

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
RELOJES DEL DISTRITO DE TOCACHE, 2018

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

AUTOR:

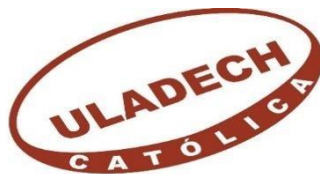
BACH. DANIEL EDISSON LAMÁN SANDOVAL

ASESOR

MGTR. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUÁNUCO – PERÚ

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
RELOJES DEL DISTRITO DE TOCACHE, 2018

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

AUTOR:

BACH. DANIEL EDISSON LAMÁN SANDOVAL

ASESOR

MGTR. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUÁNUCO – PERÚ

2019

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Dra. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTA

Mgtr. CPCC JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO
MIEMBRO

Mgtr. CPCC AIICHIRA YELMA SINCHE ANAYA
MIEMBRO

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA
ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO

A DIOS por la oportunidad que me brinda para lograr el sueño de muchos años atrás.

A LA UNIVERSIDAD católica Los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

A LA FACULTAD de Ciencias Contables, financieras y administrativas por hacerme partícipe de ser un alumno más para esta vida y la eternidad.

A LA ESCUELA PROFESIONAL de Contabilidad por darme su confianza en ser un ciudadano más en poder lograr un visto de bueno en identificarme y representar nuestro Perú en el área de contador Público.

A LOS PROPIETARIOS Y REPRESENTANTES DE LAS MYPES DE RELOJES Por confiar y ampararme brindándome informaciones y datos reales para la realización de este trabajo de investigación

El autor

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida oportuna para sustentar una investigación y ser partícipe de superación en nuestra sociedad, a la familia por apoyarme permanentemente con su ánimo y amor constante en perseverar mi superación profesional, cultural, moral y social, a los profesores que cada clase nos brindaron asesoría y consejos sabios de ser un buen profesional en nuestra sociedad que espera mucho positivamente de mí.

El Autor

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018, la investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, para poder desarrollar se escogió una muestra de 78 micro y pequeñas empresas MYPE, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 24 preguntas, Siendo estos los principales resultados: respecto al perfil de los microempresarios: el 41% de los encuestados afirman que sus edades están entre 30 a 40 años, en cuanto al grado de instrucción se observa que el 64% manifiestan que tienen educación secundaria y el 26% informan que han alcanzado su instrucción hasta la superior

Respecto al perfil de las MYPES: el 49% se encuentra operando 5 años a más en el sector comercio rubro compra venta de relojes, en cuanto si cuentan con asesoría técnica para la acción eficiente, el 58% siempre cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de su empresa. Respecto al Financiamiento de las MYPES: el 64% manifiestan que, si obtiene préstamo para su empresa, el 58% informan que, si acude al sistema bancario para su financiamiento y el 19% siempre hipoteca sus bienes para obtener capital. Respecto a la rentabilidad de las MYPES: el 81% informa que, si obtiene utilidad por el incremento de su inversión, Asimismo, un factor importante para la rentabilidad es la calidad del producto, el 54% manifiesta que siempre es importante la calidad de producto ´para aumentar la venta.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the MYPES of the sector of commerce-item buying and selling of watches of the district of Tocache, 2018, the research was of applied type, descriptive level and non-design experimental-descriptive, to be able to develop a sample of 78 micro and small companies was chosen MYPE, to whom a structured questionnaire of 24 questions was applied, being these the main results: with respect to the profile of the microentrepreneurs: 41% of the respondents they affirm that their ages are between 30 to 40 years old, in terms of the level of education it is observed that 64% state that they have secondary education and 26% report that they have reached their education up to the superior. Regarding the profile of the MYPES: 49% are operating 5 years more in the sector of commerce, sale of watches, as soon as they have technical advice for efficient action, 58% always have the advice of a professional to Driving your company. Regarding the Financing of the MYPES: 64% state that if they obtain a loan for their company, 58% report that if they go to the banking system for financing and 19% always mortgage their assets to obtain capital. Regarding the profitability of the MYPES: 81% report that, if you get profit for the increase of your investment, Also, an important factor for profitability is the quality of the product, 54% state that product quality is always important 'To increase the sale.

Key words: Financing, Profitability, MYPES.

CONTENIDO

CARÁTULA	i
1. TÍTULO DE LA TESIS.....	¡Error! Marcador no definido.
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
HOJA DE AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
CONTENIDO	viii
INDICE DE TABLAS.....	ix
INDICE DE GRAFICOS.....	xi
I, INTRODUCCION.....	12
II. Revisión de Literatura.....	17
III. Hipótesis	39
IV. Metodología.....	40
4.1. Diseño de la investigación	40
4. 2 Población y muestra.....	40
4.3. Definición y operacionalización de variables.....	41
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	43
4.5. Plan de análisis	43
4.6. Matriz de consistencia.....	45
4.7 Principio Éticos	46
V. RESULTADOS.....	48
5.1 Resultados.....	48
5.2 Análisis de Resultados	72
VII CONCLUSIONES.....	75
Referencia bibliográfica.....	77
ANEXO	81

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Cuál es la edad que tiene actualmente?	48
Tabla 2 ¿Qué grado de instrucción usted tiene?	49
Tabla 3 ¿Cuántos años se encuentra operando en el sector comercio rubro compra y venta de relojes?	50
Tabla 4 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta en su empresa?.....	51
Tabla 5 ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de tu empresa?	52
Tabla 6 ¿Usted para el financiamiento de su empresa utiliza capital propio?.....	53
Tabla 7 ¿Usted obtiene préstamos para su empresa?	54
Tabla 8 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?.....	55
Tabla 9 ¿Usted acude al sistema no bancario para su financiamiento?.....	56
Tabla 10 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?.....	57
Tabla 11 ¿Usted para su financiamiento de la empresa existe el aporte de los socios?	58
Tabla 12 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?.....	59
Tabla 13 ¿Usted utiliza las garantías financieras como un aval para obtener financiamiento?	60
Tabla 14 ¿Los créditos otorgados tiene relación con el monto solicitado?	61
Tabla 15 ¿Usted cree que el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno?.....	62
Tabla 16 ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado?.....	63

Tabla 17 ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo?	64
Tabla 18 . ¿Usted obtiene utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?.....	65
Tabla 19 ¿Las mercaderías las obtienen vía crédito de los proveedores?	66
Tabla 20 ¿Usted coloca algunos de sus productos vía créditos?	67
Tabla 21 ¿Usted coloca sus productos vía promociones?	68
Tabla 22 ¿Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos? ...	69
Tabla 23 ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar las ventas?.....	70
Tabla 24 ¿Usted considera que la innovación tecnología permitió aumentar sus ingresos? 71	

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 ¿Cuál es la edad que tiene actualmente?	48
Gráfico 2 ¿Qué grado de instrucción usted tiene?	49
Gráfico 3 ¿Cuántos años se encuentra operando en el sector comercio rubro compra y venta de relojes?	50
Gráfico 4 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta en su empresa?	51
Gráfico 5 ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de tu empresa?	52
Gráfico 6 ¿Usted para el financiamiento de su empresa utiliza capital propio?.....	53
Gráfico 7 ¿Usted obtiene préstamos para su empresa?	54
Gráfico 8 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?.....	55
Gráfico 9 ¿Usted acude al sistema no bancario para su financiamiento?.....	56
Gráfico 10 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?.....	57
Gráfico 11 ¿Usted para su financiamiento de la empresa existe el aporte de los socios?	58
Gráfico 12 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?	59
Gráfico 13 ¿Usted utiliza las garantías financieras como un aval para obtener financiamiento?	60
Gráfico 14 ¿Los créditos otorgados tiene relación con el monto solicitado?	61

Gráfico 15 Usted cree que el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno?.....	62
Gráfico 16 ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado?.....	63
Gráfico 17 ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo?	64
Gráfico 18 ¿Usted obtiene utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?.....	65
Gráfico 19 ¿Las mercaderías las obtienen vía crédito de los proveedores?	66
Gráfico 20 ¿Usted coloca algunos de sus productos vía créditos?	67
Gráfico 21 ¿Usted coloca sus productos vía promociones?	68
Gráfico 22 ¿Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?	69
Gráfico 23 ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar las ventas?.....	70
Gráfico 24 ¿Usted considera que la innovación tecnología permitió aumentar sus ingresos?	71

I. INTRODUCCION

Los recursos económicos para financiar la implementación de cualquier proyecto o planes de negocio es apremiante, más aun, en países como en la nuestra que se encuentra en vías de desarrollo, caracterizado con bajos niveles de productividad, con altas tasas de desempleo, bajos niveles de calidad de vida y pobreza se torna más difícil para cualquier proyecto de emprendimiento, a esta realidad se debe agregar que el acceso al financiamiento vía créditos financieros para las micros y pequeñas empresas se torna complicado debido a una serie de factores, esta realidad los limita en su desarrollo y crecimiento, debido a que no pueden ampliar su capacidad productiva ni aumentar su producción o rotación de mercadería, en efecto, sus ingresos y rentabilidad no se incrementaran considerablemente, dado que el financiamiento y de acceso al crédito para las MYPES es el eje fundamental por estar vinculado directamente con el desarrollo de la empresa.

Según la concepción generalizada, las Micro y Pequeñas Empresas, surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido, se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo, porque el actual entorno político y económico, el tema de empleo, bajos niveles de ingresos, bajos niveles de productividad, ocupa el centro de los debates políticos especialmente en los países en vías de desarrollo.

Por lo tanto, es momento de implementar políticas que permitan fortalecer las estructuras económicas del aparato productivo para incrementar sus capacidades productivas e insertarse en otros mercados; además, se tiene que romper las barreras que impiden la larga cola de la

formalización reduciendo los papeleos, quitando la excesiva burocracia y puedan acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado para que pueden generar utilidades y así contribuir al crecimiento económico del país y al bienestar de la sociedad.

En la actualidad la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, que ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente de acuerdo al medio. Bajo este enfoque, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del mundo desarrollado no han quedado rezagados, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como MYPE. Flores. A (2006).

En América Latina y el Caribe, los micros y pequeñas empresas combinan medidas para reducir la carga regulatoria y el costo de la formalidad, incentivos para su formalización y mejorías en la fiscalización. Se requiere un abordaje integral con políticas en los ámbitos administrativo, tributario, laboral, de seguridad social y fomento productivo. En la promoción de la formalidad el rol de las asociaciones empresariales y de los sindicatos es clave y no está limitado al diálogo social en la fase de diseño de las políticas, pues desempeñan un papel importante en el fortalecimiento del contrato social y de la cultura de formalidad. (Deelen, 2015)

En Colombia, El financiamiento ha sido mencionado como un problema importante en recientes encuestas. Sin embargo, hay diferencias significativas en las percepciones con relación al tamaño y a las causas del déficit de financiamiento. El crecimiento significativo de este mercado en años recientes plantea algunos interrogantes en cuanto a si tales percepciones continúan siendo válidas. Aunque existe fuerte evidencia para sustentar su existencia luego de la crisis de 1999, el crecimiento significativo de este mercado en años

recientes plantea algunos interrogantes en cuanto a si tales percepciones continúan siendo válidas.

Comerciante debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito de estos de la competitividad y la globalización. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES. (Stephanou, 2008)

En el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo y de auto empleo, dado que el Estado y las empresas nacionales no pueden cubrir en su totalidad, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad y a su vez por un tema de emprendimiento buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos a través de la constitución de Micro y pequeñas empresas, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios, con el fin de auto-emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno. Gilberto. J (2009).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, como se ha dicho en el Párrafo anterior. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades

financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo, por la falta de capacitación. (Zambrano, 2006)

En la ciudad de Tocache, donde se desarrolla el estudio existen varios establecimientos de Industria de panadería los micros empresas de este sector, estas Industrias se dedican fundamentalmente a la elaboración de panes y derivados y a la comercialización al por mayor y menos. Estas Industrias algunas no formalizadas a voz popular tienen dificultadas al acceso al financiamiento los cuales frenan a las mejoras de su situación financiera. Sin embargo, se desconoce si dichas Industrias panificadoras tanto formales como informales acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos. Por estos considerandos arriba planteados formule en el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018?** También se formuló como objetivo general en determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro

compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018. También se formuló los objetivos específicos para responder al objetivo general que son los siguientes:

- Identificar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.

Asimismo, indico que esta investigación se justifica porque nos permite identificar las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Calleria; es decir la investigación nos permitió tener ideas más concretas del papel que juega el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro ya mencionado. Por último, el trabajo se justifica porque servirá de antecedentes para que realicen otros estudios similares en diferentes sectores y otros ámbitos geográficos de la región y el país

II. Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Beltrán (2015) en su trabajo de investigación titulado, Mercados financieros para Micro y Pequeñas empresas: oportunidades para su apalancamiento y crecimiento económico sostenible; Nueva Granada-Colombia, se formuló como objetivo de investigación en determinar las alternativas que ofrece el mercado financiero a los administradores de Micro y Pequeñas Empresas, llegando a las siguientes conclusiones: Las Mipyme son de vital importancia para la economía colombiana y, se les ha negado el acceso a recursos debido a la falta de modelos innovadores que cambien el sistema tradicional por el que son evaluados. Es importante que el mercado financiero debe tener en cuenta modelos que han sido implementados en otros países, para ofrecer a los empresarios unas fuentes de financiación más económicas.

Es indispensable que en Colombia haya un mercado financiero con más oportunidades, una mejor regulación financiera, estar al tanto de las tendencias actuales y tomar medidas como lo han hecho otros países para contribuir al crecimiento de los gerentes de las micro y pequeñas empresas del país.

