

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TITULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DEL
“CAPITAL DE TRABAJO Y NIVEL DE VENTAS DE LAS
MYPES EN EL SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS
DE ABARROTES EN EL DISTRITO DE TUMBES, AÑO
2017”**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS.**

AUTOR:

SOLANO ROMERO PAUL FEDERICO

ORCID: 0000-0002-8706-3308

ASESOR:

GHENKIS AMILCAR EZCURRA ZA VALETA

ORCID:0000-0002-9894-2180

TUMBES – PERU

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Solano Romero, Paul Federico

ORCID: 0000-0002-8706-3308

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Tumbes, Perú.

ASESOR

Ezcurra Zavaleta Ghenkis Amílcar

ORCID:0000-0002-9894-2180

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables y
Financieras, Escuela Profesional de Administración, Tumbes, Perú.

JURADO

Galvani Guerrero García

ORCID 0000-0003-1038-1866

Miguel Villarreyes Guerra

ORCID 0000-0001-6769-1959

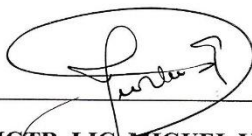
Darwin Aguilar Chuquizuta

ORCID 0000-0001-6721-620X

HOJA DE FIRMA DE JURADO



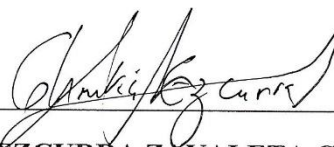
MGTR. LIC. ADM. GALVANI GUERRERO GARCIA.
PRESIDENTE
ORCID 0000-0003-1038-1866



MGTR. LIC. MIGUEL VILLARREYES GUERRA
MIEMBRO
ORCID 0000-0001-6769-1959



MGTR. LIC. ADM. DARWIN AGUILAR CHUQUIZUTA
MIEMBRO
ORCID 0000-0001-6721-620X



MGTR. LIC. ADM. EZCURRA ZA VALETA GHENKIS AMILCAR.
ASESOR
ORCID 0000-0002-9894-2180

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser el primero y el único, el que me fortalece, me cuida y me bendice día a día, y en quien tengo depositada toda mi fe y confianza, gracias por regalarme un día más de vida.

A mi familia, por ser la base de mi esfuerzo y dedicación; por estar siempre alentándome para no desmayar, en este duro trajinar del conocimiento.

A mis hijos Renato y Yanela Por ser la fuente de inspiración sobre el que se alimenta mi capacidad intelectual.

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado con mucho cariño

a

Toda la plana docente de la Universidad

Católica que contribuyo en fortalecer mi

conocimiento.

A mis compañeros de clase, por el inmenso apoyo brindado al transitar por las aulas de este recinto universitario; y por estar siempre presentes en los momentos más difíciles, muchas gracias.

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito saber cuál es la caracterización del financiamiento de capital de trabajo y nivel de ventas de las MYPES en el sector comercio, rubro tiendas de abarrotes en el distrito de Tumbes, año 2017. Metodológicamente el estudio corresponde a una investigación descriptiva de tipo cuantitativo, y se enmarca dentro de un diseño no experimental de corte transversal, ya que no serán sometidas a manipulación las variables en estudio. La población estuvo constituida por 70 MYPES del sector comercio dedicadas al rubro en mención, cuya muestra al ser aplicada la fórmula finita se obtuvo la cantidad de 32 negocios a considerar; en cuyo caso se utilizaron la técnica de la encuesta y la observación directa, de los cuales se utilizó como instrumento el cuestionario compuesto de 18 ítems para la variable financiamiento y 11 ítems para la variable nivel de ventas.

Se describieron las principales características del financiamiento en la que se obtuvo que el 59% de las empresas solicitan un financiamiento de capital de trabajo, y que un 63% están de acuerdo con un financiamiento de corto plazo, en el que se estipula una tasa razonable de financiación, de la cual el 58% optó por recibir un financiamiento en moneda extranjera, el mismo que un 68% lo considera conveniente, pero que el 79% no está de acuerdo en que dicho financiamiento del capital de trabajo sea por un periodo menor a 6 meses.

PALABRA CLAVE: Financiamiento de capital de trabajo, nivel de ventas

ASTRABCT.

The present investigation has as purpose to know what is the characterization of the financing of working capital and level of sales of the MYPES in the commerce sector, item grocery stores in the district of Tumbes, year 2017. Methodologically the study corresponds to a descriptive investigation of quantitative type, and is part of a non-experimental cross-sectional design, since the variables under study will not be subjected to manipulation. The population was constituted by 70 MYPES of the commerce sector dedicated to the item in question, whose sample to be applied the finite formula was obtained the amount of 32 business to consider; in which case the technique of the survey and direct observation were used, of which the questionnaire composed of 18 items for the financing variable and 11 items for the sales level variable was used as an instrument.

The main characteristics of the financing were described, in which 59% of the company's request financing of working capital, and 63% agree with a short-term financing, in which a reasonable rate is stipulated. of financing, of which 58% opted to receive financing in foreign currency, which 68% considered convenient, but 79% do not agree that such financing of working capital is for a shorter period to 6 months.

KEYWORD: Working capital financing, sales level

INDICE

1. TÍTULO DE LA TESIS.....	I
2. EQUIPO DE TRABAJO.....	II
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	III
4. DEDICATORIA.....	IV
5. AGRADECIMIENTO.....	V
6. RESUMEN.....	VI
7. ABSTRACT.....	VII
8. CONTENIDO.....	VIII
9. ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS.....	IX
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	12
III. HIPÓTESIS.....	23
IV. METODOLOGÍA.....	24
4.1 Diseño de la Investigación.....	24
4.2 Población y Muestra.....	24
4.3 Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores.....	26
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	28
4.5 Plan de Análisis.....	28
4.6 Matriz de Consistencia.....	29
4.7 Principios Éticos.....	30
V. RESULTADOS.....	31
5.1 Resultados.....	31
5.2 Análisis de Resultados.....	51
VI. CONCLUSIONES.....	59
Referencias.....	61
Anexo.....	70

INDICE DE GRAFICOS Y TABLAS

<i>Tabla 01.</i> ¿Ha solicitado en alguna oportunidad financiamiento de capital de trabajo en una institución financiera?.....	27
<i>Tabla 02.</i> ¿Está usted de acuerdo con la tasa de financiamiento coyuntural o de corto plazo, del capital de trabajo que le cobra la institución financiera?.....	28
<i>Tabla 03.</i> ¿La tasa de financiamiento está dentro del rango del 3 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?.....	28
<i>Tabla 04.</i> ¿Le financia la institución financiera capital de trabajo, en moneda extranjera?.....	29
<i>Tabla 05.</i> ¿Para su negocio, le es conveniente realizar el préstamo en moneda extranjera?.....	30
<i>Tabla 06.</i> ¿Considera usted que es razonable que le realicen el préstamo por un periodo menor a 6 meses?.....	31
<i>Tabla 07.</i> ¿Estaría de acuerdo en recibir un financiamiento de capital de trabajo por un periodo de 6 meses?.....	31
<i>Tabla 08.</i> ¿De solicitar un financiamiento estructural de mediano plazo de capital de trabajo, estaría de acuerdo con la tasa de financiación?.....	32
<i>Tabla 09.</i> ¿En esta modalidad, considera usted que la tasa de financiamiento cambiaria o sería la misma?.....	32
<i>Tabla 10.</i> ¿Optaría usted por un financiamiento estructural de capital de trabajo, en moneda extranjera?.....	33
<i>Tabla 11.</i> ¿Le es conveniente la financiación del KT en moneda extranjera?.....	34
<i>Tabla 12.</i> ¿El periodo de duración de esta modalidad de financiamiento de capital de trabajo le permite cumplir con sus obligaciones?.....	34
<i>Tabla 13.</i> ¿De solicitar un financiamiento estructural de largo plazo, del capital de trabajo, estaría usted de acuerdo con la tasa que le cobran?.....	35
<i>Tabla 14.</i> ¿La tasa de financiamiento estructural está dentro del rango del 2 al 4% mensual que le cobran las instituciones financieras?.....	36
<i>Tabla 15.</i> ¿El préstamo del financiamiento estructural al que está sujeto el negocio, lo realiza en moneda extranjera?.....	37
<i>Tabla 16.</i> ¿Para su negocio le es conveniente realizar el préstamo en moneda extranjera?.....	38
<i>Tabla 17.</i> ¿Cree usted que el préstamo que le realicen debe ser por un periodo mayor al año y medio?.....	38

<i>Tabla 18.</i> ¿Está de acuerdo usted con el tiempo estipulado del préstamo que ofrece la institución financiera?.....	39
<i>Tabla 19.</i> ¿Considera como su alternativa de negocio la venta a pedido?.....	40
<i>Tabla 20.</i> ¿Cree usted que la venta a pedido es una modalidad que le puede brindar beneficios?.....	40
<i>Tabla 21.</i> ¿Por lo regular la venta al por mayor es el fuerte de su negocio?.....	41
<i>Tabla 22.</i> ¿Trabaja con una clientela regular que le hacen pedidos al por mayor?.....	42
<i>Tabla 23.</i> ¿Considera usted que con la venta al menudeo, le rinde más beneficios?.....	42
<i>Tabla 24.</i> ¿Desde que se inició en su negocio, la venta al menudeo le ha brindado buenos rendimientos económicos?.....	43
<i>Tabla 25.</i> ¿Considera usted que la venta al crédito es una buena alternativa para su negocio?.....	44
<i>Tabla 26.</i> ¿Estaría dispuesto su negocio a trabajar con ventas al crédito?.....	44
<i>Tabla 27.</i> ¿Conoce usted algún negocio que ha sobresalido con ventas al crédito?.....	45
<i>Tabla 28.</i> ¿La venta al contado es la mejor alternativa de todo negocio?.....	46
<i>Tabla 29.</i> ¿La venta al contado asegura la rentabilidad de todo negocio?.....	46

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación Titulada “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO Y NIVEL DE VENTAS DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ABARROTES EN EL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2019”, como Problemática de la Investigación ¿Cuáles son las características del financiamiento del capital de trabajo y el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio, rubro tiendas de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019?, como Objetivo General se planteó lo siguiente: Determinar la Caracterización del Financiamiento del Capital de Trabajo y el Nivel de Ventas de las MYPES del Sector Comercio, Rubro Tienda de Abarrotes del Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, año 2019, la Metodología usada fue de tipo Cuantitativa de Nivel Descriptivo, de Corte trasversal, cuya población fue de 70 MYPES del sector comercio rubro Tienda de Abarrotes del Distrito de Tumbes, año 2019, la Muestra fue de 32 Mypes, se usó como técnica de recolección de datos el cuestionario y como instrumento la encuesta.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

❖ ANTECEDENTES INTERNACIONALES:

Saavedra, M.; Milla, S. & Tapia, B. (2013). En su estudio de investigación denominado: *“Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso del Distrito Federal, México”*. Universidad Nacional Autónoma de México. Los autores basados en la competitividad como un concepto multidimensional que posee diversos criterios para ser definida y medida; y como elemento clave para el desarrollo, crecimiento y sustentabilidad de las MYPES, se plantea como objetivo general la determinación del nivel competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa; valorando los aspectos internos como planeación estratégica, producción, suministro, calidad, marketing, recursos humanos, finanzas y contabilidad, trabajo ambiental y sistemas de información. Plantean medir la competitividad de la empresa utilizando la metodología del Mapa de Competitividad BID. Mediante un estudio de campo recopilan la información utilizando una muestra de 400 empresas que corresponden a la micro, pequeñas y medianas del Distrito Federal de México. Dentro de los principales hallazgos encontrados determinan que las micros empresas no son competitivas a diferencia de la pequeña y mediana empresa que son altamente competitivas, lo cual indica que la competitividad está relacionada con el tamaño. Argumentan además que la PYME industrial es más competitiva que la de los sectores comercio y servicios, por lo que señalan que la competitividad depende del sector. Y de acuerdo a un análisis

bivariado les permite determinar que el nivel de competitividad se relaciona con el nivel de estudios del empresario.

Moreno, M.; Figueroa, E. & Meléndez, M. (2013). En su estudio de investigación denominado: *“Características administrativas básicas del sector comercial de la ciudad de Durango México”*. Universidad Juárez del Estado de Durango. Facultad de Economía, Contaduría y Administración. Los autores se plantearon como objetivo la identificación de algunas características administrativas básicas de estas organizaciones, en aspectos como: información general, el carácter familiar de la gestión, la constitución de las empresas, datos de los gerentes o dueños, la diferenciación de los mercados para vender y comprar y la oferta de empleo que tienen. Esta investigación es descriptiva con un enfoque cuantitativo; la información se obtuvo de los gerentes o dueños de las empresas, con la aplicación de un cuestionario en el primer semestre del año 2015. Los resultados señalan que, en su mayoría, son empresas con una media de 20 años de establecidas, con estructura familiar dominante, la mayoría tienen régimen fiscal de personas físicas con actividades empresariales, sus ventas son locales y han tenido pérdidas en las ventas de los últimos tres años.

Ramos, A. (2014). En su estudio de investigación denominado: *“El financiamiento elemento clave para el desarrollo de las PYMES rurales en la región de la sierra norte del estado de Oaxaca, México”*. Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca. La autora se planteó como objetivo de estudio la importancia del financiamiento en las Pequeñas y Medianas

Empresas (PYMES) rurales de la región de la Sierra Norte del estado de Oaxaca, identificadas en la Organización Mixe Zapoteca Chinanteca (OMIZACH). Se realizó una entrevista a once pequeños empresarios, se estudió la región donde se ubican sus empresas, detectándose pobreza y desigualdad, repercutiendo esto en el crecimiento y desarrollo de las mismas. Dentro de los resultados obtenidos a través de la metodología empleada, se rechaza la hipótesis que se planteó al inicio de la investigación: la falta de un financiamiento adecuado en las PYMES rurales de la Región de la Sierra Norte del Estado de Oaxaca, no les permite crecer y desarrollarse en el mercado local, debido a que el contexto de pobreza y marginación en el cual se encuentran obstaculizan su desarrollo.

