



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
PELUQUERÍAS, EN JOSÉ LISNER TUDELA – TUMBES
PERIODO 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADORA PÚBLICA**

AUTORA:

BACH. ANA GREGORIA GONZALES ROMERO

ASESOR:

MGTR. OSCAR VILELA RODRIGUEZ

TUMBES – PERÚ

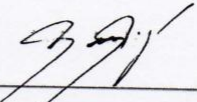
2018

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

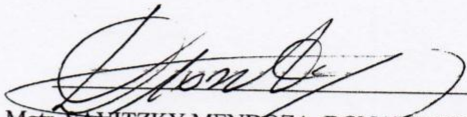
CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PELUQUERÍAS, EN JOSÉ LISNER TUDELA – TUMBES PERIODO 2018

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR


PRESIDENTE :


Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN


INTEGRANTE :


Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE :


Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR :


Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

AGRADECIMIENTO

A la Universidad que me abrió sus puertas para ser mejor profesional. A los Catedráticos por su paciencia al impartirme sus conocimientos. A mis compañeros por todo los momentos compartidos. A mis amigos Dany Milton, Yovany y Eyson, por su apoyo incondicional

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi Señor Padre Celestial, a mi Señor Jesús Salvador y Redentor y al Espíritu Santo, mi Dios de luz y dador de vida, que por su voluntad, gracia e infinita misericordia, me dio las fuerzas, la perseverancia y los recursos necesarios para culminar mi carrera.

A mis padres: Demetrio y Cristina, que con sus oraciones estuvieron conmigo en todo momento.

A mis hijos: Luis Daniel, y Ann Deyanira, a mis nietas: Nayeli Antonella, Adriana Kristell y Mia Deyanira Camille, como ejemplo, para que nunca desfallezcan ante las dificultades que se les presenten en la vida y luchen hasta lograr sus metas.

A toda mi familia que es lo más valioso de mi vida.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como Objetivo General, Describir y Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes, periodo 2018. La investigación fue no experimental – descriptivo y cuantitativo y para la realización se utilizó una encuesta que fue aplicada a 5 representantes de las microempresas de José Lisner Tudela de Tumbes, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características de la empresa.** El (40%) señala que SI cuentan con RUC y que pertenecen al régimen del nuevo RUS y el (40%) tienen más de 1 a 2 años en el rubro empresarial. **Respecto al financiamiento** el (100%) si obtuvieron financiamiento, el (80%) manifiestan que son las cajas municipales las entidades las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, el (40%) manifiesta que la tasa de interés del crédito otorgado fue del 26% - 35%, el 40% que el periodo de devolución del crédito fue más de 36 meses, el (80%) señala que una de las dificultades que tuvieron se debió a los trámites engorrosos para solicitar el crédito. **Respecto a la rentabilidad:** El (100%) consideran que una Micro y Pequeña Empresa son rentables y que el porcentaje de su utilidad es en un 40%, el (40%) indicaron que sus ventas mensuales es S/ 3,000.00 y el otro (40%) señalaron que es más de S/ 5,000.00, el (60%) manifestaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es 40%,

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, Micro empresa.

ABSTRACT

The present investigation had like General Objective, To describe and To determine the main characteristics of the financing and the profitability of the Micro and Small Companies of the Sector service, heading hairdressers, in José Lisner Tudela - Tumbes, period 2018. The investigation was of descriptive type and for the realization was used a survey that was applied to 5 representatives of the micro companies of José Lisner Tudela de Tumbes, obtaining the following results: Regarding the characteristics of the company. The (40%) states that they have RUC and that they belong to the new RUS regime and (40%) have more than 1 to 2 years in the business sector. Regarding financing (100%) if they obtained financing, the (80%) state that it is the municipal savings banks that provide the greatest facilities for obtaining credit, the (40%) states that the interest rate of the credit granted it was 26% - 35%, 40% that the loan repayment period was more than 36 months, the (80%) indicates that one of the difficulties they had was due to the cumbersome procedures to apply for the loan. Regarding profitability: The (100%) consider that a Micro and Small Company are profitable and that the percentage of their profit is 50%, the (40%) indicated that their monthly sales is S / 3,000.00 and the other (40%) indicated that it is more than S / 5,000.00, the (60%) stated that the percentage that represents the total cost of sales is 40%,

Key words: Financing, Profitability, micro business.

INDICE DE CONTENIDOS

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	14
CAPITULO II: REVISION DE LA LITERATURA	21
2.1 Antecedentes	21
2.1.1 Internacional	21
2.1.2 Nacionales.....	25
2.1.3 Locales	31
2.2 Bases teóricas de la investigación	36
2.2.1 Actividad financiera de la Mype.....	36
2.2.1.1 Estructura de la inversión.....	37
2.2.1.2 Financiamiento del capital de trabajo	37
2.2.1.3 Fuentes de financiamiento.....	38
2.2.1.3.1 Financiamientos a Largo Plazo	38
2.2.1.3.2 Financiamientos a Mediano plazo	41
2.2.2 Rentabilidad.....	51
2.2.2.1 Estructura económica y financiera	52
2.2.2.1.1 Estructura económica	52
2.2.2.1.2 Estructura financiera.....	52
2.2.2.2 Tipos de rentabilidad.....	53
2.2.2.2.1 Rentabilidad económica	53
2.2.2.2.2 Rentabilidad financiera.....	53
2.2.2.2.3 Ratios de rentabilidad.....	54
2.2.2.3 Factores determinantes de la rentabilidad	56

2.2.3	La MYPE	57
2.2.3.1	Definición de Mype.....	57
2.2.3.2	Determinación del nivel de ventas	58
2.2.3.3	Régimen Laboral En La Mype	58
2.2.3.4	La presencia de la MYPE en los sectores productivos.....	59
2.2.3.4.1	Estructura Empresarial según región	60
2.2.3.4.2	Estructura Empresarial según actividad económica	61
2.2.3.4.3	Estructura Empresarial según organización jurídica	61
2.3	Marco conceptual	62
CAPITULO III: METODOLÓGICA		64
3.1	Tipo de investigación	64
3.2	Nivel de investigación:.....	64
3.3	Diseño de la investigación.	64
3.3.1	No experimental.....	65
3.3.2	Descriptivo.....	65
3.3.3	Aplicativo.....	65
3.4	Población y muestra	65
3.5	Operacionalización de la variable	66
3.6	Técnicas e instrumentos	67
3.6.1	Técnicas	67
3.6.2	Instrumentos.....	67
3.6.3	Procedimiento de recolección de datos.....	67
3.7	Plan de análisis.....	67
3.8	Principios éticos	68
3.9	Matriz de Consistencia.....	69
CAPITULO IV: RESULTADOS		70
4.1	Resultados	70
4.2	Análisis de los resultados	73
CAPITULO V: CONCLUSIONES		78
CAPITULO VI: ASPECTOS COMPLEMENTARIOS		81

6.1 Bibliografía	81
ANEXOS	87
ANEXO 1: PROPUESTA.....	87
ANEXO 2. CUESTIONARIO	106
ANEXO 3. TABLAS Y GRAFICOS.....	110
ANEXO 4. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION	125
ANEXO 5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	126
ANEXO 6. RATIOS DE RENTABILIDAD	127
ANEXO 7. SOLICITUD A SUNAT	128

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1: DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.....	70
CUADRO 2: DEL FINANCIAMIENTO	71
CUADRO 3: RESPECTO A LA RENTABILIDAD.....	72

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: ¿Cuenta su empresa con RUC?	110
Tabla 2: ¿A qué régimen perteneces?.....	111
Tabla 3. ¿Cuántos años tiene su MYPE en el mercado?.....	112
Tabla 4: ¿Conoce Ud. sobre cultura Tributaria?.....	113
Tabla 5: ¿Obtuvo Ud. Financiamiento para la micro y pequeña empresa?.....	114
Tabla 6: ¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?	115
Tabla 6: ¿Cuál fue el importe del crédito?.....	116
Tabla 8: ¿A qué tasa de interés le otorgaron el crédito?	117
Tabla 9: ¿Cuál fue el periodo de devolución del crédito?.....	118
Tabla 10: ¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?	119
Tabla 11. ¿Qué dificultades tuvo usted al momento de solicitar su crédito?	120
Tabla 12 ¿Considera que una Micro y Pequeña Empresa es rentable, en qué porcentaje?	121
Tabla 13: ¿Con respecto a la rentabilidad de su negocio, cual es la percepción del año 2017? .	122
Tabla 14: ¿En promedio, el importe de su venta mensual es?	123
Tabla 15: ¿De las ventas que porcentaje representa el costo total?.....	124

INDICE DE FIGURAS

Figura. 1	110
Figura. 2	111
Figura. 3	112
Figura. 4	113
Figura. 5	114
Figura. 6	115
Figura. 7	116
Figura. 8	117
Figura. 9	118
Figura. 10	119
Figura. 11	120
Figura. 12	121
Figura. 13	122
Figura. 14	123
Figura. 15	124

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Una de las principales dificultades a la hora de emprender un negocio, es la falta de recursos y apoyo financiero por parte de las entidades bancarias, que siguen concediendo mayor importancia a las garantías y avales que a la viabilidad del proyecto que le presenta el joven micro empresario, lo que limita en gran medida las posibilidades de creación y consolidación de muchos proyectos. Las micro y pequeñas empresas continúan encontrando grandes barreras en el acceso a la financiación, situación que está agravándose actualmente derivada de la crisis financiera internacional en la que estamos inmersos.

Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. Sin embargo, la falta de liquidez las deriva a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les provea de estos recursos y que implican una serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el progreso y desarrollo de la organización.

El bajo nivel de productividad estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades para el acceso al crédito, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores.

Según la experiencia internacional, las mypes poseen la capacidad de convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible. Descentralizado porque son el mayor número de unidades económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza en el interior. Flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados en comparación con las corporaciones que, como resultado de la inversión a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo. Esta flexibilidad permite que las mype puedan especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, pues aprovechan las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector. (Universidad ESAN, 2010)

Todos los países llevan adelante programas para mejorar el acceso a financiamiento de las empresas de menor tamaño mediante líneas de crédito, sistemas y fondos de garantías, programas de capital o la provisión de servicios complementarios.

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. (Carlo Ferraro & Evelin Goldstein, 2011)

La importancia de los problemas de las pequeñas empresas para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. “El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para start-up reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía”. (Carlo Ferraro & Evelin Goldstein, 2011)

En el caso de las MYPEs peruanas, el BCR (BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ, 2017) señala que el ratio de morosidad de sus obligaciones con el sistema financiero se redujo en los últimos doce meses. En este segmento, se observa una tasa de crecimiento de los créditos (8,8% anual) superior al de la cartera morosa (6,2%). Cabe señalar que esta expansión se viene dando en un contexto de mayor competencia en el mercado en el que se observa una creciente participación de los bancos a través de sus entidades vinculadas (subsidiarias) y de las cajas municipales. Además, la expansión de los créditos a las MYPE ha venido acompañada con la inclusión de nuevos deudores. Así, el número de esas empresas con acceso al crédito creció en 7,7% en los últimos doce meses, lo cual llevó a que la deuda promedio de este segmento prácticamente se mantenga estable.

En un entorno que se muestra cada vez más globalizado, en el que la competencia puede llegar de cualquier lugar del mundo, las mype podrán competir cada vez menos si siguen una estrategia de liderazgo en costos. Por el contrario, el proceso de integración con otros mercados hace de la innovación en todas sus vertientes, especialmente la tecnológica, el elemento principal que en los próximos años determinará la competitividad de estas empresas. Las mype representan un segmento empresarial de primer orden en el diseño de la estrategia de competitividad y promoción del empleo en el Perú. (Universidad ESAN, 2010)

De otra parte el (INEI, 2017) señala que “en el año 2016, el número de microempresas fue de 2 millones 11 mil 153 registrando un incremento de 4,0% respecto al año anterior; además, concentró el 94,7% del total de empresas a nivel nacional, demostrando su relevancia no solo en número de empresas sino también en la generación de empleo y su participación en el desarrollo socioeconómico del país”. El estudio descriptivo de la organización empresarial de esta forma de unidades económicas se efectúa por espacio geográfico, actividad económica y tipo de organización jurídica.

De acuerdo a Luis Goytizolo, Gerente General de la cadena peruana Listas. El Rubro de belleza mueve 50 mil locales en el Perú.

La bonanza económica en el país aceleró el crecimiento de muchas actividades y las de los salones de belleza no fueron la excepción, Al respecto, explicó que los servicios de corte, cepillado y peinado representan el 50% de la demanda del mercado,

seguido del laceado (25% y 26%) y tinturación (23%). De otro lado, Luis Goytizolo indicó que del 100% de establecimientos del mercado, el 80% no entrega ningún comprobante de pago. “Los que asisten a un salón de belleza no están acostumbrados a pedir una boleta por el servicio”. Son pocos (20%) los que entregan un comprobante, comentó. (Flores C – Correo, 2015).

Tumbes, es la región más pequeña del Perú. La región alberga a 200 mil habitantes bajo una superficie equivalente al 0,4% de la extensión territorial del país. Los índices de pobreza en la región son más bajos que en el resto del Perú. La economía de Tumbes está basada principalmente en el comercio, debido a su calidad de ciudad fronteriza. También destacan las actividades agropecuarias, hidrocarburos, pesca (incluida la acuicultura) e industria. (Mincetur, 2016)

Se eligió la zona de Lisner Tudela, por su desarrollo comercial en los últimos años en el incremento del rubro peluquerías, y la evaluación económica fue de suma importancia para demostrar la rentabilidad del rubro, en la cual se va a considerar los ingresos que percibe el negocio, la rotación de clientes, y el gasto promedio.

Por todo ello, nos formulamos el siguiente problema de investigación.

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018?

Para dar respuesta a nuestro problema formulado nos planteamos el siguiente objetivo general

Determinar y Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018

Para alcanzar nuestro objetivo general se ha propuesto los siguientes objetivos específicos.

1. Describir las características financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018
2. Describir las características rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018.
3. Proponer un diseño para incrementar la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018.

El estudio es importante porque nos permitirá comprender y tener ideas mucho más completas de cómo el Financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector y el rubro mencionado.

El estudio se justifica porque servirá de base para elaborar otras tesis afines en otros sectores de la Región de Tumbes.

Se espera que la información obtenida que arroje esta investigación sirva principalmente a la Mypes del sector y rubro, para lograr estrategias o modelos de financiamiento adecuado que la lleven a una mayor rentabilidad económica.

Finalmente se espera hacer con este trabajo de investigación una contribución a la población, para que cuente con una mayor información acerca del comportamiento y características de este sector tan importante en la economía nacional, y puedan considerarla a la hora de diseñar sus planes de estudio.

CAPITULO II: REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

(Rivera G & Solorzano E, 2013) Proyecto de grado previo a la obtención del título de: ingeniería en contaduría pública y auditoría - CPA “*Implementación de un Centro Estético para mejorar la rentabilidad financiera de SPA y peluquería Karolyn en la ciudad de Guayaquil en el año 2013*”. Universidad Estatal De Milagro Guayaquil – Ecuador.

Concluye: El Estudio realizado en este proyecto demostró que el mismo, es factible y ejecutable financiera, administrativa y técnicamente, lo que permitirá además que el SPA y peluquería Karolyn en el corto plazo pueda implementar su centro estético. La correcta ubicación del Centro estético y la diversificación de los servicios permitirán que se incremente la capacidad operativa de la empresa permitiendo la atención de una mayor cantidad de clientes con los correspondientes beneficios económicos. La realización de un estudio de mercado en el sector donde se ha determinado la ubicación de la empresa permitirá establecer técnicamente los servicios que ofrecerá Karolyn a su clientela y el precio de estos servicios.

(Velecela, 2013) Trabajo de Investigación previo a la obtención del Título de magister en gestión y dirección de empresas “*Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*”. Universidad de Cuenca, Cuenca -Ecuador.

Concluye que: En el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales. Muchas de estas trabas que se le presenta al microempresario al buscar financiamiento formal están dadas por la Banca en General, se ha podido determinar que para acoplarse a la estructura de las Pymes, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un préstamo.

(García T. Galo H & Villafuerte O. Marcelo F, 2014). En su investigación *“Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones”* Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal, Mérida. Venezuela.

De acuerdo con la opinión de estas empresas su financiación preferida es la bancaria y la alterna son las cooperativas de ahorro y crédito. Otras vías de financiamiento como la bolsa de valores o la propia empresa entre otras son escasamente utilizadas. A pesar de utilizar al banco como su fuente principal de financiamiento, estas empresas muestran su descontento, puesto que sólo 22.55% piensan que el sistema de financiación bancaria es adecuado; atribuyendo su desconsuelo a los costos altos (70.59%), plazos inadecuados (56.21%), recorte en la cuantía (63.73%), documentación compleja (57.84%), demora en la concesión (71.24%); y, finalmente las garantías (69,93%).

Analizado en sí la relación entre los modelos de financiación adoptados y la política de inversiones de estas empresas, las PYMES del primer segmento (aquellas con planes de inversión futura) perciben que su institución preferida no les niega los recursos por aspectos adyacentes a la viabilidad comercial sino por los otros factores analizados en el presente trabajo, lo que claramente muestra una falla del mercado de crédito al entregar fondos a este tipo de empresas.

