los servicios de su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°03 ¿los financiamientos propios ayudan a mejorar los servicios de su negocio?



Fuente: Tabla N°03

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°03 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿los financiamientos propios ayudan a mejorar los servicios de su negocio?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro mejorando así la calidad de servicio y dando una óptima atención al cliente.

Tabla N°04 ¿Trabaja con alguna entidad financiera?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°04 ¿Trabaja con alguna entidad financiera?



Fuente: Tabla N°4

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°4 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿Trabaja con alguna entidad financiera?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro porque a raíz del financiamiento de una entidad financiera se realizó la compra del inmueble, pero después del término del pago del financiamiento no recurrió nueva mente a otro préstamo hasta hoy en día.

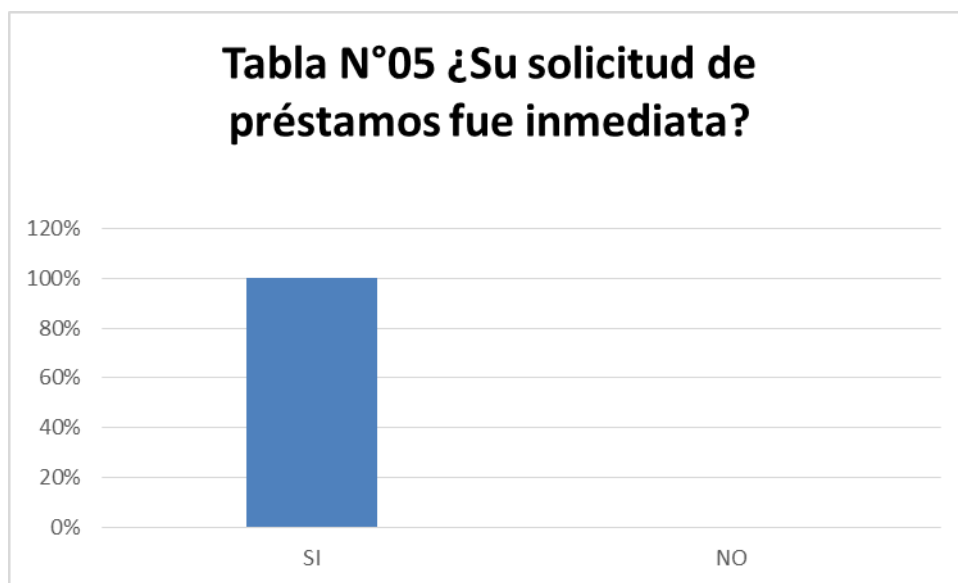
Tabla N°05 ¿Su solicitud de préstamos fue inmediata?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°05 ¿Su solicitud de préstamos fue inmediata?



Fuente: Tabla N°05

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°05 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿su solicitud de préstamos fue inmediata?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro porque la empresa demostró formalización y solvencia económica.

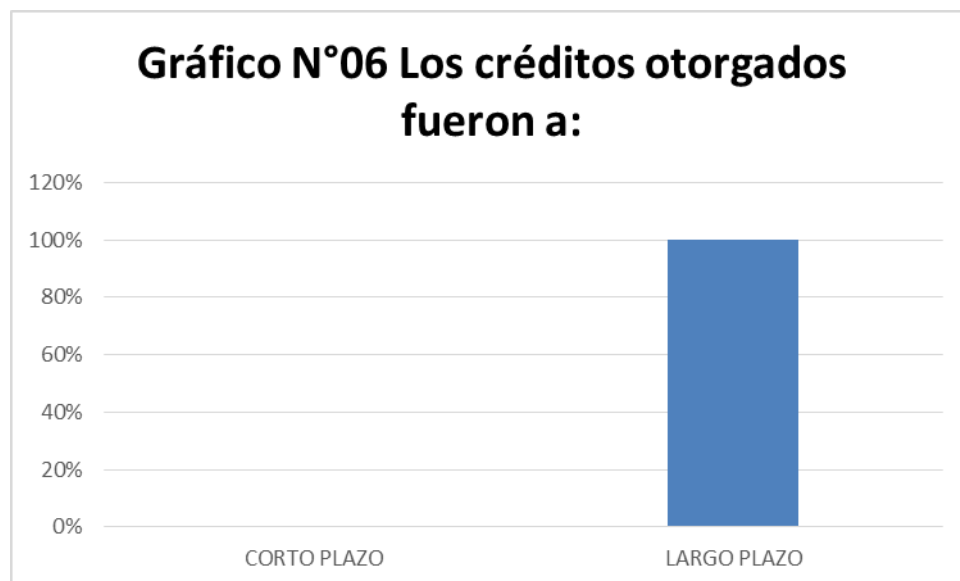
Tabla N°06 Los créditos otorgados fueron a:

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENAJE
CORTO PLAZO	0	0%
LARGO PLAZO	1	100%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°06 Los créditos otorgados fueron a:



Fuente: Tabla N°06

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°06 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **Los créditos otorgados fueron a: corto plazo o a largo plazo** Nos respondió que a largo plazo equivalente al 100% de la tabulación del cuadro por que el monto adquirido del financiamiento de terceros fue alto y el plazo de la devolución fue en 10 años.

