



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERA Y ADMINISTRATIVAS.**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO  
DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS, CONCHA NEGRA  
(*Anadara tuberculosa*) PROVINCIA DE ZARUMILLA,  
REGIÓN TUMBES AÑO 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTORA:

BACH. DIOSES HUAYNA DIANA CAROLINA

ASESOR:

MGTR. OSCAR ANDRES VILELA RODRIGUEZ

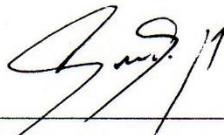
TUMBES – PERÚ

2018

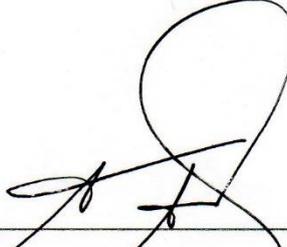
## **TÍTULO**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO DE  
RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS, CONHA NEGRA (*Anadara  
tuberculosa*) PROVINCIA DE ZARUMILLA, REGIÓN TUMBES  
AÑO 2018**

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

PRESIDENTE :   
Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE :   
Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE :   
Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR :   
Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

## **AGRADECIMIENTO**

Mis grandes agradecimientos a Dios por ser el gran conductor, a mi familia por su apoyo en todo momento y al tutor por darme las sugerencias y apoyo académico para lograr la meta de obtener mi título profesional.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por acogerme en su claustro durante mi permanencia en la carrera, y haberme dado las condiciones y oportunidades para formarme como una profesional integral.

## **DEDICATORIA**

A mí padre Ángel Gabino Dioses Franco, mi madre Flor de María Huayna Vivanco, a mí hermano Gabino Cristhian Dioses Huayna, a mí hija Sharick Britany Dioses Dioses, a mí esposo Marco Antonio Goicochea Sandoval.

A todos ellos por su apoyo incondicional, por la confianza puesta en mí y el deseo oportuno que me brindaron para cumplir mis metas.

## RESUMEN

El tema que se trabajó en esta investigación tiene que ver con la caracterización del financiamiento y la rentabilidad. Por ello se describen tales variables de análisis desde la perspectiva contable. El objetivo fundamental fue describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES que se dedican al comercio de la Concha Negra (*Anadara tuberculosa*) en la Provincia de Zarumilla, Región Tumbes, 2018. Bajo el paradigma cuantitativo, se diseñó una investigación descriptiva sin experimento. La muestra de 20 micros empresarios se correspondió con la población existente y mediante la encuesta con un cuestionario de 18 preguntas se recabó la información pertinente. Con respecto al financiamiento se concluyó que la mayoría de las MYPES (70%) se financian con proveedores y un 15% con recursos propios y un 10% con entidades financieras. Al menos una vez las MYPES que han solicitado crédito a entidades financieras pagan una tasa de interés entre 31% y 40%, y lo cancelan en un plazo que va de 12 a 18 meses. Para financiar sus actividades empresariales recurren a las entidades Cajas de Ahorro y Crédito y Banco Continental. El crédito o préstamo es invertido en compra de productos (concha negra). La falta de documentación es el mayor problema al solicitar el préstamo. En lo que respecta a la rentabilidad, esta mejoró para el 2018 y el ingreso mensual fluctúa entre los s/. 1000.00 y s/. 5 000.00. Sus ventas mensuales que representan su ganancia en relación a su costo total varían entre el 60% y el 70%. Se diseñó una propuesta de mejora de capacitación financiera para aumentar su rentabilidad las Mypes que se dedican a Comercializar Concha Negra (*Anadara Tuberculosa*) En Zarumilla, Tumbes Año 2018.