En la categoría de empresas de crecimiento reciente, igualmente prefieren el financiamiento a través del banco; de ellas, la gran minoría consiguió sus recursos al primer intento. Así mismo, 54.55% de los encuestados manifestaron que necesitaron fragmentación en la obtención de los recursos, es decir aceptaron que su banco de preferencia les recorte la cuantía solicitada y la diferencia lo buscaron en sus entidades alternas u otras fuentes de financiamiento; lo que claramente nos da indicios para confirmar, que este tipo de empresas ha tenido problemas en la obtención de los recursos y, por lo tanto, ha fracasado la entrega de créditos por parte de los bancos.

Finalmente 61.97% de las empresas estacionarias manifestaron que no tienen inversiones en el pasado ni tampoco esperan tener inversiones en el futuro, en razón de que cuando solicitaron un crédito a su debido tiempo, éste fue rechazado por la banca por razones ajenas a la viabilidad comercial, lo que entra dentro del fracaso de las entidades de crédito en la entrega de recursos a este tipo de empresas. Un enfoque adicional estudiado en este trabajo, consistió en analizar la incidencia entre los modelos de financiación adoptados y la política de crecimiento, concluyendo que no han existido barreras significativas al desarrollo de las PYMES por razones imputables a restricciones de financiación, en otras palabras, pese a las fuertes restricciones de

financiamiento impuestas por los bancos, éstas no han impedido a las PYMES seguir con las políticas de inversiones.

(Chiriboga & Hidalgo & Mora, 2015) En su investigación *“Propuesta de un plan de negocios para la creación de un centro de atención estética como base para el desarrollo del turismo estético”* revista Eumednet – Ecuador.

Analizó que tipo de banco sería el acreedor para conformar la mejor estructura de capital, para lo cual se realizaron varias entrevistas a oficiales de bancos privados y públicos, determinando que la banca privada no tiene mucho interés en ser acreedor de microempresas mientras estas no tengan mínimo dos años de funcionamiento.

En la banca pública existen dos instituciones que fueron las opciones más acertadas para el financiamiento del negocio, debido a las bajas tasas de interés que manejan, la oferta de créditos para emprendimientos y el tiempo de pago del crédito extendido. Sin embargo el proceso en la banca pública es más lento y burocrático si se compara con sus similares privados.

Después de realizar los cálculos correspondientes se elaboraron dos flujos de caja, el primero, un flujo de caja puro (sin financiamiento) y el segundo (con financiamiento) para comprobar el margen de rentabilidad al final de los diez años propuestos.

(Morales Vargas N & Quicazan Montoya C, 2016) Trabajo de Grado programa de finanzas y comercio internacional *“Incidencia de las decisiones de inversión y financiación de la Pyme Cosméticos Broadway S.A para la generación estratégica de*

valor: estudio de caso (2008-2014)” Universidad Nacional de La Salle, Bogotá - Colombia.

Concluye: Que La principal conclusión que se evidencia en este estudio de caso es la falta de simetría en la información de la empresa; En los estados financieros de la empresa no se encontró información completa como por ejemplo los impuestos pagados por la empresa; Al momento de indagar en el área de administración y contabilidad y hasta al propio dueño de la empresa, no se encontró respuesta clara de esos datos, por lo cual se evidencia que el dueño, no tiene el suficiente conocimiento de la situación de la empresa, al afirmar que confía en sus trabajadores y no tiene que entrar a fondo en las cuentas de la empresa; Es importante que el dueño sea la principal fuente de información, tiene que estar al tanto de todos los movimientos de la empresa para evitar confusiones como las que se evidenciaron en la entrevista.

2.1.2 Nacionales

(León & Sánchez & Jopen, 2016) En su Informe Final *“Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú”* PUCP, Lima-Perú.

Concluye: En cuanto a la oferta o disponibilidad de los servicios financieros para MYPE, éstos están distribuidos de manera altamente diferenciada a lo largo del país, según status de regulación, tipo de institución, localización, etc. Es claro que en el país han persistido o coexistido, instituciones reguladas (banca comercial, financieras, cajas municipales, cajas rurales y EDPYME, principalmente) y canales de financiamiento

semi-regulados (ONG de crédito) e informales (parientes, amigos, prestamistas, etc.). La información de la SBS muestra la alta concentración urbana (principalmente Lima, Arequipa y Trujillo) de las instituciones reguladas y de sus productos (préstamos y depósitos. Esta disponibilidad o acceso tan concentrado en áreas urbanas se ha mitigado con el impulso dado a cajeros corresponsales y otros puntos de atención lo que ha permitido acercar al menos en parte estos servicios financieros a los clientes finales, y multiplicar su escala de préstamos y depósitos (para PE y en menor proporción para ME); ello aun cuando el incremento ha sido mayor para otros clientes. Información de COPEME, así como las entrevistas cualitativas refieren que fuera de las ciudades grandes, persisten significativamente los créditos de ONG, así como los diversos canales informales de crédito y ahorro. Son estas últimas instituciones. Asimismo las ME dedicadas al sector de servicios tienen un flujo más volátil de ingresos, y posiblemente por ello, cuenten con una menor probabilidad de que sus solicitudes de servicios de financiamiento externo sean aprobadas. Dada la masiva presencia de mujeres, este resultado indica que las mujeres conductoras de MYPE enfrentan mayor rechazo a sus pedidos de crédito que sus pares masculinos.

(Aguilar K & Cano N, 2017) En su Tesis para optar el título profesional de: Contador público *“Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo”* Universidad Nacional Del Centro Del Perú – Huancayo. Concluye:

- Los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes

operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la Banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado.

- Se analizó la fuente de financiamiento propio que permite la obtención de rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las MYPES son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera, no dependiendo de la concesión de créditos. Este tipo de Financiación es de menor riesgo para la empresa que el resto de fuentes de financiamiento internas como la venta de activos fijos o la capitalización de utilidades; el aporte de capital es una fuente de financiamiento que no es necesario devolver inmediatamente, ni pagar intereses por la utilización de este recurso.
- Se analizó que las fuentes de financiamiento de terceros permite la determinación del costo de capital, cuando la obtención de la fuente de financiamiento se lleva a cabo de manera formal, esta fuente de financiamiento son créditos obtenidos de las micro financieras, quienes les acceden a financiar y satisfacen sus necesidades financieras, permitiendo conocer al empresario costo de capital que paga por el financiamiento.

(Arias, 2017) En su Para optar el título profesional de contadora pública “*El financiamiento en el desarrollo económico de las Mypes de servicios, salones de belleza del distrito de Santiago de Surco, Lima Metropolitana, 2016*”.

Obtuvo como resultado. Que la falta de financiamiento es un problema que limita el desarrollo progresivo de las micro y pequeñas empresas en el mercado competitivo de dicho sector. Y a determino que los salones de belleza debido al dinamismo de su actividad económica necesitan de financiamiento y asesoría para manejar este recurso eficientemente con la finalidad de lograr su desarrollo que se verá reflejado en las cifras de rentabilidad o utilidad.

(Ramírez, 2016) En su tesis para optar el título profesional de licenciado en administración “*La capacitación y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza, del casco urbano de villa rica, distrito de villa rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015*”

Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a las características de los representantes legales de la MYPE en estudio, el 80% tienen de 26 a más años de edad y el 50% de los representantes de las MYPE son convivientes, el 50% son de estado civil soltero, mientras que el 80% son de género femenino la cual el 70% tiene un grado de instrucción Universitario, el 90% son dueños de las MYPE en cuanto a tiempo el 50% tiene 7 años a más funcionando en el mercado, mientras que el 70% de las MYPE inició el negocio con el objetivo de generar mayores ingresos, el 60% de las MYPE encuestadas tienen de 0 a 1 trabajador, respecto a la capacitación de las MYPE en estudio de la población encuestada, el 60% no realiza cursos de capacitación, respecto a

la capacitación en el año 2015 el 60% no ha efectuado capacitación, mientras que el 70% sí consideran que la capacitación es una inversión, respecto a las necesidades de la MYPE mas importantes para una capacitación el 70% indican que es la atención al cliente, respecto al financiamiento de la MYPE en estudio de la población encuestada el 90% iniciaron su negocio con capital propio.

(Argandoña, 2016) En su tesis para optar el título profesional de licenciado en administración “*Gestión de capacitación y la rentabilidad de las Mypes, rubro peluquerías, ubicadas en la avenida Antonio Raimondi, del distrito de Huaraz, 2016*”

Llega a las siguientes conclusiones: Que la aplicación de estrategias de Capacitación influye en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio del rubro Peluquerías del Distrito de Huaraz. La aplicación de las estrategias de servicio al cliente influye en la rentabilidad de las Mypes teniendo en cuenta que la capacitación en las Mypes logra la fidelización de los clientes, lo que logra que se generen dividendos. Si las Mypes rubro Peluquerías aplicaran estrategias de Capacitación en el desarrollo de sus actividades diarias, mantendrían o aumentarían su rentabilidad y mejorarían sustancialmente la competitividad de sus propios colaboradores, y a si ser más eficientes y eficaces en su desempeño.

(Chapilliquen, 2016) En su tesis para optar el título profesional de contador público “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro estéticas del centro comercial “Espinar” del distrito de Chimbote, 2013.*”. Llego a los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios; El 50% de los microempresarios encuestados conviven con su pareja. El 35% de los microempresarios tienen grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPES; el 80% de las MYPES encuestadas tienen más de 3 años de antigüedad en el rubro de estéticas. Respecto al financiamiento; el 90% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario. Y concluyo que: la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestadas, son propietarios de sus empresas. Así como la mitad de los encuestados tienen una relación de convivencia. La mayoría recibieron financiamiento de las entidades financieras. La Mayoría solicitó crédito una sola vez después de aperturada su empresa. Casi la totalidad de los microempresarios utilizaron el crédito obtenido como capital de trabajo.

(Reategui, 2016) En su Tesis para optar el título profesional de contador público *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio - rubro salones de belleza y spa de la av. Benavides (cuadras 34-45) en el distrito de Surco, provincia y departamento de Lima, año 2015”*.

Llego a los siguientes resultados: Sobre los emprendedores. El 100% tiene más de 31 años de edad, el 15.38% es soltero, el 76.92% es casado y el 7.69% es divorciado. El 84.62% es de género femenino, el 15.38% tiene educación técnica y el 84.62% tiene educación universitaria y el 69.23% es dueño de la MYPE. Sobre las características de las MYPES. El 76.92% tienen entre 1 a 5 años en el mercado, el 61.54% tienen entre 2 a 5 trabajadores, el 100% está formalizado ante SUNAT y Municipalidad y el 61.54% es persona jurídica. Sobre el financiamiento, el 100% ha solicitado financiamiento, de

diferentes fuentes y el 100% lo empleó en capital de trabajo y activo fijo, la mayoría obtuvo más de S/. 5000 y pagó en el mediano plazo. Sobre la rentabilidad, la totalidad ha mejorado su rentabilidad y sus ventas después del financiamiento y considera su empresa rentable. Finalmente se concluye que los salones de belleza del área de estudio han obtenido financiamiento y son rentables.

2.1.3 Locales

(Kong R & Moreno Q, 2014) En su Tesis para optar el título de: licenciado en administración de empresas *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”* Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo – Chiclayo.

Concluye:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento

obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

- Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.
- Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

(Torres, 2016) En su Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración *“Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016.”*

Concluye: Que la mayoría de propietarios de las MYPE son del género masculino cuyas edades oscilan entre 43 a 60 años y tienen 5 años en el negocio. Las características del financiamiento en las MYPE son el tiempo de ahorro, el dinero obtenido, monto solicitado y la tasa de interés, por otro lado las características de la capacitación son los aspectos de capacitación, frecuencia de la capacitación y la calificación de la capacitación.

(Lupu, 2016) En su Tesis para optar el título profesional de contador público. *“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016”*

Obtuvo el siguiente resultado: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES 25 a 45 años; y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.84 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; el 53.84% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron.

(Izquierdo, 2017) *“Estrategias de Inversión y Financiamiento para las Micro y Pequeña Empresa (Mype) en Chiclayo-Lambayeque, Perú”*. Universidad “Señor de Sipán”, Chiclayo Perú.

Concluye lo siguiente: Las MYPE de Chiclayo no definen objetivos financieros para la operación del negocio, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Las MYPE de Chiclayo no realizan una adecuada planificación financiera, para el establecimiento y selección de estrategias carecen de sentido para la consecución de los objetivos empresariales, no estableciendo estándares que permiten el control de los objetivos financieros. Los instrumentos aplicados arrojan deficiencias con la aplicación de estrategias financieras que garantizan el cumplimiento de los objetivos, lo cual es importante para la posterior toma de decisiones financieras que deberá seleccionar aquellas estrategias que representen una ventaja competitiva y que sean factibles y consistentes con la misión y visión de la empresa. No establecen una etapa de control que permita verificar el logro de los objetivos financieros, por lo tanto, se evidencia una falta de planificación financiera. Promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPE.

(Barrientos, 2018) En su Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración “*Caracterización del financiamiento y gestión de calidad de las Mypes, sector servicio rubro restaurantes en el distrito de San Jacinto, 2017*” Tumbes.

Concluye: 1. Con respecto a las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPEs, sector servicio rubro restaurantes en el Distrito de San Jacinto, objeto del estudio, el nivel es positivo favorable, la mayoría utilizan las fuentes internas y externas, al verificar por indicador se tiene, la mayoría de los propietarios utilizan las fuentes internas pues financiaron con dinero propio sus negocios, con sus ventas financian el capital diario de trabajo, y para financiar créditos ocasionalmente utilizan sus propiedades; de igual forma utilizan el financiamiento externo a tasas bajas de interés y corto plazo para incrementar y mejorar los servicios; en el indicador financiamiento por el tiempo casi no acceden, salvo que sea para mejorar la infraestructura. 2. Con respecto al uso de las herramientas de financiamiento de las MYPEs, sector servicio rubro restaurantes en el Distrito de San Jacinto, objeto del estudio, el nivel es favorable pero débil, al verificar por indicador se tiene que muy pocos acceden al uso de la herramienta de Leasing quizá para darle más dinamismo a la gestión negociando la compra de activos; La mayoría no accede a estas herramientas. 3. Al respecto de la determinación de principios de la Gestión de Calidad, el nivel es positivo pero débil al promediar; verificando por indicador, la gestión del restaurante cuenta con planificación y se preocupa por identificar las necesidades de sus clientes; mantienen un liderazgo personalizado y amigable; el personal está bien presentado y muestra su educación, amabilidad y cortesía; brindan al clientela mejor atención, la aplicación de sus procesos en la atención llena las expectativas de sus clientes. 4. Con respecto a la identificación

de los elementos del sistema de Gestión de Calidad que utilizan las MYPEs, sector servicio rubro restaurante en el Distrito de San Jacinto, el nivel es positivo pero débil, al verificar por indicador una poca mayoría planifica la seguridad de las instalaciones y de las personas; los proveedores atienden los pedidos previa una planificación de los requerimientos optimizando los recursos y los espacios de áreas para un mejor y mayor esparcimiento de los clientes. Son muy pocos los que aplican una estructura orgánica con manuales para definir e identificar las tareas de cada trabajador; siguiendo con la planificación pocos clientes consideran que aplican manuales para desarrollar sus actividades, y que los trabajadores conozcan la visión y misión de la organización; del mismo modo muy pocos clientes consideran que exista un sistema de control de la calidad del servicio.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Actividad financiera de la Mype

La actividad financiera de la micro y pequeña empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

1. Una corriente de fondos que sale de la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios.
2. Otra corriente de fondo que entra en la empresa, constituida por las aportaciones monetarias de los socios, de los prestamistas y sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas. (Bernilla P, 2016)

2.2.1.1 Estructura de la inversión

La estructura tiene dos componentes básicos. De acuerdo a (Bernilla P, 2016)

- a. Inversión fija:** la que se realiza en elementos que no son materia de transacciones usuales, estas una vez adquiridas quedan incorporadas a la actividad empresarial. La inversión fija está constituido por dos grandes grupos de elementos:

Los bienes físicos, es decir aquellos que están sujetos a depreciación.

Los intangibles, son servicios o derechos adquiridos y como tales no están sujetos a desgaste físico.

- b. Capital de trabajo:** Es el conjunto de recursos del patrimonio de la empresa, necesarios para la operación normal durante un ciclo productivo, para una capacidad utilizada y un tamaño dado.

El capital de trabajo también puede ser conformado por un préstamo a terceros a lo que se le denomina financiamiento.

2.2.1.2 Financiamiento del capital de trabajo

Para (Bernilla P, 2016) Las micro y pequeñas empresas se financian por medio de varios mecanismos como:

- Financiamiento interno: conformado por los ahorros de las personas que inicia un nuevo negocio.
- Flujo de fondos o ganancias generadas por las ventas del negocio.
- Crédito de insumos o productos por parte de los proveedores.

- Pago adelantado de los productos por un cliente, es frecuente en negocios artesanales donde los productos que se elaboran son únicos.
- Financiamiento externo: créditos otorgados por alguna fuente formal y tasas comerciales.