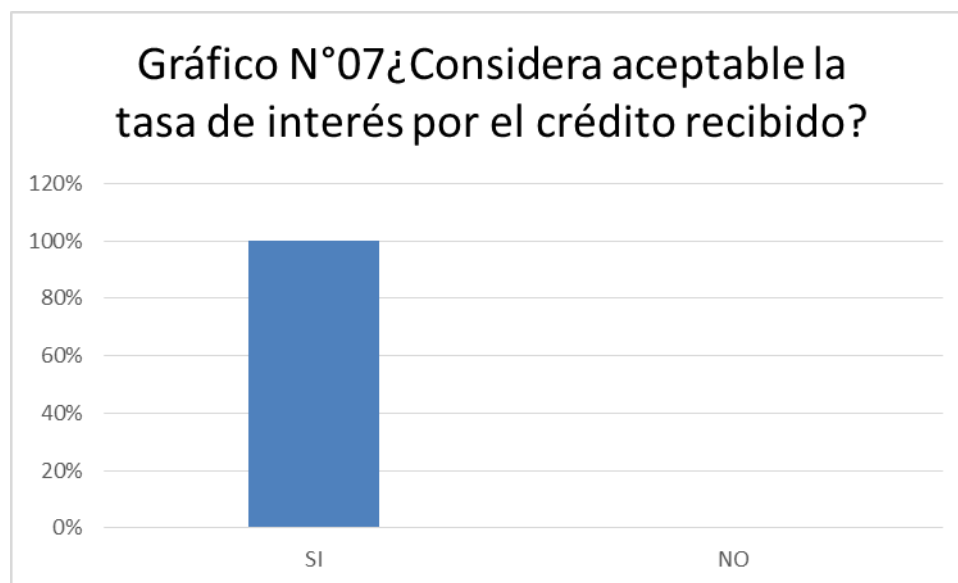
Tabla N°07 ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito recibido?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°07 ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito recibido?



Fuente: Tabla N°7

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°7 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito recibido?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro que en los años que adquirió el financiamiento la tasa de interés era única para todas las entidades.

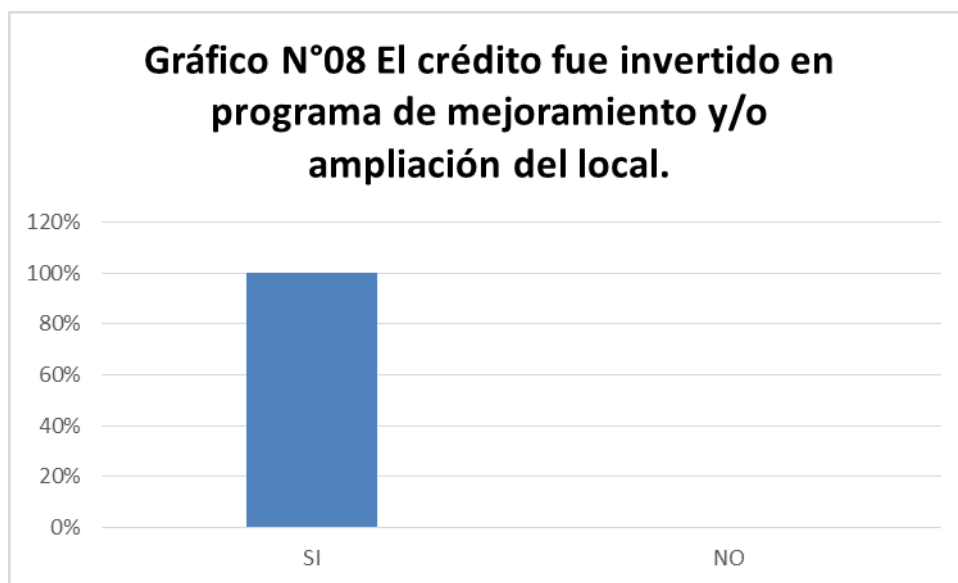
Tabla N°08 El crédito fue invertido en programa de mejoramiento y/o ampliación del local.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°08 El crédito fue invertido en programa de mejoramiento y/o ampliación del local.



Fuente: Tabla N°08

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°08 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **El crédito fue invertido en programa de mejoramiento y/o ampliación** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro, porque con el crédito recibido hizo la compra del bien inmueble que ahora es de su propiedad.

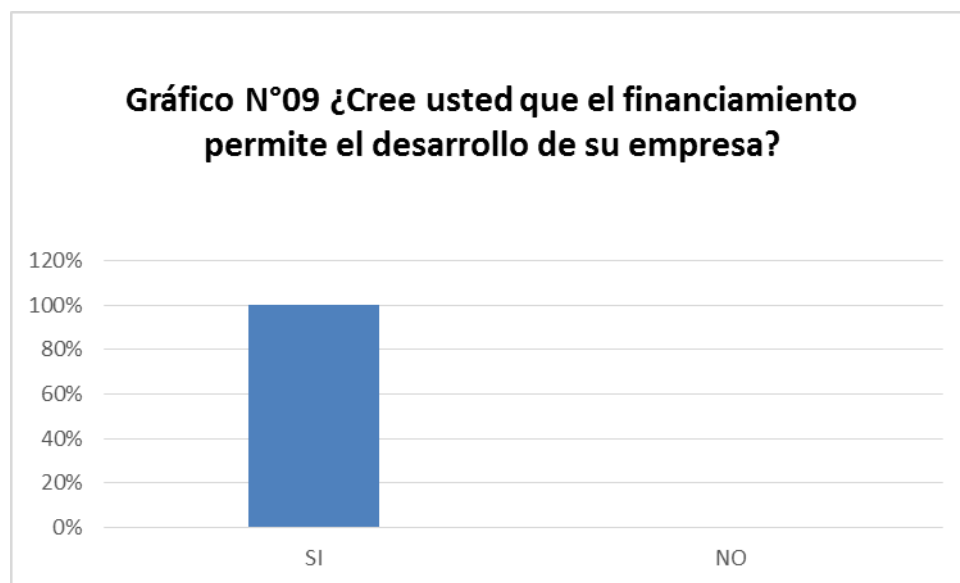
Tabla N°09 ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°09 ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?