❖ **ANTECEDENTES NACIONALES:**

Castillo, E. (2016). En su investigación titulada: *“La competitividad en la MYPES del sector comercio, rubro bodegas de la avenida Próceres de la Independencia, cuadra 10 a la 27, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento de Lima periodo 2015”*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Lima. En la investigación el autor se plantea como objetivo general determinar las características de la competitividad en las MYPES del sector comercio rubro bodegas, de la Av. Próceres de la Independencia cuadra 10 a la 27, del distrito San Juan de Lurigancho periodo 2015. La investigación es descriptiva de tipo cuantitativo, con un diseño no experimental de corte transversal, para cuyo caso consideró una muestra de 15 microempresas que representaron el 100% de la población. El autor aplicó la técnica de la encuesta, utilizando

como instrumento un cuestionario de 16 ítems, del cual obtuvo como resultados lo siguiente: En lo que respecta a los representantes legales el 46.7% están por encima de 51 años de edad, el 60% tienen instrucción secundaria completa, y el 46.7% están a cargo de la empresa más de 5 años consecutivos. En lo concerniente a las micro y pequeñas empresas: El 40% se constituye por falta de empleo, el 73.3% son formales, el 86.7% de las bodegas no cuentan personal a cargo, el 53 y el 66.7% fueron creadas con el fin de generar utilidades. En cuanto a la competitividad: el 93.3% de los bodegueros conocen el término competitividad, el 60% del distrito San Juan de Lurigancho, implementó nuevas tecnologías para mejorar el proceso de compra y venta, el 40% para poder competir y mantenerse vigente utiliza la estrategia de precios accesibles, el 66.7% desarrolla estrategias para mejorar la atención a sus clientes.

Saavedra, E. (2016). En su estudio denominado: ***“Caracterización de la Gestión de Calidad y la Competitividad en la MYPES del sector comercio de abarrotes en el distrito de Juanjui, periodo 2015 – 2016”***. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Juanjui. El objeto general de la investigación consistió en analizar el efecto de la gestión de calidad y la competitividad de las MYPES del sector comercio de abarrotes de la ciudad de Juanjuí, año 2015-2016. La investigación fue descriptiva - no experimental, se recogió la información de una muestra dirigida de 12 unidades, a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta, la misma que comprende un cuestionario de 20 ítems de preguntas cerradas del cual se obtuvieron los siguientes resultados: En lo que respecta al perfil del

empresario, el 50 % oscila entre 36 a 50 años; en cuanto a las características de las MYPES, el 36 % son empresas formales que se dedican al negocio; en cuanto a su competitividad, el 58% conoce del término competitividad para el buen desempeño de las MYPES, el 58% realiza su entrega en el menor tiempo posible, el 67 % procesan el pago de manera rápida y sin errores, el 64% con frecuencia responden las consultas y reclamos posteriores a la compra; En cuanto a la gestión de calidad, el 33% utilizan las redes sociales, el 41% para publicidad utiliza la radio, el 25% cada dos años capacitan a sus trabajadores.

Quispe, M. (2016). En su tesis denominada: ***“Financiamiento del capital de trabajo factor que incide en la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el distrito de Ayacucho, 2016”***. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Ayacucho. En el que se planteó el siguiente problema: ¿En qué medida el Financiamiento del capital de trabajo incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el Distrito de Ayacucho, 2016? Cuyo objetivo general fue determinar que el Financiamiento del capital de trabajo inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el Distrito de Ayacucho, 2016. Para el cual fue importante la determinación de la incidencia del Financiamiento en la rentabilidad de las empresas del rubro de venta de combustibles en el distrito de Ayacucho; Determinar que el adecuado financiamiento influye para el Fortalecimiento y en la obtención de mayor rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas del rubro de venta de combustibles en el

Distrito de Ayacucho. Describir las diversas formas de capacitación permanente al personal de las pequeñas y medianas empresas del rubro de venta de combustibles en el distrito de Ayacucho, influye en la mejora continua de la gestión empresarial. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión Cualitativo Descriptivo bibliográfica documental de caso mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis, trabajos, artículos, etc. El tema de investigación tiene como resultados lo siguiente: De acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 97% de los encuestados consideran que el financiamiento del capital de trabajo incide para la obtención de mayor rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el Distrito de Ayacucho. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 93% de los encuestados consideran que el financiamiento incide en el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el Distrito de Ayacucho.

❖ **ANTECEDENTES LOCALES:**

Feijoo, B. (2016). En su estudio de investigación titulado: “*Caracterización de la capacitación y competitividad en las MYPES comerciales, rubro electrodoméstico en Tumbes, 2016*”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Tumbes. El autor plantea como objetivo general de la investigación, el establecimiento de las características de la capacitación y la competitividad de las MYPES comerciales, rubros electrodomésticos en la ciudad de Tumbes, en el periodo 2016. Metodológicamente la investigación fue de tipo descriptiva con un diseño de investigación no experimental, de corte transversal y de nivel cuantitativo. Se utilizó la técnica de la encuesta

y como instrumento el cuestionario. En los proyectos de las MYPES, concluye que es necesario implementar cursos y/o programas de capacitación en los que se detallen los procesos y pautas a seguir para realizar de manera eficiente las actividades que le permitan a los trabajadores brindar un buen servicio a los clientes.

Herrera, E. (2017). En su tesis titulada: ***“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el Perú. Caso comercial Erick E.I.R.L Tumbes, 2015”***. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Tumbes. El autor planteó como objetivo general de la investigación: Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Perú caso: comercial Erick E.I.R.L, Tumbes, 2015; se estableció la metodología de tipo descriptivo con un nivel cualitativo y de un diseño no experimental, descriptivo bibliográfico y de caso, de acuerdo a las variables: Financiamiento y Rentabilidad, por lo que se concluye que es importante tener presente las principales características que tiene el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes y la influencia del financiamiento en la rentabilidad.

Morales, M. (2016). En su tesis titulada: ***“Caracterización de la capacitación y la rentabilidad MYPES del sector comercio rubro textil, distrito de Tumbes, 2016”***. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Tumbes. La autora planteó como problema general ¿Cuáles son las

principales características de la capacitación y rentabilidad de las MYPES sector comercio, rubro textil del Distrito de Tumbes, 2016? Para cuyo caso estableció como objetivo general del estudio describir las características de la capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro textil en la ciudad de Tumbes, 2016. El tipo de investigación fue descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño que se realizó es no experimental, con una población de 307 MYPE con una muestra de 34 MYPES de una del sector comercio de prendas de vestir en la ciudad de Tumbes. Se utilizaron técnicas, encuestas e instrumentos como un Cuestionario, El tratamiento del cuestionario se ha llevado a cabo a través de métodos estadísticos.

2.2 BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES

2.2.1 Bases Teóricas.

Hildebrand (1864, citado en Forstmann, 1960, p. 1), para su estudio diferencia tres etapas en su teoría del desarrollo económico: La economía natural, se caracteriza por la adaptación de formas que esta asume al intercambiarse un bien directamente contra otro. La economía monetaria, cuya caracterización está referida a la función que toma un bien como medio de cambio, unidad de cambio u otras funciones. De esta forma no se perpetra un cambio directo, bien contra bien, sino un cambio indirecto (Schumpeter), este último hecho se manifiesta por la interposición del dinero, como cambio directo de la “economía natural de cambio” en la división de dos partes independientes: la venta y la compra. Por último, en la economía financiera el crédito sustituye al bien de cambio de tal forma

que son vendidos “bienes con promesa de recibir en el futuro el mismo valor análogo, o sea a crédito”.

Teoría de toma de decisiones.

Por lo regular las personas pasan su vida a cada momento del día teniendo que tomar decisiones; entendiéndose a esta última, como el proceso durante el cual la persona debe escoger entre dos o más alternativas. La importancia que tienen algunas decisiones gravita durante el desarrollo de su vida, mientras otras son relativas. En una organización se debe empezar por seleccionar la decisión más adecuada y esta se debe circunscribir a una sucesión de personas que apoyan un mismo proyecto. Se argumenta por lo regular con frecuencia que las decisiones son el impulso de una buena negociación y esto no deja de ser cierto, dado a que de la correcta selección de alternativas depende la mayor parte del éxito de toda organización. Una decisión puede variar en trascendencia y connotación. Muchas veces los gerentes reflexionan acerca de la toma de decisiones como su labor primordial, por cuanto tienen siempre que tomar decisiones acerca de lo que se debe hacer, quién lo hace, en que momento y dónde, y de qué manera se hará. La implicancia de dicha decisión sólo es una senda de la planeación, inclusive cuando se actúa de manera rápida y no se centra la atención en lo que se hace sino por la influencia de una acción durante unos minutos, asevera García.

Teoría financiera de la empresa.

En esta época de cambios constantes que se dan en el mundo globalizado, esta teoría proporciona los instrumentos propensos a dilucidar la ocurrencia de los hechos en el ámbito financiero y su incidencia en la empresa; en la que se pueden conocer situaciones que anteriormente eran irrelevantes y que en ocasiones traían aparejado consecuencias graves. El fin perseguido por esta teoría, se enmarca en las denominadas decisiones básicas: Decisiones de inversión: en donde planificar el destino de los ingresos netos de la empresa involucra los – flujos netos de fondos – a fin de generar utilidades futuras; Decisiones de financiación: buscan descubrir la manera menos onerosa de conseguir el dinero necesario, para aperturar un proyecto de inversión o en su caso confrontar un conflicto circunstancial; medidas de repartición de beneficios: tienden a distribuir las utilidades en una prorrata tal que otorgue lucros importantes para los dueños del negocio, y a la vez, genere un mayor valor del mismo.

Teorías concernientes con las finanzas.

Constituyen las finanzas un gajo de la economía que repasa la forma de gestionar los fondos que necesita todo agente económico para cumplir con su objetivo planteado, para tal caso utiliza criterios de inversión medidos por medio de razones o indicativos financieros que formalizan de manera común su análisis. Al resultado de dicha relación establecida entre dos cantidades se le denomina razón. El examen de los ratios o indicadores identifica los puntos débiles y preponderantes de un determinado negocio y señala sus posibilidades y predilecciones. Según García, un indicador

financiero es el producto de la relación de números abreviados tanto de los EE. FF principales como de cualquier otra valoración interna o estado financiero complementario, con el cual el investigador intenta formarse una idea de cómo se comporta el sector o área de decisión específica de la empresa. Bajo el marco de la teoría relativa de las finanzas, se concibe que los principales indicadores en el análisis financiero son: la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad, los cuales su importancia gravita en la determinación de la sostenibilidad financiera de un sistema.

Cassel (1914, citado en Forstmann, 1960, p. 2); argumenta que el crédito se constituye, en su naturaleza profunda en los bienes reales producto de la transferencia de bienes de capital con la única finalidad de ser explotados. Operación que se lleva a cabo directamente enajenando los bienes acreditados en una economía natural de cambio; en contraposición a la economía monetaria de tráfico, en el que el poder de disposición sobre los bienes de capital se transfiere indirectamente. Por otro lado **CEF., C. d. (.d. de S.F)**, sostiene que en un crédito el cliente administra el uso del dinero, pudiendo retirar todo o parte del valor del crédito, de acuerdo a sus requerimientos de liquidez y devolverlo de manera que este considere pertinente, con un solo pago o por partes, tanto el principal como los intereses y comisiones que se generen a consecuencia de la mencionada operación financiera. Asimismo, **Leiragaza (2009)**, considera que la razón de ser del crédito, es cubrir los gastos corrientes o extraordinarios, en momentos de falta de liquidez. Este se puede administrar mediante una cuenta corriente o una tarjeta de crédito.

Teorías de endeudamiento.

Toda obligación económica o financiera que adquiere un agente económico hace alusión al endeudamiento; este último surge como consecuencia directa o indirecta de un obligación de financiamiento u otro tipo de herramienta de crédito ya sea interno o externo que permita la captación de capital tanto de bienes como de servicios que le permitan cumplir con la normatividad legal y demás condiciones que lo regulen. El financiamiento está compuesto por los caudales conseguidos mediante préstamos que provienen de fuentes oriundas nacionales o extranjeras, cuyo destino es financiar las inversiones de la Empresa, las condiciones de cada operación de endeudamiento son diferentes y se ajustan a lo dispuesto en el respectivo contrato o convenio.

III. HIPÓTESIS:

Dicho por Fidias (2012), no todas las investigaciones tienen hipótesis, ya que en los estudios donde se van a describir ciertos conceptos o variables no se pueden establecer hipótesis. Este estudio no se aplica hipótesis.

IV. METODOLOGIA.

4.1 DISEÑO DE INVESTIGACION.

La investigación se enmarca dentro de un diseño no experimental de corte transversal dado que la cualidad de los datos se obtiene en un solo momento y tiempo único, siendo su propósito analizar variables y describir su incidencia en un momento dado. (Liu, 2008 y Tucker, 2004).

4.1.1 NIVEL DE INVESTIGACION.

Para este tipo de estudio, el nivel es cuantitativo con un enfoque analítico e interpretativo de tal forma que permita centrar el entendimiento y las acciones que conlleva el financiamiento del capital de trabajo y el nivel de ventas que se generan en el sector comercio rubro tienda de abarrotes.

4.2 VARIABLE Y OPERACIONALIZACION

4.2.1 VARIABLES

Variable independiente: Financiamiento del Capital de Trabajo

Variable dependiente: Nivel de Ventas

4.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

La población de estudio está conformada por 70 MYPES del sector comercio rubro Tienda de Abarrotes del Distrito de Tumbes, año 2019.

MUESTRA

Por otra parte, Hernández, Fernández y Baptista, (2010) dicen que cuando las poblaciones de variables son finitas, se conocen las características de la población, por tanto, para determinar la muestra de las variables Financiamiento del Capital de Trabajo y Morosidad, en ambos casos se aplicó la siguiente fórmula estadística infinita:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{E^2(N-1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

n: Muestra Inicial

Z: Nivel de confianza (95%) Z tabulado = 1.96

p: Probabilidad de éxito p = 60%

q: Probabilidad de fracaso q = 40%

E: Margen de error o nivel de precisión E = 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 * (70) * (0.6) * (0.40)}{(0.05)^2(70) + (1.96)^2 * (0.60) * (0.40)}$$

n = 59; pero como $n/N > E$ es decir, $59/70 = 0.842 > 0.05$; se procede a ajustar la muestra mediante la fórmula de ajuste;

$$n_o = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}}$$

De lo que se obtiene: **n_o = 32** MYPES participantes.