2.2.1.3 Fuentes de financiamiento

2.2.1.3.1 Financiamientos a Largo Plazo

- ✓ **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados. Ventajas de la hipoteca Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación. Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida, al otorgar el préstamo. El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien. Desventajas. Al prestamista le genera una obligación ante terceros. El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago. (López Bautista, 2014)

- ✓ **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc. Ventajas Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas. Desventajas Diluye el control de los actuales accionistas. El alto el costo de emisión de acciones. (López Bautista, 2014)

- ✓ **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. Ventajas de los bonos como forma de financiamiento Son fáciles de vender, ya cuestan menos. El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas. Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa. Desventajas La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado, infórmese. (López Bautista, 2014)

- ✓ **El factoring.** Es la operación mediante la cual una empresa del sistema financiero denominada "factor" adquiere a título oneroso de una empresa natural o jurídica, llamada "cliente", instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales, cuando el factor se compromete a ello a cambio de una retribución. El factor asume el riesgo crediticio riesgo de no pago de las empresas deudoras que mantienen cuentas por pagar con el cliente. (Mamani Bautista, 2014)
- Las empresas proveedoras se benefician al vender al descuento sus facturas y logran, de esta manera, tener una mayor liquidez.
 - La entidad que provee los fondos obtiene un retorno por la compra al descuento de las facturas, teniendo como contraparte a una gran empresa con buena calificación crediticia.
 - La empresa que financia a su proveedor se beneficiará con una comisión por el descuento realizado a la cuenta por cobrar cedida y con una posible ampliación en el plazo de pago.
- ✓ **Leasing.** Es un contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles o inmuebles (bienes de capital) donde el arrendador es la entidad financiera de leasing, y quien adquiere un bien para ceder su uso y disfrute, durante un plazo de tiempo determinado contractualmente a un tercero, denominado "arrendatario". El arrendatario usuario del bien a cambio está obligado a pagar una cantidad periódica como contraprestación. Al finalizar el contrato de

arrendamiento este puede ejercer la opción de compra del bien a su valor residual. (Mamani Bautista, 2014)

- ✓ **Leaseback.** Es una modalidad de leasing conocida también bajo la denominación de "retroarrendamiento financiero", en virtud del cual una empresa transfiere un bien mueble o inmueble de su propiedad a una empresa especializada, que a la vez de manera inmediata le concede en leasing el uso del mismo bien, a cambio del pago de un monto periódico por un plazo determinado y una opción de compra al final del contrato por un valor residual. (Mamani Bautista, 2014)

2.2.1.3.2 Financiamientos a Mediano plazo

Los Financiamientos a Corto Plazo, están contenidos por:

- ✓ **Crédito Comercial:** “Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos”. (Toribio, s/f)
- ✓ **Pagaré:** “Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador”. Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial. Desventajas de los pagarés La acción

legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago. (López Bautista, 2014)

Los pagarés de empresa es otra forma de financiación a corto plazo de las empresas. Se trata de un documento por el que la empresa se compromete a pagar al tenedor del documento una determinada cantidad en un momento determinado del tiempo (vencimiento). Suele utilizarse para financiación a corto plazo ya que los plazos de los pagarés suelen ser de tres, seis o doce meses, aunque también es posible encontrar pagarés con un plazo superior. Se pueden negociar en bolsa, lo que ofrece más garantías al inversor pero también le resultará más caro (comisiones). También existe un mercado secundario donde se negocian pagarés, promovidos por las entidades de crédito. (Soriano, 2011)

- ✓ **Línea de Crédito:** La línea de crédito, o póliza de crédito, es un contrato con una entidad financiera por el que ésta pone a disposición de la empresa una determinada cantidad de dinero durante un periodo de tiempo y a un coste (comisiones e intereses) establecido en dicho contrato. Los costes asociados a este producto son la comisión de apertura de la línea, el tipo de interés que se aplica, las comisiones de no disposición (por la parte del dinero que no se utiliza) y las comisiones por superar el límite concedido. Una vez transcurrido el plazo por el que se concede la línea de crédito la empresa debe devolver el importe utilizado y cancelar la línea de crédito. Los plazos por los que se concede una línea de crédito no suelen superar los doce meses, pero a la práctica las empresas una vez transcurrido este periodo renuevan la línea de crédito. De esta manera se convierte en un préstamo pero a un coste normalmente superior

aunque con la ventaja de que los intereses sólo se calculan por la parte utilizada.
(Soriano, 2011)

- ✓ **Papeles Comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos. Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo. Ventajas del papel comercial Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario. Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo. Desventajas Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas. Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago. La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima. (López Bautista, 2014)
- ✓ **Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin

de conseguir recursos para invertirlos en ella. Ventajas Este método aporta varios beneficios, entre ellos están: Es menos costoso para la empresa. Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad. No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas. No hay costo del departamento de crédito. Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo. Desventajas El costo por concepto de comisión otorgado al agente. La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato. (López Bautista, 2014)

- ✓ **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos. Ventajas de este financiamiento. Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario. Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades. Desventajas Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato. (López Bautista, 2014)

- ✓ **Crédito Bancario:** Los préstamos bancarios son operaciones por las que la empresa recibe un importe (principal del préstamo) a cambio de unos pagos (normalmente mensuales) y con un coste establecido en el momento de firmar el contrato (comisiones e intereses). El tipo de interés que se aplica suele ser variable pero también es posible pactar un interés fijo. Normalmente este tipo de operaciones llevan asociadas unas garantías (aval, hipoteca...) para que el banco esté cubierto en caso de impago. Los préstamos suelen ir acompañados de otras contrapartidas y gastos. Suele ser frecuente que el banco exija al cliente la realización de determinadas actividades a través de dicho banco: pagar los impuestos, las nóminas, contratar seguros... Los préstamos, además, suelen exigir unas comisiones (apertura, estudio...) que también hay que tener en cuenta a la hora de calcular el coste del préstamo. La comisión de apertura es el gasto de formalizar la operación y suele ser un porcentaje del principal que se descuenta del importe total que recibe la empresa. La comisión de estudio es la comisión que se cobra por los gastos ocasionados para analizar la viabilidad de la operación y también se cobra en el momento de formalizar la operación. (Soriano, 2011)

- **Fuentes de financiamiento bancarias:**

- **CREDISCOTIA Financiera**

La entidad CREDISCOTIA Financiera pertenece al Grupo SCOTIABANK Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los

microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar. “Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional”. (Bernilla P, 2016)

a) Crédito de Garantía Líquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero. (Bernilla P, 2016)

b) crédito para capital de trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses (Bernilla P, 2016)

c) Financiamiento para inversiones

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/ 120,000 o su equivalente en dólares, se pueden pagar hasta en 72 meses. (Bernilla P, 2016)

d) Línea de capital de trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses (Bernilla P, 2016)

- **Banco de crédito del Perú (BCP)**

“El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobre todo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado crédito paralelo” (Bernilla P, 2016)

a) Crédito Paralelo

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebridad de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas. (Bernilla P, 2016)

- **Leasing**

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la

opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera (Bernilla P, 2016)

- **Financiamiento de Bienes inmuebles**

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar. (Bernilla P, 2016)

- **Financiamiento de Bienes Muebles**

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. (Bernilla P, 2016)

BANCO INTERBANK

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del SCOTIABANK y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

“Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/.

64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble”. (Bernilla P, 2016)

- **Créditos para Persona natural**

Créditos para capital de trabajo: Es un préstamo veloz y fácil que da la entidad permitiendo que las personas puedan invertir en su comercio. “Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval”. (Bernilla P, 2016)

Crédito para activo Fijo: es la que concede créditos tanto en soles como en dólares permitiendo que el dueño abastezca su negocio siendo más fructífero. “El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales”. (Bernilla P, 2016)

MIBANCO

Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan. (Bernilla P, 2016)

Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

- **Mi capital**

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPES por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia. (Bernilla P, 2016)

- **Leasing**

“Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. MI BANCO, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo”. (Bernilla P, 2016)

- **Crédito con Garantía Líquida**

Dicho crédito se brinda para que las personas hagan desarrollar su negocio o para tapar sus consumos familiares. Igual que los otros préstamos, puede ser concedido en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, avalando con depósito a plazo al 100% (Bernilla P, 2016)

- **Crédito no bancario**

Existen también entidades financieras especializadas en hacer préstamos a las pymes. Se caracterizan por exigir menos requerimientos y otorgar créditos más pequeños que la banca comercial. En el Perú, se hace referencia a las financieras, cajas municipales, cajas rurales y edpymes (entidades de desarrollo para la pequeña y mediana empresa).

Para muchas pymes que no aún no cuentan con un historial crediticio, este tipo de financiamiento constituye el primer acercamiento al sistema financiero peruano. Conforme la empresa vaya creciendo y generando un buen récord

crediticio, el costo se reducirá, y esto la acercará cada vez más a los préstamos de la banca comercial. (Universidad. ESAN, 2016)

2.2.2 Rentabilidad

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

Existe diferentes medidas de la rentabilidad, empero tienen la siguiente formula general:

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

De tal manera, constituye una medida de eficacia o rendimiento de los fondos comprometidos en el negocio, con el propósito de avalar el acrecentamiento de valor y su prolongación en el mercado. Es decir que no importa si se crean altos beneficios si para lo cual se tiene que utilizar una enorme suma de dinero. “Una inversión es tanto mejor cuanto mayores son los beneficios que genera y menores son los recursos que requiere para obtenerlos”. (Ccaccya, 2015)

2.2.2.1 Estructura económica y financiera

Siguiendo con el mismo autor. La composición patrimonial de una empresa está conformada por bienes, derechos y obligaciones y se manifiestan en dos vertientes:

2.2.2.1.1 Estructura económica

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

2.2.2.1.2 Estructura financiera

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

Es importante destacar que la forma en que se financie la empresa incidirá en la rentabilidad y el riesgo financiero, es así que hay una estrecha correspondencia entre la estructura financiera y la económica.

Esto significa que al margen de la identidad contable, las decisiones de financiación condicionan a las de inversión, por lo cual, para que una empresa sea viable a largo plazo, la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de su financiación. (Ccaccya, 2015)

2.2.2.2 Tipos de rentabilidad

Para (Ccaccya, 2015) Desde el enfoque contable, el estudio de la rentabilidad se ejecuta a dos niveles:

2.2.2.2.1 Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o llamada también de la inversión es una “medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación”, en un periodo determinado. Precisamente, esta se establece como un indicador básico para valorar la eficacia empresarial, ya que al no tener en cuenta las implicancias de financiamiento posibilita observar qué tan eficaz o viable ha resultado en el entorno del crecimiento de su actividad económica o gestión rentable.

Es decir, “la rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación. Los ratios más utilizados en su medición relacionan cuatro variables de gestión muy importantes para el empresariado: ventas, activos, capital y resultados (utilidades) como se precisará posteriormente”. (Ccaccya, 2015)

2.2.2.2.2 Rentabilidad financiera

“Es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los

directivos buscan maximizar en interés de los propietarios” (Sánchez Ballesta), citado por (Ccaccya, 2015)

2.2.2.2.3 Ratios de rentabilidad

Según (Ccaccya, 2015) Los ratios de rentabilidad abarcan un grupo de indicadores y medidas cuyo propósito es determinar si una entidad crea ingresos idóneos para cubrir sus costes pudiendo gratificar a sus dueños, en conclusión, son medidas que ayudan en el análisis de la capacidad de originar beneficios por parte de la empresa (Boal Velasco), sobre la base de sus ventas, activos e inversiones. Son varios los indicadores de rentabilidad, entre los más importantes se presentan los siguientes:

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

Conocida también como como rentabilidad económica o del negocio, mide la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento. (Ferrer, 2012)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}}{\text{Activo total}}$$

Interpretándose como el rendimiento alcanzado por la empresa por cada unidad invertida en su actividad. Si esta relación se hace mayor, significa que la empresa obtiene más rendimientos de las inversiones.

- **Rentabilidad operativa del activo**

Es el indicador que mide el éxito empresarial, determinando los factores que inciden favorablemente o desfavorable en el proceso de formación de valor de la entidad.

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Activos de operación}}$$

- **Margen comercial**

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción (Ferrer, 2012).

$$\frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

- **Rentabilidad neta sobre ventas**

Es una medida más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa (Ferrer, 2012).

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

El ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.04.

- **Rotación de activos**

Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

$$\frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Mide la eficacia con que se usan los activos de la empresa.

- **Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

Conocida también como la rentabilidad financiera. Considera los efectos del apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de los accionistas. (Ferrer, 2012)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Este ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.07

Es primordial recalcar que mientras la el costo de la deuda sea inferior al rendimiento económico de los activos, mayor será la rentabilidad alcanzada por encima del rendimiento del negocio para los propietarios de la empresa. (Ferrer, 2012)

2.2.2.3 Factores determinantes de la rentabilidad

Apaza Meza, Mario. Citado por (Ccaccya, 2015) Señala de acorde con diversos estudios realizados especialmente en los Estados Unidos, se ha comprobado que las estrategias importantes que llevaran a lograr utilidades superiores y con ello una rentabilidad superior son:

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

La segunda causa será indispensable, ya que una estrategia adecuada de calidad mediante una distinción en el producto o servicio implicara una acogida mayor y percepción por parte del consumidor, estableciéndose en ventas mayores y con ello en

una adición de la participación del mercado. En consecuencia, los beneficios originados son falsos cuando se presenta una pérdida de capacidad de competencia, por lo que es fundamental tomar en cuenta los elementos señalados, que se resumen en estrategias de innovación y especialización para asegurar el éxito de la empresa.

2.2.3 La MYPE

2.2.3.1 Definición de Mype

De acuerdo a (Bernilla P, 2016) La Micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Con la modificación de la ley N°30056, se categoriza a las empresas solo por ventas anuales y se crea un nuevo nivel de empresa:

- **Micro Empresa:** ventas anuales hasta el momento máximo de 150 UIT (Unidades Impositivas Tributarias).
- **Pequeña Empresa:** ventas anuales hasta el momento de máximo de 1,700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta un momento máximo de 2,300 UIT.

El incremento en el monto máximo de las ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el ministro de economía y finanzas cada dos años. (Bernilla P, 2016)

2.2.3.2 Determinación del nivel de ventas

Los niveles de ventas anuales deben entenderse de la siguiente manera:

- Son los ingresos netos anuales gravados con el impuesto a la renta que resultan de la sumatoria de los montos de tales ingresos consignados en las declaraciones juradas mensuales de los pagos a cuenta del impuesto a la renta, tratándose de contribuyentes comprendidos en el régimen general del impuesto a la renta.
- Son los ingresos netos anuales gravados con el impuesto a la renta que resultan de la sumatoria de los montos de tales ingresos consignados en las declaraciones juradas mensuales de los pagos a cuenta del impuesto a la renta, tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen Mype Tributario (RMT),.
- Son también los ingresos anuales que resultan de la sumatoria de los montos de tales ingresos consignados en las declaraciones juradas mensuales del régimen especial del impuesto a la renta tratándose de los contribuyentes de este régimen.
- Y aquellos ingresos brutos anuales que resultan de la sumatoria de los montos de tales ingresos consignados de las declaraciones juradas mensuales del Nuevo RUS, tratándose de contribuyentes de este Régimen. (Bernilla P, 2016)

2.2.3.3 Régimen Laboral En La Mype

El régimen laboral especial, se creó con la ley de promoción y formalización de las Micro Y Pequeñas Empresas, ley 28015 para fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas, luego se modificó con el decreto legislativo N° 1086, con este decreto se dispone a la publicación del TUO. De la Ley de promoción de la

competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, D.S N° 007-2008-TR, el cual ha sido modificado por la Ley N° 30056 en varios de sus artículos y su denominación, que ahora es T.U.O, de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. (Bernilla P, 2016)

El régimen laboral especial está constituido por los beneficios laborales contemplados en la ley del impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial y se aplica solo a la micro y pequeña empresa que cumpla con las características establecidas en la ley y que se encuentra debidamente registrada en el REMYPE. (Bernilla P, 2016)

El régimen laboral especial comprende los siguientes derechos:

- a) Jornada de trabajo.
- b) Remuneraciones.
- c) Descansos remunerados.
- d) Vacaciones.
- e) Indemnización por despido arbitrario.