El sistema de financiación que se maneja actualmente es de difícil acceso, con muchas barreras y de desconocimiento por los ciudadanos, por lo que las entidades financieras deben diversificar sus productos y atraer más a las personas a lograr un apalancamiento viable.

Los gerentes de las Mipyme presentan dificultades para cumplir los requisitos exigidos por las entidades bancarias en cuanto a falta de información, respaldo económico, las

condiciones del crédito son difíciles y el proceso en que la entidad financiera lo apruebe es muy largo.

González. S (2014) en su tesis titulado “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de bogotá” muestra el siguiente objetivo general Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Llegando a las siguientes conclusiones Posteriormente, con la información financiera reportada por las pymes del sector comercio de Bogotá a la Superintendencia de Sociedades en el periodo 2008 a 2013 la cual se encuentra disponible en la plataforma del SIREM, se calcularon los indicadores financieros que permitieron efectuar el análisis de la investigación y dar alcance a los objetivos específicos propuestos en este trabajo. Se resalta que dichos indicadores fueron seleccionados teniendo en cuenta el marco teórico construido. En este orden de ideas se consideró la gestión financiera como reporte de los estados financieros publicados, identificando en primer lugar elementos de la gestión financiera y las principales fuentes de financiamiento y en segundo lugar se procedió a articular dichas variables para determinar la relación existente.

Luciano, M. (2013) En su tesis denominado “los problemas de financiamiento en las pymes” universidad de Cuyo – Argentina. Llego a la conclusión que el problema sobre el cual se hizo énfasis fue, determinando los obstáculos que impiden tal situación, como la información asimétrica, los costos de información, los problemas de señalización, los problemas del personal, las condiciones macroeconómicas, etc.

Con este trabajo se propone dar solución respecto a lo nombrado anteriormente, para lo cual se han realizado las siguientes propuestas: a) en base a un análisis FODA, b) en base

a los instrumentos financieros y c) en base a organismos públicos. Éstas 3 (tres) propuestas pueden ser excluyentes o complementarias, según el fin que tenga el lector interesado por el presente trabajo (por ejemplo, en el caso de un emprendedor, seguramente busque la manera de optimizar la relación entre las propuestas realizadas según el sector de negocios que vaya a desarrollar. En cambio, un asesor de negocios quizás solamente se interese por ver la forma más conveniente de utilizar los instrumentos financieros para salvar un determinado problema).

Finalmente, y como conclusión final del trabajo, a pesar de los problemas que existen para acceder al financiamiento, se ven alternativas de solución con alto grado de certidumbre para solucionar el problema que tenga cada uno, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrá optarse entre varias alternativas y no una sola, situación que favorece aún más un óptimo resultado.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Osorio. R (2016) En su tesis titulado “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015.” Teniendo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio-rubro artesanía del distrito de TARICÁ del periodo 2015. Llegando a la siguiente conclusión ,Las MYPE financian su actividad productiva con financiamiento de fondos de Terceros en un 86%, recurriendo a entidades bancarias, es por ello que los empresarios eligieron en gran parte a banco de crédito del Perú, banco no comercial, como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para

la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual; asimismo el crédito recibido lo invirtieron con más énfasis en capital de trabajo. A demás los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 59% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 79% fue a corto plazo y el 34 % invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Campos. J. (2017) en su trabajo de investigación titulado “El Financiamiento y Rentabilidad de los micro y pequeñas empresas sector comercio- rubro librería – Amarilis, 2017” esta investigación teniendo como objetivo general. Determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro librerías Amarilis, 2017. Llegando a las siguientes conclusiones: la relación que existe es positivo y moderada entre el financiamiento y rentabilidad de las mypes rubro librería del distrito de Amarilis. Esto nos da a conocer que la rentabilidad de las mypes no es afectada significativamente por el financiamiento que experimentan. La relación que existe positiva y moderada entre la eficiencia empresarial y la rentabilidad de las mypes rubro librería esto no es afectado significativamente por la eficiencia empresarial que experimentan. Rentabilidad de las mypes no afecta al desarrollo empresarial que experimentan las mypes.

Sánchez, E (2018) en su proyecto de investigación de nominado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro hoteles tres estrellas de la ciudad de Arequipa, periodo 2017” está presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio del rubro hoteles tres estrellas de la ciudad de Arequipa periodo 2017. Las principales conclusiones del mencionado trabajo son:

En cuanto a la caracterización del financiamiento, se observó que el 39% de los administradores y contadores de los hoteles de tres estrellas respondieron que dichos hoteles recurren a la manera formal para captar un financiamiento. Las características de su rentabilidad, se observó que el 83% respondieron que realizan su financiamiento de manera semiformal en entidades privadas, esto nos indica que existe una rentabilidad económica. Las características de las mypes, el 61.1% de los encuestados respondieron que casi siempre existe un análisis contable de la rentabilidad.

2.1.3. Antecedentes Regionales

(NARVASTA, 2017). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserradora del distrito de Yarinacocha 2016”. Tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserradora del distrito de Yarinacocha 2016 la investigación llegó a las siguientes conclusiones:

Datos generales de los representantes de las Mypes: la mayoría de los representantes son adultos y tienen entre 16 años a más, el 67% son de sexo masculino, el 53% tienen grado de instrucción secundaria.

Características de las Mypes: El 67% tiene más de siete años en el rubro empresarial, el 80% tiene trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales. La mayoría de formaron por subsistencia.

Financiamiento de las Mypes: la mayoría de las Mypes se autofinancian, el 4% se financia con terceros, siendo estas con 67% de las entidades no bancarias ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto plazo y mediano plazo, estos créditos

fueron de largo plazo, cuyos montos fueron más de S/. 20000 y lo invirtió en compra de madera

Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio, el 60% no precisa si su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

(Acuña, 2014) En su tesis denominado “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Servicio – Rubro Constructoras, Del Distrito De Rupa Rupa Provincia De Leoncio Prado – Tingo María, Periodo 2012–2013”. La investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013 y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 10% femenino el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa.

Respecto a las características de las Mypes: El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, el 20% posee un trabajador permanente y el 10% posee dos trabajadores permanentes.

Respecto al financiamiento: El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero y el 20% fue propio, el 63% manifiesto que el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancaria y el 40% mediante entidades no bancarias, el 25% dice

que su financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo.

(Tello, 2016) en su tesis titulado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍA DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERIODO 2015 – 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016 y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil de los propietarios: Informa que la mitad los microempresarios tiene entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y tiene secundaria completa y superior completo.

Respecto al perfil de las Mypes: La gran mayoría de la mypes encuestados se dedican hace tres años en esta actividad comercial, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa.

Respecto al financiamiento de las Mypes: La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.

Respecto a la rentabilidad de la Mypes: La mitad de los microempresarios manifiestan que gracias al financiamiento a mejorado su rentabilidad de su negocio y la ora mitad

es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

2.1.4 Antecedentes Locales

(Gonzales, 2018) en su tesis denominado “caracterización del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la provincia de Tocache - 2017”. El proyecto ya mencionado tiene como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache – 2017 y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a las Características de los Microempresarios

Según los resultados obtenidos el 90% de los microempresarios y/o representantes legales son del sexo masculino, estos resultados pueden ser por el tipo de actividad y/o rubro, así también como el mayor porcentaje de los microempresarios y/o representantes legales tienen educación secundaria, lo que estaría indicando que es uno de las razones por lo decidieron emprender un negocio, generar su propio autoempleo para poder solventar las necesidades de sus familias.

Respecto a las Características de la MYPE

El 80% de las MYPES tiene de 5 – más años de permanencia en el rubro, en estos resultados indican que la mayor parte de las MYPES tienen con una amplia

experiencia lo cual resulta ventajoso para su permanencia en el mercado, lo cual es una desventaja para las MYPES que recién están iniciando en el mercado.

El 90% de las MYPES tiene de 1 – 5 trabajadores, este resultado indica que la empresa cumple las características de una Microempresa por estar dentro del rango de número de trabajadores.

Respecto a las características del financiamiento

El mayor porcentaje (80%) de las MYPES iniciaron con un capital propio. Asimismo, y el 100% de han obtenido financiamiento por entidades financieras, como se puede apreciar el capital propio no siempre es suficiente a la larga o a la corta siempre recurren a un financiamiento por terceros de preferencia a una entidad financiera.

Respecto a las características de la rentabilidad

De acuerdo a los resultados obtenidos afirman que el 100% de las MYPES han mejorado y el 10%, 20% y 40% de las empresas han mejorado un 10%, 15%, 20%, 30% y más del 30%, esto quiere decir que el financiamiento influye en la rentabilidad.

Anchapuri. M (2018) en su proyecto denominado “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso- Tocache, 2017” Tesis para optar título profesional de contabilidad en la universidad Católica los Ángeles Chimbote. Tuvo como objetivo general la presente investigación, Determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso, 2017 y llego a las siguientes conclusiones.

La relación existente es positiva alta entre la planificación financiera y la rentabilidad de las mypes rubro abarrotes. Esto quiere decir, que la rentabilidad de las mypes es influenciada significativamente por la planificación financiera. En relación a la fuente de financiamiento se deduce que la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. La relación existente es positiva alta entre el financiamiento y la rentabilidad de las mypes rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso. Esto nos hace evidenciar que la rentabilidad de las MYPE es influenciada significativamente por el financiamiento que experimentan tal como se observa el coeficiente de determinación que es igual a 81.91%

Ever. P (2018) en su tesis denominado “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, Tocache 2017”. Tesis para optar título profesional de contabilidad en la universidad Católica los Ángeles Chimbote. Tuvo como objetivo general, determinar la afluencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Tocache, 2017 y llego a las siguientes conclusiones.

Las fuentes del financiamiento de las mypese en este rubro ya mencionado son las cajas de ahorro, los amigos y el sistema bancario. Dado que el capital que cuenta es insuficiente, así mismo esta acción se repite reiteradas veces la cual indica que están generando utilidades en su empresa, por lo tanto, las fuentes del financiamiento incurren positivamente en la rentabilidad de su negocio. Los plazos de pago es un aspecto muy

importante para obtener el financiamiento por parte de los microempresarios, sin embargo, los plazos para la devolución de los créditos no están a la expectativa dado que del 100% de los encuestados 45% opina que si los plazos de pago de su deuda están según su necesidad 55% manifiestan que no están de acuerdo; en líneas generales el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tocache.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 TEORIAS DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento son las adquisiciones de capital semilla para el arranque de una nueva empresa y su funcionamiento, o para cubrir alguna necesidad determinada de una empresa establecida; digamos que es el proceso por medio del que una organización se hace de capital. Ahora bien, las fuentes de capital financiado pueden ser muy diversas y dependiendo del tipo de financiamiento que elijamos deberemos acatar las disposiciones de cada una de ellas a la hora de liquidar la deuda

El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros. Por ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento, los efectos de este sobre la estructura financiera de la empresa, así como la utilización de los fondos durante el proceso de inversión. (Ortega, 2008 p.234).

El financiamiento es un concepto el cual ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier

forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para (Hernández, 2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para (Lerma & Castro, 2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. De acuerdo a lo planteado por (Hernández, 2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

(Bautista, Noviembre 2015) El financiamiento es aquellos mecanismos o modalidades en la que incurre las empresas para proveer de recursos, sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero; por lo tanto, el objetivo de todo

financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficientes.

“El problema de seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada debe ser resuelto independientemente de la utilización que se les den a los fondos obtenidos, y se debe basar en los méritos de cada fuente esto es, la fuente seleccionada debe ser aquella de menor costo y al mismo tiempo aquella que represente el menor riesgo para la empresa”. (Coss, 2007, p. 229)

Es importante señalar que “el financiamiento por endeudamiento es una fuente de fondeo a la que la empresa puede acudir, en la medida en que esta fuente proporcione recursos a la empresa también demandará que se le reembolsen, así como los intereses que se cause” (Hinojosa y Alfaro, 2000, p. 215)

Tipos de fuentes de financiamiento

Según su origen de financiamiento

De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por lo tanto, se distinguen dos tipos:

- **Financiación interna:** Son producidos por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de la organización.
- **Financiación externa:** son las que proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones bancarias, todo esto son ajenos a la organización. En ese sentido una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por una empresa son los proveedores (Coss, 2007, p. 173)

Proveedores. Los proveedores son la fuente más común y la que se utiliza con más frecuencia. Consiste en la adquisición o la compra a crédito de bienes y servicios, que la empresa utiliza para su operación, ya sea a corto, mediano o largo plazos. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento debe analizarse con detenimiento para determinar su costo real: descuentos por pronto pago, tiempo y condiciones de pago, así como la investigación de las políticas de ventas de proveedores del mercado”. (Hernández, 2008, p. 94)

En cuanto a los créditos bancarios a corto plazo la mayoría de las veces estos se otorgan en forma directa, esto es sin ninguna garantía real y después que la institución de crédito ha considerado que la empresa es sujeta a crédito. (Coss, 2007, p.174)

Créditos bancarios. Las principales operaciones crediticias que ofrecen las instituciones bancarias se clasifican de la siguiente manera:

Según su plazo de devolución

Una fuente de financiamiento es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. (Córdoba, 2012 p.310).

Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

- **Financiamiento a corto plazo:** Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior a un año para devolver los préstamos obtenidos.
- **Financiamiento a largo plazo**

Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenido es superior al periodo de un año.