4.3 DEFINICION Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E

INDICADORES:

4.3.1 OPERACIONALIZACIÓN

Tabla 01. Operacionalización de Variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS (Preguntas)	ESCALA DE MEDICIÓN
Independiente (X) : Financiamiento del Capital de Trabajo	Responsabilidad momentánea de efectivo para la compra de existencias, en el caso de comercios; o de materias primas, insumos, mano de obra o servicios, en el caso de producción. Ello, con el propósito de intensificar la operatividad del negocio. De lo que se trata es de financiar el capital de trabajo neto (activo corriente – pasivo corriente). www.elanalista.com	Diligente obligación de efectivo por campaña para destinar en existencias en caso de comercios; con la finalidad de ampliar la operatividad del negocio.	Coyuntural a Corto Plazo	▪ Tasa.	1. ¿Ha solicitado en alguna oportunidad financiamiento de capital de trabajo en una institución financiera? 2. ¿Está usted de acuerdo con la tasa de financiamiento coyuntural o de corto plazo, del capital de trabajo que le cobra la institución financiera? 3. ¿La tasa de financiamiento está dentro del rango del 3 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?	Nominal
				▪ Moneda.	4. ¿Le financia la institución financiera capital de trabajo, en moneda extranjera? 5. ¿Para su negocio, le es conveniente realizar el préstamo en moneda extranjera?	
				▪ Duración	6. ¿Considera usted que es razonable que le realicen el préstamo por un periodo menor de 6 meses? 7. ¿Estaría de acuerdo en recibir un financiamiento de capital de trabajo por un periodo de 6 meses?	
			Coyuntural a Mediano Plazo	▪ Tasa.	8. ¿De solicitar un financiamiento estructural de mediano plazo de capital de trabajo, estaría de acuerdo con la tasa de financiación? 9. ¿En esta modalidad, considera usted que la tasa de financiamiento cambiaría o sería la misma?	Nominal
				▪ Moneda	10. ¿Optaría usted por un financiamiento estructural de capital de trabajo, en moneda extranjera? 11. ¿Le es conveniente la financiación del KT en moneda extranjera?	
				▪ Duración	12. ¿El periodo de duración de esta modalidad de financiamiento del KT le permite cumplir con su obligación?	
				▪ Tasa	13. ¿De solicitar un financiamiento estructural de largo plazo, del capital de trabajo, estaría usted de acuerdo con la tasa que le cobran? 14. ¿La tasa de financiamiento estructural está dentro del rango del 2 al 4% mensual que le cobran las instituciones	

			Coyuntural a Largo Plazo		financieras?	Nominal
				▪ Moneda	15. ¿El préstamo de financiamiento estructural al que está sujeto su negocio, lo realiza en moneda extranjera? 16. ¿Para su negocio, le es conveniente realizar el préstamo en moneda extranjera?	
				▪ Duración	17. ¿Cree usted que el préstamo que le realicen debe ser por un periodo mayor al año y medio? 18. ¿Está de acuerdo usted con el tiempo estipulado del préstamo que le ofrece la institución financiera?	

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS (Preguntas)	ESCALA DE MEDICIÓN
Dependiente (Y) : Nivel de Ventas	El volumen de ventas, en economía, es una magnitud contable que agrega todos los ingresos que una empresa o unidad contable ha tenido, con motivo de su actividad ordinaria, en un periodo de tiempo determinado. es.wikipedia.org/wiki/volumen-ventas	Ingresos percibidos en una actividad económica producto de la actividad ordinaria durante el día, mes o año conforme se quiera medir.	De acuerdo al producto	▪ A pedido	1. ¿Considera como su alternativa de negocio la venta pedido? 2. ¿Cree usted que la venta a pedido es una modalidad que le puede brindar beneficios?	Nominal
				▪ Al por mayor	3. ¿Por lo regular la venta al por mayor es el fuerte de su negocio? 4. ¿Trabaja con una clientela regular que le hacen pedidos al por mayor?	
				▪ Al menudeo	5. ¿Considera usted que, con la venta al menudeo, le rinde más beneficios? 6. ¿Desde que se inició en su negocio, la venta al menudeo le ha brindado buenos rendimientos económicos?	
					De acuerdo a la modalidad	▪ Al crédito
				▪ Al contado	10. ¿La venta al contado, es la mejor alternativa de todo negocio? 11. ¿La venta al contado, asegura la rentabilidad de todo negocio?	

Fuente. Elaboración Propia

4.4 TECNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

4.4.1 TECNICAS

Las técnicas a utilizar en el proyecto de investigación serán la encuesta, y técnica de la observación directa, la cual permite identificar las características de los encuestados.

4.4.2 INSTRUMENTOS.

El instrumento a utilizar es la entrevista estructurada, conformada por 18 ítems de interrogantes para la variable independiente financiamiento del capital de trabajo; y el cuestionario para la variable dependiente nivel de ventas de las MYPES del sector comercio rubro tienda de abarrotes, además de aplicar instrumentos bibliográficos los cuales permitirán obtener resultados fidedignos y veraces para la obtención de los resultados.

4.5 PLAN DE ANALISIS

Para el procesamiento de los datos y elaboración del proyecto se utilizarán los sistemas informativos e informáticos como son el internet, Microsoft office (Power Paint, Word, Excel, etc.) los cuales permitirán construir cada parte de mi investigación, Word servirá para confeccionar el proyecto de investigación, Excel servirá para la elaboración de tablas y figuras en las cuales se representarán los resultados, y Power Paint servirá para la elaboración de mi ponencia.

4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 01. Matriz de consistencia.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES / DIMENSIONES	POBLACION Y MUESTRA	METODO Y DISEÑO	TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>GENERAL</p> <p>¿Cuáles son las características del financiamiento del capital de trabajo y el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio, rubro tiendas de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes; año 2019?</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿De qué manera la característica de financiamiento de capital de trabajo a corto plazo repercute en el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio rubro tienda de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019? 2. ¿De qué manera la característica de financiamiento de capital de trabajo a mediano plazo repercute en el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio rubro tienda de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019? 3. De qué manera la característica de financiamiento de capital de trabajo a largo plazo repercute en el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio rubro tienda de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019? 	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la caracterización del financiamiento del capital de trabajo y el nivel de ventas de las MYPES del sector comercio, rubro tiendas de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar como la característica del financiamiento del capital de trabajo a corto plazo repercute en el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio rubro tiendas de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019. 2. Establecer como la característica del financiamiento del capital de trabajo a mediano plazo repercute en el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio rubro tiendas de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019. 3. Determinar como la característica del financiamiento del capital de trabajo a largo plazo repercute en el nivel de ventas en las MYPES del sector comercio rubro tiendas de abarrotes del mercado modelo del distrito de Tumbes, año 2019. 	<p>Dicho por Fidias (2012), no todas las investigaciones tienen hipótesis, ya que en los estudios donde se van a describir ciertos conceptos o variables no se pueden establecer hipótesis. Este estudio no se aplica hipótesis.</p>	<p>Financiamiento del Capital de Trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Corto Plazo ▪ Mediano Plazo ▪ Largo Plazo <p>Nivel de Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ De acuerdo al producto. ▪ De acuerdo a la modalidad. 	<p>POBLACION:</p> <p>La población de estudio está conformada por 70 clientes MYPES del Sector Comercio, Rubro venta de abarrotes, del mercado modelo del distrito de Tumbes.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>Aplicando el método START para muestras finitas está se obtuvo la cantidad de 32 MYPES a encuestar.</p>	<p>TIPO:</p> <p>Descriptivo</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACION:</p> <p>Cuantitativa</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACION:</p> <p>No experimental</p>	<p>TECNICA:</p> <p>Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <p>Entrevista Estructurada</p> <p>TECNICA:</p> <p>Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <p>Cuestionario</p>

Fuente: Elaboración Propia.

4.7 PRINCIPIOS ÉTICOS

Entendiendo a los principios éticos como las reglas que sirven como guía para orientar la conducta. Existen, sin embargo, numerosos principios éticos compartidos a nivel social. Pérez Porto & Merino (2013). En la presente investigación se tomarán en cuenta los siguientes principios éticos:

- **Perseverancia:** Firmeza en la consecución de los propósitos.
- **Confidencialidad:** La información que se brinda debe ser reservada, que sólo sirva de utilidad para el investigador.
- **Búsqueda de la verdad:** forman la mente, con lo que se dice o se siente.
- **Legalidad:** Se respeta la información brindada sin alterar su contenido.
- **Coherencia:** Debe haber una relación entre una cosa con las otras.
- **Accesibilidad:** acercamiento o trato a las personas entrevistadas.
- **Compromiso:** palabra dada o fe.

V. RESULTADOS

5.1 RESULTADOS DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO

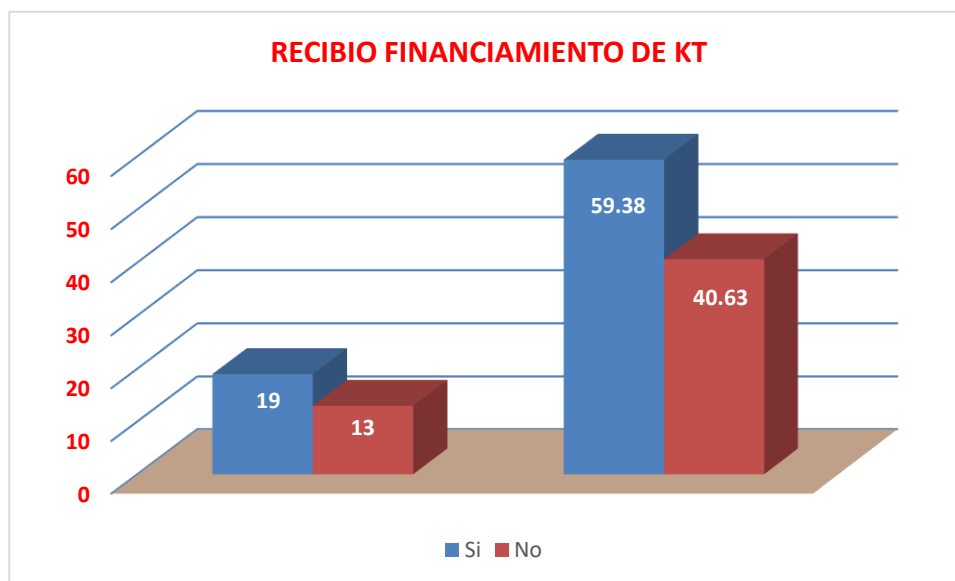
5.1.1 Según objetivo específico 01:

Tabla 1: ¿Ha solicitado en alguna oportunidad financiamiento de capital de trabajo en una institución financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	19	59.38
No	13	40.63
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 01



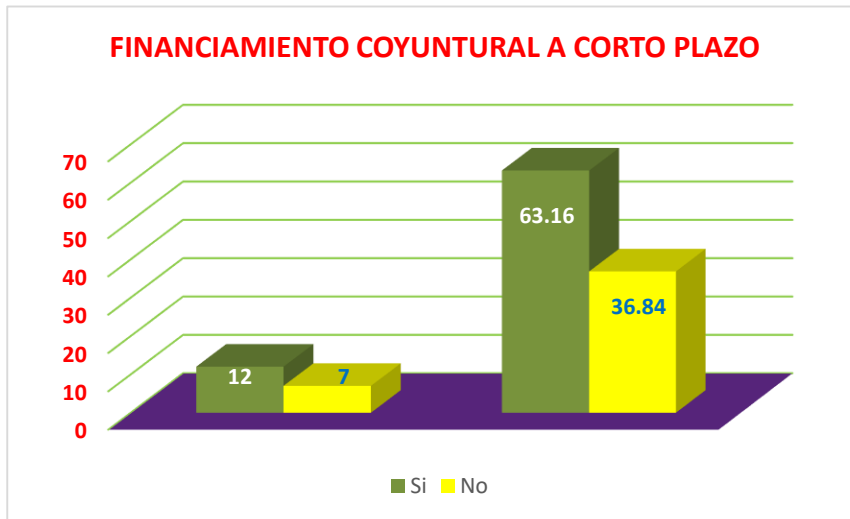
Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: ¿Está usted de acuerdo con la tasa de financiamiento coyuntural o de corto plazo, del capital de trabajo que le cobra la institución financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	12	63.16
No	7	36.84
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 02



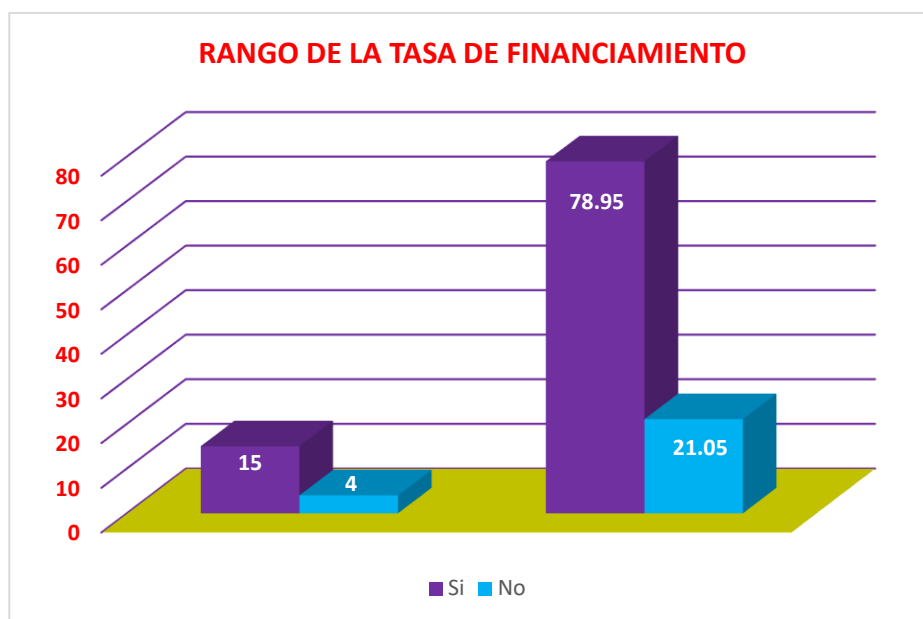
Fuente: Elaboración propia

Tabla 3: ¿La tasa de financiamiento está dentro del rango del 3 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	15	78.95
No	4	21.05
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 03



Fuente: Elaboración propia

Tabla 4: ¿Le financia la institución financiera capital de trabajo, en moneda extranjera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	11	57.89
No	8	42.11
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 04