**Palabras Clave:** Financiamiento; Rentabilidad; Micro y Pequeña Empresa; Concha Negra (*Anadara tuberculosa*)

## ABSTRACT

The subject that was worked on in this investigation has to do with the characterization of financing and profitability. Therefore, such analysis variables are described from the accounting perspective. The main objective was to describe the main characteristics of the financing and the profitability of the MYPES that are dedicated to the trade of the Black Shell (*Anadara tuberculosa*) in the Province of Zarumilla, Tumbes Region, 2018. Under the quantitative paradigm, a descriptive research was designed without experiment. The sample of 20 micro entrepreneurs corresponded to the existing population and through the survey with a questionnaire of 18 questions the pertinent information was collected. Regarding financing, it was concluded that most of the MYPES (70%) are financed with suppliers and 15% with their own resources and 10% with financial entities. At least once the MYPES that have requested credit to financial institutions pay an interest rate between 31% and 40%, and cancel it in a term that goes from 12 to 18 months. To finance their business activities, they use the Savings and Credit and Banco Continental entities. The loan or credit is invested in the purchase of products (black shell). The lack of documentation is the biggest problem when applying for the loan. With regard to profitability, this improvement for 2018 and monthly income fluctuates between s / . 1000.00 and s / .5 000.00. Your monthly sales that represent your profit in relation to your total cost vary between 60% and 70%. A proposal for improvement of financial training was designed for Mypes that are dedicated to commercialize Concha Negra (Tubercular *Anadara*) in Zarumilla, Tumbes Year 2018.

**Keywords:** Financing; Profitability; Micro and Small Business; Black Shell (*Anadara tuberculosa*)

## ÍNDICE

TÍTULO.....	i
AGRADECIMIENTO .....	ii
DEDICATORIA .....	iii
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT .....	vii
I. INTRODUCCIÓN .....	13
II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.1.1. Internacionales.....	10
2.1.2. Nacionales .....	12
2.1.3. Regionales .....	15
2.2. Bases Teóricas.....	17
2.2.1. Teorías Financieras fundamentales en las MYPES.....	17
2.2.1.1. Conceptualización de Financiamiento .....	19
2.2.1.2. Fuentes de financiamiento formal.....	20
2.2.1.3. Fuentes de financiamiento semi-formal .....	23
2.2.1.4. Plazo del financiamiento.....	24
2.2.1.5. Pago Por Adelantado De Clientes:.....	26
2.2.2. Teoría de la Rentabilidad.....	26
2.2.3. Conceptualización de Rentabilidad.....	27
2.2.3.1. Tipos de rentabilidad .....	28
2.2.3.1.1. Rentabilidad Económica.....	28
2.2.3.1.2. Rentabilidad Financiera.....	29
2.2.3.2. Cómo saber si una Empresa es Rentable.....	30
2.2.4. Conceptualización de las MYPES .....	33
III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	35
3.1. Tipo de Investigación .....	35
3.2. Nivel de Investigación.....	35
3.3. Diseño de la Investigación.....	36
3.4. Población y Muestra .....	37
3.4.1. Población.....	37

3.4.2.	Muestra.....	37
3.5.	Técnicas e Instrumentos de Investigación .....	38
3.5.1.	Técnicas.....	38
3.5.2.	Instrumentos .....	39
3.6.	Plan de Análisis .....	39
3.7.	Matriz de consistencia .....	41
3.8.	Principios éticos .....	42
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....	43
4.1.	Resultados .....	43
	Respecto a la Rentabilidad de las MYPES .....	44
4.2.	Análisis De los Resultados .....	45
4.2.1.	Con Respecto A Las Características De La Empresa.....	45
4.2.2.	En Cuanto A Las Características Del Financiamiento De La Mype .....	47
4.2.3.	En Cuanto A Las Características De La Rentabilidad De La Mype.....	49
V.	CONCLUSIONES .....	51
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	53
	ANEXOS .....	58
	ANEXO 01: CUESTIONARIO. ....	58
	ANEXO 02: TABLA Y FIGURAS .....	63
	ANEXO 03: EVIDENCIA DE APLICACIÓN DE CUESTIONARIO: .....	81
	ANEXO 04: PROPUESTA DE MEJORA.....	83

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tiempo de antigüedad en la actividad .....	63
Tabla 2: Número de trabajadores que laboran en la empresa .....	64
Tabla 3: El local de la empresa es.....	65
Tabla 4 Régimen tributario de la empresa .....	66
Tabla 5: Financiamiento al inicio de sus actividades.....	67
Tabla 6: Entidades financieras a la que recurre la empresa. ....	68
Tabla 7: Solicitud de crédito financiero con cajas y bancos para el 2018.....	69
Tabla 8: Tasa de interés que ofrecen las entidades financieras (caja y bancos) .....	70
Tabla 9: Plazos del crédito financiero que ofrecen las cajas y bancos .....	71
Tabla 10: Inversión del crédito .....	72
Tabla 11: Problemas en la solicitud del crédito financiero.....	73
Tabla 12 Cantidad de producto sujeta a crédito con proveedor.....	74
Tabla 13: Plazo de cancelación que ofrece el proveedor .....	75
Tabla 14: Ingreso mensual de la empresa .....	76
Tabla 15 Ventas mensuales en relación al costo.....	77
Tabla 16: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el presente año 2018.....	78
Tabla 17: Problemas de la MYPE para generar una mayor rentabilidad.....	79
Tabla 18: Rentabilidad de la MYPE .....	80