Importancia del financiamiento para una empresa

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. Crecer es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros. (Crecemype, 2008)

Es importante para la empresa el financiamiento, para su crecimiento; y es el respaldo que necesita que necesita toda empresa de cualquier tamaño para creerse es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos ya sea a corto o a largo plazo.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Los instrumentos financieros son los productos y servicios que se ofrecen en el mercado financiero. La función de ellos es crear un vínculo entre dos (empresas, personas, bancos, etc) y generar una relación de, interdependencia entre ellos.

Los instrumentos financieros, según Martínez, L. (2013) establecen que “un activo financiero es cualquier activo que sea: dinero en efectivo, un instrumento de patrimonio de otra empresa, o suponga un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero, o a intercambiar activos o pasivos financieros con terceros en condiciones potencialmente favorables”.

La definición de instrumento financiero es tan amplia como diversidad de instrumentos existen. Un instrumento financiero es una herramienta intangible, un servicio o producto ofrecido por una entidad financiera, intermediario, agente económico o cualquier ente con autoridad y potestad necesaria para poder ofrecerlo o demandarlo. Su objetivo es satisfacer las necesidades de financiación o inversión de los agentes económicos de una sociedad (familias, empresas o Estado), dando circulación al dinero generado en unos sectores y trasladándolo a otros sectores que lo necesitan, generando a su vez riqueza.

Antes de nada, hay que decir que los instrumentos financieros no sólo tienen como objetivo invertir y financiar, sino que también aparecen como objetivos intermedios el facilitar la custodia y disposición de los recursos financieros a los agentes económicos (familia, empresa y Estado).

En efecto, el fin último es satisfacer las necesidades monetarias (de dinero) que surgen en los agentes ya sean para financiarse (pedir prestado) o para invertir (dar prestado), todo ello a cambio de unas condiciones que regirán el precio a percibir por el servicio prestado en un momento determinado. Es decir, dentro del sistema financiero, y más concretamente dentro de los mercados financieros, las entidades financieras se sirven de instrumentos financieros para satisfacer las necesidades de financiación o inversión de los agentes económicos (familias, empresas y Estado) de la forma más eficiente y óptima posible, distribuyendo los recursos financieros entre los sectores económicos que lo necesitan.

Con motivo de la amplia variedad de necesidades y de agentes que existen en cada sector económico, surge una gran diversidad de instrumentos financieros, de hecho, los agentes que ofrecen estos instrumentos no para de innovar y continuamente aparecen novedosos instrumentos que por su complejidad o por su fin no están al alcance de cualquier

persona. Por todo lo anterior, los instrumentos financieros habrá que analizarlos desde diferentes perspectivas:

Perspectiva del prestamista (inversor): el prestamista es el agente que deja el dinero a otro agente a cambio de un precio. El prestamista también es un inversor, ya que por el préstamo que está haciendo obtendrá un precio que se traducirá en un beneficio o rendimiento a su favor.

Perspectiva del prestatario: el prestatario es el agente que recibe el dinero del prestamista, es decir, es financiado por el otro agente, recibe el dinero y a cambio tendrá que devolver el dinero que ha recibido más el precio pactado y que supone para él un coste, al contrario que para el prestatario.

Los instrumentos financieros se clasifican en:

- Instrumentos de deuda: Bonos, Pagarés, Papeles Comerciales, Certificados de Depósito
- Instrumentos de inversión
- Instrumentos de ahorro

Los instrumentos financieros que por lo general predomina en el Perú son: factoring, títulos y valores y préstamos no en su totalidad, pero sí en su importancia crediticia son herramientas para ser usadas desde diferentes ópticas financieras por las micro y pequeñas empresas. Los cuales han sido un medio de crecimiento.

Plazo

Según Courture (2001), es el término o tiempo señalado para una cosa, vencimiento del término. Espacio de tiempo que la ley alguna vez, el juez en otras o las partes interesadas fijan para el cumplimiento de determinados hechos jurídicos, generalmente de carácter

civil o procesal. Asimismo, lo define como medida de tiempo señalada para la realización de un acto o para la producción de sus efectos jurídicos.

Con esta definición podemos concluir que el plazo es un espacio de tiempo que las partes tienen para realizar ciertos actos jurídicos, es decir durante todo ese tiempo estipulado, y para mejor ejemplo, el actor tiene un plazo de 5 días comunes y perentorios para presentar los respectivos medios de convicción que a su interés legal convenga, en este caso podríamos decir de lunes a viernes, en todos y cada uno de los días puede presentar todos los medios de convicción que crea necesario para obtener una sentencia favorable de lunes hasta el día viernes.

Para Thornton (2014): Es el periodo que transcurre entre el inicio y la terminación de un contrato; término que se da para pagar o satisfacer una cosa.

1. En su acepción jurídica, es el término o tiempo señalado para el nacimiento o la extinción de las deudas de una persona a la época en que el acreedor podrá ejercer sus derechos.

2. En economía, se refiere a un período de tiempo cuya amplitud no es específica, sino que depende del estudio que se desee hacer sobre el grado de ajuste de las variables pertinentes al análisis.

Es decir, la distinción entre corto, mediano y largo plazo no está ligado a la longitud de un período de tiempo determinado, sino que depende de la profundidad con que se quiera analizar el ajuste de ciertas variables.

Crédito

Courtoure (2001), manifiesta que el crédito es un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que, en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo

en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago).

2.2.2. TEORIAS DE RENTABILIDAD

Se entiende por rentabilidad, a la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener resultados en una entidad financiera, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchos los conceptos que se tiene, pero en sentido general se denomina rentabilidad al rendimiento obtenido en un determinado periodo de tiempo que ha sido fruto de los capitales utilizados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla.

Según Guiltinan, J. (1984), plantea que la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrando a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa.

Indicadores de la rentabilidad

(MytripleA Valores S.L., 2018) Todas las empresas, a la hora de realizar su actividad empresarial tiene interés en conocer si está realizando sus operaciones adecuadamente y si están generando beneficios esperados o por el contrario su actividad no se está llevando acabo de manera correcta y no se alcanza los objetivos propuestos. Por ello llevan a cabo un análisis de la situación financiera a través de una serie de indicadores de la rentabilidad.

Los indicadores de la rentabilidad son una serie de índices que sirve a una empresa para medir la capacidad que tienen de obtener beneficios, del activo total con el que cuenta la empresa. Bajo esta perspectiva son los siguientes:

Indicador de rentabilidad neta del activo: Este indicador de rentabilidad muestra la capacidad que tiene el activo de generar beneficios a la empresa, sin tener en cuenta como fue financiado.

Indicadores de rentabilidad de margen bruta: Indicadores de rentabilidad que relaciona el beneficio bruto con las ventas totales de la empresa, es decir la rentabilidad obtenida por las ventas una vez descontados los gastos de fabricación y los intereses.

Indicadores de rentabilidad operacional del patrimonio: muestra la rentabilidad que obtienen los propietarios de la empresa por la inversión que realizaron, sin tomar en cuenta los gastos financieros y los impuestos.

Tipos de rentabilidad

Rentabilidad económica

(Sánchez Ballesta, 2002) La rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo fue financiado, esto nos permite la comparación entre las empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras y es el indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica y también contempla la estructura financiera de la empresa.

Estrategias de Negocio

No sólo basta con cubrir una necesidad y proveer un producto o servicio en el mercado a los consumidores. También hace falta una estrategia a largo plazo que garantice el crecimiento sostenido del negocio y sirva de guía para su posicionamiento. Por ellos, las estrategias de negocio elevan las posibilidades de éxito en las empresas.

Dado que una estrategia de negocio es un mapa que se traza en función de los objetivos de una empresa. Es una descripción detallada del camino que permitirá llevar lo más lejos posible la idea embrionaria. En efecto, las principales estrategias de negocio es la siguiente: la idea de negocio, la organización y estructura necesaria para conseguirlo, los recursos económicos adecuados, los productos o servicios, conocimiento del mercado y competencia... Todo ello queda recogido en un documento que considera cómo debe ser la mejor combinación de un conjunto de aspectos para alcanzar los objetivos: misión, visión, valores, cultura, portfolio de productos, estructura de mercado, targets, costes involucrados, logística y distribución, resultados esperados, etc.

2.2.3 Micro y Pequeña Empresa

(Correa, 2015) La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituido por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial

contemplado en la legislación vigente que tiene como objetivo desarrollar la actividad de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Importancia de la mypes

Las micro y pequeñas empresas en el Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía. A nivel nacional las mypes brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 45% del producto bruto interno, proporcionan abundantes puestos de trabajo y reducen la pobreza por medio de actividades de generación de actividades.

III. Hipótesis

La presente investigación es de nivel descriptivo lo cual se limitó en describir las características principales de las variables antes caso de financiamiento y rentabilidad por lo que no se formularan las hipótesis. Es decir, se formulan hipótesis en las investigaciones que buscan probar el impacto que tienen algunas variables entre sí, o el efecto de un rasgo o variable en relación con otro, fundamentalmente son estudios que muestran la relación causal o efecto.

Sin embargo, debemos precisar en señalar que no todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio, en este caso es una investigación de tipo descriptivo no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación ya que toda investigación requiere preguntas, y solo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de esta investigación es no experimental, descriptivo

No experimental,

El presente estudio es no experimental porque no se manipulará las variables de estudio.

Según (D.S, SOUSA DRIESSNACK, & COSTA MENDES, 2007) , no tienen determinación aleatoria, manipulación de variables o grupos de comparación. el investigador observa lo que ocurre de forma natural, sin intervenir de manera alguna. existen muchas razones para realizar este tipo de estudio. Primero, un numero de características o variables no están sujetas, o no son receptivas a manipulación experimental. Así como consideraciones éticas, algunas variables no pueden o no deben ser manipuladas. en algunos casos, las variables independientes aparecen y no es posible establecer un control sobre ellas.

El grafico de este diseño es la siguiente:

M \Longrightarrow O

Donde

M = Muestra conformada por las MYPES encuestados

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad

4. 2 Población y muestra

4.2.1 Población

Llamado también universo, es el conjunto de todos los elementos que tienen características o hacen parte de un espacio común y de los cuales queremos realizar estudio para conocer. En nuestro estudio se consideró como la población a los 78

microempresario del sector comercio, cuya actividad es la compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.

4.2.2 Muestra

Considerando como una parte de una población seleccionada mediante alguna técnica. La muestra es un subconjunto representativo, adecuado y valido de la población, que permite obtener resultados confiables para lo cual se necesita generalmente la mayor cantidad de datos posibles

Para la muestra se considerará la totalidad de la población, es decir los 78 microempresarios lo cual implica que es una muestra poblacional. Lo cual se determinó mediante la técnica de no probabilística, o intencional del investigador

4.3. Definición y operacionalización de variables

Financiamiento

(Abrahám, 1887) Financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internos y externos, a corto a mediano plazo, que requiere para su operación normal y eficiente a una empresa pública, privada, social o mixta.

Para las MYPES, obtención del financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar renovar y darle mantenimiento a las maquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza el crédito.

Rentabilidad

(Mejía) La rentabilidad es una medida por excelencia del resultado integral que se produce al combinar las bondades del sector donde se encuentra la empresa y la adecuada

gestión de quien la dirige. Por esta razón, permite realizar comparaciones entre empresas diversas del mismo sector y aun entre empresas de sectores diferentes.

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	X1: tipos de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema bancario • Sistema no bancario • Crédito comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena? • ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento? • Ud. Acude al sistema no bancario para su financiamiento? • ¿Usted obtiene financiamiento de tipo crédito comercial?
	X2: fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> Capital propio Préstamo Aporte de socios 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted para su financiamiento de su empresa utiliza capital propio? • ¿usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos? • ¿usted para su financiamiento de la empresa éxito el aporte de los socios?
	X3: instrumentos financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Prestamos • bonos • Garantías financieras 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted obtiene prestamos su empresa? • ¿para la obtención de capital emite bonos? • ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa? • ¿Usted utiliza las garantías financieras como un val para obtener financiamiento?
RENTABILIDAD	Y1: ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Venta semanal • Capital de trabajo • Utilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado? • ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo? • Usted obtienen utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?
	Y2: estrategias de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito • Promociones • Publicidad • publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿las mercaderías las obtienen vía crédito de sus proveedores? • ¿usted coloca algunos de sus productos vía créditos? • ¿usted coloca sus productos vía promociones? • Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?

	Y3: calidad del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de • innovación • Marca 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar las ventas? • ¿Usted considera que la innovación tecnología permitió aumentar sus ingresos? • ¿Usted considera que la marca del producto aumento su rentabilidad?
--	---------------------------------	---	---

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnica:

A fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación

4.4.2. Instrumento:

Para conseguir nuestros objetivos planificados, se utiliza una encuesta estructurada de 20 preguntas, algunas de opción múltiple y otras con respuestas dicotómicas

4.5. Plan de análisis

(Matutti & Gutiérrez Villafuerte, s.f.) El plan de análisis detalla las medidas de resúmenes de las variables financiamiento y rentabilidad, como será presentadas, indicando los modelos técnicos estadísticos a usar. Se recogió los datos mediante los instrumentos que es la encuesta, se tabularon y graficaron de manera ordenada de acuerdo a cada variable y sus dimensiones. Se amplió estadística descriptiva, calculando las frecuencias por porcentaje, la herramienta utilizadas son los diferentes programas como en el Microsoft office Word, Microsoft office Excel todo esto en normas APA.