2.2.3.4 La presencia de la MYPE en los sectores productivos.

Un somero análisis de la presencia de la MYPE en la economía nacional nos permite concluir que ella participa, prácticamente, de todos los sectores. Despunta, sobre todo, en los sectores no primarios (siendo el sector agropecuario en el que se registra una mayor participación de la MYPE formal). Esto le permite usar una mayor cantidad de mano de obra y le otorga un gran potencial para aumentar el valor agregado de la

producción. Los sectores de comercio y servicios también registran una importante participación de las MYPEs. Ello se debe, principalmente, a la facilidad para acceder y salir de estos sectores, lo que se traduce en un menor costo al momento de constituir una empresa dedicada a estos rubros. Esto guarda una estrecha relación con la poca participación que tiene la MYPE en el mercado externo; pues, los rubros antes mencionados están dirigidos, sobre todo, al mercado interno. Ahora bien, dentro de los principales sectores económicos de exportación de las MYPEs se encuentran los no tradicionales (productos de origen animal y vegetal así como textiles y confecciones). Cabe resaltar, además, que el número de partidas exportadas ha ido en aumento; incorporándose, progresivamente, muchas nuevas partidas comercializadas por las MYPEs. No cabe duda, después de este repaso de cifras, que el rol que desempeña la MYPE en la estructura económica del país es bastante relevante. Y no sólo por lo que evidencian los términos cuantitativos en relación al lugar que ocupan como estrato empresarial y a la fuente de empleo que supone, sino también al potencial que representan como motor del desarrollo empresarial. La MYPE representa un sector que se adapta fácilmente a las necesidades del mercado y que puede, por ello, dar una respuesta rápida a los cambios que se presentan en el entorno productivo (Carla Mares, s/f)

2.2.3.4.1 Estructura Empresarial según región

“En el 2016, las microempresas se incrementaron en 4,0% respecto al año anterior. Destaca el crecimiento porcentual en la región de Amazonas (8,2%), Ayacucho (7,0%), San Martín (6,3%), Madre de Dios (6,2%) y Huánuco (5,6%). Las regiones que crecieron en menos proporción fueron Moquegua (1,5%) y la Provincia constitucional

del Callao (2,5%). En la Provincia de Lima se registraron 858 mil 383 microempresas (42,7%). En orden de importancia le siguen Arequipa con 112 mil 138 (5,6%), La Libertad con 104 mil 948 (5,2%) y Piura con 88 mil 698 (4,4%). Estas cuatro regiones concentran el 57,9% del total de microempresas”. (INEI, 2017)

2.2.3.4.2 Estructura Empresarial según actividad económica

“Según la actividad económica, 921 mil 044 microempresas realizan actividades de comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas, que representó el 45,7%. En orden de importancia le siguen otros servicios con 14,8%, servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial con 10,5%, la industria manufacturera con 8,0% y actividades de servicios de comidas y bebidas con 7,8% del total de microempresas. El mayor incremento de número de microempresas con respecto al periodo anterior, se registró en transporte y almacenamiento (10,3%). En orden de importancia le siguen las actividades de servicio de comidas y bebidas (8,0%), actividades de alojamiento (6,6%), construcción (6,2%) y otros servicios (5,7%) entre los más importantes”. (INEI, 2017)

2.2.3.4.3 Estructura Empresarial según organización jurídica

En el año 2016, un millón 593 mil 825 microempresas están organizadas como personas naturales, que representan el 79,3%. Esto se presenta debido a que este tipo de organización simboliza costos inferiores de entrada y salida del mercado, la constitución de las empresas es rápida y simple, no representando trámites mayores, pudiendo acogerse a regímenes favorables “para el pago de impuestos y contar con documentación contable y simplificada y si la empresa no obtiene resultados esperados

se puede replantear el giro de negocio sin inconvenientes. De otro lado, el 9,3% de las microempresas están constituidas como sociedad anónima y el 6,3% como empresa individual de responsabilidad limitada. Estas tres formas de constitución representan el 94,9% del total de microempresas. Por otro lado, en el 2016, las microempresas registradas como empresa individual de responsabilidad limitada aumentaron en 10,4% y sociedad anónima aumentó en 10,1% respecto al año anterior”. (INEI, 2017)

2.3 Marco conceptual

Definición de Financiamiento: Según Perdomo (2010) es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

Definición de la Micro y Pequeña Empresa La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Actualidad Empresarial, s/f)

Definición de rentabilidad: Es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”. (Moreno, 2018)

REMYPE: En este enlace se podrá acceder en forma directa al Registro Nacional de Micro y Pequeñas Empresas (Remype), si cuenta con RUC vigente y clave sol y

cuenta con los requisitos para ello, podrá inscribirse en este portal. A través del Remype se registra tanto a la empresa como a sus trabajadores. Es por ello, que la inscripción en la Remype es un requisito fundamental para que los empleadores y trabajadores accedan a ese régimen especial llamado Mype. (Actualidad Empresarial, s/f)

CAPITULO III: METODOLÓGICA

3.1 Tipo de investigación

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados, el presente estudio es de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2 Nivel de investigación:

El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

3.3 Diseño de la investigación.

El diseño que se utilizará en esta investigación será no Experimental – Descriptivo.

Dónde: M \longrightarrow O

M = Muestra conformada por representantes de las Empresas.

O = Observación de las variables:

Independiente: Financiamiento.

Dependiente: Rentabilidad de las empresas.

3.3.1 No experimental

Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto y su aplicación.

3.3.2 Descriptivo

Porque la investigación se limitará a describir la influencia de las variables de la investigación en el objeto de estudio (Empresas).

3.3.3 Aplicativo

Implica un paso más sobre los resultados del nivel anterior. Se ofrece una o varias explicaciones posibles de un hecho. En este nivel se busca la causa de un fenómeno, teniendo en cuenta su contexto práctico y teórico y sin olvidar las interrelaciones entre los distintos elementos de análisis.

3.4 Población y muestra

La población y muestra de este estudio está conformada por los representantes de cinco micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro peluquerías de José Lisner Tudela - Tumbes.

3.5 Operacionalizacion de la variable

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento en las Empresas	Es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Nominal: Si No
		Entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	Entidades bancarias Entidades no bancarias
		Alternativas de financiamiento	Nominal: Si No
		conforme con las condiciones del financiamiento recibido	Nominal: Si No
		El financiamiento viene dando los resultados esperados en la empresa	Nominal: Si No

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Rentabilidad en las Empresas	La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados.	Considera que una empresa de peluquería es rentable	Nominal: Si No
		El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia

3.6 Técnicas e instrumentos

3.6.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta.

3.6.2 Instrumentos

Cuestionario: Es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados.

3.6.3 Procedimiento de recolección de datos

Se coordinó con los representantes y/o gerente de la empresa dispuestos a proporcionar información para nuestro trabajo de investigación, lo que a su vez permitió determinar la muestra no probabilística o dirigida.

Una vez seleccionada la muestra en forma dirigida, se procedió a aplicar el cuestionario correspondiente a los representantes y/o gerentes de dicho establecimientos.

3.7 Plan de análisis

Acuerdo con los objetivos establecidos en el presente trabajo de investigación, la metodología a seguir se centrará en la aplicación de un instrumento de carácter cuantitativo, con el que se recolectarán los datos referentes a las variables en estudio. Además se tiene contemplado establecer como muestra a todos los integrantes de la población

Los datos que se obtengan en la investigación se organizaran y se procesaran de forma computarizada, a fin de obtener resultados más rápidos con menor riesgo que el sistema manual, con el propósito de presentar la información de manera ordenada, clara y sencilla.

Así mismo para el cálculo del análisis de datos del presente estudio se empleara el Microsoft Office Excel 2010, ya que es un programa que contiene herramientas que facilitan el procesamiento de datos estadístico de esta índole.

3.8 Principios éticos

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación.

En la investigación se respetó la privacidad de la información de las empresas estudiadas, por lo que se mantiene en reserva el nombre de los Ejecutivos encuestados y de las empresas.

El graduando por honestidad y justicia, reconoció el trabajo de otros investigadores mediante las citas textuales en la tesis.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los representantes que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

3.9 Matriz de Consistencia

TITULO: CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PELUQUERÍAS, EN JOSÉ LISNER TUDELA - TUMBES PERIODO 2018

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar y Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>a. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018</p> <p>b. Describir las características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018.</p> <p>c. Proponer un diseño para incrementar la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro peluquerías, en José Lisner Tudela – Tumbes periodo 2018.</p>	<p>Variable Independiente:</p> <p>✓ Financiamiento de las empresas</p> <p>Variable Dependiente:</p> <p>✓ Rentabilidad de las empresas</p>	<p>Diseño Metodológico</p> <p>Tipo:</p> <p>La investigación fue de tipo cuantitativo.</p> <p>El diseño de la investigación fue no experimental- descriptivo – aplicativo.</p> <p>Población y muestra</p> <p>La población de este estudio está conformada por los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio, rubro peluquerías.</p> <p>Técnicas e instrumentos</p> <p>Las técnicas que se utilizarán en la investigación serán las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Análisis documental -Entrevista a expertos <p>Cuestionario: Es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados</p>

CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados

CUADRO 1: DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
¿Cuenta su empresa con RUC?	01	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% (2) señalaron que SI cuentan con RUC y el 60% (3) indicaron que NO cuentan con RUC.
¿A qué régimen perteneces?	02	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% (2) señalaron que pertenecen al nuevo RUS y el 60% (3) indicaron que no pertenecen a ningún régimen demostrando así su informalidad.
¿Cuántos años tiene su MYPE en el mercado?	03	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) señaló que su MYPE en el mercado tiene menos de un año, un 40% (2) indicaron que tienen en el mercado de 1 a 2 años, el 20% (1) señala que se encuentra en el mercado entre 3 a 5 años y el otro 20% (1) afirma estar en el mercado una antigüedad de 10 años a más.
¿Conoce Ud. Sobre cultura tributaria?	04	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% señalaron que SI conocen sobre cultura tributaria mientras que el 60% indicaron que No tienen conocimiento.

Fuente: Tablas 01, 02, 03 y 04 (ver Anexo 3).

CUADRO 2: DEL FINANCIAMIENTO

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
¿Obtuvo Ud. Financiamiento para la micro y pequeña empresa?	05	Los resultados de la aplicación del instrumento reflejan que el 100% de los encuestados, SI obtuvieron Financiamiento para la micro y pequeña empresa.
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	06	Como se aprecia en la tabla N° 05 y gráfico N° 05 que del 100% de los encuestados, en su mayoría el 80% (4) manifestaron que son las cajas municipales, las entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, mientras que un 20% (1) de los encuestados señaló que son los bancos los que dan facilidades para la obtención del crédito.
¿Cuál fue el importe del crédito?	07	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) manifestó que el importe del crédito fue S/ 4,000.00, mientras que un 20% (1) de los encuestados afirmó que el importe del crédito fue de S/ 5,000.00 y el otro 60% (3) manifestó que el importe del crédito fue más de S/ 5,000.00.
¿A qué tasa de interés le otorgaron el crédito?	08	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% (2) manifestaron que la tasa de interés del crédito otorgado fue del rango entre el 26% - 35%, mientras que un 60% (3) de los encuestados afirmaron que la tasa de interés del crédito otorgado fue más de 36%.
¿Cuál fue el periodo de devolución del crédito?	09	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) indicó que el periodo de devolución del crédito fue de 18 meses, el 20% (1) de los encuestados señaló que fue de 24 meses el periodo de devolución del crédito, por el contrario el 60% (3) señala que fue más de 36 meses el periodo de devolución.

¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?	10	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 60% (3) indica que el destino o uso que le dio al financiamiento recibido fue para inversión en activo fijo (mantenimiento de local, muebles enseres) y el 40% (2) lo invirtió en capital de trabajo (insumos: tintes, champús, cremas etc)
¿Qué dificultades tuvo usted al momento de solicitar su crédito?	11	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) indicó que no tuvieron dificultades al momento de solicitar su crédito, en cambio el 80% (4) señalaron que una de las dificultades que tuvieron se debió a los trámites engorrosos para solicitar el crédito

Fuente: Tablas 05, 06, 07, 08, 09, 10 y 11 (ver Anexo 3).

CUADRO 3: RESPECTO A LA RENTABILIDAD

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
¿Considera que una Micro y Pequeña Empresa es rentable, en qué porcentaje?	12	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, en su totalidad (5) consideran que una Micro y Pequeña Empresa es rentable en un 40%.
¿Con respecto a la rentabilidad de su negocio cual, es la percepción del año 2017?	13	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% (2) consideran que fue Muy buena y un 60% (3) indica que fue Buena.
¿En promedio, el importe de su venta mensual es?	14	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) manifestó que el importe de su venta mensual es de S/. 2,000.00 soles, el 40% (2) indicaron que el importe de su venta mensual es de S/. 3,000.00 y el otro 40% (2) señalaron que el importe de su venta mensual es más de S/. 5,000.00.

¿De las ventas que porcentaje representa el costo total?	15	De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 60% (3) manifestaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es 40%, mientras el 40% (2) señalaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es de 50%.
--	----	--

Fuente: Tablas 12, 13, 14 y 15 (ver Anexo 3).

4.2 Análisis de los resultados

Con respecto a las características de las MYPES

La información que se muestra en la tabla N° 01 y gráfico N° 01 y la tabla N° 02 y gráfico N° 02, nos da el alcance que 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 cuentan con RUC, demostrando así su informalidad, estando propensos a sanciones ejecutadas por las entidades fiscalizadoras. Ya que la formalidad de una MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

Los resultados obtenidos en la tabla N° 03y gráfico N° 03, podemos observar que 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 que su MYPE tiene en el mercado menos de un año de antigüedad, el otro 20% (1) señala que se encuentra en el mercado entre 3 a 5 años, así como otro 20% (1) afirma tener en el mercado una antigüedad de 10 años a más.

Los resultados obtenidos en la tabla N° 04 y gráfico N° 04, podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% (2) señalaron que Si conocen de cultura tributaria por el contrario el 60% (3) desconoce sobre cultura tributaria. Este es un problema, que por su naturaleza debe ser atacada de raíz, para ello es de mucha necesidad la aplicación de una agresiva campaña de capacitación tributaria por parte de la SUNAT, que se comprometa con la educación tributaria, inculcando el reconocimiento de valores básicos en la ciudadanía y la sociedad, implantando estos conceptos a los microempresarios de las Mypes.

Con respecto al financiamiento

Los resultados de la aplicación del instrumento en la tabla N° 05 y gráfico N° 05, podemos percatarnos que del 100% de los encuestados SI obtuvieron Financiamiento para la micro y pequeña empresa, ya que a través del financiamiento las MYPES pueden tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones

Como se aprecia en la tabla N° 06 y gráfico N° 06 que del 100% de los encuestados en su mayoría el 80% (4) manifestaron que son las cajas municipales las entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, mientras que un 20% (1) de los encuestados señaló que son los bancos los que dan facilidades para la obtención del crédito. Asimismo en la tabla N° 07 y gráfico N° 07, podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) manifestó que el importe del crédito fue S/ 4,000.00, el otro 20% (1) de los encuestados afirmó que fue de S/ 5,000.00, mientras que un 60% (3) manifestó que el importe del crédito fue más de S/ 5,000.00

De la información obtenida en la tabla N° 08 y gráfico N° 08, podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% (2) manifiesta que la tasa de interés del crédito otorgado fue del rango entre el 26% - 35%, por el contrario un 60% (3) de los encuestados afirmaron que la tasa de interés del crédito otorgado fue más de 36%.

Del resultado obtenido en la tabla N° 09 y gráfico N° 09, podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% (1) indicó que el periodo de devolución del crédito fue de 18 meses, asimismo el otro 20% (1) de los encuestados señala que el periodo de devolución del crédito fue de 24 meses, por el contrario el 60% (3) señala que el periodo de devolución fue más de 36 meses.

De la información alcanzada en la tabla N° 10 y gráfico N° 10, nos percatamos que del 100% de los encuestados, el 60% (3) indica que el destino o uso que le dio al financiamiento recibido fue para inversión en activo fijo (mantenimiento de local, maquinas, muebles, enseres) y el 40% (2) lo invirtió en capital de trabajo (insumos: tintes, champús, cremas) y, en la tabla N° 11 y gráfico N° 11, nos percatamos que en su totalidad el 100% de los encuestados, el 20% (1) indicó que no tuvieron dificultades al momento de solicitar su crédito, en cambio el 80% (4) señalaron que una de las dificultades que tuvieron se debió a los trámites engorrosos para solicitar el crédito.

Con respecto a la rentabilidad

De los resultados obtenidos en la tabla N° 12 y gráfico N° 12, podemos observar que del 100% de los encuestados, en su totalidad consideran que una Micro y Pequeña Empresa son rentables y que el porcentaje de su utilidad es en un 40%.

De los resultados adquiridos a través de la encuesta realizada en la tabla N° 13 y gráfico N° 13, del 100% de los encuestados, podemos observar que la percepción de la rentabilidad que tienen los micro empresarios con respecto al año 2017, el 40% (2) considera que fue Muy buena, igualmente el otro 60% (3) indica que fue Buena.

De los resultados obtenidos podemos observar que en la tabla N° 14 y gráfico N° 14, del 100% de los encuestados, el 20% (1) manifestó que el importe de su venta mensual es S/ 2,000.00 soles, el 40% (2) indicaron que el importe de su venta mensual es S/ 3,000.00 y el otro 40% (2) señalaron que el importe de su venta mensual es más de S/ 5,000.00.

De la información alcanzada en la tabla N° 15 y gráfico N° 15, podemos observar que del 100% de los encuestados, el 60% (3) manifestaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es 40%, mientras el 40% (2) señalaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es de 50%.

Del análisis de la rentabilidad de las MYPEs del rubro de peluquerías

Rendimiento sobre el patrimonio

La MYPE en el ejercicio 2017, ha obtenido un rendimiento (73%) suficiente para el capital invertido, por lo que dicho resultado debe mantenerse en la misma dirección con la disposición a seguir desarrollándose.

Rendimiento sobre la Inversión

Como resultando se observa que sus activos netos de la empresa producen un buen rendimiento (51%) económico, permitiéndole lograr mejorar la rentabilidad de la inversión total a alcanzar en dicho ejercicio.

Utilidad del Activo

La empresa ha obtenido en este periodo una ganancia (51%) aceptable, de igual forma la inversión en este rubro de negocios se encuentra encaminada a continuar desarrollándose.

Utilidad de las Ventas

El movimiento de los ingresos en el periodo 2017 (41%) aporta considerablemente en el desarrollo de la MYPE, debido a que la utilidad alcanzada está dentro del margen aceptable teniendo buena perspectiva para los próximos años.