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 .....	63
Figura 2 .....	64
Figura 3 .....	65
Figura 4 .....	66
Figura 5 .....	67
Figura 6 .....	68
Figura 7 .....	69
Figura 8 .....	70
Figura 9 .....	71
Figura 10 .....	72
Figura 11 .....	73
Figura 12 .....	74
Figura 13 .....	75
Figura 14 .....	76
Figura 15 .....	77
Figura 16 .....	78
Figura 17 .....	79
Figura 18 .....	80

## ÍNDICE DE CUADROS DE RESULTADOS

Cuadro 3. Resultados características de las MYPES.....	43
Cuadro 4. Respecto al financiamiento.....	43
Cuadro 5. Resultados de Rentabilidad.....	44

## I. INTRODUCCIÓN

El tema que ocupa el desarrollo del presente estudio se centra en la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas (MYPES por sus siglas) dedicadas al comercio de recursos hidrobiológicos, específicamente de la Concha Negra (*Anadara tuberculosa*) en la provincia de Zarumilla, región Tumbes al norte de Perú. Este hecho económico, por sus particularidades que tiene a nivel espacial, temporal, institucional, social y ecológico representa una investigación emblemática y representativa dentro del dominio de los estudios **contables** dedicados al tema del financiamiento y rentabilidad como categorías de análisis.

Uno de los aspectos notables del estudio, es que éste está inmerso en un proceso en curso y que reclama a investigadores del campo económico contable, tantas lecturas como sean posible, que contribuyan a enriquecer el análisis en modo tal de construir junto a los empresarios organizados y no organizados que intervienen en el proceso de la comercialización de la Concha Negra, procesos positivos desde la perspectiva contable, para futuras toma de decisiones administrativas.

El tema del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES dedicadas al comercio de la concha negra en particular, ha recibido poco interés por parte del campo científico suramericano. Este poco interés responde fundamentalmente a las limitantes que surgen a la hora del trabajo de campo o de recopilación de información. Por cuanto, muchos micros empresarios no están abiertos a responder sobre sus procesos administrativos. Además, porque en el proceso de comercialización de este rubro intervienen mayoritariamente una serie de actores

denominados extractores que son el primer eslabón en la cadena del comercio de esta especie y como en todo comercio de especies marinas recolectadas de forma artesanal, las formas de negociación son dinámicas, haciéndose cuesta arriba obtener datos duros.

Sin embargo, una vez que el investigador interesado rompe con estos obstáculos se evidencia un gran avance en la construcción del conocimiento. De hecho, para este estudio la cercanía del investigador con las fuentes primarias de información hizo que el proceso de recopilación de datos se diera de manera amigable sin que se perdiera la rigurosidad y veracidad de los mismos. Se evidencia del mismo modo, que otro problema de fondo no está en la forma en que se realizan las transacciones comerciales, sino que son muy pocos las empresas formalmente registradas como MYPES, esto sin lugar a dudas hace deducir que la cadena de comercialización de la Concha Negra se refleja a partir de una pirámide, siendo la parte más ancha la parte correspondiente a los extractores e intermediarios informales, y ya en el vértice superior encontraremos la minoría de la cadena, estructurados en los empresarios legalizados como MYPES. De hecho, la mayor parte de este molusco provienen de la extracción en el Santuario Nacional Manglares de Tumbes (SNLMT) y las personas que se dedican a la extracción en esta localidad, en su mayoría no poseen permiso para la extracción, comercialización y distribución respectivo, debido a esto, en algunos casos, la primera venta del producto se puede dar en las afueras de las asociaciones, en el momento que cada extractor conchero culmina su faena, y suele ser de manera directa a consumidores o intermediarios.