4.6. Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018

Enunciado del Problema	Objetivos	Variables Dimensiones	Metodología
<p>Problema General ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018?</p> <p>Enunciado específico ¿Cuáles son las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018?</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018?</p> <p>¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018</p> <p>Objetivo específico Identificar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.</p> <p>Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Tipos de financiamiento</p> <p>Fuentes de financiamiento</p> <p>Instrumentos financieros</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Ingresos</p> <p>estrategias de negocio</p> <p>calidad del producto</p>	<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Nivel de la investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de la investigación no experimental, descriptivo</p> <p>Población La población objetiva son los Micros y pequeños empresarios rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache que son en total 78.</p> <p>Muestra N= 78 Micro y pequeños empresarios del distrito de Tocache</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

4.7 Principio Éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo se encuentra en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tendrá en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: (ULADECH, 2016) que son los siguientes:

Protección a las personas. - en este estudio se considera a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Beneficencia y no maleficencia.- en esta investigación se asegurara el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones

Integridad Científica. - en esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como

valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

Consentimiento informado y expreso. - Las personas que participen en esta investigación estarán informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaran voluntariamente en alcanzar la información.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

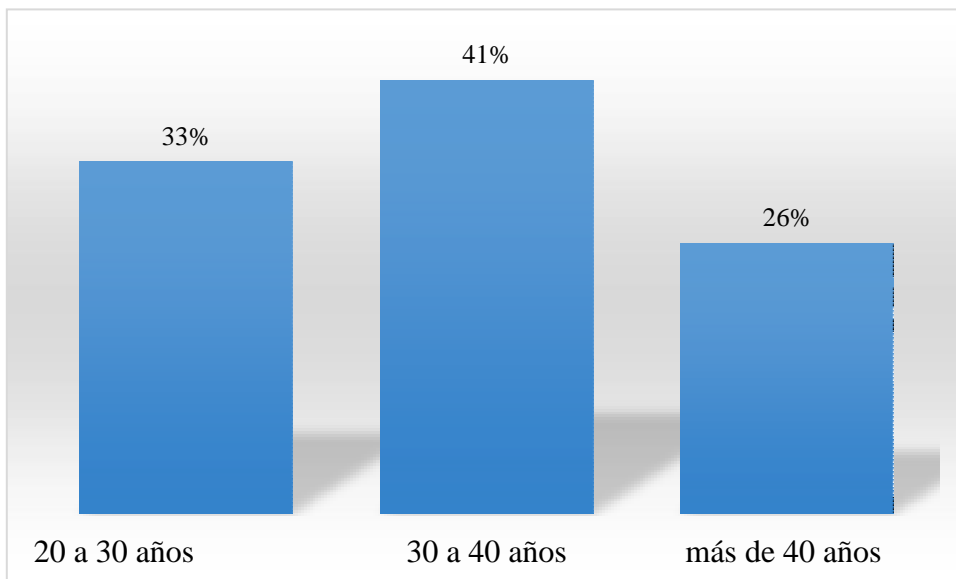
Tabla 1 ¿Cuál es la edad que tiene actualmente?

Cuestionario	Frecuencia	%
20 a 30 años	26	33%
30 a 40 años	32	41%
más de 40 años	20	26%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 1 ¿Cuál es la edad que tiene actualmente?



Fuente: Tabla N° 1

Elaboración: Propia

INTERPRETACION

Del 100% de los encuestados mencionan que el 33% señalan que tienen sus edades entre 20 a 30 años, el 41% de los encuestados afirman que sus edades están entre 30 a 40 años y el 26% de los encuestados revelan que tienen más de 40 años

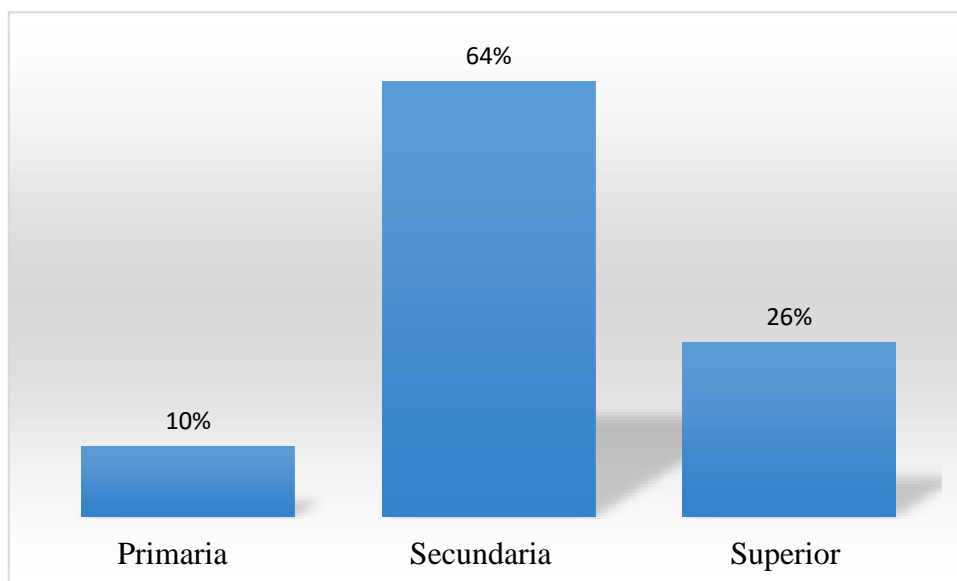
Tabla 2 ¿Qué grado de instrucción usted tiene?

Cuestionario	Frecuencia	%
Primaria	8	10%
Secundaria	50	64%
Superior	20	26%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 2 ¿Qué grado de instrucción usted tiene?



Fuente: Tabla N° 2

Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

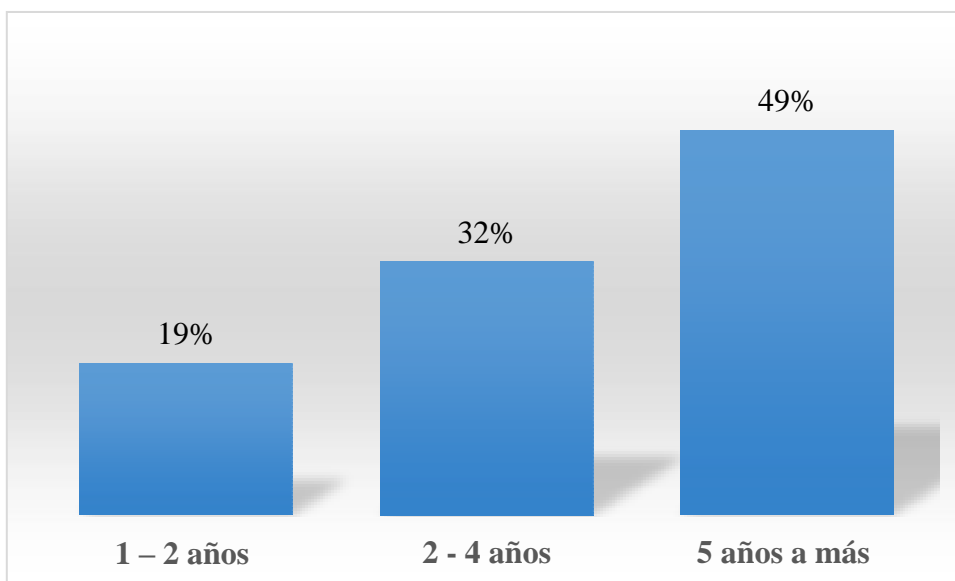
Del 100% de los encuestados el 10% señalan que tienen educación primaria, en cambio el 64% manifiestan que tienen educación secundaria y el 26% informan que han alcanzado su instrucción hasta la superior

Tabla 3 ¿Cuántos años se encuentra operando en el sector comercio rubro compra y venta de relojes?

Cuestionario	Frecuencia	%
1 – 2 años	15	19%
2 - 4 años	25	32%
5 años a más	38	49%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES
 Elaboración: Propia

Gráfico 3 ¿Cuántos años se encuentra operando en el sector comercio rubro compra y venta de relojes?



Fuente: Tabla N° 3
 Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

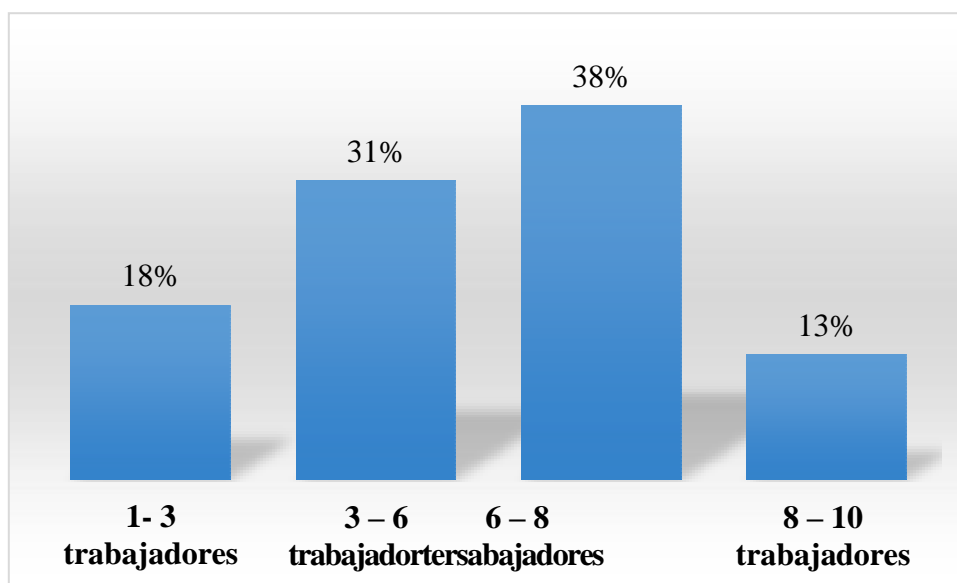
Del 100% de los encuestados, el 19% viene operando 1 – 2 años, el 32% viene operando 2 a 4 años mientras que el 49% se encuentra operando 5 años a más en el sector comercio rubro compra venta de relojes.

Tabla 4 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta en su empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
1- 3 trabajadores	14	18%
3 – 6 trabajadores	24	31%
6 – 8 trabajadores	30	38%
8 – 10 trabajadores	10	13%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES
Elaboración: Propia

Gráfico 4 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta en su empresa?



Fuente: Tabla N° 4
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 18% actualmente cuenta con 1 a 3 trabajadores, 31% informa que cuenta 3 a 6 trabajadores, el 38% manifiesta que cuenta 6 a 8 trabajadores y el 13% cuenta con 8 a 10 trabajadores en su empresa.

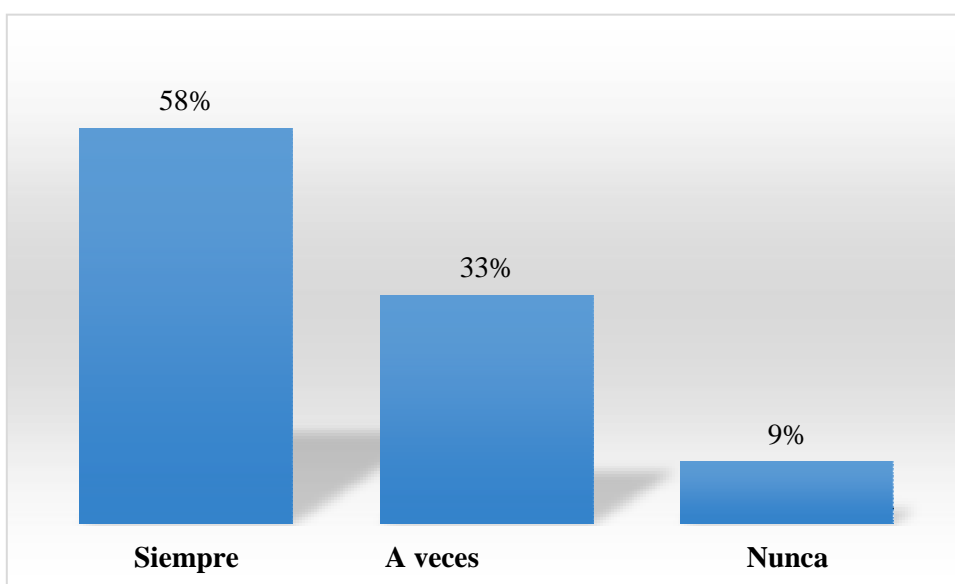
Tabla 5 ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de tu empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	45	58%
A veces	26	33%
Nunca	7	9%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 5 ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de tu empresa?



Fuente: Tabla N° 5

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 58% siempre cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de su empresa, el 33% manifiesta que a veces y el 9% informa que nunca cuenta con un asesoramiento.

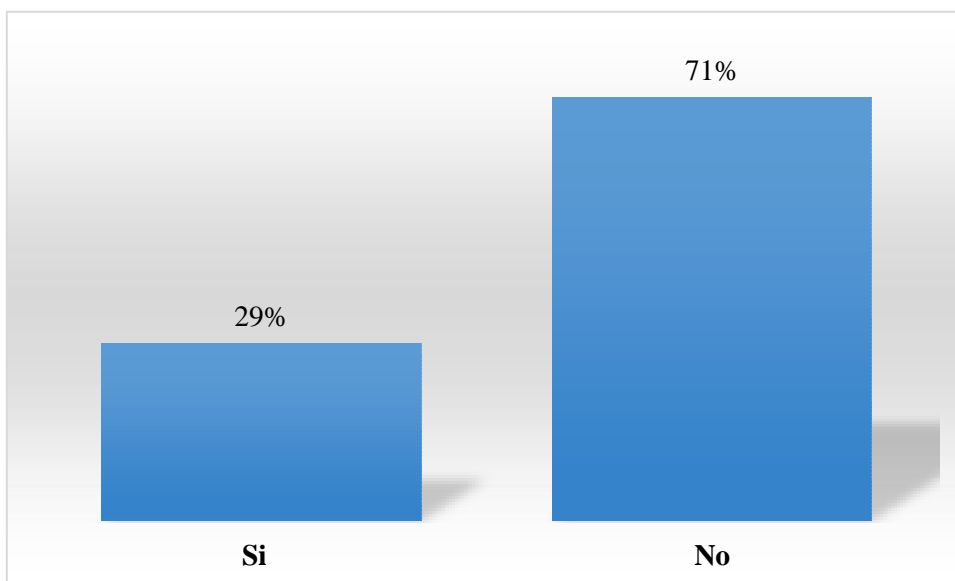
Tabla 6 ¿Usted para el financiamiento de su empresa utiliza capital propio?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	23	29%
No	55	71%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 6 ¿Usted para el financiamiento de su empresa utiliza capital propio?