Fuente: Tabla N°9

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°9 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro, porque a lo largo de los años laborando como empleado de un negocio, tenía como mira la ejecución de un negocio propio y con esfuerzo y mucha dedicación y gracias al financiamiento se hizo posible el desarrollo de la empresa.

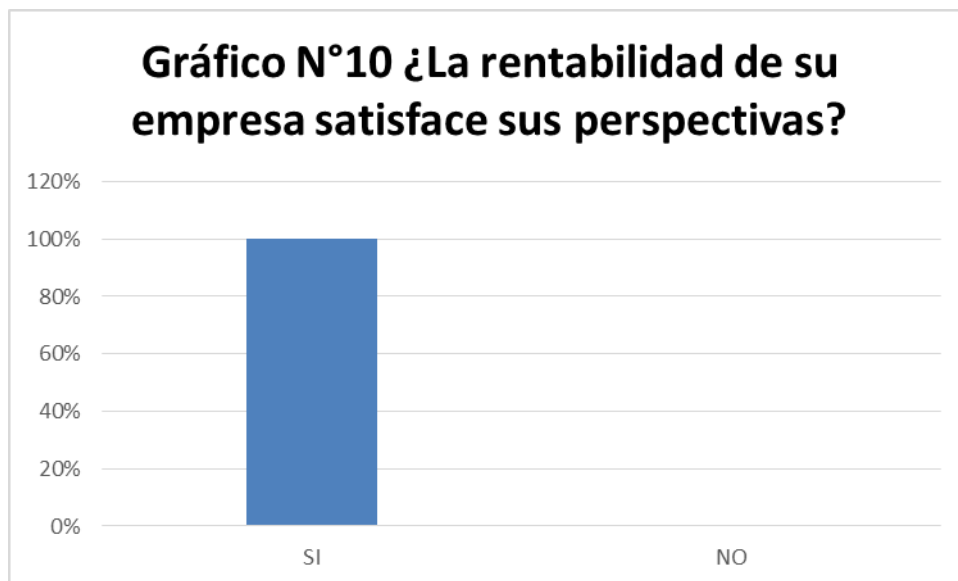
Tabla N°10 ¿La rentabilidad de su empresa satisface sus perspectivas?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°10 ¿La rentabilidad de su empresa satisface sus perspectivas?



Fuente: Tabla N°10

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°10 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿la rentabilidad de su empresa satisface sus perspectivas?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro porque la rentabilidad de esta empresa es una motivación que a diario ayuda a mejorar el servicio y así mismo satisfacemos nuestras necesidades.

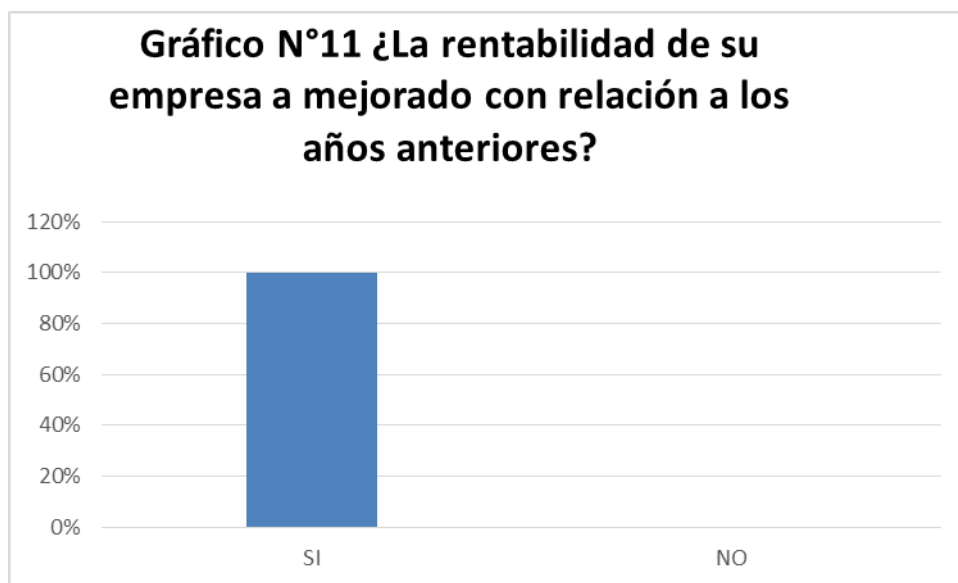
Tabla N°11 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con relación a los años anteriores?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°11 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con relación a los años anteriores?



Fuente: Tabla N°11

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°11 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿la rentabilidad de su empresa ha mejorado con relación a los años anteriores?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro porque a medida que el tiempo ha ido transcurriendo se vino haciendo muchas mejoras con relación a la empresa.