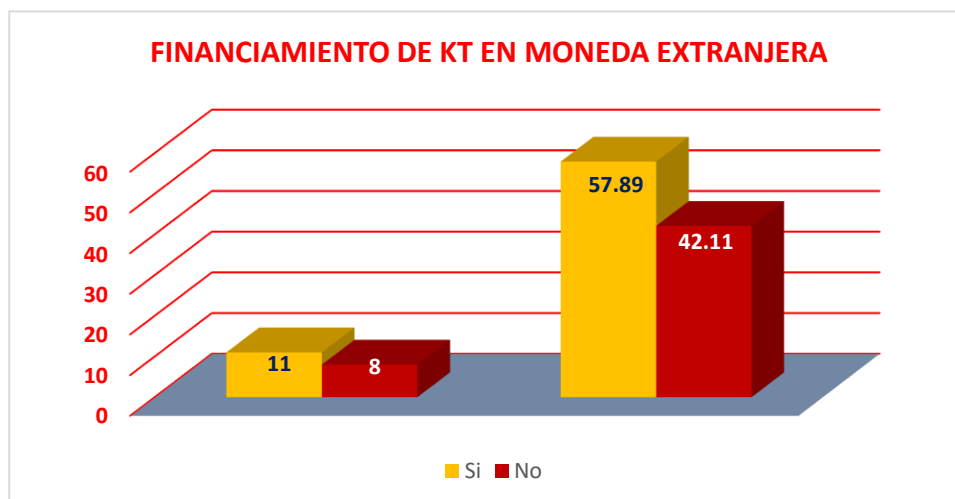
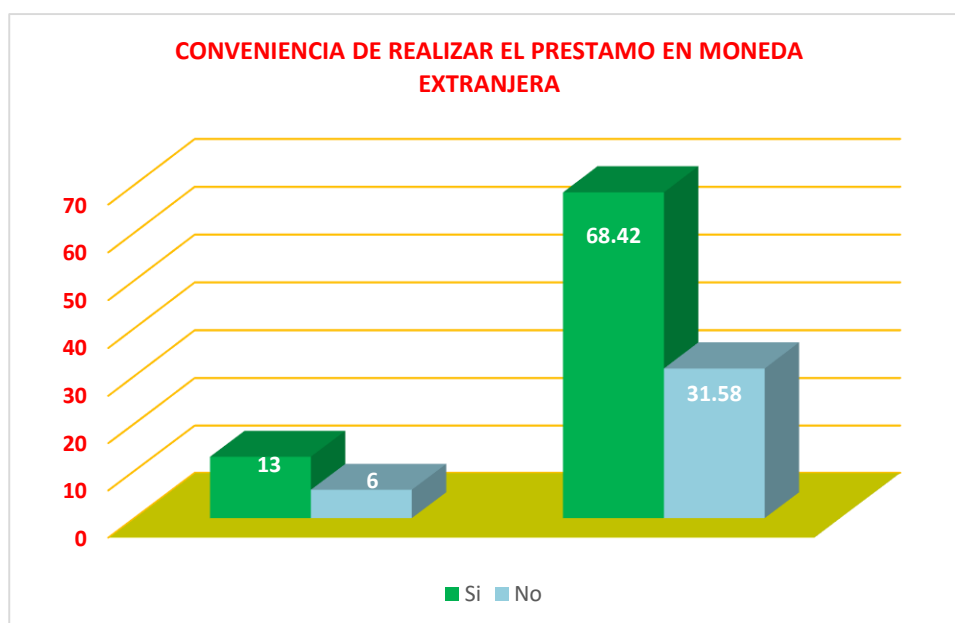


Tabla 5: ¿Para su negocio, le es conveniente realizar el préstamo en moneda extranjera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	13	68.42
No	6	31.58
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 05



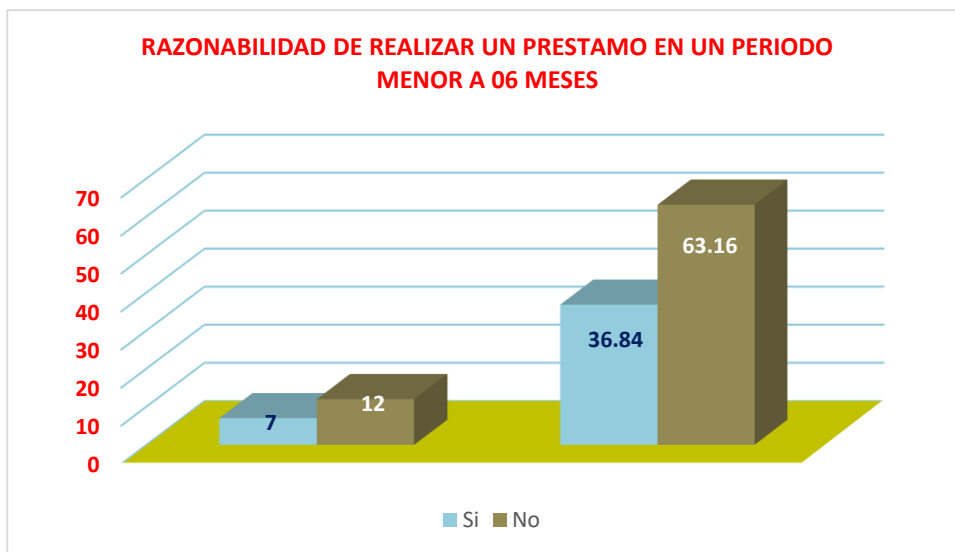
Fuente: Elaboración propia

Tabla 6: ¿Considera usted que es razonable que le realicen el préstamo por un periodo menor a 6 meses?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	7	36.84
No	12	63.16
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 06



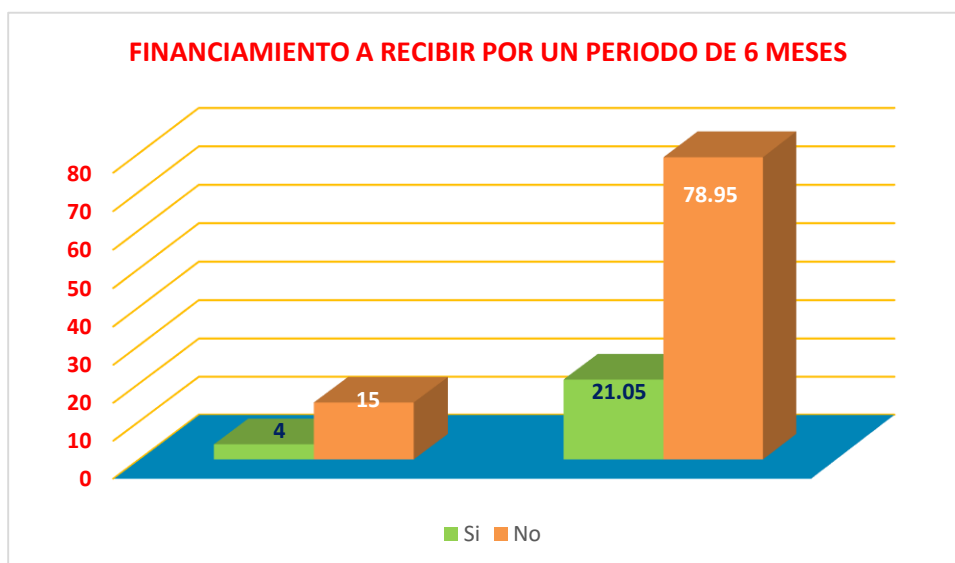
Fuente: Elaboración propia

Tabla 7: ¿Estaría de acuerdo en recibir un financiamiento de capital de trabajo por un periodo de 6 meses?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	4	21.05
No	15	78.95
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 07



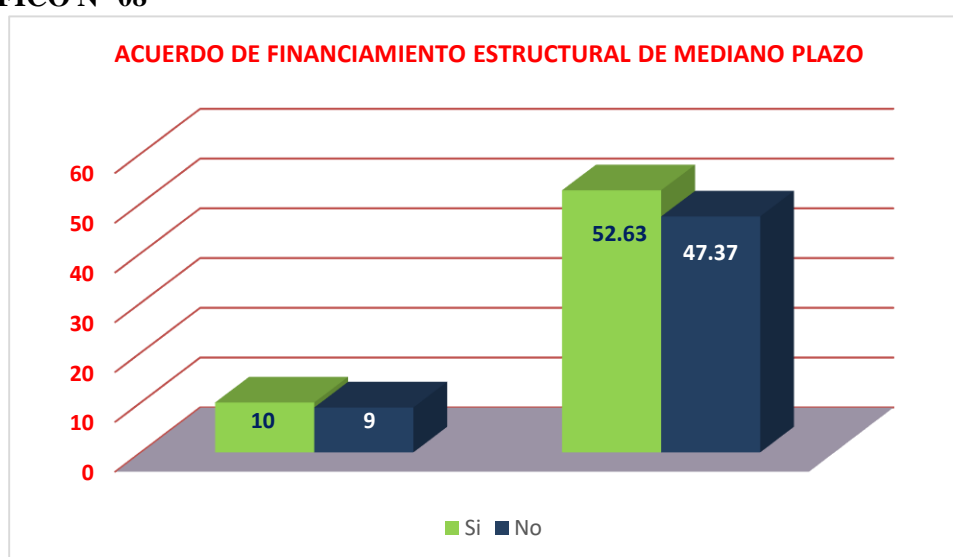
5.1.2 Según objetivo específico 02:

Tabla 8: ¿De solicitar un financiamiento estructural de mediano plazo de capital de trabajo, estaría de acuerdo con la tasa de financiación?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	10	52.63
No	9	47.37
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 08



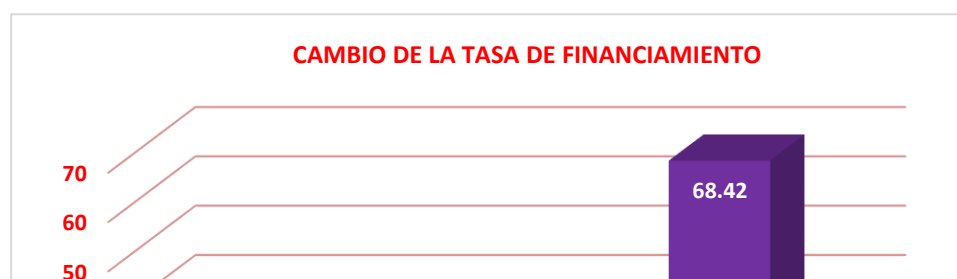
Fuente: Elaboración propia

Tabla 9: ¿En esta modalidad, considera usted que la tasa de financiamiento cambiaría o sería la misma?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Sería la misma	6	31.58
Cambiaría	13	68.42
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 09



Fuente: Elaboración propia

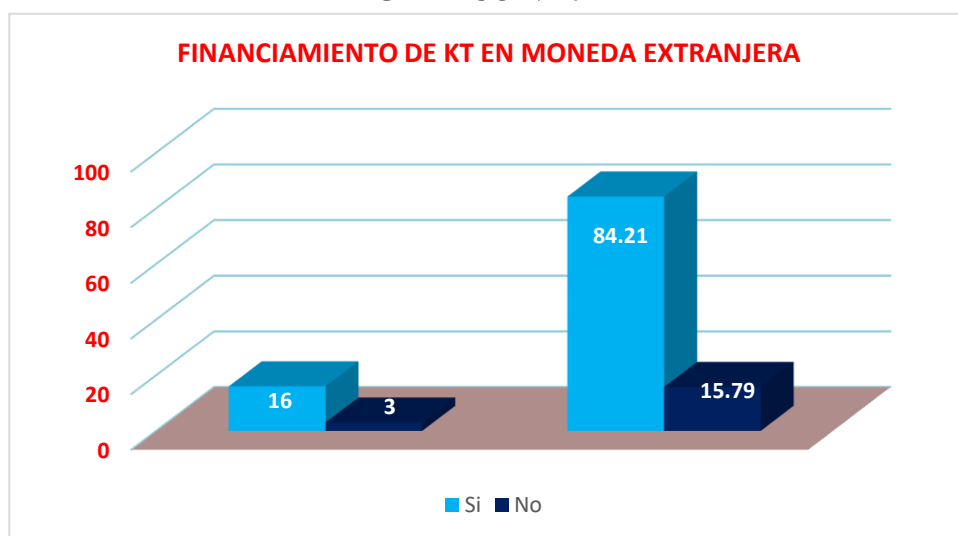
Tabla 10: ¿Optaría usted por un financiamiento estructural de capital de trabajo, en moneda

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	16	84.21
No	3	15.79
TOTAL	19	100.00

extranjera?

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°10

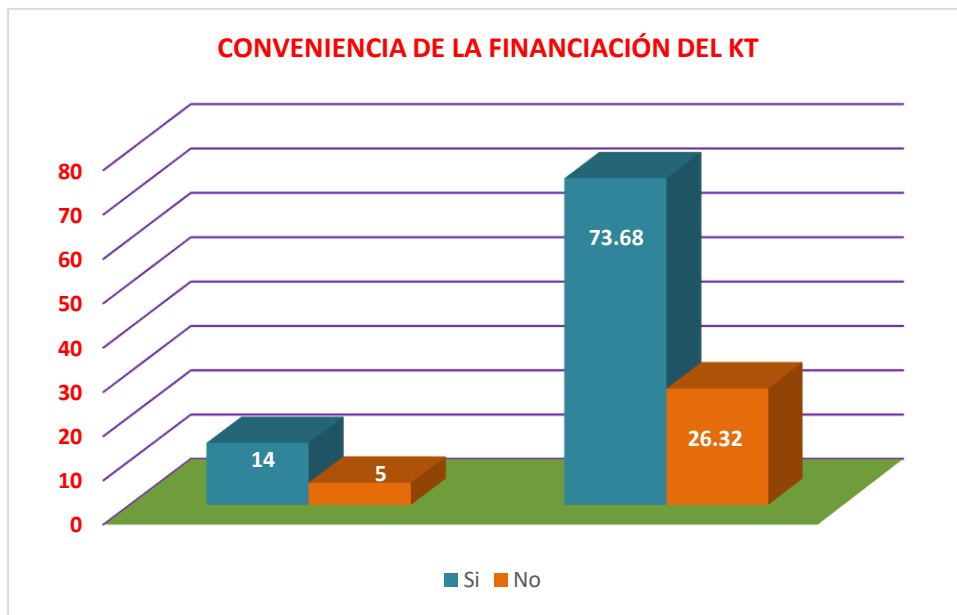


jera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	14	73.68
No	5	26.32
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°11



Fuente: Elaboración propia

Tabla 12: ¿El periodo de duración de esta modalidad de financiamiento de

capital de trabajo le

permite cumplir con

sus obligaciones?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	18	94.74
No	1	5.26
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°12