Fuente: Tabla N° 6

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 29% manifiestan que si cuenta con un capital propio mientras que el 71% informan que con cuenta con un capital propio para el financiamiento de su empresa.

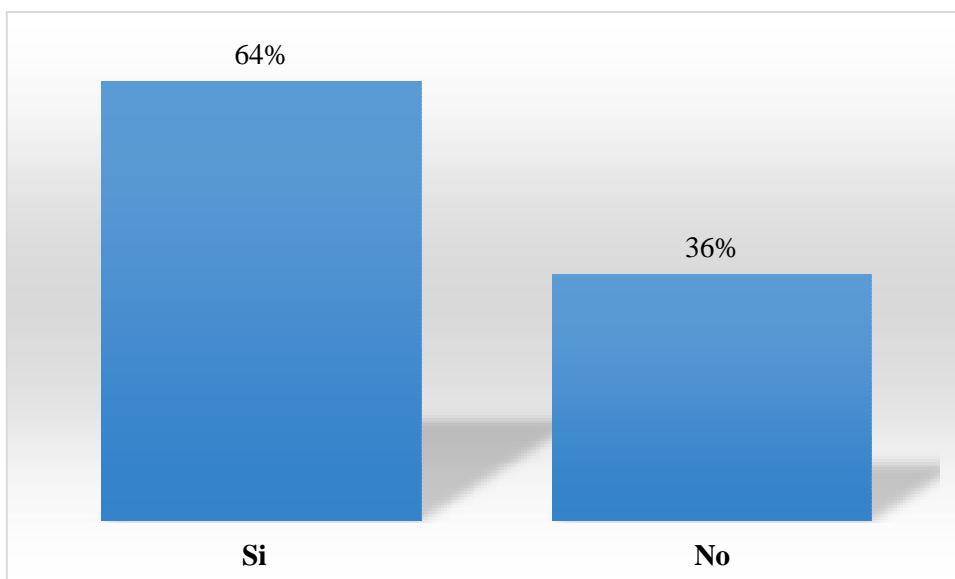
Tabla 7 ¿Usted obtiene préstamos para su empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	50	64%
No	28	36%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 7 ¿Usted obtiene préstamos para su empresa?



Fuente: Tabla N° 5

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 64% manifiestan que si obtiene préstamo para su empresa mientras que 36% revelan que no cuenta con dicho préstamo.

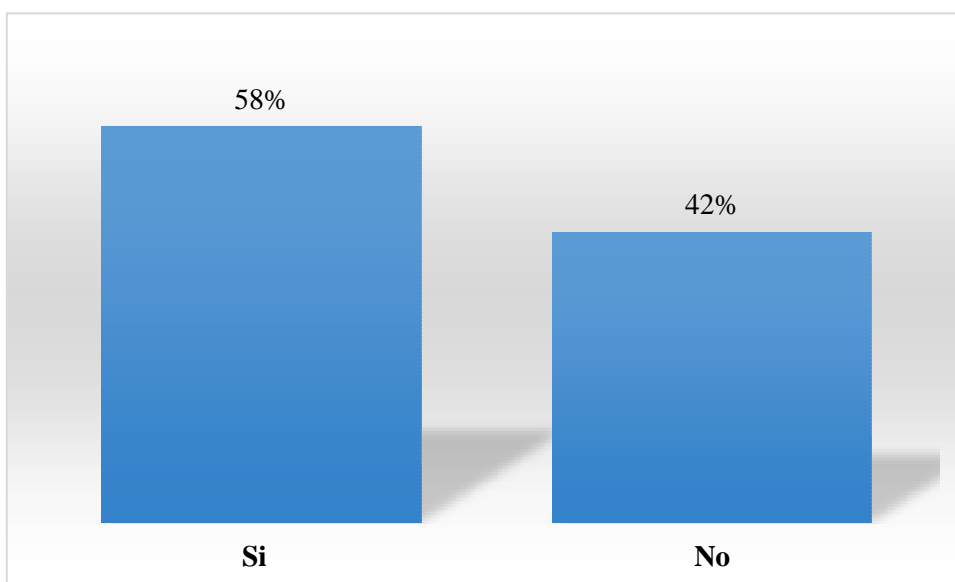
Tabla 8 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	45	58%
No	33	42%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 8 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?



Fuente: Tabla N° 8

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, 58% informan que si acude al sistema bancario para su financiamiento y el 42% dice que no acude al sistema bancario.

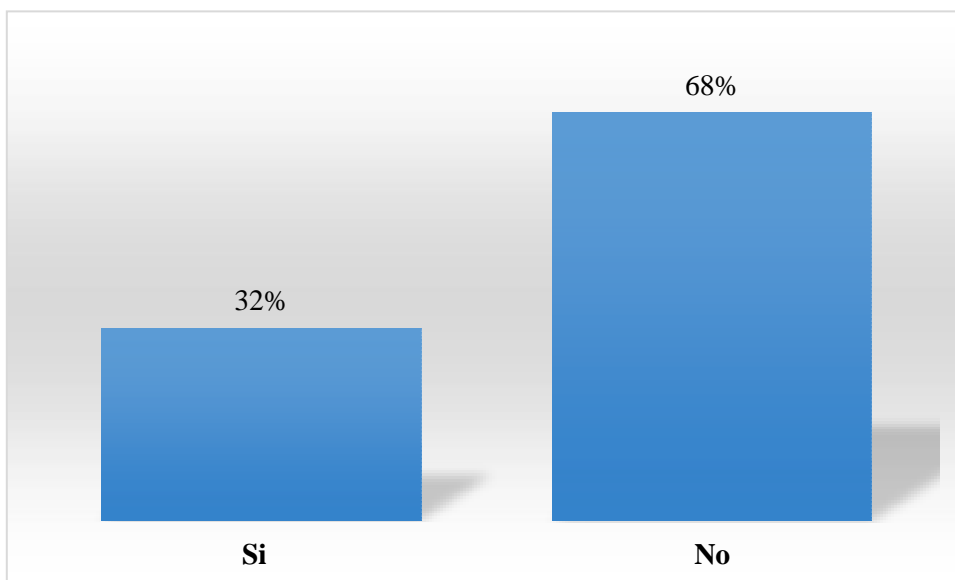
Tabla 9 ¿Usted acude al sistema no bancario para su financiamiento?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	25	32%
No	53	68%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 9 ¿Usted acude al sistema no bancario para su financiamiento?



Fuente: Tabla N° 9

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 32% dice que si acude al sistema no bancario para su financiamiento mientras que el 68% informa que no acude.

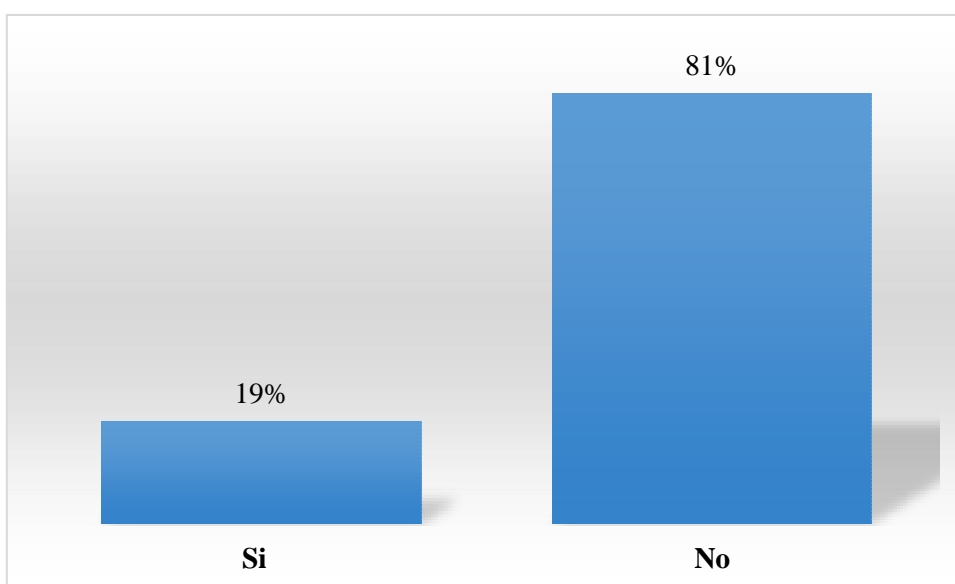
Tabla 10 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	15	19%
No	63	81%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 10 ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 19% informa que si acude a los préstamos de los amigos para financiar sus actividades empresariales, es decir para su empresa, mientras que el 81% dicen que no acude a los amigos.

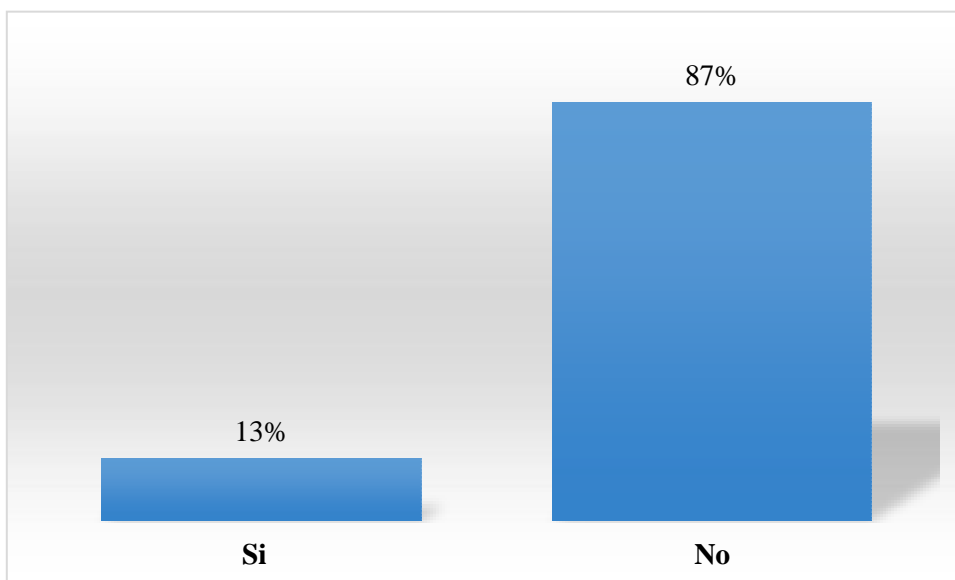
Tabla 11 ¿Usted para su financiamiento de la empresa existe el aporte de los socios?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	10	13%
No	68	87%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 11 ¿Usted para su financiamiento de la empresa existe el aporte de los socios?



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: Propia

Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 13% dice que, si existe el aporte de los socios para las actividades de la empresa mientras que el 87% manifiesta que no hay aporte de los socios.

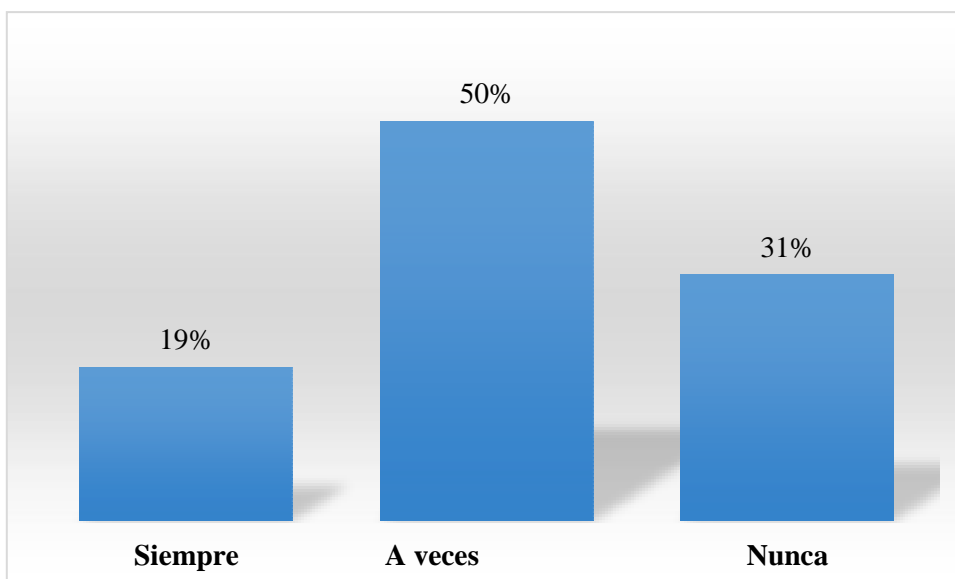
Tabla 12 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	15	19%
A veces	39	50%
Nunca	24	31%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 12 ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: Propia

Interpretación

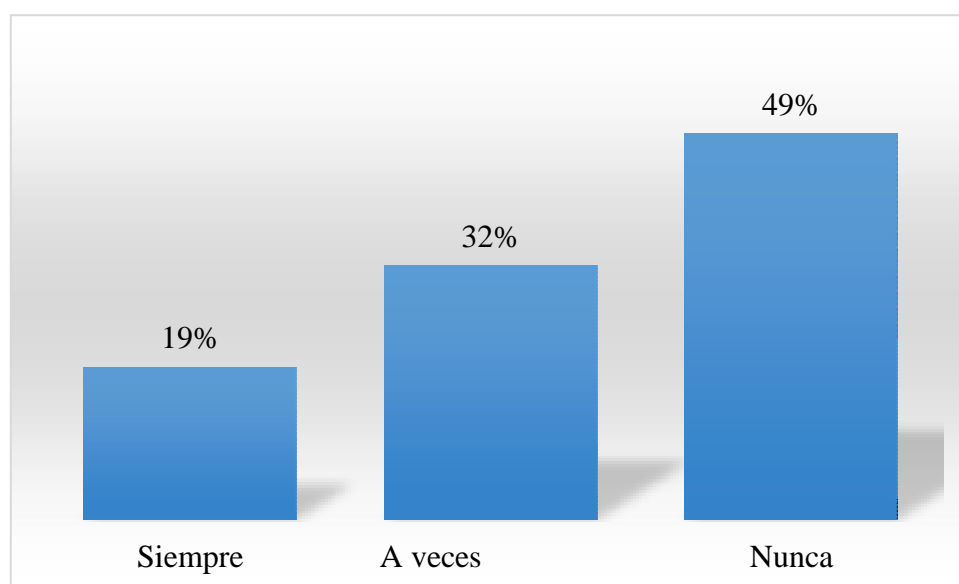
Del 100% de los encuestados, el 19% siempre hipoteca sus bienes para obtener capital, el 50% informa que a veces hipoteca mientras que el 31% dice que nunca hipoteca sus bienes para su financiamiento de su empresa.