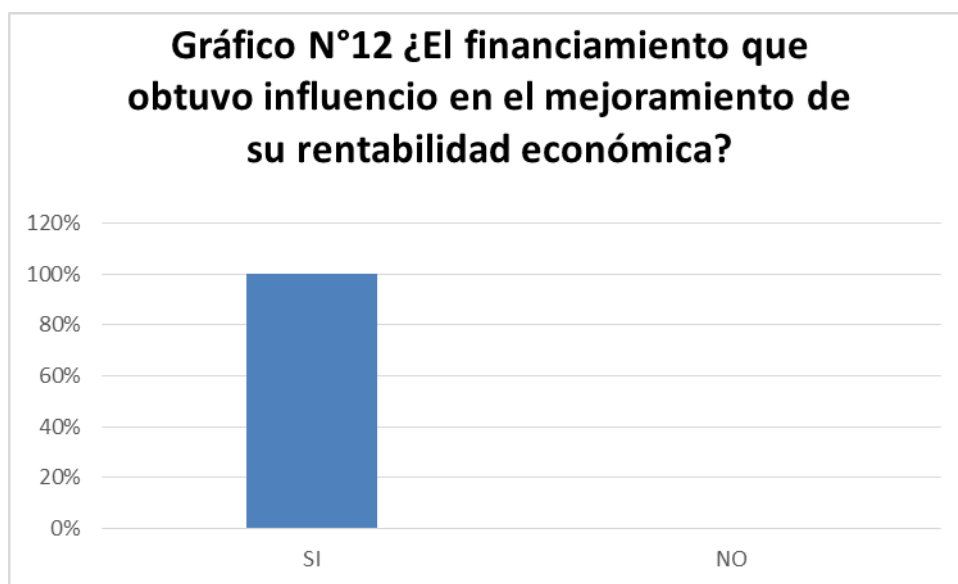
Tabla N°12 ¿El financiamiento que obtuvo influencia en el mejoramiento de su rentabilidad económica?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Elaboración: Propia

Gráfico N°12 ¿El financiamiento que obtuvo influencia en el mejoramiento de su rentabilidad económica?



Fuente: Tabla N°12

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la tabla N°12 se observa:

En la tabla N°12 se observa:

De la encuesta realizada al propietario de la empresa; HARLOW SALON, que es del estudio de caso realizado en esta presente investigación a la pregunta **¿el financiamiento que obtuvo influencia en el mejoramiento de su rentabilidad económica?** Nos respondió que **SI** equivalente al 100% de la tabulación del cuadro porque con la inversión hecha nos redujo los pagos de alquileres altos que hasta entonces se venía pagando al dueño del inmueble.

5.2. Análisis de resultado

Después del procesamiento de datos e interpretación realizada y a la luz de las bases teóricas y también con los aportes de otros estudios los mismos que son tomados como antecedentes, se presenta el análisis de resultados vinculados con los objetivos e hipótesis de la investigación.

En relación al objetivo 1

Según los datos procesados en las tablas 2 y 3 se observa que la micro y pequeña empresa en estudio para el inicio y operación de la empresa conto con el 100% del aporte de capital propio, esto implica que todos los costos que demandan la empresa en sus diferentes etapas han sido asumidos por el propietario, de igual modo el propietario manifiesta que el 100% del financiamiento propio permitió mejorar los servicios de su empresa, además el conocimiento de las fuentes de financiamiento son las que le ayudaron a crear y mejora su empresa como nos pudo indicar el encuestado de la empresa, además los financiamientos propios ayudaron a mejorar los servicios de su empresa, ya que con las utilidades de día a día permitió implementar en su negocio como nos describe que es tanto en materiales calidad de servicio y entre otros; estas afirmaciones se relacionan con los resultados de **Reategui, (2016)** en la manifiesta que la totalidad de las mypes estudiadas han iniciado su actividad empresarial con ahorros personales e ingresos propios de la empresa, de igual modo afirma **León (2016)** que la mayoría de las MYPES financian su actividad productiva mediante Financiamiento propio, es decir que no suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden, estas afirmaciones coinciden con lo afirmado por **(Chagerben-Salinas, 2017)** en la que señala que el financiamiento es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, debido a que les permitirá mantener sus

operaciones y aumentar la capacidad productiva generando más ingresos y aumentos en los rendimientos financieros

En relación al objetivo 2

Las fuentes de financiación es un elemento fundamental para el desarrollo empresarial favorable de cualquier actividad empresarial. Decidir la financiación que más conviene en cada etapa de un negocio evita situaciones críticas. Siguiendo esta línea de ideas el propietario de la empresa en estudio según los datos procesados en las tablas 4, 5 y 7 se observa del 100% de la empresa señala que acudió al financiamiento externo, especialmente a las entidades financieras obteniendo los créditos de manera inmediata a tasas aceptables, sin embargo, como es natural en su deseo de seguir creciendo a veces el capital propio y las utilidades después de una operación no es suficiente por lo que acudió al financiamiento ajeno para la adquisición de su propio local con el financiamiento de una entidad financiera y que ahora está rentabilidad satisface las necesidades con una muy alta calidad de vida y que su rentabilidad también ha mejorado con relación a los años anteriores. Los cuales se relaciona con lo obtenido por **Palomino** (2019) en la que señala que “Los propietarios interrogados revelaron en cuanto al financiamiento, las siguientes características: El gran porcentaje ha obtenido financiamiento para sus empresas; financiándose con préstamos de terceros; recibiendo el financiamiento del sector no bancario, obteniendo mayores facilidades del sector no bancario para adquirir el crédito; utilizando el tipo de fuente de financiamiento externo”. Asimismo, Por lo que se hace evidente que es importante el financiamiento externo tal como afirma Levy (2008) en la señala que Las “fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se acuden cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las aportaciones normales más las aportaciones de propietarios no

alcanzan para hacer frente a gastos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, por tanto, se hace necesario recurrir a terceros como por ejemplo a entidades bancarias (Levy, 2008).

En relación al objetivo general

Según la tabla 9 se desprende que el financiamiento si permite el desarrollo de la empresa, asimismo, según la tabla 12 se observa que la empresa obtuvo rentabilidad económica por el financiamiento obtenido, estos resultados evidencian que el financiamiento y rentabilidad guardan relación, asimismo que es un elemento importante en la vida de la empresa, porque el financiamiento permite tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones en ese sentido la empresa es sostenible en el tiempo, estos resultados coinciden con lo afirmado por Perdomo (1998) en relación al financiamiento que señala que es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, debido a que les permitirá mantener sus operaciones y aumentar la capacidad productiva lo que genera más ingresos y aumentos en los rendimientos financieros.