CAPITULO V: 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.
- ✓ Del 100% de los representantes encuestados, el 40% (2) señalaron que SI tienen conocimiento de cultura tributaria por el contrario el 60% (3) indicaron que desconocen sobre el tema de cultura tributaria.
- ✓ Del 100% de los encuestados, señalan en su totalidad que si obtuvieron Financiamiento para su micro y pequeña empresa.
- ✓ Del 100% de los encuestados, en su mayoría el 80% (4) manifiestan que son las cajas municipales las entidades las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, mientras que un 20% (1) señala que son los bancos.
- ✓ Del 100% de los encuestados, el 20% (1) indica que el importe del crédito fue del S/. 4,000.00; mientras que un 20% (1) manifestó que el crédito otorgado fue de S/. 5,000.00 y el otro 60% (3) afirmó que el crédito fue más de S/. 5,000.00.

- ✓ Del 100% de los encuestados, el 40% (2) manifiesta que la tasa de interés del crédito otorgado fue del rango entre el 26% - 35%, por el contrario un 60% (3) de los encuestados afirmaron que fue más de 36%.
- ✓ Del 100% de los encuestados, el 20% (1) indica que el periodo de devolución del crédito fue de 18 meses, asimismo el otro 20% (1) señala que fue de 24 meses, por el contrario el 60% (3) señala que fue más de 36 meses.
- ✓ Del 100% de los encuestados, el 60% (3) indica que el destino del financiamiento fue para inversión de activo fijo (compra de muebles, enseres, máquinas y mantenimiento de local) y el 40% (2) lo invirtió en Capital de Trabajo (insumos: tintes, champús, cremas, etc).
- ✓ Del 100% de los encuestados, el 20% (1) indica que no tuvo dificultades al momento de solicitar su crédito, en cambio el 80% (4) señalaron que una de las dificultades que tuvieron se debió a los trámites engorrosos para solicitar el crédito.

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.

- ✓ Del 100% de los encuestados, en su totalidad consideran que una Micro y Pequeña Empresa son rentables y que el porcentaje de su utilidad es en un 40%.
- ✓ Del 100% de los encuestados, el 20% (1) manifestó que el importe de su venta mensual es S/ 2,000.00 soles, el 40% (2) indicaron que es S/ 3,000.00 y el otro 40% (2) señalaron que es más de S/ 5,000.00.

- ✓ Del 100% de los encuestados, el 60% (3) manifestaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es 40%, mientras el 40% (2) señalaron que es de 50%.

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.

CAPITULO VI: ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Bibliografía

- Actualidad Empresarial. (de s/f). *Mypes Aspectos Laborales - Instituto Pacifico*.
Obtenido de http://aempresarial.com/web/libro_online/archivos/2011-02-14-mypes_11.pdf
- Aguilar K & Cano N. (2017). “*Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo*” . Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alvites, M. S. (2017). *Tipos de Financiamiento y su efecto en la rentabilidad de la empresa Roqui Motors E.I.R.L del Año 2016*. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/9937/alvites_ms.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Argandoña, P. J. (2016). “*Gestión de capacitación y la rentabilidad de las mypes, rubro peluquerías, ubicadas en la avenida Antonio Raimondi, del distrito de Huaraz, 2016*”. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4321/GESTION_DE_CAPACITACION_Y_RENTABILIDAD_ARGANDONA_PINEDA_JOSE_%20MANOLO..pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arias, L. M. (2017). “*El financiamiento en el desarrollo económico de las mypes de servicios, salones de belleza del distrito de Santiago de Surco, Lima Metropolitana, 2016*”. Obtenido de <http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1383/1/TESIS%20MIRELLA%20ARIAS%20LLAJA-CONT2017.pdf>
- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. (2017). *REPORTE DE ESTABILIDAD FINANCIERA*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-noviembre-2017.pdf>
- Barrientos, P. F. (2018). “*Caracterización del financiamiento y gestión de calidad de las Mypes, sector servicio rubro restaurantes en el distrito de San Jacinto, 2017*”. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4054/FINANCI>

MIENTO_GESTION_DE_CALIDAD_BARRIENTOS_PIZARRO_FELIX_AR
MANDO%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Bernilla P, M. (2016). *Micro y Pequeña Empresa MYPE Oportunidad De Crecimiento*. Lima-Peru: EDIGRABER.
- Betancur, V. D. (2016). “*Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque de mezcla promocional en las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro peluquerías y otros tratamientos de belleza en el distrito de Huaraz, 2016*”. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1078/MEZCLA_PROMOCIONAL_PELUQUERIAS_BETANCUR_VILLAORDUNA_DAYSI_HEYNE.pdf?sequence=4
- C, L., & Sánchez P & Jopen S. (2016). “*Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*”. Obtenido de PUCP, Lima- Perú: https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies_jlmsgj_informe_final.pdf
- C, L., & Sánchez P & Jopen S. (2016). “*Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*” . Obtenido de https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies_jlmsgj_informe_final.pdf
- Carla Mares. (s/f). *Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú - Universidad de Piura*. Obtenido de http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf
- Carlo Ferraro & Evelin Goldstein. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf
- Ccaccya, B. D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad Empresarial N.º 341 - Segunda Quincena de Diciembre 2015*. Obtenido de http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf
- Chapilliquen, A. S. (2016). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro estéticas del centro comercial “Espinar” del distrito de Chimbote, 2013.*”. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/581/CHAPILLIQ>

UEN_ARRUNATEGUI_SUSAN_PAOLA_FINANCIAMIENTO_MYPE_ESTETICAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Chiriboga, & Hidalgo & Mora. (marzo de 2015). “*Propuesta de un plan de negocios para la creación de un centro de atención estética como base para el desarrollo del turismo estético*” . Obtenido de file:///C:/Users/usuario/Downloads/turismo-estetico.pdf
- Cobián, S. K. (2016). “*Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015.*”. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf
- Delgado, T. A. (2016). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes en el distrito de Huaraz, 2015*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2322/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ALIBIA_SANTA_DELGADO_TAHUA.PDF?sequence=1&isAllowed=y
- Flores C – Correo. (22 de febrero de 2015). *Rubro de belleza mueve 50 mil locales en Perú*. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/economia/belleza-mueve-50-mil-locales-en-peru-567624/>
- García T. Galo H & Villafuerte O. Marcelo F. (2014). “*Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones*”. Obtenido de <http://www.redalyc.org/html/257/25739666004/>
- INEI, I. N. (2017). *Peru: Estructura Empresarial, 2016*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1445/libro.pdf
- Izquierdo, E. J. (2017). *Estrategias de Inversión y Financiamiento para las Micro y Pequeña Empresa (Mype) en Chiclayo-Lambayeque, Perú*. Obtenido de <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EPT/article/view/577/545>
- Jiménez, C. J. (2017). “*El financiamiento de proyectos inmobiliarios de interés social a través del mercado de valores ecuatoriano*” . Obtenido de file:///C:/Users/usuario/Downloads/123-Texto%20del%20art%C3%ADculo-632-1-10-20170328.pdf
- Kong R & Moreno Q. (2014). “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período*

- 2010-2012”. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- López Bautista, J. L. (2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>
- Lupu, A. E. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1231/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_LUPU_ATOACHE_ERICK_JOEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mamani Bautista, J. (2014). *Modalidades de financiamiento*. Obtenido de Actualidad Empresarial N° 298 - Primera Quincena de Marzo 2014: http://aempresarial.com/web/revitem/5_16160_47779.pdf
- Mincetur. (2016). *REPORTE REGIONAL DE COMERCIO TUMBES*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/reporte_regional/RRC_Tumbes_2017_anual.pdf
- Morales Vargas N & Quicazan Montoya C. (2016). *Incidencia de las decisiones de inversión y financiación de la Pyme Cosméticos Broadway S.A para la generación estratégica de valor: estudio de caso (2008-2014)*. Obtenido de http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18757/63091039_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Moreno, D. (03 de 2018). *Finanzas para mortales*. Obtenido de <http://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- Ramírez, P. N. (2016). *“La capacitación y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza, del casco urbano de villa rica, distrito de villa rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015”*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/835/CAPACITACION_FINANCIAMIENTO_RAMIREZ_PAREDES_NICOLASA_SABINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Reategui, P. M. (2016). *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio - rubro salones de belleza y spa de la av. Benavides (cuadras 34-45) en el distrito de surco, provincia y departamento de Lima, año*

- 2015”. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3445/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_REATEGUI%20PIZANGO_MONICA_LUCILA.PDF?sequence=1&isAllowed=y
- Rivera G & Solorzano E. (2013). *“Implementación de un Centro Estético para mejorar la rentabilidad financiera de SPA y peluquería Karolyn en la ciudad de Guayaquil en el año 2013”*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1235/3/Implementaci%C3%B3n%20de%20un%20Centro%20Est%C3%A9tico%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad%20financiera%20de%20SPA%20y%20peluquer%C3%ADa%20Karolyn%20en%20la%20ciudad%20de%20Guayaquil%20en%20el%20>
- Salazar, R. L. (2018). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso de la empresa restaurant Cebicheria el Mijano EIRL. De Iquitos, 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3084/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESA_SALAZAR_RODRIGUEZ_LUIS_ALBERTO_JUNIOR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Soriano, M. J. (2011). *Introducción a la contabilidad y las finanzas*. Obtenido de <http://contabilidadparatodos.com/introduccion-a-la-contabilidad-y-las-finanzas/>
- Torres, M. Y. (2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype turísticas-rubro hospedajes, distrito Sullana, año 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1077/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_TORRES_MIRANDA_YESENIA_LISET.pdf?sequence=1
- Universidad ESAN. (2010). *Modelo tecnológico de integración de servicios para la mype peruana*. Obtenido de <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>
- Universidad. ESAN. (2016). *Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano*. Lima-Perú: Cecosami Prerensa e Impresión Digital S. A.
- Velecela, A. N. (2013). *“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES”*. Obtenido de Universidad de Cuenca– Cuenca -Ecuador: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Vera León, K. F. (2017). *Alternativas de Financiamiento de las MYPES del Centro Comercial el Virrey del Distrito de Trujillo, Año 2016*. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/9981/vera_lk.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zevallos, V. Y. (2016). “*Gestión en la capacitación y la rentabilidad en las mypes rubro hoteles en Tumbes, 2016*”. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/981/CAPACITACION_RENTABILIDAD_ZEVALLOS_VALLADARES_YARICSA_SELENNE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

ANEXO 1: PROPUESTA

DISEÑO DE FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PELUQUERÍAS, EN JOSÉ LISNHER TUDELA – TUMBES PERIODO 2018, PARA ACCEDER A CRÉDITOS BANCARIOS.

RESUMEN

La propuesta consiste en realizar capacitaciones sobre las ventajas de formalizarse, cuyo objetivo es lograr que los microempresarios encuestados se sientan motivados a realizar los trámites correspondientes para formalizarse, apoyados en alcanzar un beneficio tributario, que le permita acceso a créditos bancarios. Brindándoles estrategias para contribuir con el desarrollo de sus micro empresas.

INTRODUCCION

Es común señalar la importancia de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en la economía peruana, pero esa clasificación genérica encierra una gran diversidad que se hace necesario comprender para beneficio de todos los que “hacen” empresa en el Perú.

A lo largo de las dos últimas décadas, el país ha sido testigo de un crecimiento acelerado del número de micro y pequeñas empresas conducidas por un nuevo tipo de “empresario emergente”. Este segmento de empresas concentra casi la totalidad del crecimiento del empleo reciente. El conocimiento de la dinámica de ese sector implica

responder a dos preguntas: ¿Tienen estos empresarios características y trayectorias similares? ¿Alcanzan un mismo dinamismo y nivel de éxito en la conducción de sus empresas? La respuesta es no.

El nivel de desarrollo de estas empresas y su crecimiento en términos de empleo, utilidades y productividad es desigual. Las características de sus negocios, los montos de inversión, la tecnología incorporada y las estrategias seguidas para su crecimiento, sugieren que existe una marcada complejidad en el desempeño de los pequeños empresarios y de sus empresas.

La micro y pequeña empresa posee un destacable comportamiento dentro de la economía peruana, su aporte se incrementa continuamente al ser el tipo empresarial más difundido a nivel nacional.

La formalidad en un micro y pequeño empresario, puede conseguir un efecto satisfactorio en la sociedad, no solo porque se incrementaría la base tributaria del país sino porque se conseguiría mejorar la calidad de vida de muchos ciudadanos que están subempleados o no poseen beneficios sociales.

Asimismo el presidente de Comex Perú, José Luis Noriega, indicó que en nuestro país existen cerca de 5.7 millones de micro y pequeños negocios que contratan a 8.13 millones de personas y aportan un 20.6% de la producción total en el Perú.

Sin embargo, un 79.9% de estos negocios son informales, por lo que es necesario impulsar el fortalecimiento de los micro y pequeños negocios, tanto de los que genera competencia y dinamismo en el mercado interno como externo.

Este impulso se logrará al elevar la productividad e ingresos, ofreciéndoles diversas alternativas de desarrollo revolucionarios. Debemos impulsar su desarrollo por su relevancia en la economía, por los retos que enfrenta y por el potencial de crecimiento que representa”, sostuvo durante la X Cumbre Pyme APEC 2017.

Antecedentes

(Mendiburu, 2016) En su tesis para obtener el grado de: maestro en Ciencias Económicas denominadas “Factores que propician la informalidad de las Pymes y su incidencia en el desarrollo de estas en la provincia de Trujillo, distrito de Víctor Larco”. De la universidad nacional de Trujillo. Concluye: Los factores que inciden en la elección de una empresa por pertenecer al sector informal, suelen ser muy diversos. Según la encuesta realizada se observa que una de las principales causas de la informalidad es la excesiva carga impositiva, otra de las causas de mayor incidencia es la excesiva regulación de la fuerza laboral.

La informalidad avanza en distintos sectores de la economía peruana, como el comercio, la industria textil y la construcción, lo que limita el crecimiento del país debido a la millonaria evasión de impuestos. La informalidad es para muchos peruanos la vía más fácil de escape a sus problemas económicos y muchos recurren a la venta de productos de baja calidad, sin control sanitario o sin dar facturas por las ventas, lo que lleva a una fuerte evasión tributaria.

Se concluye por último que las PYMES optan por la informalidad, porque no conocen los beneficios que recibirían si se formalizan, tales como acceso al crédito capacitación, participación en licitaciones públicas y privadas, comercio exterior, etc.

(Delgado & Mendieta, 2015) Tesis para optar el título. Profesional de licenciado en Administración “la informalidad y el crecimiento económico de las Mypes en el distrito de Acobamba” de la universidad nacional de Huancavelica. Concluyeron:

La informalidad empresarial se genera básicamente por el limitado acceso a fuentes laborales, constantes migraciones a zonas urbanas, desconocimiento de las normas y procedimientos en la formalización, los elevados costos de la formalización, falta de motivación por parte del Estado.

La informalidad empresarial MYPE, definitivamente constituye una competencia desleal frente a las MYPEs formales, toda vez que las MYPEs formalizadas tienen obligaciones tributarias diversas y contribuyen al desarrollo local, mientras las MYPEs informales operan al margen de la Ley, considerándose esto una influencia negativa al crecimiento económico local.

(Díaz & Dioses, 2017) Tesis presentada para optar el título de Economista “Determinantes de la informalidad en las Mypes en la provincia de Lambayeque en el 2015” de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Concluyo:

La probabilidad de ser informal tributario en el sector comercial es de 55%, en el caso de servicios es de 51% y finalmente la probabilidad de ser informal en la manufactura es de 52%. Finalmente concluimos que la principal barrera para ser formal

en la provincia de Lambayeque es la falta de información respecto a las ventajas y procedimientos a seguir para ser formal, luego le sigue otra causa importante que son los tramites tediosos que normalmente son impuestos por los gobiernos locales y que deberían ser revisados en el futuro.

Realidad del Problema De La Mype

La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Justificación

Este diseño tiene el propósito de sensibilizar a los propietarios de las micro y pequeñas empresas, informándoles sobre las ventajas de formalizarse; el cual les permitirá tener acceso al financiamiento formal y mejorar su rentabilidad.

Marco Teórico

El sector informal

El sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las

cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer.

¿Por qué la informalidad debe ser motivo de preocupación?

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. (Norman Loayza, s/f)

Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En los países en desarrollo en particular, esto significa que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte

del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad. (Norman Loayza, s/f)

Las Causas de la informalidad

La informalidad una característica fundamental del subdesarrollo se configura tanto a partir del modelo de organización socioeconómica heredado por economías en transición hacia la modernidad como a partir de la relación que establece el estado con los agentes privados a través de la regulación, el monitoreo y la provisión de servicios públicos. Por ello, la informalidad debe ser entendida como un fenómeno complejo y multifacético. (Norman Loayza, s/f)

La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro como en términos de permanecer dentro del mismo pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros. (Norman Loayza, s/f)

Las microempresas enfrentan serios problemas para su establecimiento y sobre todo sobrevivencia, esto se debe a distintos factores uno de ellos, es la informalidad que indudablemente es una situación que tiene altos índices en el distrito de Piura. Esto se debe a las siguientes causas:

Las sanciones tributarias no se ajustan a la realidad. Estas sanciones se establecen mediante la UIT que actualmente tiene un valor de S/ 4,200.00. Si bien esto es acorde

con el volumen de negocios de las grandes empresas, es inoperante en el caso de las pequeñas empresas.