Fuente: Elaboración propia

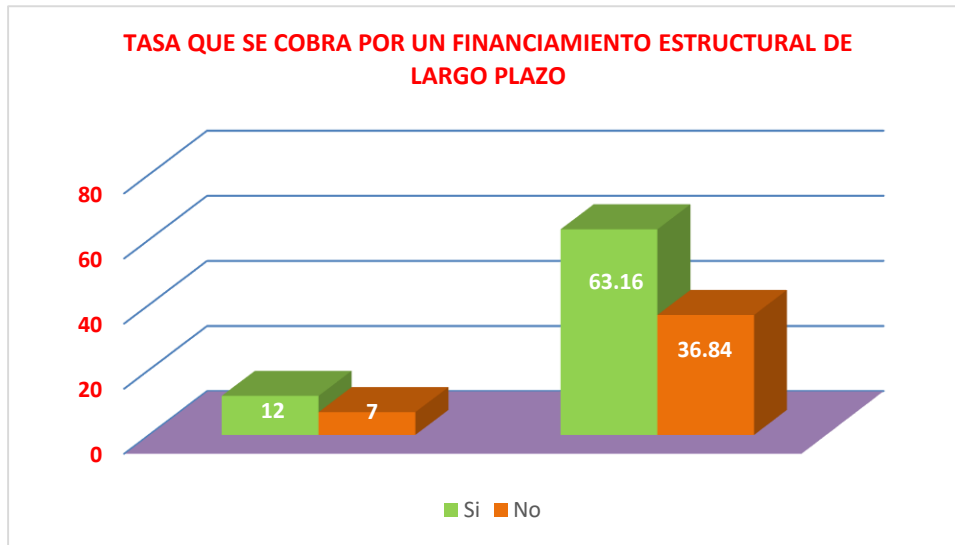
5.1.3 Según objetivo específico 03:

Tabla 13: ¿De solicitar un financiamiento estructural de largo plazo, del capital de trabajo, estaría usted de acuerdo con la tasa que le cobran?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	12	63.16
No	7	36.84
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°13



Fuente: Elaboración propia

Tabla 14: ¿La tasa de financiamiento estructural está dentro del rango del 2

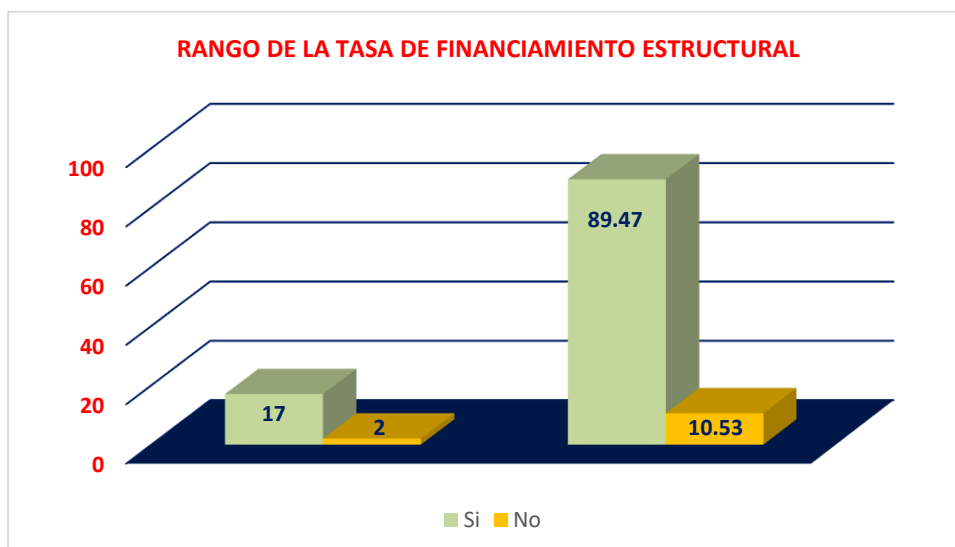
al 4% mensual que le

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	17	89.47
No	2	10.53
TOTAL	19	100.00

cobran las instituciones financieras?

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°14



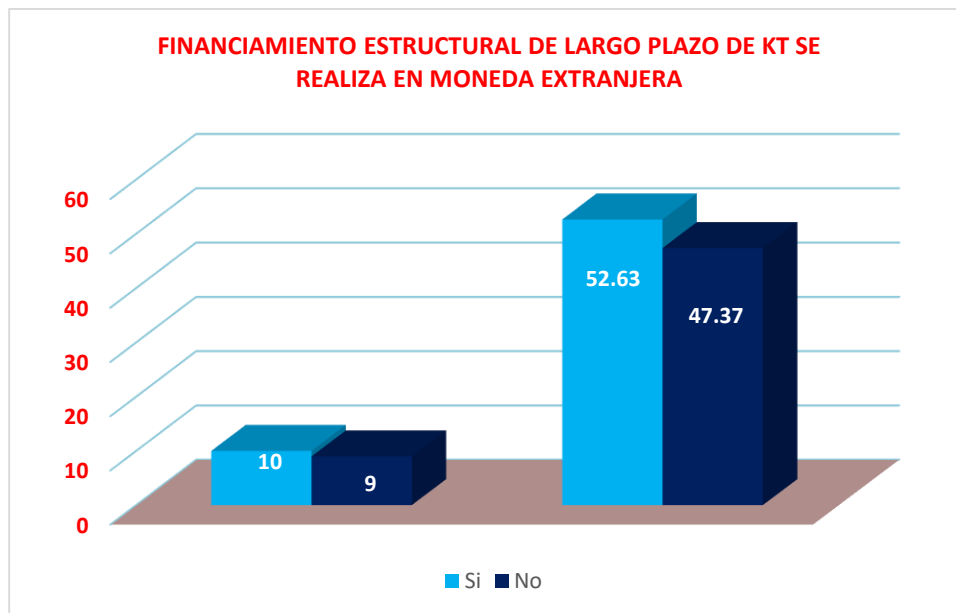
Fuente: Elaboración propia

Tabla 15: ¿El préstamo del financiamiento estructural al que está sujeto el negocio, lo realiza en moneda extranjera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	8	42.11
No	11	57.89
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°15



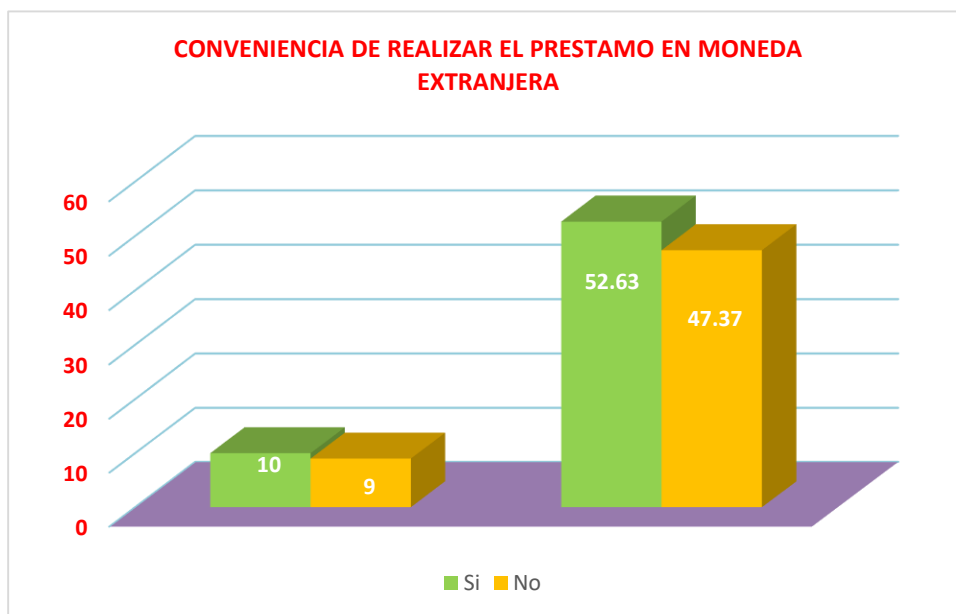
Fuente: Elaboración propia

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
---------------	-----------	---------------

Tabla 16:			
Si	10	52.63	¿Para su negocio le es conveniente realizar el préstamo en moneda extranjera?
No	9	47.37	
TOTAL	19	100.00	

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°16



Fuente: Elaboración propia

Tabla 17: ¿Cree usted que el préstamo que le realicen debe ser por un periodo mayor al año y medio?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	11	57.89
No	8	42.11
TOTAL	19	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°17

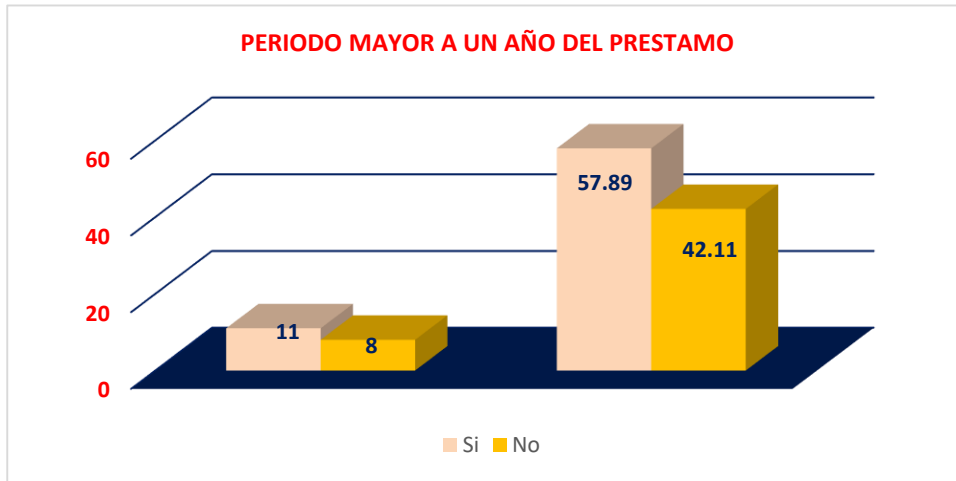


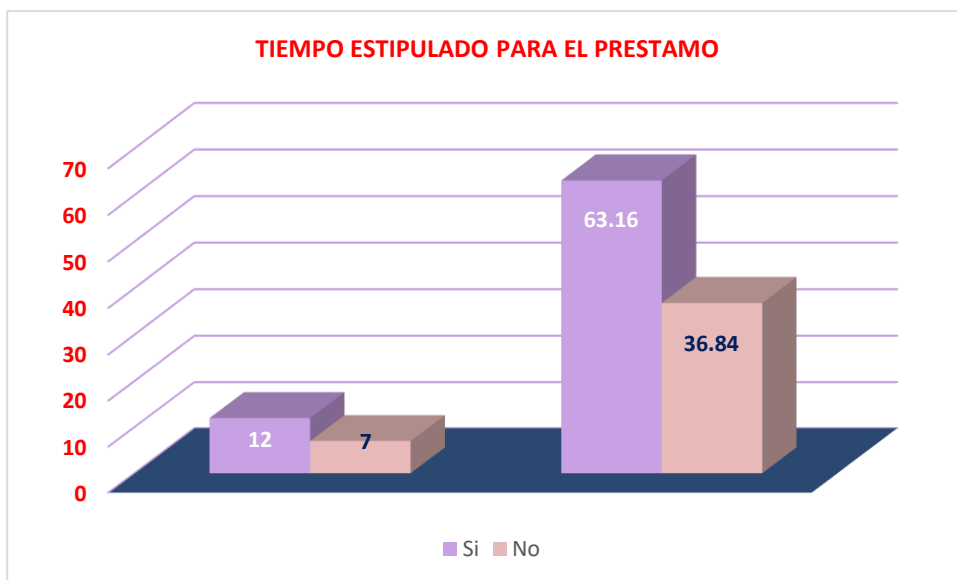
Tabla 18: ¿Está de acuerdo usted con el tiempo estipulado del préstamo que ofrece la institución financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	12	63.16
No	7	36.84
TOTAL	19	100.00

financiera?

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°18



Fuente: Elaboración propia

4.1 RESULTADOS DE LA VARIABLE NIVEL DE VENTAS

4.1.1 Según objetivo específico 01; 02 y 03:

Tabla 19:

¿Considera como su

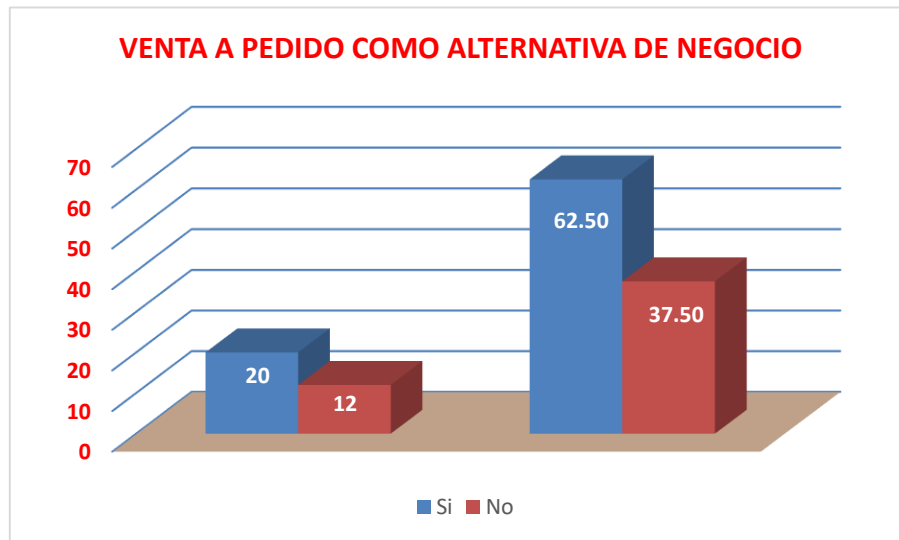
OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	20	62.50
No	12	37.50
TOTAL	32	100.00

alternativa de negocio

la venta a pedido?