VI. CONCLUSIONES

RESPECTO AL OBJETIVO 1

Se concluye que la micro y pequeña empresa en estudio utiliza las fuentes de financiamiento como una herramienta de financiamiento principalmente el financiamiento interno para la constitución y desarrollo empresarial ; considerando dentro del financiamiento interno a los ahorros personales, utilidades de la empresa cuando ya están operando; ya que el propietario manifiesta conocer al 100% las maneras de financiamiento en plazos, montos, y entidades financieras que le permiten tener utilidades y desarrollarse como empresa

RESPECTO AL OBJETIVO 2

Un elemento importante para la micro y pequeña empresa en estudio es el financiamiento externo, porque una empresa tendrá dificultades para implementar proyectos o ampliación de la misma solo con recursos propios, en ese sentido, el financiamiento externo en sus diferentes manifestaciones, asimismo por la naturaleza o giro comercial de esta empresa permite que esta actividad este en constante movimiento dado que el obtener un servicio de salón de belleza los costos no son altos por lo que a diario genera ingresos, lo cual se corrobora con los resultados que el 100% de los encuestados afirma que la rentabilidad financiera de su empresa satisface su perspectiva, mejoro su rentabilidad en relación a los años anteriores y que el **100% refiere** que el financiamiento influencio en el mejoramiento de su rentabilidad.

RESPECTO AL OBJETIVO GENERAL

La empresa en estudio obtuvo rentabilidad económica por el financiamiento obtenido, estos resultados evidencian que el financiamiento y rentabilidad guardan relación, asimismo que es un elemento importante en la vida de la empresa, porque el financiamiento permite tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones, en ese sentido, la empresa escogió el tipo de financiamiento según las etapas de su desarrollo.

PROPUESTA DE MEJORA

1. OBJETIVOS

Elaborar una propuesta de mejora que permita utilizar adecuadamente el financiamiento tanto interno como externo para mejorar la rentabilidad de la micro y pequeña empresa Salón de Belleza “HARLOW SALON” - Tingo María.

2. ACTIVIDADES PARA MEJORAR

- Las actividad de financiamiento interno ayuda a mejorar la rentabilidad de dicha empresa ya que desde 1989 ha venido utilizando el capital propio, sin embargo se le recomienda Implementar más su negocio, proponiéndole hacer uso de un nuevo aumento de capital haciendo uso de las reservas acumuladas que la empresa ha generado a lo largo de su servicio a los clientes para poder mejorar su rentabilidad, porque las ganancias se reflejan según el capital de inversión, es decir, si inviertes poco ganas poco, si inviertes más ganas más. Por lo que recomendamos a no tener temor en invertir más en su negocio.
- El financiamiento externo ayudo a mejorar su rentabilidad cuando desde el año 2009 ha adquirido un préstamo del banco de crédito del Perú, a una tasa de interés 22% anual a largo plazo que en diciembre de este año culmina el pago de su crédito otorgado para la compra de su bien inmueble, sin embargo se le recomienda que debe adquirir un nuevo financiamiento a la culminación de su préstamo para la ampliación de su propiedad ya que cuenta con un local muy reducido para sus servicios; tomando en cuenta que buscamos mejorar su rentabilidad; recaudamos las informaciones necesarias, indagándose en diferentes entidades financieras para un nuevo préstamo financiero con una muy baja tasa de interese ya que es necesario para la empresa que vea mejorar su rentabilidad, llegando a determinar que la caja Trujillo le ofrece un crédito hipotecario a una tasa de interés al 12% anual a largo plazo, pero para gozar de

este beneficio el dueño de la empresa debe estar en niveles de buen score es decir en niveles de A, B y C en el actual préstamo. Y con su historial crediticio la entidad escogida sería mucho más factible

3. EJECUCION

- Llevar a cabo las actividades planteadas según los plazos que la empresa estime conveniente.
- Evaluación periódica y constante de las actividades para el logro del objetivo de la empresa principalmente financiero

4. RECURSOS

- Recursos humanos: participar en las charlas de las entidades financieras, autoridades locales y profesionales tanto del sector público y privado.
- Financieros: en actividades de sensibilización lo asume el costo las entidades financieras.

VII. REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA

Referencias

Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*.

México: McGraw-Hill.

AGUILAR, C. (2017). "*FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA*

RENTABILIDAD". HUANCAYO: [:///E:/fileplanteamiento/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf](file:///E:/fileplanteamiento/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf).

Banegas. (1998). *Análisis por ratios de los estados contables financieros (análisis externo)* .

Madrid: Ed. Civitas .

Chagerben-Salinas, L. E. (2017). *La importancia del financiamiento en el sector*

microempresario. ecuador: <file:///E:/TEORIAS%20TESIS/Dialnet-LaImportanciaDelFinanciamientoEnElSectorMicroempre-6326783.pdf>.

Diccionario . (2019). *FINANCIAMIENTO PAGINA 452*. BOGOTA: GRUPO

DISTRIBUIDOR LATINOMERICANO S.A.S.

Domínguez, E. (2007). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL*. . CUBA :

<http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>.

DOMINGUEZ, I., & CRESTELO, L. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre*

estructura de financiamiento. Matanzas: Universidad de Matanzas "Camilo Cienfuegos".

Enciclopedia. (2019). *RENTABILIDAD*. madrid-España: Disponible:

<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.

FELEZ, F., & CARBALLO, V. (2013). ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.