Tabla 13 ¿Usted utiliza las garantías financieras como un aval para obtener financiamiento?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	15	19%
A veces	25	32%
Nunca	38	49%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES
Elaboración: Propia

Gráfico 13 ¿Usted utiliza las garantías financieras como un aval para obtener financiamiento?



Fuente: Tabla N° 13
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 19% dice que siempre utiliza las garantías financieras como un aval para obtener financiamiento, el 32% manifiesta que a veces y el 49% informa que nunca obtiene el financiamiento con aval.

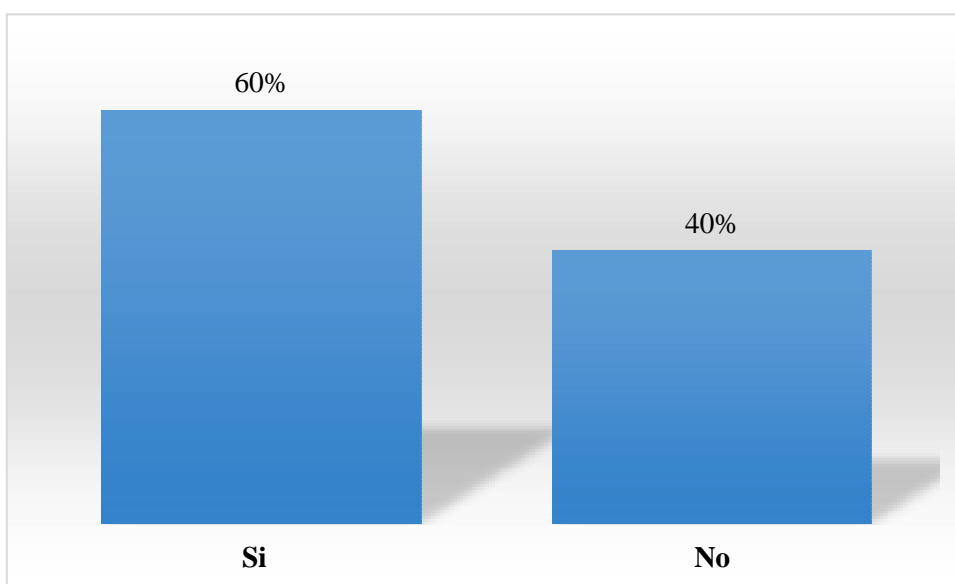
Tabla 14 ¿Los créditos otorgados tiene relación con el monto solicitado?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	47	60%
No	31	40%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 14 ¿Los créditos otorgados tiene relación con el monto solicitado?



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 60% dicen que si los créditos otorgados tienen relación con el monto solicitado mientras que el 40% informa que no tiene relación con lo solicitado.

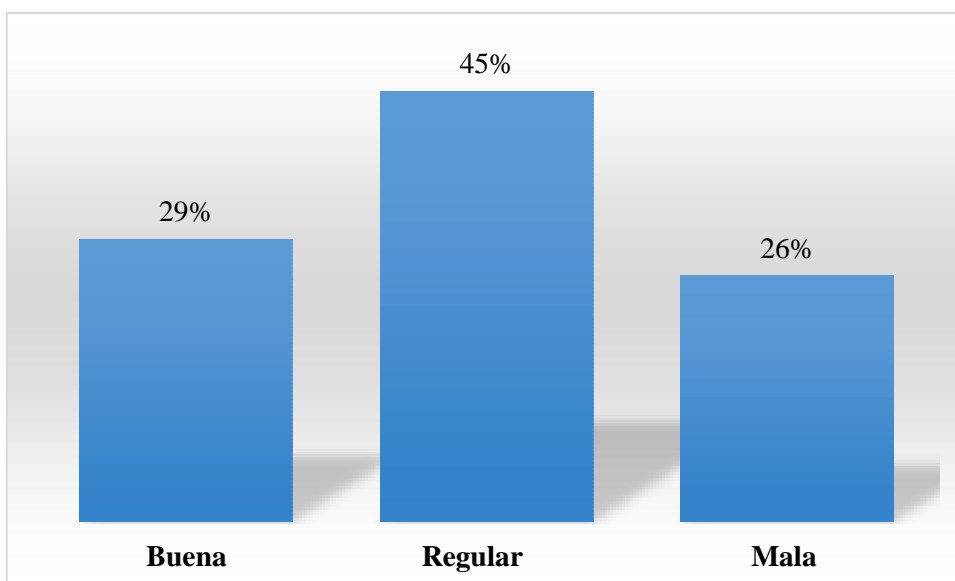
Tabla 15 ¿Usted cree que el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno?

Cuestionario	Frecuencia	%
Buena	23	29%
Regular	35	45%
Mala	20	26%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 15 Usted cree que el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno?



Fuente: Tabla N° 15

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 29% dice que es buena el financiamiento por parte de las entidades financieras, el 45% informa que es regular y el 26% manifiesta que es mala el financiamiento para las mypes.

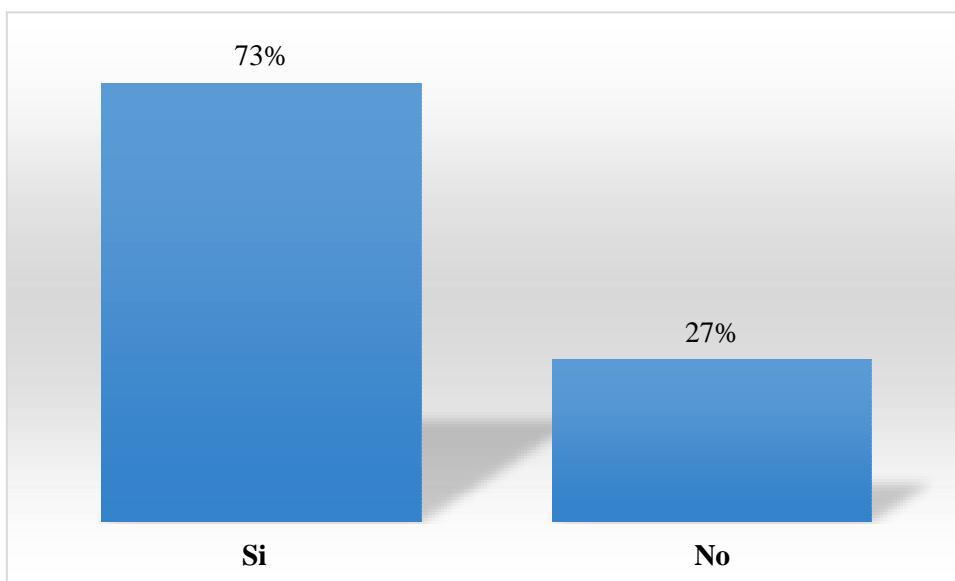
Tabla 16 ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	57	73%
No	21	27%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 16 ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado?



Fuente: Tabla N° 16

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 73% dice que si con ampliación de su financiamiento sus ventas han incrementado mientras que el 27% informa lo contrario.

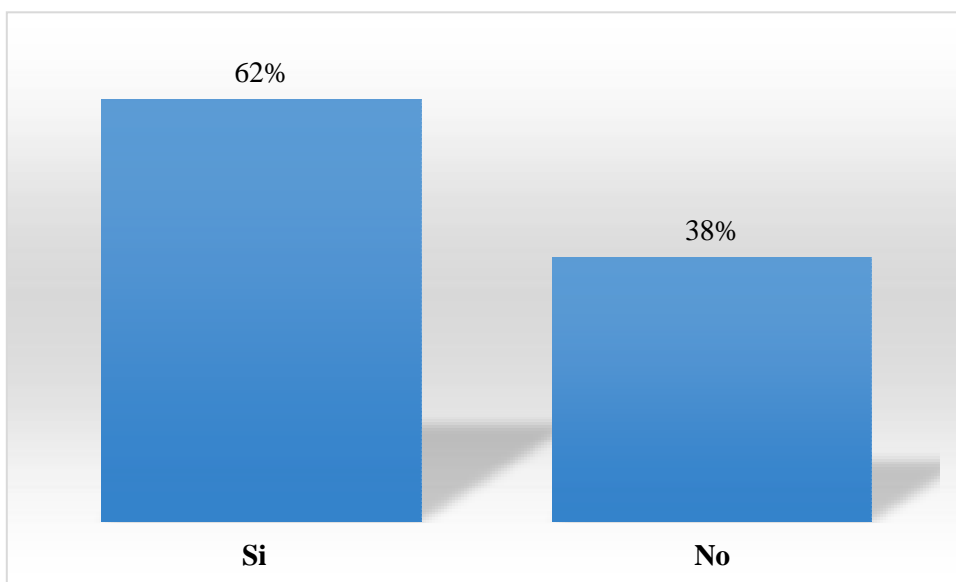
Tabla 17 ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	48	62%
No	30	38%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 17 ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo?



Fuente: Tabla N° 17

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 62% si obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo y el 38% dice que no obtiene rentabilidad.

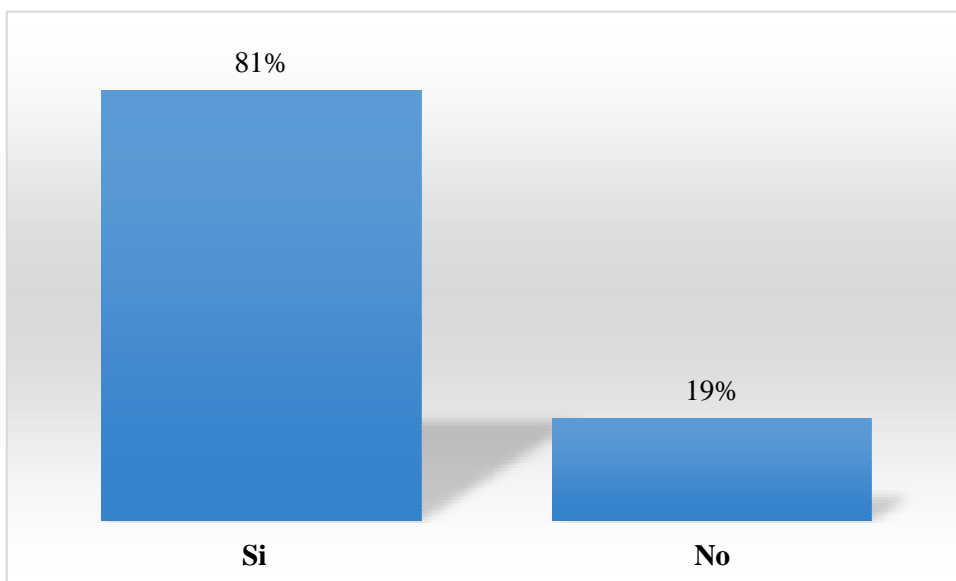
Tabla 18 . ¿Usted obtiene utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	63	81%
No	15	19%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 18 ¿Usted obtiene utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?



Fuente: Tabla N° 18

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 81% informa que si obtiene utilidad por el incremento de su inversión y el 19% manifiesta que no incrementa su inversión.