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N°19



Fuente: Elaboración propia

Tabla 20: ¿Cree usted que la venta a pedido es una modalidad que le puede

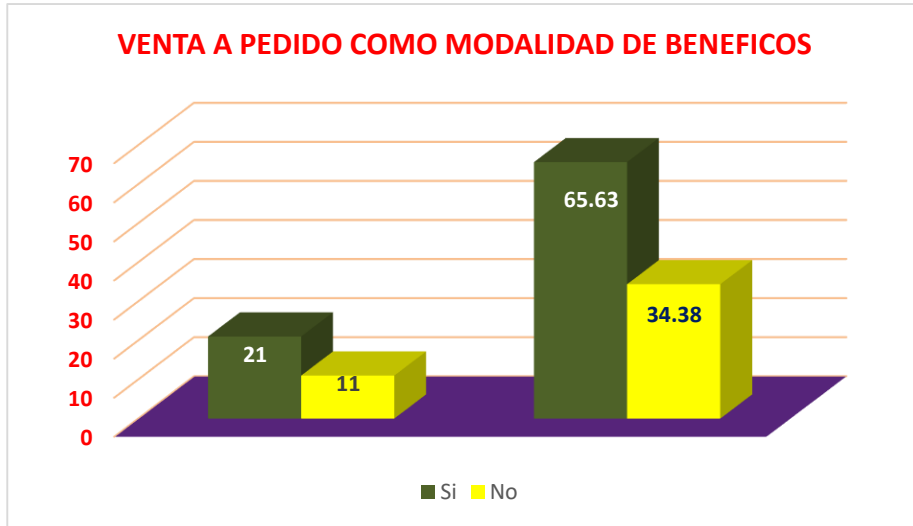
brindar beneficios?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	21	65.63

No	11	34.38
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 20

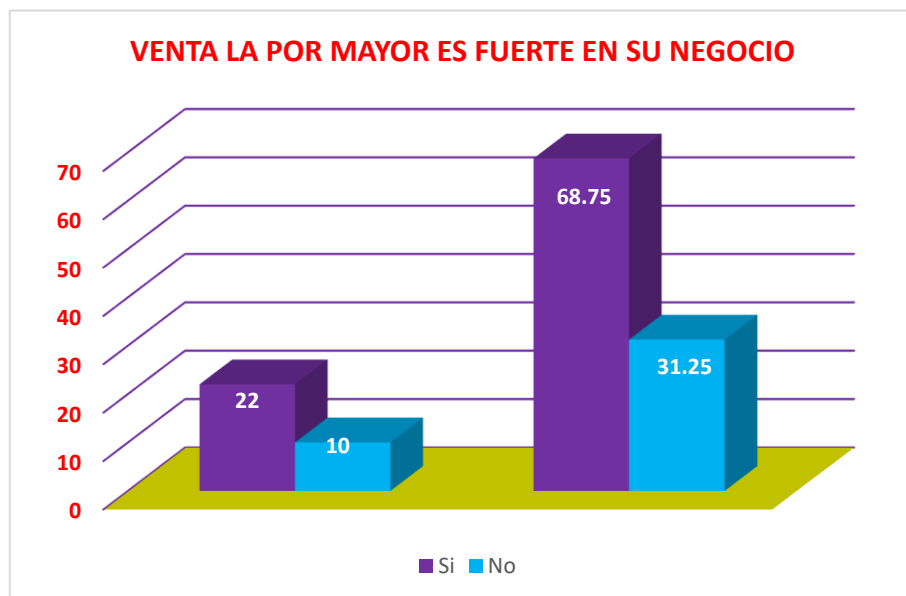


Fuente: Elaboración propia

Tabla 21: ¿Por lo regular la venta al por mayor es el fuerte de su negocio?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	22	68.75
No	10	31.25
TOTAL	32	100.00

GRAFICO N° 21



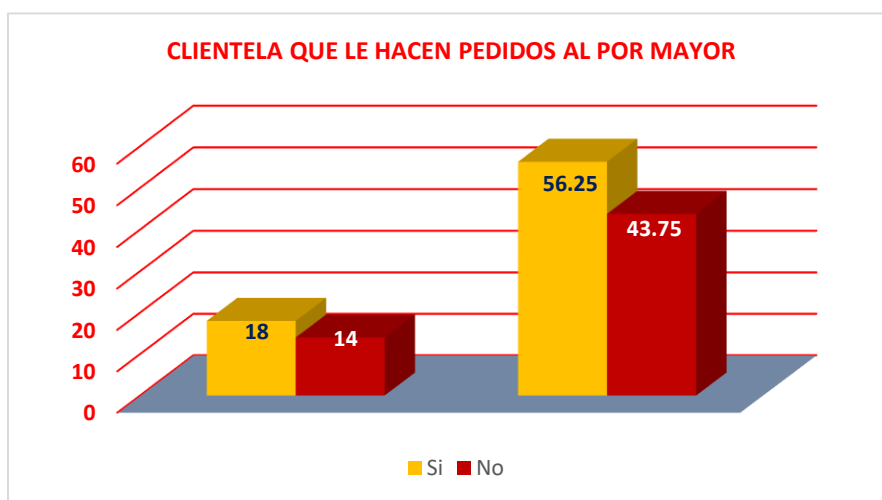
Fuente: Elaboración propia

Tabla 22: ¿Trabaja con una clientela regular que le hacen pedidos al por mayor?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	18	56.25
No	14	43.75
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 22



Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: ¿Considera usted que con la venta al menudeo, le rinde más beneficios?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	22	68.75
No	10	31.25
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 23

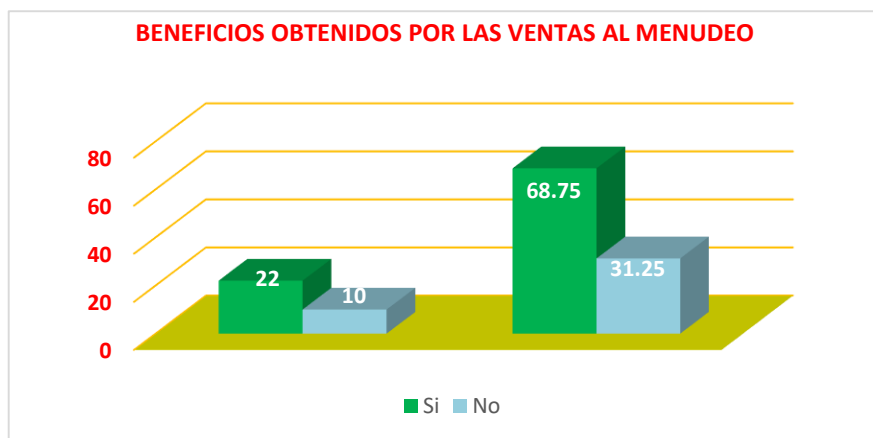
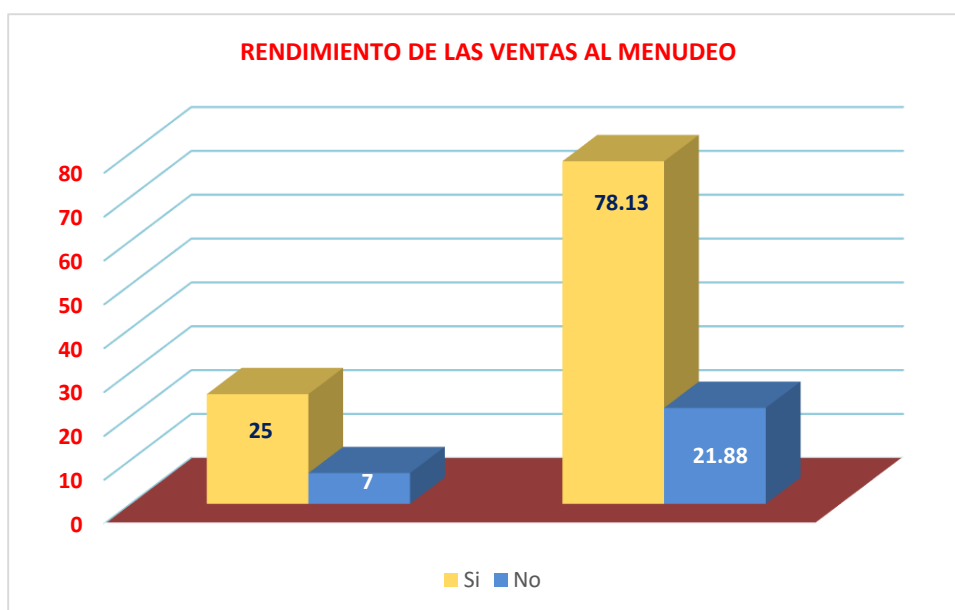


Tabla 24: ¿Desde que se inició en su negocio, la venta al menudeo le ha brindado buenos rendimientos económicos?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	25	78.13
No	7	21.88
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 24



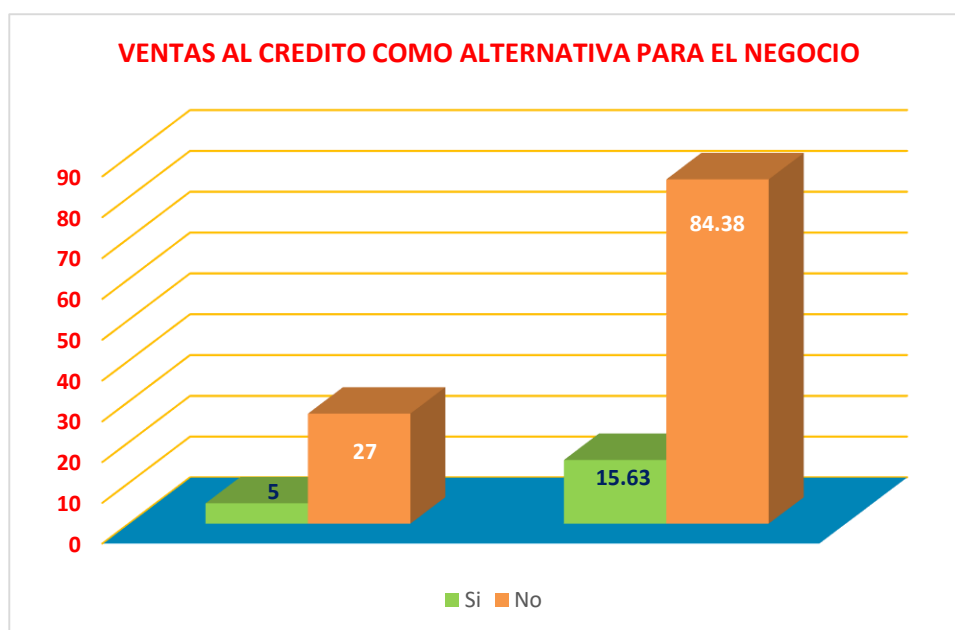
Fuente: Elaboración propia

Tabla 25: ¿Considera usted que la venta al crédito es una buena alternativa para su negocio?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	5	15.63
No	27	84.38
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 25



Fuente: Elaboración propia

Tabla 26: ¿Estaría dispuesto su negocio a trabajar con ventas al crédito?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	5	15.63
No	27	84.38
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 26

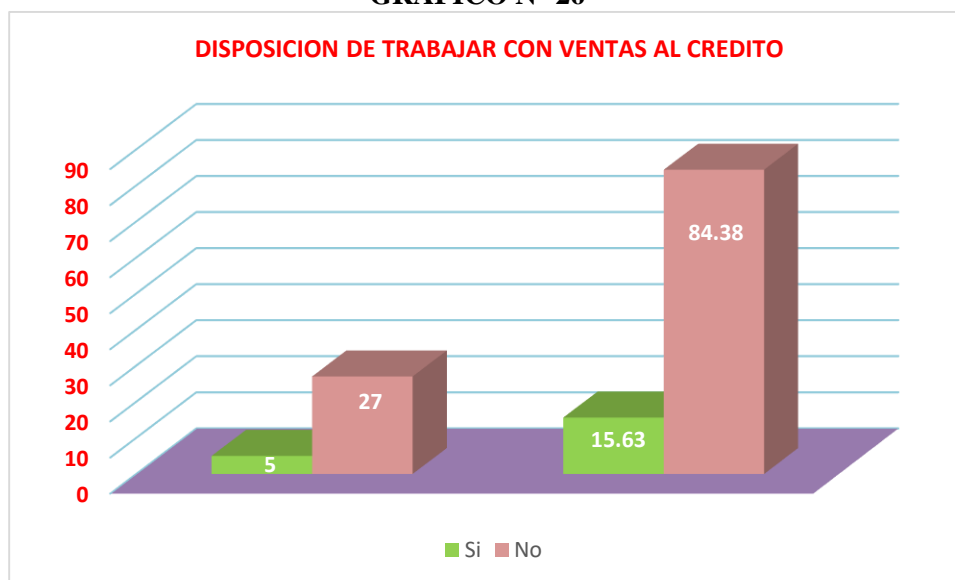
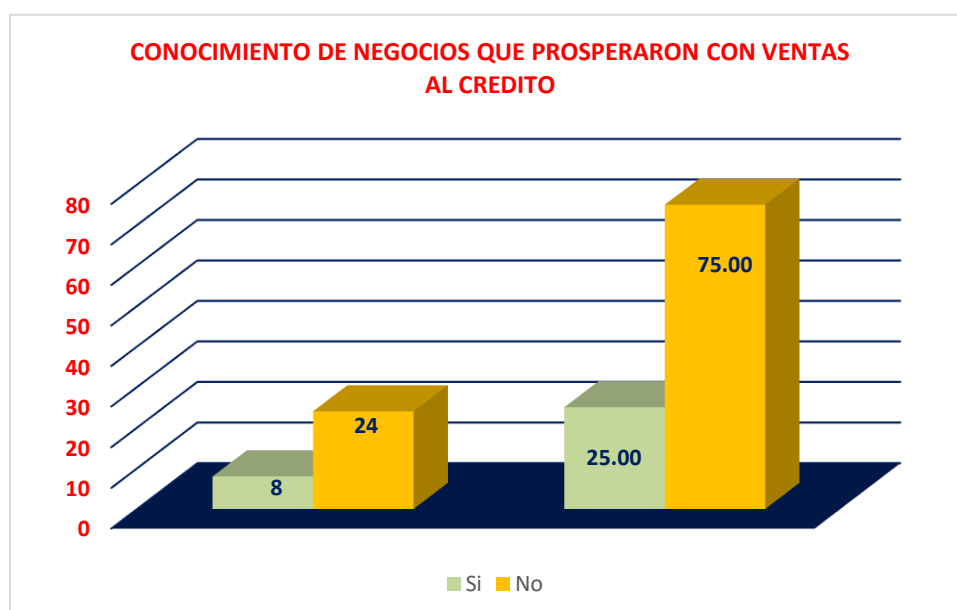


Tabla 27: ¿Conoce usted algún negocio que ha sobresalido con ventas al crédito?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	8	25.00
No	24	75.00
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 27