- GONZALES, A. (2018). “*caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro peluquerías, en José Lisner Tudela-Tumbes periodo 2018*” . TUMBES.
- González, s. (2014). : “*La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*” .
- LEON, G. (2016). “*Caracterización del Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del Sector Servicios-Rubro transporte de pasajeros de la Ciudad de Tingo María, periodo 2016*”. TINGO MARIA.
- Levy, L. (2008). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*. . México: Ediciones fiscales.
- LOGREIRA Y BONETT. (2017). “*Financiamiento privado en las microempresas del sector textil confecciones en Barranquilla- Colombia*” .
- Meyer. (1994). *Citado por salloum Teorias financieras fundamentales en las pymes recuperado*.
De: [Http://Www. Eumed.Net /Tesis-Doctorales/2011/Mecc/Teorias%20financieras%20fundamentales%20en%20las %20pymes.Htm](http://www.Eumed.Net/Tesis-Doctorales/2011/Mecc/Teorias%20financieras%20fundamentales%20en%20las%20pymes.Htm).
- MORA, M. (2006). *Metodología de la investigacion: desarrollo de la inteligencia*.
- Nooteboom. (2009). *Una teoria cognitiva de la empresa: capacidades de aprendizaje,gobernanza y dinamica*. Inglaterra: Edward Edgar Publishing, Reino Unido.
- Pagano, R. (2000). *Estadísticas para la ciencia del comportamiento*. Madrid.
- PALOMINO, D. (2019). “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro peluquerías en la ciudad de Huaraz, 2017*” . HUARAZ.

- PERDOMO. (1998). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS*. MEXICO: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>.
- REATEGUI, M. (2016). “*caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro salón de belleza y SPA de la Av. Benavides (cuadra 34-45) en el distrito de Surco, provincia y departamento de Lima, año 2015*” . LIMA.
- ROJAS, A. (2018). “*caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017*”. TINGO MARIA.
- Romero, N. (2017). *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.* . Guayaquil-Ecuador: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS%20FINAL%2012%20DE%20FEBRERO..pdf>.
- SANCHEZ, B. (2002). *ANALISIS DE RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS*.
- Torres, Guerrero y Paradas. (2017). *FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS*. Venezuela: <file:///E:/TEORIAS%20TESIS/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf>.
- Treto, Y. R. (2011). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. <https://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml>.
- van & Meyer. (2006). *La investigación descriptiva*. disponible : <https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>.
- VERA, M. (2018). “*Caracterización Del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: caso Empresa Modas Nicoll E.I.R.L.-Tingo María, 2017*”. TINGO MARIA.

WATSON Y WILSON. (2002). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influye en la maximación del valor de la empresa.*

Williamson, O. (2010). *La transacción cuesta económica: progresión natural.* American Economic Review, junio, pp. 647-690.

Yañez. (2011). *La teoría de la rentabilidad.* Disponible en: <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>.

ZORRILLA. (2006). *Teorías financieras fundamentales en las pymes .*

VIII. ANEXO

Anexo N° 1: Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi informe de tesis.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la MYPE Salón de Belleza “Harlow Salón para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: “Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, caso: salón de belleza “Harlow Salón”- Tingo María, 2019

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

I. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

1. ¿Los financiamientos propios ayudan a mejorar los servicios de su negocio?

SI ()

NO ()

2. ¿cuáles fueron los aportes que usted puso dentro de su negocio?

Capital ()

Capital humano ()

Activo fijos ()

3. ¿Conoce usted que es un financiamiento externo?

Si

No

4. Trabaja con alguna entidad financiera

- Si ()
No ()
- 5. Su solicitud de préstamo fue inmediata**
Si ()
No ()
- 6. ¿Los créditos otorgados, fueron a?**
Corto plazo ()
Largo plazo ()
- 7. ¿Considera aceptable la tasa de intereses ofrecidos por las entidades financieras por el crédito recibido?**
Si ()
No ()
- 8. ¿El crédito fue invertido en el Mejoramiento y/o ampliación del local?**
Si ()
No ()
- 9. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?**
Si ()
No ()

II. Rentabilidad de la empresa

- 10. ¿la rentabilidad financiera de su empresa satisface sus perspectivas?**
Si ()
No ()
- 11. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con relación a los años anteriores?**
Si ()
No ()
- 12. ¿El financiamiento que obtuvo influyó en el mejoramiento de su rentabilidad económica?**
Si ()
No ()



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FILIAL HUÁNUCO

“Año de la Lucha Contra la Corrupción y la Impunidad”

Huánuco, 26 de agosto de 2019

CARTA N° 009-2019-CEC- ULADECH HCO.
SR. MIGUEL ÁNGEL VILLAR NASARIO
PROPIETARIO DEL SALON DE BELLEZA HARLOW SALON
Presente. -

De mi consideración:

Por medio del presente le hago llegar mi cordial saludo y a la vez presentarle a la egresada NOEMI MORALES TRUJILLO con código de matrícula 2003140020, quien viene participando del Taller de Tesis para optar su título profesional de Contador Público, y para el cual viene desarrollando su trabajo de investigación denominado *“Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicios, caso salón de belleza Barlow Salón”*; Motivo por el cual requiere contar con información de este tipo de actividad. Por lo que le agradeceré brindarle información al respecto, que será utilizado únicamente con fines académicos.

Agradeciéndole por anticipado la atención que le brinda al presente, me suscribo de usted hasta otra oportunidad.

Atentamente

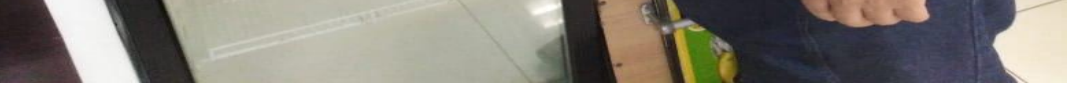

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES - CHIMBOTE
FILIAL HUÁNUCO
CPC Elias A. Castillo Quispe
Coordinador E.P. Contabilidad

Cc/Archivo.