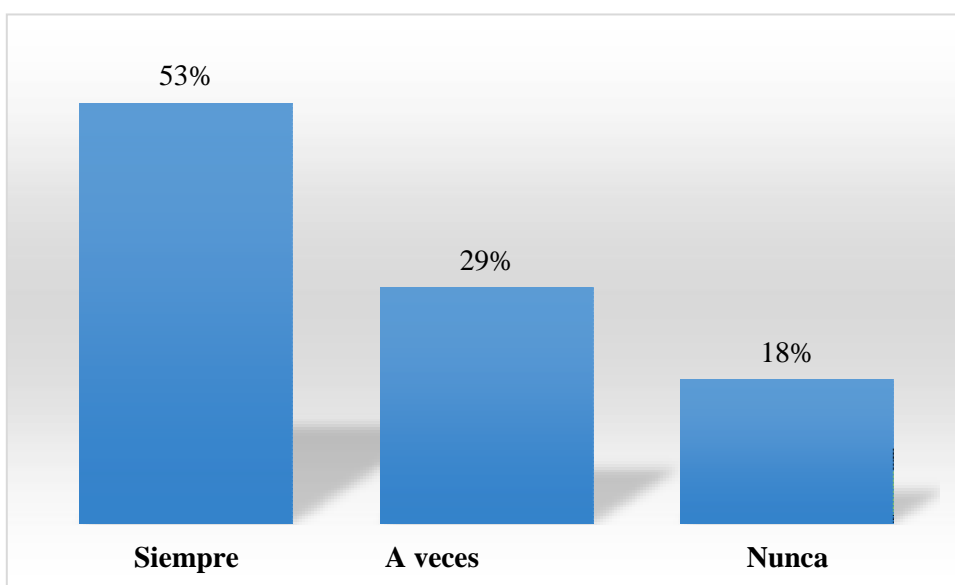
Tabla 19 ¿Las mercaderías las obtienen vía crédito de los proveedores?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	41	53%
A veces	23	29%
Nunca	14	18%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 19 ¿Las mercaderías las obtienen vía crédito de los proveedores?



Fuente: Tabla N° 19

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, 53% dice que siempre obtiene las mercaderías vía crédito de los proveedores, 29% informa que a veces y el 18% manifiesta que nunca obtiene mercadería vía crédito.

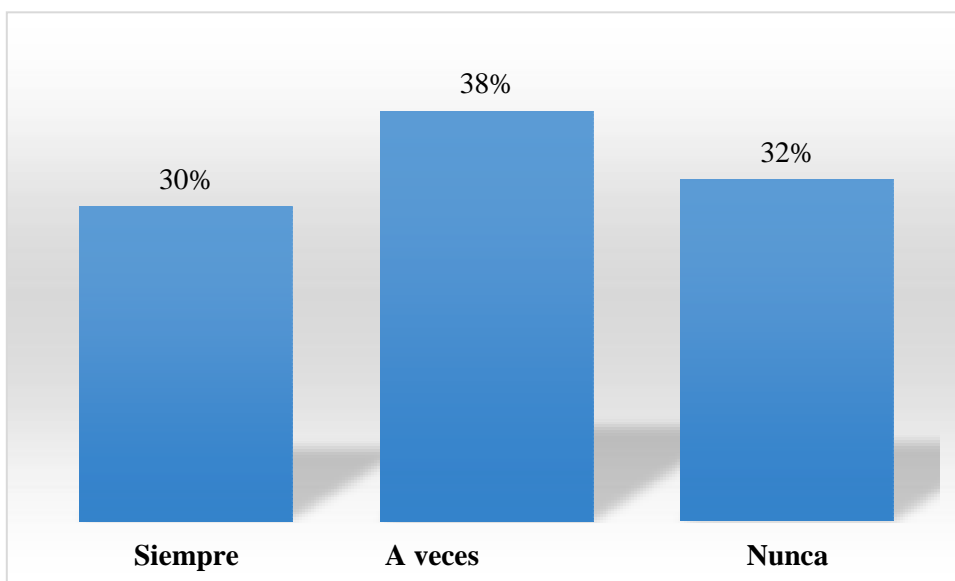
Tabla 20 ¿Usted coloca algunos de sus productos vía créditos?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	23	30%
A veces	30	38%
Nunca	25	32%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 20 ¿Usted coloca algunos de sus productos vía créditos?



Fuente: Tabla N° 20

Elaboración: Propia

Interpretación

Del 100% de los encuestados, 30% siempre coloca algunos productos vía crédito, el 38% dice que a veces y el 32% nunca coloca sus productos a redito.

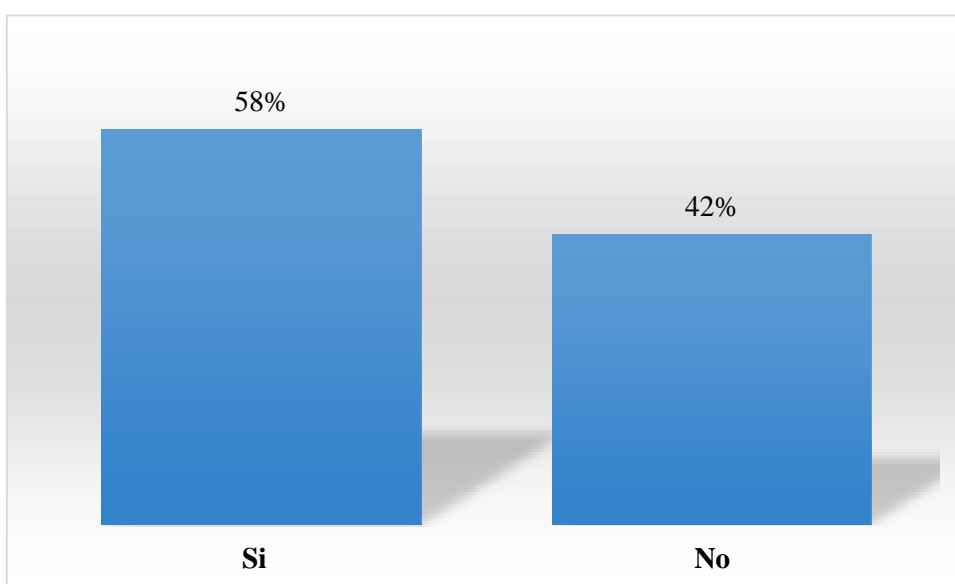
Tabla 21 ¿Usted coloca sus productos vía promociones?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	45	58%
No	33	42%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 21 ¿Usted coloca sus productos vía promociones?



Fuente: Tabla N° 21

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 58% informa que si coloca sus productos vía promoción mientras que el 42% no coloca en promoción.

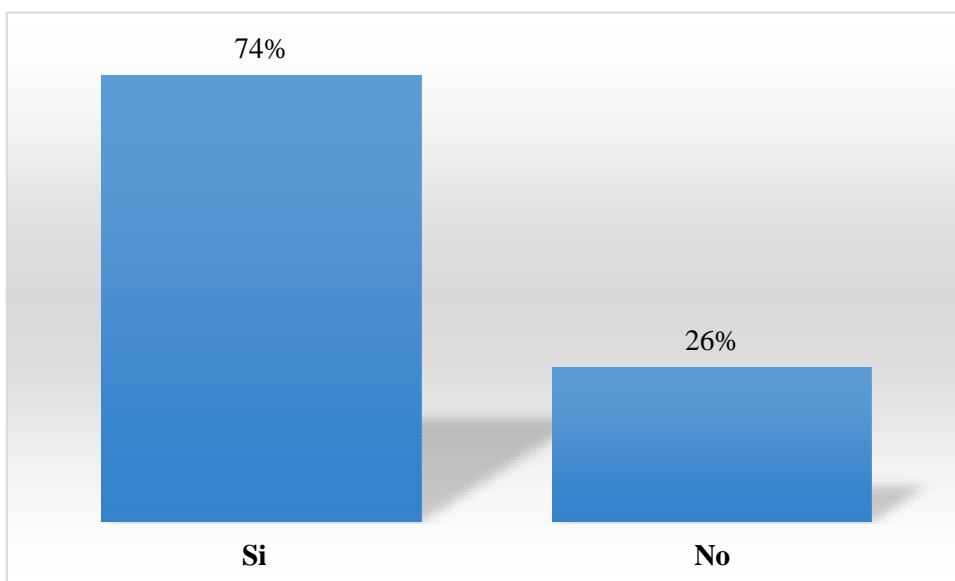
Tabla 22 ¿Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	58	74%
No	20	26%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 22 ¿Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?



Fuente: Tabla N° 22

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 74% dice que la publicidad si es muy importante para colocar sus productos y el 26% dice que no es necesario.

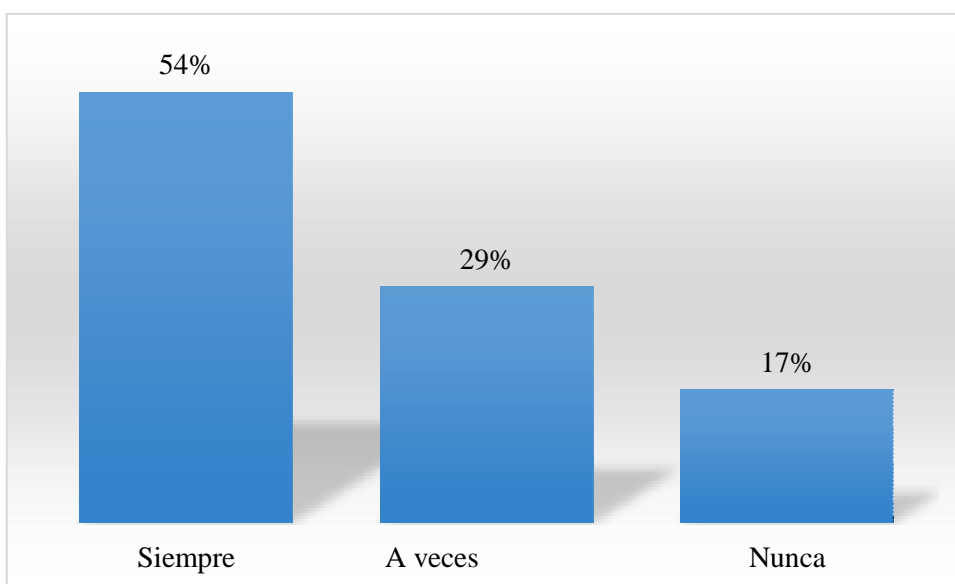
Tabla 23 ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar las ventas?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	42	54%
A veces	23	29%
Nunca	13	17%
<u>Total</u>	<u>78</u>	<u>100%</u>

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 23 ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar las ventas?



Fuente: Tabla N° 23

Elaboración: Propia

Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 54% manifiesta que siempre es importante la calidad de producto para aumentar la venta, el 29% informa que a veces es importante la calidad de producto y el 17% dice que nunca es importante la calidad producto.

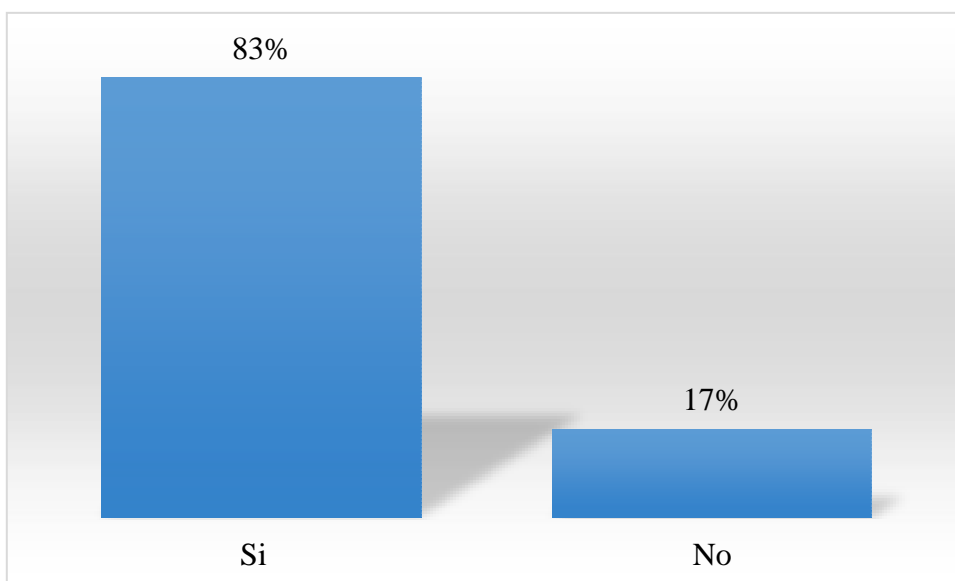
Tabla 24 ¿Usted considera que la innovación tecnológica permitió aumentar sus ingresos?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	65	83%
No	13	17%
Total	78	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

Gráfico 24 ¿Usted considera que la innovación tecnológica permitió aumentar sus ingresos?