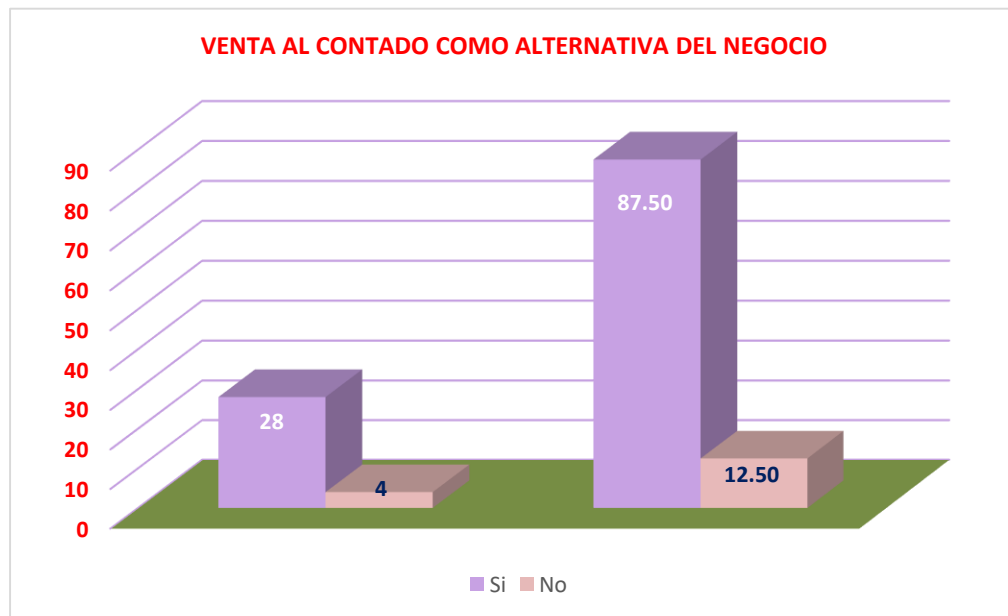
Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: ¿La venta al contado es la mejor alternativa de todo negocio?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	28	87.50
No	4	12.50
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 28



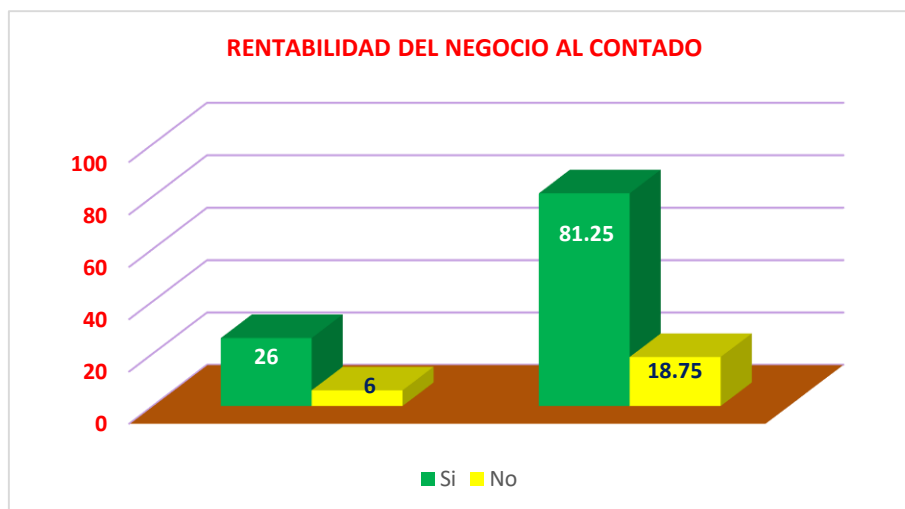
Fuente: Elaboración propia

Tabla 29: ¿La venta al contado asegura la rentabilidad de todo negocio?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	26	81.25
No	6	18.75
TOTAL	32	100.00

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 29



5.2 ANALISIS DE RESULTADOS

De acuerdo a los resultados obtenidos por cada variable se ha procedido analizar los mismos teniendo en cuenta los objetivos específicos considerados en la investigación; así tenemos que:

5.2.1. Según el objetivo específico 01.

De acuerdo a la tabla y gráfico N° 01, se puede identificar que del total de 32 MYPES identificadas en el sector comercio rubro tiendas de abarrotes, el 59% que representa a 19 negocios si ha solicitado financiamiento del capital de trabajo; mientras que el 41% no lo hizo.

Del total de negocios que si solicitaron financiamiento 12 de ellos que representa el 63% , si estuvieron de acuerdo con la tasa coyuntural o de corto plazo que le cobra la institución financiera, mientras que 37% (7 de ellos) no estuvo de acuerdo con dicha tasa, tal como lo refleja la tabla y gráfico N° 02; por otro lado, al ser consultados acerca del rango del 3 al 5% de la tasa mensual que les cobra la institución financiera, 15 de ellos que

representan al 79% de los negocios contestaron que si está dentro del rango, mientras que el 4 de ellos que representa al 21% contestaron que no está dentro del rango, tal como se evidencia en la tabla y gráfico N° 03.

En cuanto al financiamiento y conveniencia del capital de trabajo en moneda extranjera, se puede aseverar que del total de las 19 MYPES encuestadas, el 58% que representan a 11 de ellas, manifestó que la institución financiera si les financia capital de trabajo en moneda extranjera y 13 de ellas que representa el 68% consideraron que si le es conveniente dicho financiamiento mientras que el 42% (8 de ellos) y el 32% (6 de ellos) manifestó que la entidad financiera no les financia capital de trabajo, ni le es conveniente realizar prestamos en moneda extranjera (mayor detalle ver la tablas y gráficos N° 04 y 05).

En lo que corresponde a la razonabilidad y estar de acuerdo en recibir un financiamiento de capital de trabajo por un periodo menor a 6 meses; del total de 19 MYPES encuestadas, el 63% (12 de ellos) consideraron que no era razonable y el 79% (15 de ellos) señalaron no estar de acuerdo en recibir dicho financiamiento; mientras que el 37% (7 de ellos) y el 21% (4 de ellos) manifestaron que si era razonable y si estar de acuerdo en recibir dicho financiamiento de capital de trabajo por un periodo de 6 meses, tal como se puede ver en las tablas y gráficos N° 06 y 07.

En cuanto al análisis realizado, en ese orden de ideas se puede argumentar que en el corto plazo los negocios en su mayoría están de acuerdo en un financiamiento a corto plazo, consideran que la tasa es razonable y se ajusta al rango establecido, que si reciben financiamiento de capital de trabajo en

moneda extranjera y que este financiamiento le es conveniente; y que además la gran mayoría no está de acuerdo en que el financiamiento del capital de trabajo sea en un periodo menor a 6 meses.

Por otro lado; las tablas y gráficos N° 19 y 20, señalan como alternativa de negocio y modalidad que le puede brindar beneficios, la venta a pedido; tal es así, que del total de 32 negocios encuestados se pudo constatar que 62.5% (20 de ellos) y el 66% (21 de ellos) sostienen que si se considera como alternativa de negocio y que es una modalidad que le puede brindar beneficios la venta a pedido; mientras que 37.5% (12 de ellos) y el 34% (11 de ellos) manifiesto que no consideran como alternativa de negocio, ni que les puede brindar beneficios la venta a pedido.

En tanto que las tablas y gráficos N° 21 y 22, se orientan a indagar lo fuerte que es la venta al por mayor y la clientela con que cuenta este tipo de negocios; tal es así, que el 69% (22 de ellos) manifestaron que si es el fuerte de su negocio y el 56% (18 de ellos) señalaron que si cuentan con una clientela regular que le hacen pedidos al por mayor; mientras que el 31% (10 de ellos) indicaron que no es el fuerte de su negocio y el 44% (14 de ellos) establecieron que no contaban con una clientela regular que le hacen pedidos al por mayor.

Sin embargo, al considerar que la venta al menudeo rinde mayores beneficios y los rendimientos económicos que brinda el negocio desde sus inicios; se pudo constatar que, que el 69% (22 de ellos) manifestaron que la venta al menudeo si rinde mayores beneficios y el 78% (25 de ellos)

señalaron que este tipo de venta si les ha brindado buenos rendimientos económicos desde sus inicios; mientras que el 31% (10 de ellos) indicaron que no rinde mayores beneficios y el 22% (7 de ellos) establecieron que la venta al menudeo no les ha brindado rendimientos económicos desde sus inicios; tal como lo señalan las tablas y gráficos N° 23 y 24.

El análisis realizado en esta variable se puede señalar que la venta a pedido es una buena modalidad y alternativa de negocio que brinda buenos beneficios, tal es así que la venta al por mayor es fuerte y la clientela con la que cuentan trabaja con pedidos al por mayor. Pero, además de ello, consideraron que la venta al menudeo rinde buenos beneficios y como tal les ha otorgado rendimientos económicos desde sus inicios.

5.2.2. Según el objetivo específico 02.

En las tablas y gráficos N° 08 y 09, se señala la medición que se obtuvo de las MYPES inmersas en el negocio de venta de abarrotes, al estar de acuerdo o no con la tasa de financiamiento estructural de capital de trabajo a mediano plazo y si esta tasa de financiamiento cambiaría o no; tal es así, que el 53% que representa a 10 negocios, si está de acuerdo con la tasa de financiamiento estructural de mediano plazo de capital de trabajo y el 32% (6 de ellos) considera que sería la misma tasa de financiamiento; mientras que el 47% (9 de ellos) no está de acuerdo con la tasa de financiamiento estructural de mediano plazo de capital de trabajo y 68% (13 de ellos) considera que debe cambiar la tasa de financiamiento.

En cuanto al financiamiento estructural y conveniencia del capital de trabajo en moneda extranjera, se puede incidir que del total de las 19 MYPES encuestadas, el 84% que representan a 18 de ellas, manifestó que si opto por un financiamiento estructural de capital de trabajo en moneda extranjera y 14 de ellos que representa el 74% consideraron que si le es conveniente dicho financiamiento; mientras que el 16% (3 de ellos) y el 26% (5 de ellos) manifestó que no opto por un financiamiento de capital de trabajo, ni le es conveniente realizar prestamos en moneda extranjera (mayor detalle ver la tablas y gráficos N° 10 y 11).

En lo que corresponde al cumplimiento de las obligaciones en cuanto al periodo de duración de esta modalidad de financiamiento del capital de trabajo; se puede argumentar que; del total de 19 MYPES encuestadas, el 95% (18 de ellos) manifestaron que el periodo de duración si les permite cumplir con sus obligaciones; mientras que el 5% (1 de ellos) señalo que el periodo de duración no le permite cumplir con sus obligaciones, tal como lo indica la tabla y gráfico N° 12.

En ese orden de ideas se puede argumentar que las MYPES en su mayoría si están de acuerdo con el financiamiento de capital de trabajo a mediano plazo y que además consideran que si sería la misma tasa de financiamiento; por otro lado, la mayoría de los negocios si opto por un financiamiento de capital de trabajo en moneda extranjera y que este financiamiento si le es conveniente, por lo que el periodo de duración les permite cumplir con sus obligaciones.

Por otro lado; las tablas y gráficos N° 25, 26 y 27, referidas a las ventas al crédito como alternativa, la disposición de trabajar en esa modalidad y el conocimiento de algún negocio sobresaliente bajo la misma, se tiene que; del total de 32 MYPES encuestadas el 84% en ambos casos (27 de ellos) y el 75% (24 de ellos) sostuvieron no estar de acuerdo con las ventas al crédito como alternativa y no estar dispuesto a trabajar dicha modalidad, y no conocer de algún negocio que ha sobresalido bajo la modalidad de ventas al crédito; mientras que el 16% para ambos casos (5 de ellos) manifestaron si estar de acuerdo con las ventas al crédito como alternativa y estar dispuestos a trabajar bajo dicha modalidad y el 25% (8 de ellos) señalaron si conocer negocios que han sobresalido bajo dicha modalidad.

En tanto que las tablas y gráficos N° 28 y 29, se orientan a medir las ventas al contado como alternativa de todo negocio y si esta asegura la rentabilidad del mismo; tal es así, que el 87.5% (28 de ellos) y el 81% (26 de ellos) manifestaron que la venta al contado si es la mejor alternativa de todo negocio y que esta asegura la rentabilidad de todo negocio; mientras que el 12.5% (4 de ellos) y el 19% (6 de ellos) indicaron que la venta al contado no es la mejor alternativa de todo negocio y que este no asegura la rentabilidad de todo negocio.

Del análisis realizado en esta variable se puede señalar que los negocios en su gran mayoría no estar de acuerdo con las ventas al crédito como alternativa y no estar dispuestos a trabajar bajo dicha modalidad ni mucho menos conocer de algún negocio que haya sobresalido; en tanto que

consideraron a las ventas al contado como la mejor alternativa de todo negocio y que estas aseguran la rentabilidad de todo negocio

5.2.3. Según el objetivo específico 03.

De acuerdo a las tablas y gráficos N° 13 y 14, referidas al estar de acuerdo con la tasa que se cobra de solicita un financiamiento estructural de largo plazo y si la misma está dentro del rango del 2 al 4% que le cobran las instituciones financieras; se puede indicar, que del total de 19 MYPES encuestadas el 63% (12 de ellas) y 89% (17 de ellas) si está de acuerdo con la tasa que le cobran al solicitar financiamiento estructural de capital de trabajo a largo plazo y que la misma está dentro del rango del 2 al 4%; mientras que el 37% (7 de ellos) y el 11% (2 de ellos) no está de acuerdo con la tasa que le cobran al solicitar financiamiento estructural de capital de trabajo a largo plazo, asimismo la tasa no está dentro del rango del 2 al 4%.

En cuanto al financiamiento y conveniencia del capital de trabajo en moneda extranjera, se puede aseverar que del total de las 19 MYPES encuestadas; el 58% que representan a 11 de ellas, manifestó que el financiamiento estructural de LP no lo realiza en moneda extranjera y el 53% (10 de ellos) manifestaron que sería conveniente realizar el financiamiento en moneda extranjera; mientras que el 42% (8 de ellos) sostiene que si realiza el financiamiento en moneda extranjera y el 47% manifiesta que no es conveniente realizar el financiamiento en moneda extranjera, tal como se puede evidenciar en las tablas y gráficos N° 15 y 16.