Falta de incentivo de parte del estado: los representantes de las MYPES no se sienten incentivados por la SUNAT, para insertarse en el sistema de administración tributaria, desconoce de programas de incentivos tributarios, cree que no es necesario ya que luego le cobran multas como a los grandes empresarios, también considera que para su crecimiento comercial no es necesario estar formalizada, puesto que hay algunas entidades financieras que otorgan el financiamiento necesario para el logro de este.

Las sanciones y cierre de locales en varias ocasiones no son injustas: los microempresarios tienen poco conocimiento sobre la labor que cumple la administración tributaria, al desconocer tal labor supone que SUNAT al emitir sanciones y cierre de locales, no está siendo justa ni equitativa de acuerdo a sus ingresos, lo que desalienta a los microempresarios formales y mucho más a los informales.

Falta de cultura tributaria: El microempresario no encuentra importante tener la noción sobre las funciones del sistema tributario, desconociendo que los tributos son recursos que recauda el Estado en carácter de administrador, los microempresarios piensan que estos recursos no son devueltos a través de la prestación de servicios públicos, es por esto que prefieren permanecer en la informalidad.

Ejecutar un análisis de las desventajas de la no formalización de las MYPES

- No tener acceso al crédito formal, lo que impide la realización de mayores inversiones.
- Intranquilidad por posibles decomisos de las mercaderías y la consecuente pérdida del capital invertido.
- No poder entablar relaciones de medio o largo plazo los clientes, lo que restringe la posibilidad de un crecimiento más rápido.

Ejecutar un análisis de las ventajas de la formalización de las MYPES

Formalizar tu negocio te puede traer varias ventajas como brindar posibilidades de acceso al crédito, proyectas confianza a tu cliente y brindas una imagen de responsabilidad social empresarial, tienes más oportunidades de hacer negocios y se te abren más puertas, participas en concursos públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios del Estado, tienes asegurado el futuro de la familia y evitas multas por no presentar declaración de rentas, pues es una obligación hacerlo.

Contar con acceso a los programas de apoyo a empresas que brinda el Estado: de sus programas y proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Perú y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE.

Acceder al crédito fiscal: cuando se inicia un negocio, muchos microempresarios eligen por no otorgar comprobantes de pago, ya que creen que así pagaran menos impuestos a SUNAT y lograrán ingresos superiores, desconociendo que la práctica de entregar comprobantes de pago les abre las puertas a beneficios como el crédito fiscal que es utilizado para reducir el pago del impuesto general a las ventas, con los que pueden tener mayor disponibilidad de recursos o acceder a financiamientos para sus operaciones.

Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados vs no poder acceder a financiamiento o, en su defecto lo hace, pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica.

a) Mayores posibilidades de posicionarte en el mercado, pues no tendrás problemas legales.

b) Poder asociarse con otras personas o con otras empresas para lograr mayor competitividad.

e) Mayor credibilidad y confianza por parte de los clientes, si son informales no brindan seguridad, por lo tanto tendrán una menor clientela.

d) Tendrían mayores posibilidades de acceder a nuevos mercados y expandirte hacia plazas internacionales por medio de la exportación.

e) Se puede acceder a préstamos y créditos de diferentes instituciones financieras tanto estatales como privadas. Se puede comprar con factura y acceder al crédito fiscal.

Cumplimiento de la propuesta

Objetivo

Para el logro de este objetivo primero se darán a conocer las causas que originan la informalidad, luego se analizarán las ventajas de la formalización y se dará a conocer mediante un folleto ejemplos clave, de microempresarios que aprovecharon las ventajas de la formalización, como un modelo a seguir, empezando naturalmente con la muestra encuestada.

Propuesta de 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.

Una de las principales dificultades que tiene que hacer frente el estado y en particular la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, es el combatir la informalidad por parte de los micro y pequeños empresarios. Esto se realizará mediante incentivos tributarios para las microempresas que se formalicen, de tal forma que las microempresas y los empleadores aumenten sus beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

Tipo De Empresa

Existen 2 formas de iniciar una empresa MYPE

Como persona natural: solo requiere inscribirse en registro único de contribuyente.

Como persona jurídica: Es una figura legal a la que se atribuyen derechos y obligaciones independientes a la de quienes la conformaron. Generalmente nacen con su inscripción ante la SUNARP. Requiere escritura pública inscrita en los registros públicos y existen 4 modalidades.

Requisitos

- ✓ Inscribirte al RUC a cargo de la SUNAT. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica como contribuyente a una Persona Jurídica o Persona Natural. El RUC contiene los datos de identificación de las actividades económica, es único y consta de once dígitos. Su uso es obligatorio en toda declaración o trámite que se realice ante la SUNAT.
- ✓ En el caso de empresas, debes inscribirla previamente en los Registros Públicos.
- ✓ Obtener autorizaciones complementarias (permisos especiales, licencia de funcionamiento, entre otros)
- ✓ Obtener los comprobantes de pago y libros contables que corresponda.

Tributación de la Mype

Como persona natural podrás acogerte al Nuevo Régimen Único Simplificado, o al Régimen Especial del Impuesto a la Renta, Régimen Mype Tributario o Régimen General del Impuesto a la Renta.

Cómo persona jurídica podrás acogerte al Régimen Especial, Régimen Mype Tributario o al Régimen General del Impuesto a la Renta. En estos regímenes estas obligado a pagar el Impuesto General a las Ventas – IGV.

El régimen en el que te inscribas determinará los impuestos a los que estarás afecto y las tasas o montos que deberás pagar según sea el caso.

Nuevo Régimen Único Simplificado – NRUS

En este régimen tributario se encuentran las personas que tienen un pequeño negocio cuyos principales clientes son consumidores finales.

Ventajas que te ofrece este Régimen Tributario:

- No llevas registros contables.
- Sólo efectúas un pago único mensual.
- No estás obligado a presentar declaraciones mensuales ni anuales.

Nuevo Régimen Único Simplificado - NRUS			
¿Cuánto pagar?	Categoría	Ingreso o Compras en Soles hasta	Cuota mensual en Soles
	1	5,000	20
	2	8,000	50
	¿Cuándo pagar?	De acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales	

Si excedes el monto mensual de la Categoría 2 o si tus ingresos anuales superan los S/ 96,000 deberás cambiar de régimen.

Libros contables obligados a llevar

No habrá obligación de llevar libros ni registros contables. Solo debes conservar los comprobantes de pago que se hubieran emitido y aquellos que sustenten las adquisiciones realizadas, en orden cronológico.

Régimen Especial De Renta – RER

En este régimen tributario se encuentran las personas con negocio y personas jurídicas que obtengan rentas provenientes de: Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo y actividades de servicios.

Ventajas que te ofrece este Régimen Tributario:

- Sólo llevas dos registros contables (Registro de Compras y Registro de Ventas).
- Sólo presentas declaraciones mensuales.
- No estás obligado a presentar declaraciones anuales.

Régimen Especial - RER	
¿Cuánto pagar?	Impuesto a la Renta mensual: cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales
	Impuesto General a las ventas (IGV) mensual: 18%
¿Cuándo declarar y pagar?	De acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales

Si tus ingresos anuales superan los S/ 525,000 deberás cambiar de régimen

Libros contables obligados a llevar

Los únicos libros contables a que estarás obligado a llevar son: Registro de Compras y Registro de Ventas

Régimen Mype Tributario – RMT

Es un régimen creado especialmente para las Micro y Pequeñas empresas, con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

Uno de los requisitos para estar en este régimen es que tus ingresos netos no superen las S/.1700 UIT en el ejercicio gravable.

Ventajas que te ofrece este régimen tributario:

- Montos a pagar de acuerdo a la ganancia obtenida.
- Tasas reducidas
- Posibilidad de suspender los pagos a cuenta.
- Poder emitir comprobantes de cualquier tipo.

Régimen MYPE Tributario		
¿Cuánto pagar?	Pago a cuenta del Impuesto a la Renta:	
	Monto Ingresos Netos	Tasa
	Menor a 300 UIT	1% de los Ingresos Netos
	A partir del mes que supere las 300 UIT	1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente (*)
(*) Calculado de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 85 de la Ley del		

Régimen MYPE Tributario							
	Impuesto a la Renta.						
	Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual: 18% de sus ventas realizadas						
¿Cuándo declarar y pagar?	De acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales						
¿Se presenta una declaración anual?	Si, con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente a: <table border="1" style="width: 100%; margin-top: 5px;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Tramo de Ganancia</th> <th style="width: 50%;">Tasa sobre la utilidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Hasta 15 UIT</td> <td style="text-align: center;">10%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Más de 15 UIT</td> <td style="text-align: center;">29.5 %</td> </tr> </tbody> </table>	Tramo de Ganancia	Tasa sobre la utilidad	Hasta 15 UIT	10%	Más de 15 UIT	29.5 %
Tramo de Ganancia	Tasa sobre la utilidad						
Hasta 15 UIT	10%						
Más de 15 UIT	29.5 %						
	Si los activos superan el S/. 1 000,000 se debe declarar el Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN) Tasa: 0.4%						

Libros contables obligados a llevar

límite de ingresos	Libros Obligados a llevar
Hasta 300 UIT de ingresos netos	Registro de Ventas Registro de Compras Libro Diario de Formato Simplificado
Con ingresos netos anuales Superiores a 300 hasta 500 ingresos brutos	Registro de Ventas e Ingresos Registro de Compras Libro Mayor Libro Diario
De 500 Ingresos Brutos a 1700 Ingresos Netos	Registro de Ventas Registro de Compras Libro Mayor Libro Diario Libro de Inventarios y Balances

Régimen General – RG

En este régimen tributario se encuentran las personas con negocio y personas jurídicas que desarrollan actividades que constituyan negocio habitual, tales como las comerciales, industriales y mineras; la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; la prestación de servicios comerciales, financieros, industriales, transportes, etc. También se encuentran los agentes mediadores de comercio, tales como corredores de seguros y comisionistas mercantiles, los Notarios, las asociaciones de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio.

Ventajas que te ofrece este Régimen Tributario:

- Puedes desarrollar cualquier actividad sin límite de ingresos.
- Puedes emitir todo tipo de comprobantes de pago.
- En caso se tengan pérdidas económicas en un año, se pueden descontar de las utilidades de los años posteriores, pudiendo llegar al caso de no pagar Impuesto a la Renta de Regularización.

Régimen General - RG	
¿Cuánto pagar?	Impuesto a la Renta: Pago a cuenta mensual (El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta) Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual:18%
¿Cuándo declarar y pagar?	De acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales
¿Se presenta una declaración anual?	Si, con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente al 29.5% sobre la ganancia.

Libros contables obligados a llevar

Los libros contables que estarás obligado a llevar dependerán del volumen de ingresos anuales:

Volumen de Ingresos Anuales	Libros y Registros obligados a llevar
Hasta 300 UIT	Registro de Compras
	Registro de Ventas
	Libro Diario de Formato Simplificado
Más de 300 UIT hasta 500 UIT	Registro de Compras
	Registro de Ventas
	Libro Diario Libro Mayor
Más de 500 UIT hasta 1,700 UIT	Registro de Compras
	Registro de Ventas
	Libro Diario
	Libro Mayor Libro de Inventarios y Balances
Más de 1,700 UIT hasta 2,300 UIT	Contabilidad Completa , que comprende todos los libros indicados en el rango y los que corresponde de acuerdo su actividad

Recursos Humanos.

Los recursos humanos son los propietarios de las MYPES.

Tiempo

01 mes, recopilación de información

01 y 02 mes, elaborar propuesta de mejora

DIAGRAMA DE GANT

DETALLE	MESES		
	PLAZOS	1	2
Recopilación de información	01 mes		
Elaborar el diseño de propuesta de formalización de las Microempresas	02 mes		

ANEXO 2. CUESTIONARIO



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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PELUQUERÍAS, EN LA URBANIZACION JOSÉ LISNER TUDELA - TUMBES PERIODO 2018”

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

I. DE LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

1.1 ¿Cuenta su empresa con RUC?

- a. Si ()
- b. No ()

1.2 ¿A qué régimen perteneces?

- a) Régimen general
- b) Régimen Mype Tributario
- c) Régimen especial
- d) Nuevo RUS
- e) Ninguno

1.3 ¿Cuántos años tiene su MYPE en el mercado?

- a) Menos de un año
- b) 1 a 2 años

- c) 3 a 5 años
- d) 5 a 10 años
- e) 10 a más años

1.4 ¿Tiene conocimiento sobre cultura financiera?

- a. Si ()
- b. No ()

II. DEL FINANCIAMIENTO

2.1 Durante el año actual, ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?

- a. Si ()
- b. No ()

2.2 ¿Le concedieron el crédito solicitado?

- a. Si ()
- b. No ()

2.3 ¿El (Los) crédito(s) otorgados fueron en los montos solicitados?

- a. Si ()
- b. No ()

2.4 ¿Está conforme con las condiciones del financiamiento recibido?

- a. Si ()
- b. No ()

2.5 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

- b. Entidades Bancarias
- c. Entidades No Bancarias

2.6 ¿Existen alternativas de financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa de peluquería?

- a. Si ()
- b. No ()

2.7 ¿Recibió usted otros tipos de financiamiento?

- a. Si ()
- b. No ()

2.8 ¿A qué tasa de interés le otorgaron el crédito?

- a) 05% - 09%
- b) 10% - 14%
- c) 15% - 20%
- d) Más de 20%

2.9 ¿En que invirtió el crédito?

- a) Ampliación del local
- b) Innovación Tecnológica

III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

3.1 ¿Considera que una Micro y Pequeña Empresa de peluquería es rentable?

- a. Si ()
- b. No ()

3.2 ¿El o los créditos financieros obtenidos, contribuyeron al incremento de su Rentabilidad?

- a. Si ()
- b. No ()

3.3 ¿Cuáles son sus márgenes de utilidad?

- a) 25% a 35 %
- b) más de 35%

3.4 ¿La rentabilidad de su empresa ha disminuido y/o aumentado en los últimos meses?

- a. Si ()
- b. No ()

ANEXO 3. TABLAS Y GRAFICOS

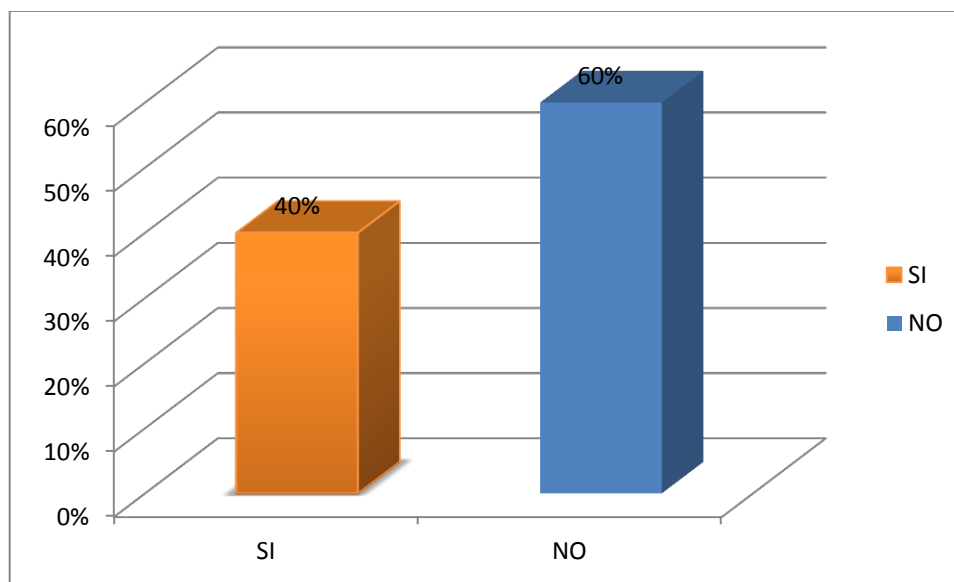
DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Tabla 1: ¿Cuenta su empresa con RUC?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	2	40%
NO	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de. José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 1



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 01

Interpretación:

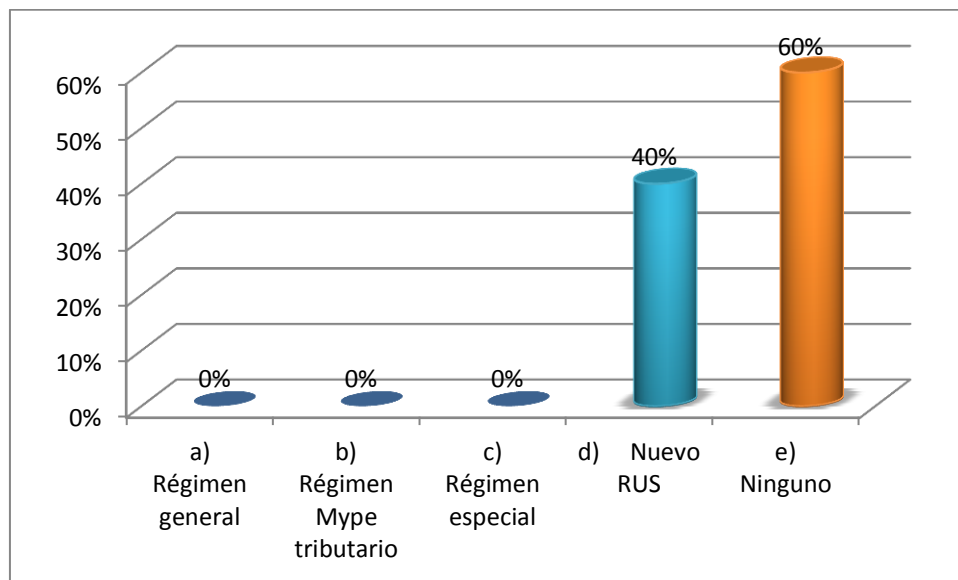
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% señalaron que SI cuentan con RUC y el 60% indicaron que NO cuentan con RUC.