Fuente: Tabla N° 24

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, 83% dice que si la innovación tecnológica permitió aumentar sus ingresos mientras que el 17% informa que no mejoro atreves invocación tecnológica sus ingresos

5.2 Análisis de Resultados

En relación al objetivo 1 principales características de las propietarios o representantes legales de las MYPES

Según los autores Narvasta (2017), Acuña (2014), Tello (2016) y Gonzales (2018) cada uno de ellos coinciden en señalar en relación que a la edad tienen todos los representantes o propietarios de las microempresas son personas adultas, también en relación al grado de instrucción señalan que en su mayor proporción tienen educación secundaria es decir en un 60%, y en cuanto al sexo mencionan que esta entre el 60% a 80% son de sexo masculino. Estas afirmaciones coinciden con los resultados de la presente investigación lo cual se evidencia en relación a la edad de los representantes según la tabla 1 se observa que del 100% de los encuestados mencionan que el 33% señalan que tienen sus edades entre 20 a 30 años, el 41% de los encuestados afirman que sus edades están entre 30 a 40 años y el 26% de los encuestados revelan que tienen más de 40 años, en cuanto al grado de instrucción se observa en la tabla 2 que del 100% de los encuestados el 10% señalan que tienen educación primaria, en cambio el 64% manifiestan que tienen educación secundaria y el 26% informan que han alcanzado su instrucción hasta la superior

En relación al objetivo 2 características principales de la micro y pequeñas empresas

Según los autores, Acuña (2014), Tello (2016) y Gonzales (2018) todos ellos coinciden en cuanto a tiempo de operación o actividad empresarial que en promedio el 60% vienen funcionando más de 5 años, en cuanto a la permanencia de los trabajadores señalan que en 80% tienen trabajadores permanentes lo cual evidencia que su productividad es permanente. Estas afirmaciones coinciden con los resultados de la presente investigación en cuanto al

tiempo de operación según la tabla 3 se observa que del 100% de los encuestados, que el 49% se encuentra operando 5 años a más en el sector comercio rubro compra venta de relojes, en cuanto si cuentan con asesoría técnica para la acción eficiente se observaba que del 100% de los encuestados, el 58% siempre cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de su empresa, el 33% manifiesta que a veces y el 9% informa que nunca cuenta con un asesoramiento. Estos resultados me permiten manifestar que la continuidad de la empresa se debe fundamentalmente a la acogida que tienen en el mercado

En relación al objetivo 3 características principales del financiamiento

Según los autores, Beltrán (2015), Osorio, R (2016), Sánchez (2018), Narvasta (2017), Acuña (2014), Tello (2016) y Gonzales (2018) coinciden en señalar que actualmente las micro y pequeñas empresas tienen financiamiento no solo con capital interno (propio), sino también fundamentalmente con el capital externo dado que los representantes manifestaron que en un 80% que recurren a la manera formal para captar un financiamiento, es decir con fondos de Terceros recurriendo a entidades bancarias, dado que les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual; asimismo el crédito recibido fue de corto plazo la misma que lo invirtieron con más énfasis en capital de trabajo, en mejoramiento y/o ampliación del local . Estos resultados coinciden con lo obtenido en la presente investigación en relación a la obtención del préstamo según la tabla 5 que del 100% de los encuestados, el 64% manifiestan que si obtiene préstamo para su empresa mientras que 36% revelan que no cuenta con dicho préstamo, asimismo, que el 58% informan que si acude al sistema bancario para su financiamiento y el 42% dice que no acude al sistema

bancario (ver tabla 8), también se evidencia que el 19% siempre hipoteca sus bienes para obtener capital,.

En relación al objetivo 4 principales características de la rentabilidad

Según los autores, Beltrán (2015), Sánchez (2018), Narvasta (2017), Tello (2016) y Gonzales (2018), coinciden en señalar que existen el análisis de rentabilidad, que existe relativamente rentabilidad y también un aspecto clave es el financiamiento para el logro de la rentabilidad. Estas afirmaciones se relacionan con los resultados de este trabajo de investigación según la tabla 18 se observa que del 100% de los encuestados, el 81% informa que si obtiene utilidad por el incremento de su inversión y el 19% manifiesta que no incrementa su inversión. Asimismo, un factor importante para la rentabilidad es la calidad del producto, la marca dado que a mayor acogida en el mercado genera mayores ventas consecuentemente su rentabilidad, esto se observa según la tabla 23 que del 100% de los encuestados, el 54% manifiesta que siempre es importante la calidad de producto para aumentar la venta, el 29% informa que a veces es importante la calidad de producto y el 17% dice que nunca es importante la calidad producto.

VII CONCLUSIONES

En relación al objetivo 1

La edad que tienen todos los representantes o propietarios de las microempresas son personas adultas, que su grado de instrucción en su mayor proporción tienen educación secundaria es decir, como se observa en los resultados que del 100% de los encuestados mencionan que el 33% señalan que tienen sus edades entre 20 a 30 años, el 41% de los encuestados afirman que sus edades están entre 30 a 40 años y el 26% de los encuestados revelan que tienen más de 40 años, en cuanto al grado el 10% señalan que tienen educación primaria, en cambio el 64% manifiestan que tienen educación secundaria y el 26% informan que han alcanzado su instrucción hasta la superior

En relación al objetivo 2

El promedio de vida o de permanencia en el mercado de las micro y pequeñas empresas son alrededor de 5 años a más, lo cual se evidencia que su productividad es permanente, existe la demanda de sus productos en el mercado tal como se observa en los resultados que en promedio el 60% vienen funcionando más de 5 años, en cuanto a la permanencia de los trabajadores señalan que en 80% tienen trabajadores permanentes lo cual evidencia que su productividad es permanente. que el 49% se encuentra operando 5 años a más en el sector comercio rubro compra venta de relojes, en cuanto si cuentan con asesoría técnica para la acción eficiente se observaba que del 100% de los encuestados, el 58% siempre cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de su empresa, el 33% manifiesta que a veces y el 9% informa que nunca cuenta con un asesoramiento. Estos resultados me permiten manifestar que la continuidad de la empresa se debe fundamentalmente a la acogida que tienen en el mercado

En relación al objetivo 3

Existen muchos factores que contribuyen en el desarrollo empresarial, sin embargo el factor relevante es la financiación, este proceso no es suficiente con capital propio por lo que necesariamente recurren a las entidades financieras o fuentes externas para la obtención de recursos económicos en ese sentido el 64% manifiestan que si obtiene préstamo para su empresa, asimismo, que el 58% informan que si acude al sistema bancario para su financiamiento, también se evidencia que el 19% siempre hipoteca sus bienes para obtener capital. Por lo tanto, una de las características del financiamiento es que acuden al sistema financiero para la obtención de recursos financieros.

En relación al objetivo 4

El fin supremo de las micro y pequeñas empresas es la obtención de dividendos o utilidades lo cual es una de las razones de ser de las empresas, por lo que del 100% de los encuestados, el 81% informa que si obtiene utilidad por el incremento de su inversión. Asimismo, un factor importante para la rentabilidad es la calidad del producto, la marca dado que a mayor acogida en el mercado genera mayores ventas consecuentemente su rentabilidad y el 54% manifiesta que siempre es importante la calidad de producto ´para aumentar la venta, en efecto, de algún modo las mypes objeto de estudio vienen obteniendo rentabilidad en sus operaciones.

Referencia bibliográfica

Anchapuri. M (2018) en su proyecto denominado “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso- Tocache, 2017”

Arias (2012). Proyecto de Investigación introducción a la metodología científica. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme

Bautista, D. A. (Noviembre 2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Instituto pacífico* ,
http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf.

Beltrán (2015). Mercados financieros para Micro y Pequeñas empresas: oportunidades para su apalancamiento y crecimiento económico sostenible recuperado
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/7507/BeltranBejaranoJesionEduardo2015.pdf;jsessionid=B93E526A3714A63E92850E91231CA7D8?sequence=1>

Correa, D. (2015). Definiciones y diferencias de MYPES y PYMES.
https://prezi.com/cffr7jyeiw_n/definiciones-y-diferencias-de-mypes-y-pymes/.

Crecemype. (2008). Obtenido de
<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-miempresa/financiamiento-i.pdf>.

González. S (2014) en su tesis titulado “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de bogotá” <http://bdigital.unal.edu.co/49025/>

Hernández-Sampieri, R., Fernández, C. y Batista, P. (2010). Metodología de la Investigación. (5ta. Edición). México: Editorial Mc Graw Hill

Luciano M (2013) En su tesis denominado “los problemas de financiamiento en las pymes”
http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitaes/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf

Ñaupas, H.; Mejía, E.; Novoa, E. y Villagómez, A. (2013). Metodología de la Investigación Científica y Elaboración de Tesis. (3ra. Edic.). Lima – Perú: Centro de Producción Editorial e Imprenta de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Osorio, R (2016) En su tesis titulado “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015.”

<https://es.scribd.com/document/333853547/Caracterizacion-del-financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-micro-y-pequenas-empresas-del-sector-comercio-rubro-artesania-del-distri>

Sánchez, E (2018) en su proyecto de investigación de nominado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro hoteles tres estrellas de la ciudad de Arequipa, periodo 2017”

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4056>

Ever, P (2018) en su tesis denominado “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, Tocache 2017”

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6665/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_%20PE%C3%91A_MATOS_EVER.pdf?sequence=1&isAllowed=y

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6240/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ANCHAPURI_QUISPE_MAXIMILIANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Medina, J (2018) en su tesis titulado “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panadería del distrito de Tocache, 2017”

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4098?show=full>

(2018). Obtenido de MytripleA Valores S.L.: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/indicadores-de-rentabilidad/>

Mejía, C. A. (s.f.). La impotancia de medir la rentabilidad . *Documentos planning*, http://planning.co/bd/valor_agregado/Julio1999.pdf.

Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Análisis contable*, 5campus.com, Análisis contable <<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>> [y añadir fecha consulta.

(2018). Obtenido de MytripleA Valores S.L.: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/indicadores-de-rentabilidad/>

Abrahám, M. (1887). *Planeación financiera*. México: Cuarta Edición.

Acuña, Y. G. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado-Tingo María, período 2012 – 2013*”. Pucallpa : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.

Bautista, D. A. (2015). Analisis rentabilidad. *ficha técnica*, <https://es.scribd.com/document/358732609/Analisis-rentabilidad-pdf>.

Bautista, D. A. (Noviembre 2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Instituto pacifico* , http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf.

Correa, D. (2015). Definiciones y diferencias de MYPES y PYMES. https://prezi.com/cffr7jyeiw_n/definiciones-y-diferencias-de-mypes-y-pymes/.

Crecemype. (2008). Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-miempresa/financiamiento-i.pdf>.

D.S, V., SOUSA DRIESSNACK, M., & COSTA MENDES, I. A. (2007). REVISION DE DISEÑO DE INVESTIGACION RESALTANTES PARA ENFERMERIA . PARTE 1: DISEÑO DE INVESTIGACION CUANTITATIVA. *REV LATINO -AM ENFERMAGEM*, 15-03.

Gonzales. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA DE AUTOPARTES PARA VEHÍCULOS MOTORIZADOS DE LA PROVINCIA DE TOCACHE - 2017*. TOCACHE: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4107/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDA_GONZALES_PEREZ_KARINA_MARIANELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Matutti, E. A., & Gutiérrez Villafuerte, C. (s.f.). *Plan de análisis estadístico*. Obtenido de <https://docplayer.es/12000425-Edith-alarcon-matutti-cesar-gutierrez-villafuerte.html>

Mejía, C. A. (s.f.). La impotancia de medir la rentabilidad . *Documentos planning*, http://planning.co/bd/valor_agregado/Julio1999.pdf.

- NARVASTA, V. E. (2017). "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016. PUCALLPA:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4214/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_NARVASTA_RENGIFO_VICTOR_ERNESTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- PITA FERNÁNDEZ, S., & PÉRTEGAS DIAZ,S.,. (27 de 05 de 2002). *INVESTIGACION CUANTITATIVA Y CUALITATIVA*. Obtenido de INVESTIGACION CUANTITATIVA Y CUALITATIVA:
https://www.fisterra.com/gestor/upload/guias/cuanti_cuali2.pdf
- SAMPIERI, R. H., FERNÁNDEZ COLLADO , C., & BAPTISTA LUCIO, M. P. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO: SEXTA EDICION.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Análisis contable*, 5campus.com, Análisis contable <<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>> [y añadir fecha consulta.
- Tello, R. d. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO- TINGO MARIA,PERÍODO 2015 – 2016*. Tingo María : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- ULADECH. (2016). *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN VERSIÓN 001*. Chimbote:
<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>.

ANEXO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo denominada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache 2018.

La investigación que usted proporciona será utilizada solo para fines académicos de investigación por lo que se agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestado.....fecha // .

Encuestador: Daniel Edisson Lamán Sandoval

I. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

1. ¿Cuántos años se encuentra operando en el sector comercio rubro compra y venta de relojes?

a) 1 – 2 años

b) 2 - 4 años

c) 5 años a más

2. ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta en su empresa?

a) 1- 3 trabajadores

b) 3 – 6 trabajadores

c) 6 – 8 trabajadores

d) 8 – 10 trabajadores

3. ¿Cuenta con asesoramiento de un profesional para la conducción de tu empresa?

- a) Siempre b) A veces c) Nunca

II. VARIABLE FINANCIAMIENTO

1. ¿Usted para el financiamiento de su empresa utiliza capital propio?

- a) Si b) No

2. ¿Usted obtiene préstamos para su empresa?

- a) si b) No

3. ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?

- a) si b) No

4. ¿Usted acude al sistema no bancario para su financiamiento?

- a) si b) No

5. ¿Usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos?

- a) si b) No

6. ¿Usted para su financiamiento de la empresa existe el aporte de los socios?

- a) si b) No

7. ¿Usted ha hipotecado sus bienes para obtener capital para su financiamiento de su empresa?

- a) Siempre b) A veces c) Nunca

8. ¿Usted utiliza las garantías financieras como un val para obtener financiamiento?

- a) Siempre b) a veces c) Nunca

¿Los créditos otorgados tiene relación con el monto solicitado?

- a) Si b) No

9. ¿Usted cree que el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno?

- a) Buena b) Regular b) Mala

III. VARIABLE RENTABILIDAD

1. ¿Con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado?
a) Si b) No

2. ¿Usted obtiene rentabilidad producto de su capital de trabajo?
a) Si b) No

3. ¿Usted obtiene utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?
a) si b) No

4. ¿Las mercaderías las obtienen vía crédito de los proveedores?
a) Siempre b) A veces c) Nunca

5. ¿Usted coloca algunos de sus productos vía créditos?
a) Siempre b) A veces c) Nunca

6. ¿Usted coloca sus productos vía promociones?
a) si b) No

7. ¿Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?
a) Si b) No

8. ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar las ventas?
a) Siempre b) A veces c) Nunca

9. ¿Usted considera que la innovación tecnología permitió aumentar sus ingresos?
a) Si b) No