Jr. General Prado N° 564
Telf. (062) 511323
www.uladech.edu.pe

Anexo N°4: Evidencia fotográfica





Anexo 5: Otros

LICENCIAS -SALON DE BELLEZA, PELUQUERIAS Y AFINES AÑO: 2018													
ITM	EXPD.	FECHA	N° RES. GER.	FECHA	N° LIC.	FECHA	NOMBRE DEL CONDUCTOR	RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN	GIRO COMERCIAL	ÁREA	AÑO
1	01246-18	19/01/2018	011-2018-GDE-MPLP/TM.	19/01/2018	0011-18	19/01/2018	WILTER RAFAEL VARGAS VALLES	PELUQUERÍA "EL SOL"	1,023E+10	AV. ANTONIO RAYMONDI N° 194	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	20,00	2018
2	01894-18	26/01/2018	014-2018-GDE-MPLP/TM.	26/01/2018	0014-18	26/01/2018	JANNET EVELYN HUAYTALLA LINO	H & L FASHION COLOR SALÓN	1,0438E+10	AV. ALAMEDA PERÚ N° 769	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	65,00	2018
3	02645-18	01/02/2018	POR DUPLICADO	01/02/2018	0016-18	01/02/2018	GLADIS MENDOZA CALDERON	PELUQUERÍA UNISEX "YULEYSI"	1,001E+10	AV. TITO JAIME FERNÁNDE N° 901	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	20,00	2018
4	09775-18	07/05/2018	074-2018-GDE-MPLP/TM.	07/05/2018	0073-18	07/05/2018	LISETH PONCE ROJAS	LISETH SALÓN DE BELLEZA	1,043E+10	AV. SVEN ERICSSON N° 208	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	24,00	2018
5	13738-18	18/06/2018	108-2018-GDE-MPLP/TM.	18/06/2018	0103-18	18/06/2018	CHERIL DIANDRA VILLAR TRUJILLO	"HARLOW SALÓN"	1,0703E+10	JR. MONZÓN N° 285	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	92,00	2018

6	18373-18	24/08/2018	151-2018-GDE-MPLP/TM.	24/08/2018	0145-18	24/08/2018	MAURISIS AQUINO RIVERA	SALÓN BARBER Y SHOP LEO	1,0453E+10	AV. TITO JAIME N° 585	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	12,00	2018
7	19581-18	13/09/2018	172-2018-GDE-MPLP/TM.	13/09/2018	0164-18	13/09/2018	CARLA ROXANA TOLENTINO HARO	SALÓN DE BELLEZA "KARYLU"	1,0418E+10	AV. TITO JAIME FERNÁNDEZ N° 361	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	30,00	2018
8	18373-18	24/08/2018	151-2018-GDE-MPLP/TM.	24/08/2018	0145-18	24/08/2018	MAURISIS AQUINO RIVERA	SALÓN BARBER Y SHOP LEO	1,0453E+10	AV. TITO JAIME N° 585	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	12,00	2018
9	19581-18	13/09/2018	172-2018-GDE-MPLP/TM.	13/09/2018	0164-18	13/09/2018	CARLA ROXANA TOLENTINO HARO	SALÓN DE BELLEZA "KARYLU"	1,0418E+10	AV. TITO JAIME FERNÁNDEZ N° 361	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	30,00	2018
10	25641-16	10/12/2018	243-2018-GDE-MPLP/TM.	10/12/2018	0222-18	10/12/2018	ROMARIO SANTILLAN SABINO	"ROMARIO BARBER"	1,0462E+10	AV. ALAMEDA PERÚ N° 352	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	32,00	2018
11	05936-17	21/03/2017	056-2017-GDE-MPLP/TM.	21/03/2017	0055-17	21/03/2017	ANA MARÍA SAAVEDRA AMADO	KELVIN BARBER SHOP	1,023E+10	JR. CHICLAYO N° 377	PELUQUERÍA	36,00	2017

12	13875-17	10/07/2017	111-2017-GDE-MPLP/TM.	10/07/2017	0106-17	10/07/2017	JANNET EVELYN HUAYTALLA LINO	H & L FASION COLOR SALÓN	1,0438E+10	JR. PUCALLPA N° 264	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA	32,00	2017
13	12627E-16	15/06/2016			0101-16	16/06/2016	EMERSON BALDEON VICTORIO	PELUQUERÍA	1,004E+10	JR. CALLAO N° 219	PELUQUERÍA, GOLOSINAS, RECARGA DE CELULARES	8,44	2016
14	019242-15	29/09/2015			0117-15	01/10/2015	JAIME DÍAZ CHIGUALA	JAIDICH JAIDICH SPA	1,0181E+10	JR. LOS PINOS N° 373 - BELLA DUR.	PELUQUERÍA SPA Y AFINES	49,00	2015
15	001157-14	20/01/2014			0010-14	22/01/2014	EMILIO ACHING MACEDO	ROUSS SALON & ESPA	1,0011E+10	JR. SAN ALEJANDRO N° 423	PELUQUERIA SPA Y AFINES	40,00	2014
16	021440-14	09/10/2014			230-14	10/10/2014	YANETH MAGALY MALPARTIDA	SALON Y SPA SHEYLA	1,0407E+10	JR. MONZON N° 392	PELUQUERIA SPA Y AFINES	34,40	2014
17					130-13		LORGIA MALBINA REYNA ROJAS	ESTETICA UNISEX JENNIFER		AV. 28 DE JULIO 367	SALON DE BELLEZA Y PELUQUERIA	24,00	2013
18					140-13		JAIME DIAZ CHIGUALA	JAIDICH JAIDICH SPA		JR. PUCALLPA N° 520	PELUQUERIA SPA Y AFINES	24,00	2013
19					146-13		EVEN SOTO FATAMA	TENDENCIAS Y DETALLES SOTO		AV. TITO JAIME N° 916	PELUQUERIA	17,50	2013