Tabla 2: ¿A qué régimen perteneces?

Alternativa	Frecuencia	%
a) Régimen general	0	0%
b) Régimen Mype Tributario	0	0%
c) Régimen especial	0	0%
d) Nuevo RUS	2	40%
e) Ninguno	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 2



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 02

Interpretación:

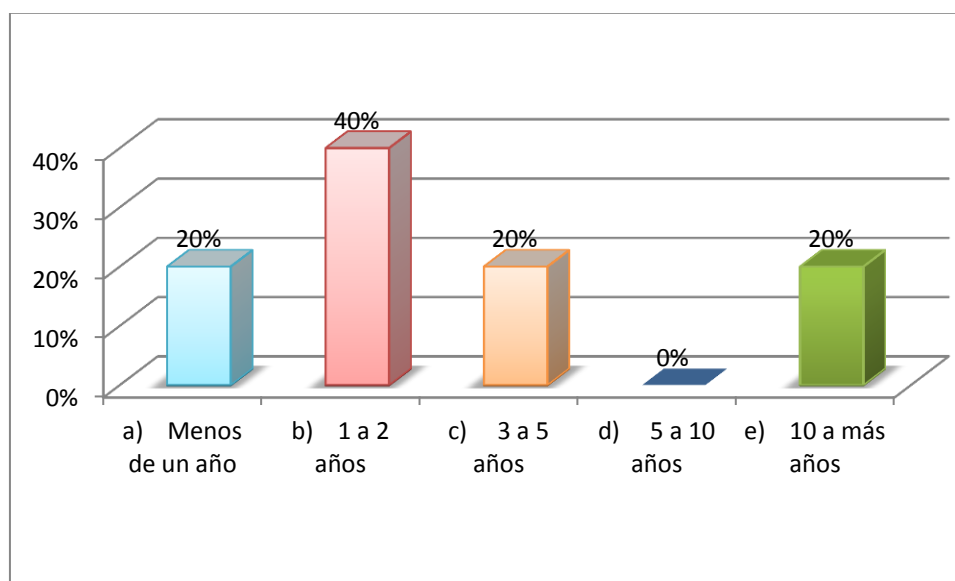
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% señalaron que pertenecen al nuevo RUS y el 60% indicaron que no pertenecen a ningún régimen demostrando así su informalidad.

Tabla 3. ¿Cuántos años tiene su MYPE en el mercado?

	Alternativa	Frecuencia	%
a)	Menos de un año	1	20%
b)	1 a 2 años	2	40%
c)	3 a 5 años	1	20%
d)	5 a 10 años	0	0%
e)	10 a más años	1	20%
	TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 3



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 03

Interpretación:

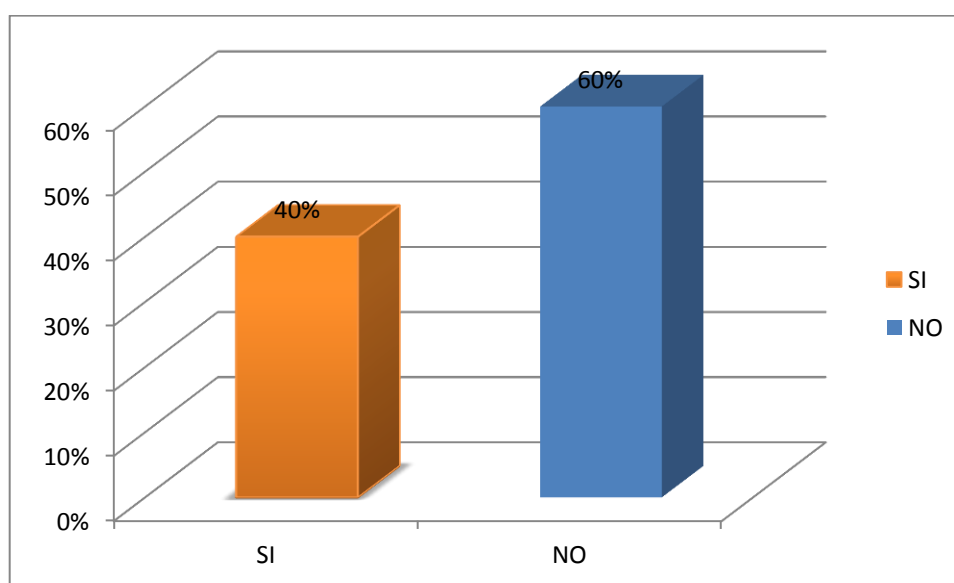
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% señaló que su MYPE en el mercado tiene menos de un año, un 40% indicaron que tienen en el mercado de 1 a 2 años, el 20% señala que se encuentra en el mercado entre 3 a 5 años y el otro 20% afirma estar en el mercado una antigüedad de 10 años a más.

Tabla 4: ¿Conoce Ud. sobre cultura Tributaria?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	2	40%
NO	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 4



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 04

Interpretación:

De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% señalaron que SI conocen sobre cultura tributaria mientras que el 60% indicaron que No tienen conocimiento.

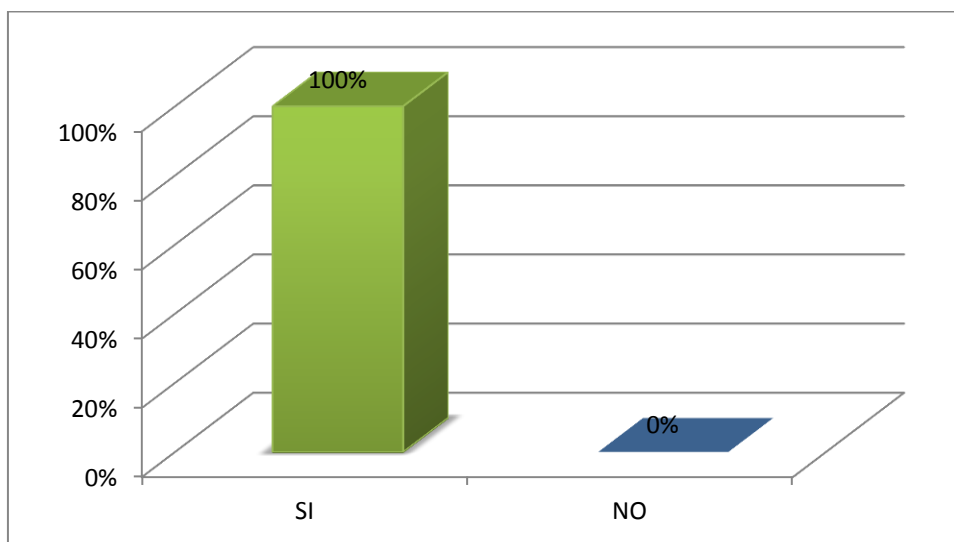
DEL FINANCIAMIENTO

Tabla 5: ¿Obtuvo Ud. Financiamiento para la micro y pequeña empresa?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, Periodo 2018.

Figura. 5



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 05

Interpretación:

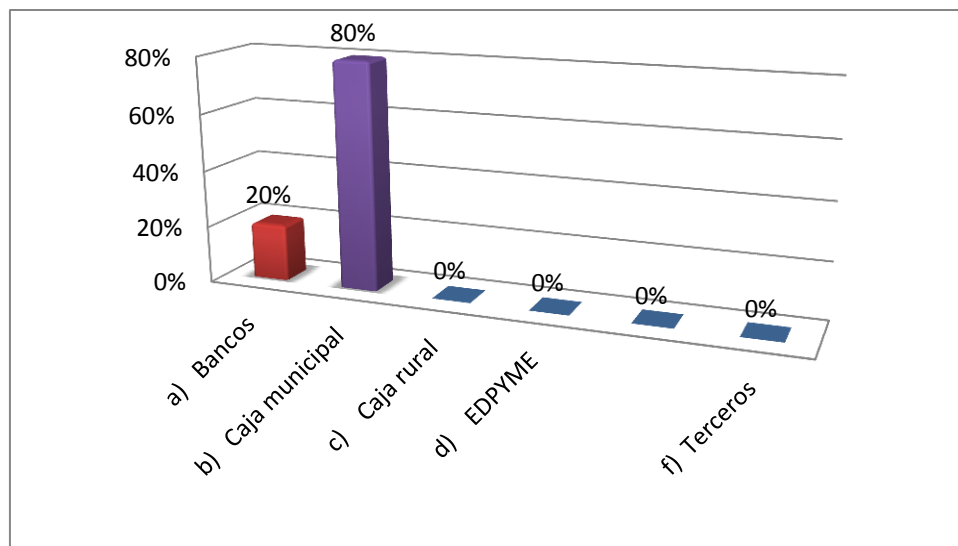
De los resultados obtenidos podemos observar que de los encuestados en su totalidad el 100% señalaron que SI obtuvieron Financiamiento para la micro y pequeña empresa.

Tabla 6: ¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

Alternativa	Frecuencia	%
a) Bancos	1	20%
b) Caja municipal	4	80%
c) Caja rural	0	0%
d) EDPYME	0	0%
e) Organismos no gubernamentales (ONG's)	0	0%
f) Terceros	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 6



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 06

Interpretación:

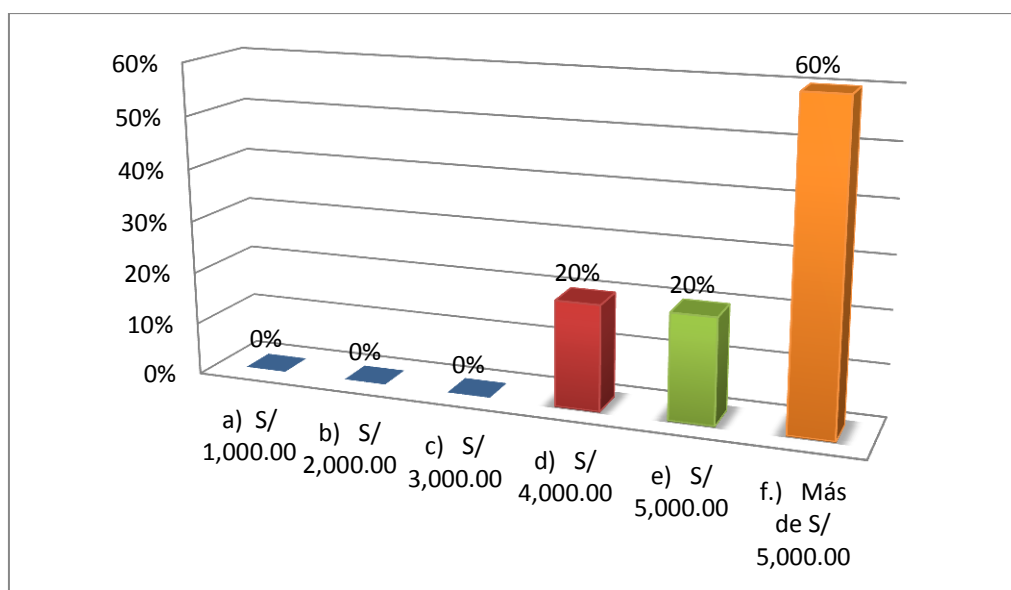
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, en su mayoría el 80% manifestaron que son las cajas municipales las entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, mientras que un 20% de los encuestados señaló que son los bancos los que dan facilidades para la obtención del crédito.

Tabla 7: ¿Cuál fue el importe del crédito?

Alternativa	Frecuencia	%
a) S/ 1,000.00	0	0%
b) S/ 2,000.00	0	0%
c) S/ 3,000.00	0	0%
d) S/ 4,000.00	1	20%
e) S/ 5,000.00	1	20%
f.) Más de S/ 5,000.00	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 7



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 07

Interpretación:

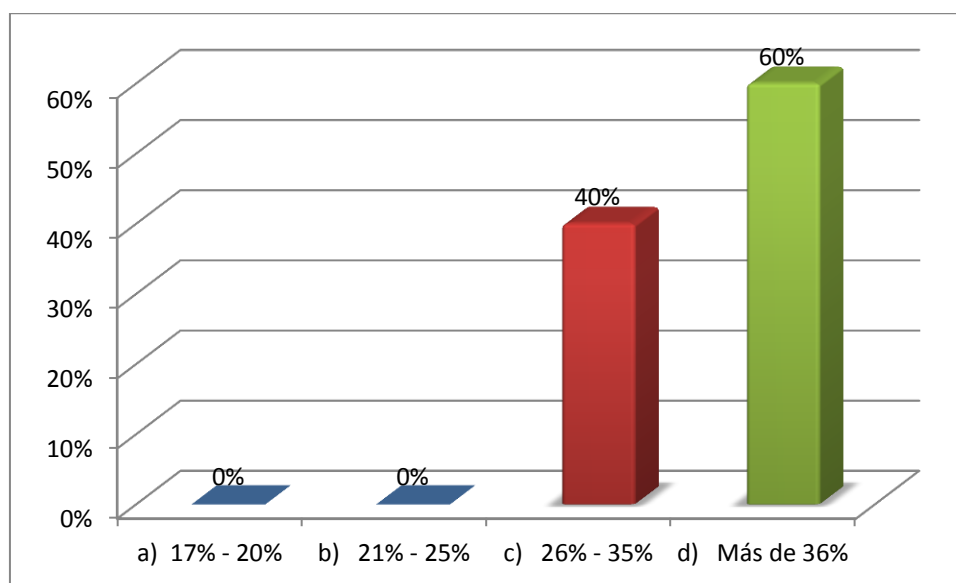
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% manifestó que el importe del crédito fue S/ 4,000.00, mientras que un 20% de los encuestados afirmó que el importe del crédito fue de S/ 5,000.00 y el otro 60% manifestó que el importe del crédito fue más de S/ 5,000.00.

Tabla 8: ¿A qué tasa de interés le otorgaron el crédito?

Alternativa	Frecuencia	%
a) 17% - 20%	0	0%
b) 21% - 25%	0	0%
c) 26% - 35%	2	40%
d) Más de 36%	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 8



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 08

Interpretación:

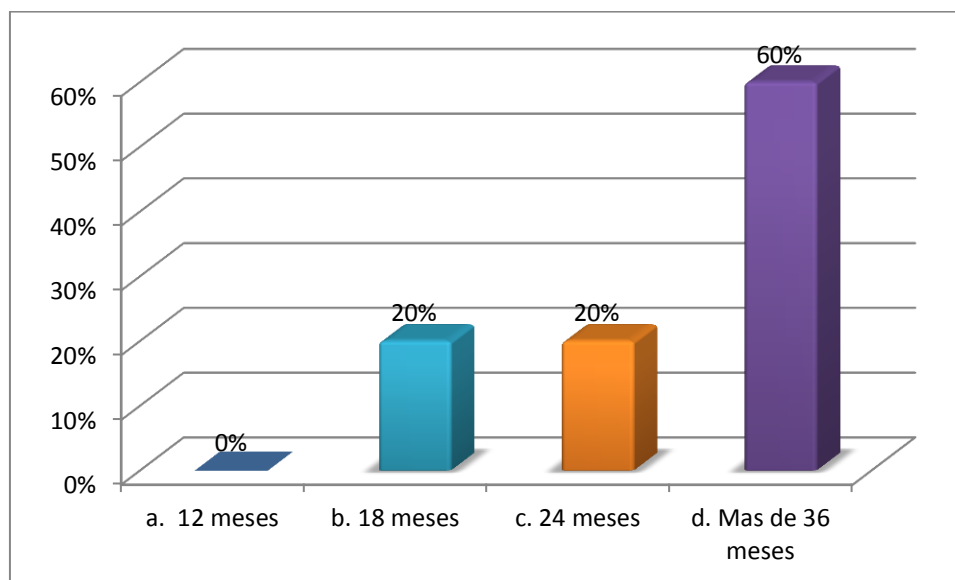
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% manifestaron que la tasa de interés del crédito otorgado fue del rango entre el 26% - 35%, mientras que un 60% de los encuestados afirmaron que la tasa de interés del crédito otorgado fue más de 36%.

Tabla 9: ¿Cuál fue el periodo de devolución del crédito?