En lo concerniente al periodo del préstamo y al acuerdo del mismo estipulado en el financiamiento; se puede decir que el 58% (11 de ellos) y 63% (12 de ellos) manifiestan por un lado que si creen que el préstamo debe ser realizado por un periodo mayor al año y medio, y por el otro, si están de acuerdo con el tiempo estipulado que ofrece la institución financiera; mientras que el 42% (8 de ellos) y 37% (7 de ellos) señalan no creer que este deba ser realizado por un periodo mayor al año y medio y no están de acuerdo con el tiempo estipulado que ofrece la institución financiera.

En cuanto al análisis realizado, se puede rescatar que del total de 19 MYPES encuestadas el 63% y 89% están de acuerdo con la tasa que les cobran al solicitar financiamiento estructural de capital de trabajo y que la misma está dentro del rango del 2 al 4%; asimismo, el 58% manifestó que el financiamiento estructural de largo plazo no lo realiza en moneda extranjera pero el 53% manifiesta que sería conveniente realizar el financiamiento en moneda extranjera; del cual el 58% consideran que si creen que el préstamo debe ser realizado por un periodo mayor al año y medio, y el 63% está de acuerdo con el tiempo estipulado que ofrece la institución financiera.

En cuanto la variable nivel de ventas se asume, que tuvo el mismo comportamiento como el indicado en el mediano plazo.

VI. CONCLUSIONES.

A manera de conclusiones se puede indicar que:

1. El 63% de los negocios están de acuerdo en un financiamiento de corto plazo; además el 79% consideran que la tasa es razonable y se ajusta al rango establecido, el 58% manifestó que optaron por recibir financiamiento de capital de trabajo en moneda extranjera y que este financiamiento le es conveniente a un 68%; y que además un 79% no está de acuerdo en que el financiamiento del capital de trabajo sea en un periodo menor a 6 meses.
Esto influye en cierta medida en el nivel de ventas a tal punto que 63% de los negocios encuestados señalar que la venta a pedido es una buena modalidad y el 66% sostiene que es una alternativa de negocio que brinda buenos beneficios, del mismo modo el 69% manifiesta que la venta al por mayor es fuerte y el 56% señala que la clientela con la que cuentan trabaja con pedidos al por mayor. Pero, además de ello, el 69% considera que la venta al menudeo rinde buenos beneficios y el 78% sostiene que como tal les ha otorgado rendimientos económicos desde sus inicios.
2. El 53% de las MYPES si están de acuerdo con el financiamiento de capital de trabajo a mediano plazo y el 32% considera que esta no debe cambiar que debe ser la misma tasa de financiamiento; por otro lado, el 84% sostiene que si opto por un financiamiento de capital de trabajo en moneda extranjera y el 74% manifiesta que este financiamiento si le es conveniente, por lo que el 95% incidieron en que el periodo de duración les permite cumplir con sus obligaciones.

De lo indicado y por la naturaleza de financiamiento se puede incidir que el 84% de los negocios encuestados sostuvieron no estar de acuerdo con las ventas al crédito como alternativa y no estar dispuestos a trabajar bajo dicha modalidad y el 75% afirmaron no conocer de algún negocio que haya sobresalido; en tanto que el 88% consideraron a las ventas al contado como la mejor alternativa de todo negocio y el 81% manifestó que estas aseguran la rentabilidad de todo negocio

3. En cuanto al análisis realizado, se puede rescatar que del total de 19 MYPES encuestadas el 63% y 89% están de acuerdo con la tasa que les cobran al solicitar financiamiento estructural de capital de trabajo y que la misma está dentro del rango del 2 al 4%; asimismo, el 58% manifestó que el financiamiento estructural de largo plazo no lo realiza en moneda extranjera pero el 53% manifiesta que sería conveniente realizar el financiamiento en moneda extranjera; del cual el 58% consideran que si creen que el préstamo debe ser realizado por un periodo mayor al año y medio, y el 63% está de acuerdo con el tiempo estipulado que ofrece la institución financiera.

En cuanto la variable nivel de ventas se asume que, por la misma naturaleza del tipo de financiamiento, tiene el mismo comportamiento como el indicado en el mediano plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABALLAY (2013); en su investigación “*Situación actual de las Pymes pertenecientes a la cámara de turismo y comercio de Penco, con el fin de aumentar su competitividad en el mercado actual*” (pág.).

Extraído de la página Web:

<http://repopib.ubiobio.cl/jspui/handle/123456789/145>

ANZIL (2008). *Concepto de competitividad*. Extraído de la página Web:

<http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>.

ARANA (2015). En su investigación “*La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector producción – rubro panaderías, de la urbanización Previ, Distrito del Callao, Provincia Constitucional del Callao, Departamento Lima, periodo 2015*”. (Pág. 153) Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1084/COMPETITIVIDAD_MYPE_ARANA_CRUZADO_HERMELINDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

BESERRIL (2016). *Concepto y evolución de RESTAURANTE*.

Extraído de la página Web: <http://coloraldente.com/como-definir-el-concepto-de-un-restaurante/>

BLOGSPOT (2012). *Beneficios de la gestión de calidad*.

CASTILLO (2016). En su investigación “*La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas, de la Avenida Próceres de la independencia, cuadra 10 a la 27, Distrito de San Juan de*

Lurigancho, Provincia de Lima, Departamento de Lima, período 2015”
(Pág. 102). Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1086/COMPETITIVIDAD_MYPE_CASTILLON_GUTIERREZ_EDUARDO_MOISES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

CEBREROS (1993). *Definición de competitividad*.

Extraído de la página Web: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/eea/Competitividad.htm>

CEF., C. d. (. de. S.F). *Capítulo 4 Prestamos*. Recuperado el 16 de Octubre del 2018, del Capítulo 4 Prestamos: www.matematicas-financieras.com

EMBID (2013). *La Calidad en las Pymes*.

Extraído de la página Web: <http://www.een.edu/blog/la-calidad-en-las-pymes.html>.

ES.SCRIB (2013). *Ventajas y desventajas de la gestión de calidad*.

Extraído de la página Web: <https://es.scribd.com/doc/68382538/Ventajas-y-desventajas-de-un-Sistema-de-Gestion-de-Calidad>

FAJARDO (2016). En su investigación “*Caracterización de la competitividad y calidad de las MYPES rubro colegios privados en Tumbes, 2016”*
(Pag103).Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/992/COMPETENCIA_CALIDAD_EDUCATIVA_FAJARDO_ATOCHE_SANDRITA_YUSBELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

FEIJOO (2016). En su investigación “*Caracterización de la captación y competitividad en las MYPES comerciales, rubro electrodomésticos en Tumbes, 2016*”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Tumbes.

FIGUEROA (2015). En su investigación “*Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque lean manufacturing de las micro y pequeñas empresas del sector industrial- rubro elaboración de productos de panadería del Distrito de Huaraz, 2015*”. (pág. 99). Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1062/MYPE_GESTION_DE_CALIDAD_FIGUEROA_ROBLES_YOSELYN_MELISSA.pdf?sequence=4&isAllowed=y

GARCIA (2014) Ventaja de la competitividad.

Extraído de la página Web:

<https://blogbvelearning.wordpress.com/2013/07/23/ventaja-competitiva-en-la-empresa/>

GATTU (2010); en su investigación “*La importancia de la calidad y su relación en el desempeño de las Pymes industriales de la Argentina*” (Pág.). Universidad Nacional de San Martín. Extraído de la página Web:

<https://www.inti.gob.ar/incalin/pdf/tesis/SebastianGatti.pdf>

GESTIÓN (2016) “*Adaptación de ISO 9001 para elevar calidad de mi pyme peruana*”. Extraído de la página Web: <https://gestion.pe/empresas/inacal-adapta-iso-9001-elevar-calidad-mipymes-peruanas-2153989>

GOMEZ (2014). *Definición de gestión de calidad*. Extraído de la página Web:

<http://www.imf-formacion.com/blog/corporativo/calidad/la-importancia-de-la-calidad-en-la-gestion-empresarial/>

<http://abc-calidad.blogspot.pe/2010/04/beneficio-que-aporta-un-sistema-de.html>.

HERRERA, E. (2017). En su tesis titulada: “*Caracterización del financiamiento y*

rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el Perú. Caso comercial Erick E.I.R.L Tumbes, 2015”.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Tumbes.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4055/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_HERRERA_SANCHEZ_ELIANA_SKARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

JOUBERT (2014). En su investigación “*Los sistemas de gestión de calidad en el*

sector hotelero: perspectivas y desafíos para su implementación en hoteles de la ciudad de Neuquén”.(pág.). Universidad Nacional de Quilmes-Argentina.

Extraído de la página Web:

<https://ridaa.unq.edu.ar/bitstream/handle/20.500.11807/130/TESIS%20JOUBERT.pdf?sequence=1>

MANTILLA, VILCACUNDO & RUIZ (2012): en su investigación “*La*

innovación tecnológica y la competitividad de las pymes manufactureras del Cantón Ambato”. (pág.) Universidad Técnica de Ambato.

Extraído de la página Web:

<http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/La%20innovacion%20tecnologica%20y%20la%20competitividad%20de%20las%20pymes%20manufacturaras.pdf>

MARTICORENA (2012). En su investigación *“El servicio de guiado, la competitividad y sostenibilidad de los destinos turísticos”*. (pág. 112) Universidad Nacional De Tumbes.

Extraído de la página Web:

<http://www.monografias.com/trabajos94/servicio-guiado-competitividad-y-sostenibilidad-destinos-turisticos/servicio-guiado-competitividad-y-sostenibilidad-destinos-turisticos2.shtml#ixzz4uOOCkBVk>

MENDOZA (2017). *Principios de la gestión de calidad*. Extraído de la página

Web: <https://prezi.com/6jdlrfed4kp4/principios-de-gestion-de-la-calidad/>

MERINO (2016). En su investigación *“Caracterización competitividad y gestión de calidad en las MYPE rubro banano orgánico en Tumbes, 2016”*. Universidad Católica los ángeles de Chimbote (pág. 144).

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/590/CRUZ_MERINO_YOSELYN_FAVIOLA_COMPETITIVIDAD_GESTION_CALIDAD_BANANO_ORGANICO.pdf?sequence=1

MILLA, TAPIA & SAAVEDRA (2013). En su investigación *“Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso del Distrito Federal, México”*. Universidad Nacional Autónoma de México.

MONDRAGON & ASTENIA (2016) en su investigación *“Calidad del servicio, como estrategia de marketing en el restaurant campestre “el huerto del*

sabor” de la localidad de San Juan de la Virgen – Tumbes - 2016” (pág. 108). Universidad Nacional de Tumbes.

Extraído de la página Web:

<http://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/UNITUMBES/94/TESES%20-20MONDRAGON%20Y%20SILVA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

MORALES, M. (2016). En su tesis titulada: “*Caracterización de la capacitación y la rentabilidad MYPES del sector comercio rubro textil, distrito de Tumbes, 2016*”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Tumbes.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/986/CAPACITACION_RENTABILIDAD_MORALES_HUANCAS_MARIA_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MORENO, M.; FIGUEROA, E. & MELÉNDEZ, M. (2013). En su estudio de investigación denominado: “*Características administrativas básicas del sector comercial de la ciudad de Durango México*”. Universidad Juárez del Estado de Durango. Facultad de Economía, Contaduría y Administración.
https://www.ecorfan.org/spain/proceedings/Perspectivas_de_la_gesti%C3%B3n_estrat%C3%A9gica_y_la_competitividad_en_las_organizaciones/Perspectivas_de_la_gesti%C3%B3n_estrat%C3%A9gica_y_la_competitividad_en_las_organizaciones_2.pdf

OROPEZA (2016). En su investigación “*Caracterización de la gestión de calidad bajo el modelo servqual en las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro otras actividades de entretenimiento (karaokes) del Distrito de Huaraz, 2016*”. (pág. 133) Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/825/MYPE_GESTION_DE_CALIDAD_OROPEZA_PARIAMACHI_NANCY_MARGARITA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PARRA (2013). *Desventajas de la competitividad y tipos de la competitividad*.

Extraído de la página Web: <http://anjeyol.blogspot.pe/2010/05/ventajas-y-desventajas-competitividad.html>.

PMEX (2010). *“Cómo mejorar la competitividad de las MYPES”*.

Extraído de la página Web:

<https://pymex.pe/pymes/estrategias-de-crecimiento/como-mejorar-la-competitividad-de-las-pymes>.

PORTER (1998). *Tipos de estrategias competitivas y los factores de la competitividad*.

Extraído de la página Web:

<https://www.webyempresas.com/la-competitividad-segun-michael-porter/>

QUISPE, M. (2016). En su tesis denominada: *“Financiamiento del capital de trabajo factor que incide en la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el distrito de Ayacucho, 2016”*.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial Ayacucho.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8300/FINANCIAMIENTO_CAPITAL_QUISPE_FLORES_MELISA_ROSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

RAMOS & ROMERO (2016). En su investigación *“Diseño de un plan de servicio para una mejor gestión competitiva en las empresas hoteleras de la región de Tumbes- 2016”*. (pág. 109). Universidad Nacional de Tumbes.

Extraído de la página Web:

<http://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/UNITUMBES/92/TESIS%20-%20RAMOS%20Y%20ROMERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

RAMOS, A. (2014). En su estudio de investigación denominado: “*El financiamiento elemento clave para el desarrollo de las PYMES rurales en la región de la sierra norte del estado de Oaxaca, México*”. Universidad Autónoma “Benito Juárez” de Oaxaca.

<http://www.pag.org.mx/index.php/PAG/article/viewFile/156/204>

RIQUELME (2015). *Concepto e importancia de la gestión de calidad y elementos de la gestión de calidad*.

Extraído de la página Web:

<https://www.webyempresas.com/la-importancia-de-la-gestion-de-la-calidad/>,
<https://www.webyempresas.com/que-es-la-gestion-de-calidad/>

SAAVEDRA (2016). En su investigación “*Caracterización de la calidad y la competitividad en las MYPES del sector comercio de abarrotes en el Distrito de Juanjui, periodo 2015 – 2016*”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

SALAZAR (2016). En su investigación “*Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque de promoción de ventas en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco (bodegas) del Distrito de Huaraz, 2016*”, (pág. 164). Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Extraído de la página Web:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/840/MYPE_ROMOCION%20DE%20VENTAS_%20SALAZAR_SANTILLAN_%20DELIA_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

VERGARA (2009). *Importancia de la competitividad*.

Extraído de la página Web: <http://mejoratugestion.com/mejora-tugestion/importancia-de-la-gestion-empresarial-y-profesional-en-mejora-tugestion/>

ANEXOS