20					175-13	ROSA ISABEL ANGULO PPIRO DE OJANAMA	ESTETICA UNISEX ROSITA		JR. HUALLAGA N° 115	PELUQUERIA SALON DE BELLEZA	12,19	2013
21					203-13	CRISTINA YONITA PORTALATINO PANTOJA	ESTETICA UNISEX VANESA		JR. MONZON N° 298	PELUQUERIA	6,76	2013
22					217-13	CLAUDIA JHASMIN MELCHOR LUNA	CLAUDIA MELCHOR SALON SPA		AV. RAYMONDI N° 647	PELUQUERIA Y SALON DE BELLEZA	39,44	2013
23					219-13	HERMELINDA ESCOBAL CALDAS	SALON DE BELLEZA ANGELA		AV. ALAMEDA PERU N° 266 2PISO	PELUQUERIA SALON DE BELLEZA	9,00	2013
24					0086-12	JORGE ALEX PINEDO HUAYANAY	KAMIRA		AV. RAYMONDI N° 647	SALON DE BELLEZA Y PELUQUERIA		2012
25					226-11	WILTER RAFAEL VARGAS VALLES	PELUQUERIA SOL		AV. RAYMONDI N° 194	PELUQUERIA	52,00	2011
26					075-10	CESAR AUGUSTO HUAMAN MELENDEZ	ROUSS SALON & SPA		AV. TITO JAIME N°746	PELUQUERIA	46,08	2010

27					106-10	WILTER RAFAEL VARGAS VALLES	PELUQUERIA EL SOL		AV. RAYMONDI Nº 194	PELUQUERIA	52,00	2010
28					254-09	JUAN ROMAYNA GORDON	PELUQUERIA LA LIMEÑITA		AV. RAYMONDI Nº 128	PELUQUERIA	32,00	2009
29					294-09	WILDER RAFEL VARGAS VALLES	PELUQUERIA UNISEX EL SOL		AV. RAYMONDI Nº 194	PELUQUERIA UNISEX	52,00	2009
30					412-09	MARCO ANTONIO AREVALO GUEVARA	PELUQUERIA		JR. PUCALLPA Nº 620	PELUQUERIA	64,60	2009
31					472-09	EMERSON BALDEON VICTORIO	PELUQUERIA		JR. CALLAO Nº 219	PELUQUERIA	8,44	2009
32					636-09	GLADIS MENDOZA CALDERON	PELUQUERIA UNISEX "YULEYSI"		AV. TITO JAIME Nº 901	PELUQUERIA UNISEX	20,00	2009
33					708-09	CESAR AUGUSTO HUAMAN MELENDEZ	ROUSS SALON &SPA		AV. TITO JAIME Nº746	PELUQUERIA	46,08	2009

34	012859-15	09/07/2015			0076-15	09/07/2015	PAULINO GLISERIO RAMOS SIMON	ESTÉTICA UNISEX "LILA"	1,0736E+10	AV. AMAZONAS N° 301	CENTRO DE BELLEZA	30,00	2015
35					259-09		LUZ MERY TOLENTINO LOPEZ	CENTRO ESTETICA MODA STILO SPA		AV. RAYMONDI N°601	CENTRO ESTETICA	60,63	2009
36	014386-15	24/07/2015			0082-15	30/07/2015	TANIA FARIAS SALINAS	SANTAPIEL	1,0105E+10	JR. CHICLAYO N° 226	ESTÉTICA FACIAL Y CORPORAL	38,63	2015
37					351-13		VANYALU EIRL	VANYALU EIRL		AV. ALAMEDA PERU N° 588	ESTETICA UNISEX Y REGALOS	96,85	2013
38					0224-12		ISABEL HUATAQUISPE VASQUEZ	MULTISERVICIOS ISABEL		JR. MONZON N° 498	ESTETICA Y SERV. DE ELEC.	37,95	2012
39					337-11		ERICKA DAYSI ESPINOZA SILVA	ESTETICA Y BELLEZA VENUS		JR. PUCALLPA N° 365	ESTETICA	18,00	2011
40					122-10		JAIME DIAZ CHIGUALA	TITANIC JAIDH & SPA		JR. PUCALLPA N° 443	ESTETICA UNISEX	20,00	2010
41					278-09		JENITH DEL CARMEN REYES LIVIA	MULTISERVICIOS ESTETICA SPA IROMI		AV. TITO JAIME N° 254	ESTETICA MULTISERVICIOS	79,95	2009

42					700-09		VILMA ROSA CLAUDIO ZEVALLOS	ESTETICA UNISEX ROSITA		JR. MONZON N° 420	ESTETICA	11,40	2009
43	015185- 15	06/08/2015			0086-15	07/08/2015	MEDICAL STYLE & SPA E.I.R.L.	MEDICAL STYLE & SPA E.I.R.L.	2,06E+10	JR. AREQUIPA N° 1009	SPA	40,62	2015
44					048-13		MIGUEL ISMIÑO VERDE	MIGUEL ISMIÑO SALON SPA		AV. TITO JAIME N° 746	SALON DE BELLEZA SPA	45,00	2013
45					0017-12		EDINSON DAVILA RAMIREZ	SPA PACHO		JR.PUCALLPA N° 463	SALON SPA	26,40	2012
46					0198-12		ELDA YTAMAR TAFUR DE KAPPELER	EXTENCIONES ENGEL		AV. TITO JAIME N° 771	SALON DE BELLEZA - SPA	70,00	2012