Alternativa	Frecuencia	%
a. 12 meses	0	0%
b. 18 meses	1	20%
c. 24 meses	1	20%
d. Mas de 36 meses	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 9



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 09

Interpretación:

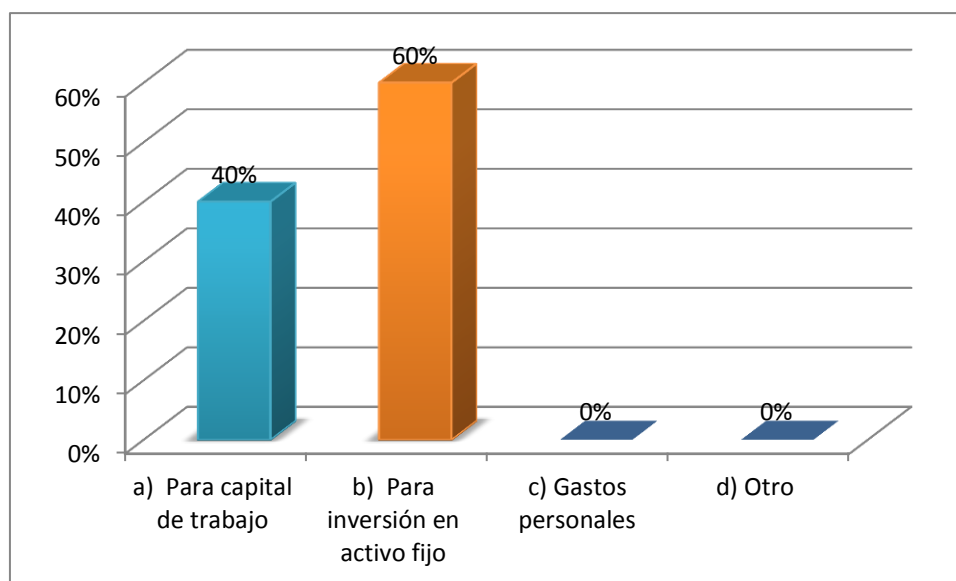
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% indicó que el periodo de devolución del crédito fue de 18 meses, el 20% de los encuestados señaló que fue de 24 meses el periodo de devolución del crédito, por el contrario el 40% señala que fue más de 36 meses el periodo de devolución.

Tabla 10: ¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?

Alternativa	Frecuencia	%
a) Para capital de trabajo	2	40%
b) Para inversión en activo fijo	3	60%
c) Gastos personales	0	0%
d) Otro	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 10



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 10

Interpretación:

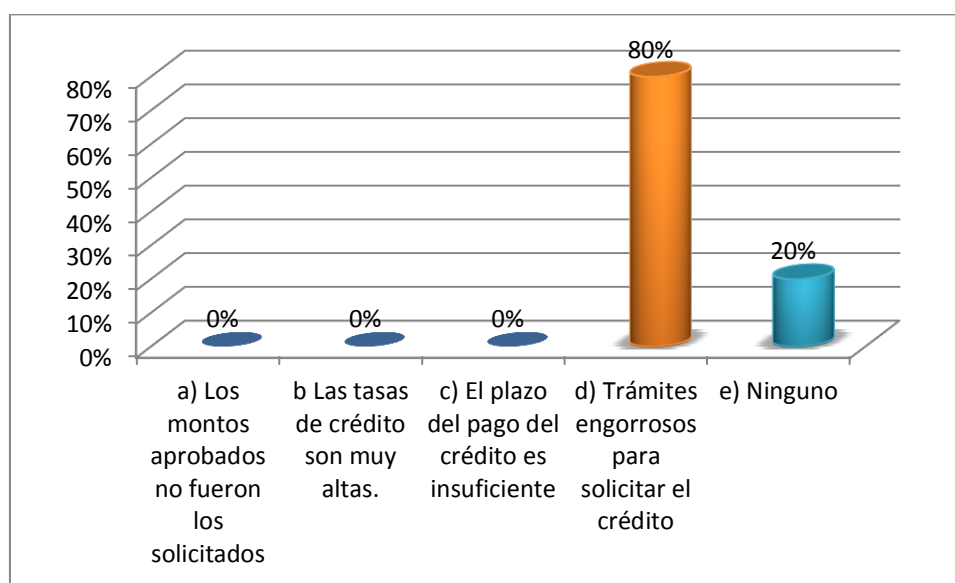
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 60% indica que el destino o uso que le dio al financiamiento recibido fue para inversión en activo fijo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo.

Tabla 11: ¿Qué dificultades tuvo usted al momento de solicitar su crédito?

Alternativa	Frecuencia	%
a) Los montos aprobados no fueron los solicitados	0	0%
b) Las tasas de crédito son muy altas.	0	0%
c) El plazo del pago del crédito es insuficiente	0	0%
d) Trámites engorrosos para solicitar el crédito	4	80%
e) Ninguno	1	20%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 11



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 11

Interpretación:

De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% indicó que no tuvieron dificultades al momento de solicitar su crédito, en cambio el 80% señalaron que una de las dificultades que tuvieron se debió a los trámites engorrosos para solicitar el crédito.

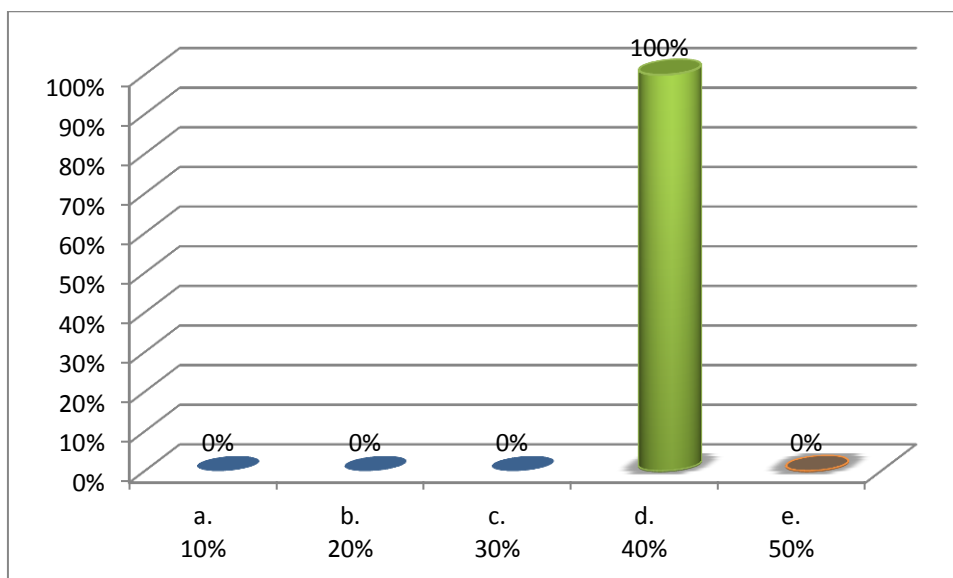
DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

Tabla 72: ¿Considera que una Micro y Pequeña Empresa es rentable, en qué porcentaje?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	10%	0	0%
b.	20%	0	0%
c.	30%	0	0%
d.	40%	5	100%
e.	50%	0	0%
TOTAL		5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 12



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 12

Interpretación:

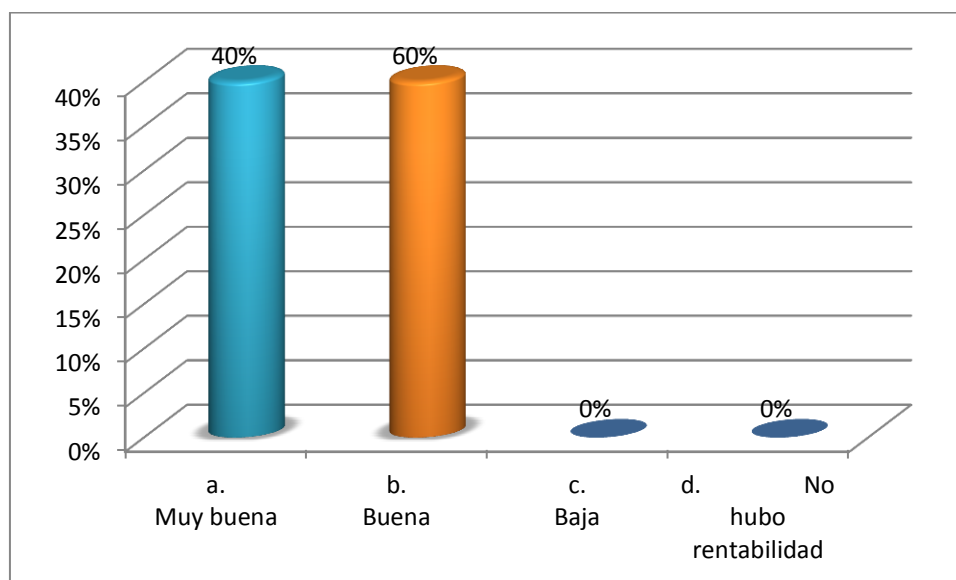
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, en su totalidad consideran que una Micro y Pequeña Empresa es rentable en un 40%.

Tabla 83: ¿Con respecto a la rentabilidad de su negocio, cual es la percepción del año 2017?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	Muy buena	2	40%
b.	Buena	3	60%
c.	Baja	0	0%
d.	No hubo rentabilidad	0	0%
TOTAL		5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 13



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 13

Interpretación:

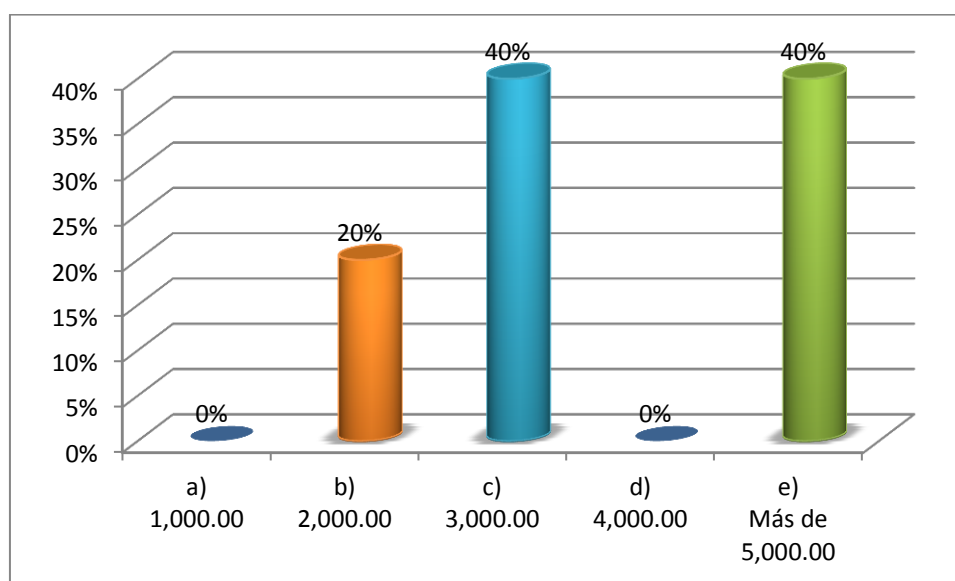
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 40% consideran que fue Muy buena y un 60% indica que fue Buena.

Tabla 94: ¿En promedio, el importe de su venta mensual es?

	Alternativa	Frecuencia	%
a)	1,000.00	0	0%
b)	2,000.00	1	20%
c)	3,000.00	2	40%
d)	4,000.00	0	0%
e)	Más de 5,000.00	2	40%
TOTAL		5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 14



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 14

Interpretación:

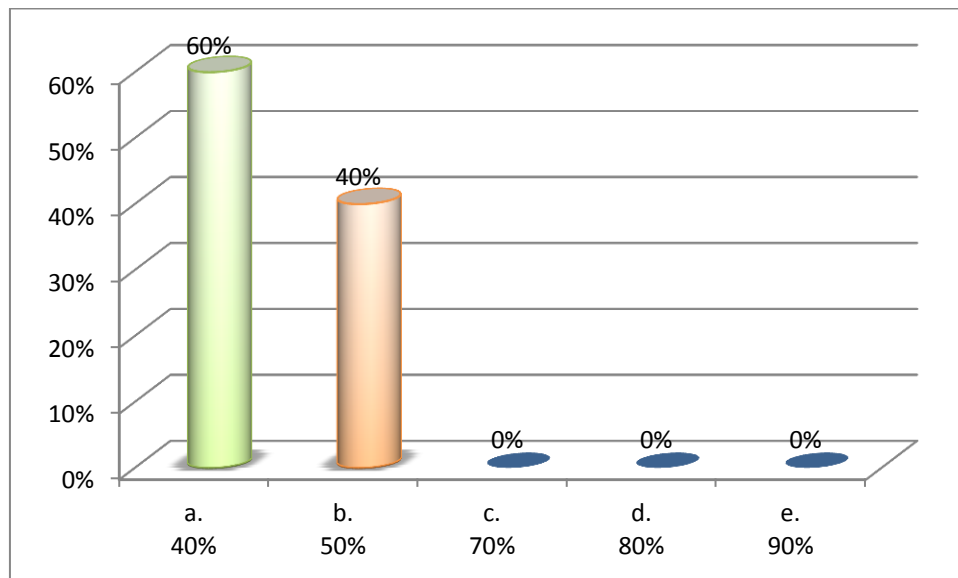
De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 20% manifestó que el importe de su venta mensual es S/. 2,000.00 soles, el 40% indicaron que el importe de su venta mensual es S/. 3,000.00 y el otro 40% señalaron que el importe de su venta mensual es más de S/. 5,000.00.

Tabla 105: ¿De las ventas que porcentaje representa el costo total?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	40%	3	60%
b.	50%	2	40%
c.	70%	0	0%
d.	80%	0	0%
e.	90%	0	0%
TOTAL		5	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes del rubro peluquería de José Lisner Tudela-Tumbes, periodo 2018.

Figura. 15



Fuente: Representación porcentual de la tabla N° 15

Interpretación:

De los resultados obtenidos podemos observar que del 100% de los encuestados, el 60% (3) manifestaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es 40%, mientras el 40% (2) señalaron que el porcentaje que representa el costo total de las ventas es de 50%.

ESTILOS MERY

ANEXO 4. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION AL 31 DE DICIEMBRE 2017 (EN SOLES)

	2017
INGRESOS OPERACIONALES	36,000
COSTO DE SERVICIOS (-)	-16,200
UTILIDAD BRUTA	19,800
GASTOS DE VENTAS (-)	-1,548
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (-)	-1,032
UTILIDAD DE OPERACIÓN	17,220
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
DIVIDENDOS	0
INGRESOS FINANCIEROS	0
GASTOS FINANCIEROS (-)	-1,050
OTROS INGRESOS	0
OTROS EGRESOS	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	16,170
IMPUESTO A LA RENTA	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	16,170

**ANEXO 5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE ESTILOS MERY.
PROYECTADO A
AL 31 DE DICIEMBRE 2017.**

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	3,970
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	0
EXISTENCIAS	7,820
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10,790

ACTIVO NO CORRIENTE

INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	20,700
INTANGIBLES	0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	20,700
TOTAL ACTIVO	31,490

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

TRIBUTOS POR PAGAR	20
PROVEEDORES	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	20

PASIVO NO CORRIENTE

BENEFICIOS SOCIALES TRABAJADORES	0
OBLIGACIONES FINANCIERAS	9,300
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	9,300
TOTAL PASIVO	9,320

PATRIMONIO

CAPITAL	6,000
RESULTADOS ACUMULADOS	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	16,170
TOTAL PATRIMONIO	22,170
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	31,490

ANEXO 6. RATIOS DE RENTABILIDAD

Rendimiento sobre el patrimonio	<u>Utilidad Neta</u> *100	<u>16,170</u>	73%
ROE (rentabilidad financiera)	Patrimonio Neto	22,170	

- ✓ Por cada sol que el dueño mantiene genera un rendimiento del 73% sobre el patrimonio.

Rendimiento sobre la Inversión	<u>Utilidad Neta</u> *100	<u>16,170</u>	51%
ROA (rentabilidad económica)	Activo	31,490	

- ✓ Por cada sol invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 51% sobre la inversión.

Utilidad del Activo	<u>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</u> *100	<u>16,170</u>	51%
	Activo	31,490	

- ✓ La empresa genera una utilidad de 51% por cada sol invertido en sus activos.

Utilidad de las Ventas	<u>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</u> *100	<u>16,170</u>	41%
	Ventas	36,000	

- ✓ Por cada sol vendido obtuvieron como utilidad el 41%.

ANEXO 7. SOLICITUD A SUNAT

"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

Tumbes, 24 de Agosto del 2018

CARTA N° 001-2018-TUMBES-ULADECH-AGGR

SEÑOR:
SUPERINTENDENCIA SUNAT TUMBES

ASUNTO : Solicito Reporte de MYPES del Sector Servicios Rubro peluquerías del Centro Poblado José Lisner Tudela –Tumbes

REF. : Curso de Titulación de la Carrera de Contabilidad

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y al mismo tiempo presentarme, Yo Ana Gregoria Gonzales Romero, con Domicilio actual Calle San Martin N° 123 AA. HH. 07 de Junio –Tumbes, me presento y expongo ante usted lo siguiente:

Que siendo alumna del Curso de Titulación para Contador Público y Siendo el requisito necesario la sustentación de un trabajo de investigación aplicado y para ello solicito a usted Ordene a quien corresponda una relación de empresas MYPES, persona natural del régimen Único simplificado Ubicadas en el Centro Poblado José Lisner Tudela –Tumbes, dedicadas al rubro peluquerías, a fin de determinar mi muestra en mi informe final de investigación denominado "CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PELUQUERÍAS, EN JOSÉ LISNER TUDELA - TUMBES PERIODO 2018".

Con la finalidad de poder desarrollar la presente investigación espero se me facilite dicha información a la brevedad posible, a mi correo electrónico: mirayodeluna@hotmail.com celular: 972620102.

Agradeciéndole anteladamente la atención a la presente, quedo de usted.

Atentamente,



Ana Gregoria Gonzales Romero
DNI: 00214293

RECORRIDO
SUPERINTENDENCIA SUNAT TUMBES
CALLE SAN MARTIN N° 123 AA. HH. 07 DE JUNIO
TUMBES - TUMBES
TEL: 0532 422222
FAX: 0532 422222
CORREO ELECTRONICO: sunat@sunat.gob.pe

FOTOS REALIZANDO LA ENCUESTA