Ahora bien, desde el ámbito de los estudios contables que dan cuenta del tema del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, esta investigación se inscribe en

algunos aportes conceptuales desde las ciencias contables, administrativas y financieras que nos permiten un acercamiento a la realidad que se vive en el proceso de comercialización de la Concha Negra en esta región tumbesina. Sin duda, este campo exhibe en estos últimos años una extensa e intensa tradición conceptual sobre múltiples facetas involucradas con el medio contable, entre otras: las relaciones entre el financiamiento y la rentabilidad, los problemas de credibilidad y confianza en las fuentes de crédito, la percepción del riesgo al acudir a un crédito en la banca pública o privada, la participación del mercado con sus posiciones competitivas para los negocios con la finalidad de reducir márgenes de beneficios y costos unitarios de operación.

Con base a estas consideraciones, nuestra perspectiva es caracterizar integralmente el **financiamiento** y la **rentabilidad** que permita a la mayoría de los micro y pequeños empresarios a desarrollarse en el comercio de la Concha Negra, organizarse contablemente para así mejorar su economía y por ende sus condiciones de vida. En resumen nuestra idea es contribuir con las MYPES relacionadas con el comercio de este producto hidrobiológico, aportando nuevos elementos a objeto de mejorar la gestión contable y comercial, a través del estudio del financiamiento y la rentabilidad como el núcleo de cualquier comercio moderno, sin obviar otros procesos que subyacen en la comercialización de tan importante rubro marino.

Para la realización del estudio se adoptó un diseño mixto de investigación: investigación documental y de campo desde el paradigma cuantitativo, pero obviando la experimentación con las variables. Para la consolidación del trabajo de campo se empleó la encuesta como técnica y la entrevista a informantes clave. Para ello fue necesario visitar en varias oportunidades las diferentes MYPES que se

dedican al comercio de la Concha Negra, las cuales tuvieron lugar en el primer semestre del 2018. Como resultado, se registró una cantidad importante de información de fuentes primarias que recoge las respuestas de los empresarios encuestados, así como de otros sujetos dedicados al comercio de este rubro, de investigadores, asimismo de otros actores que se dedican a la extracción de Concha Negra.

La presente investigación está estructurada en 5 capítulos incluyendo el actual. El capítulo II que se corresponde en un primer apartado con la revisión de la literatura, donde se detallan los antecedentes tanto internacionales, nacionales, así como los regionales y locales. En un segundo apartado se describe el basamento teórico a partir de las teorías del comercio, financiamiento y la rentabilidad, y un tercer apartado que complementa a las bases teóricas dedicado a los conceptos y definiciones fundamentales que ayudan a mirar la realidad estudiada.

De inmediato se encuentra el Capítulo III que tiene que ver con los aspectos metodológicos o la forma como se aborda el objeto de estudio. En éste se encuentra un primer apartado con el tipo y nivel de la investigación así como su diseño. Un segundo apartado correspondiente a la población y muestra de estudio. Poste. Un tercer apartado donde se describe las técnicas e instrumentos de estudio, y finalmente el plan de análisis, la matriz de consistencia y los principios éticos que rigen la investigación. Posteriormente se tiene el Capítulo IV con los resultados y su respectivo análisis. Por último el Capítulo V con las conclusiones de acuerdo a los objetivos planteados, las referencias bibliográficas y los anexos.

A nivel mundial la micro y pequeña empresa (MYPE) tomando mayor posición que otro tipo de asociación empresarial. De hecho cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas. En el caso de la República de China, tal como lo refiere un comunicado oficial del consejo de estado, las MYPES son una fuente importante para la creación de puestos de trabajo, y una plataforma esencial para el crecimiento y la innovación científica de las empresas. A nivel global este país asiático es el que ostenta el mayor impulso y crecimiento económico en estas dos últimas décadas, sus indicadores dan cuenta de esta realidad. Es por ello que apoyan abiertamente este modelo de asociación empresarial, haciendo sus mayores esfuerzos con un amplio llamado para el fortalecimiento de estas iniciativas a en todo su territorio.

En América Latina y el Caribe, las MYPES igualmente, son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarla. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la capacitación empresarial. De hecho, en los últimos tiempos las instituciones financieras y bancarias están tomando medidas que tiendan a mejorar el financiamiento hacia este tipo de empresa. En relación a esto último, León de Cermeño y Schereiner (1998) refieren que las entidades financieras de estos países tienen que implementar algunos mecanismos de rentabilidad favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES. Asimismo afirman estos autores que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas.

En el Perú a pesar de que las MYPES representan aproximadamente el 98% del total de empresas existentes a nivel nacional. Sin embargo, el desarrollo de este

sector empresarial es todavía muy precario y desigual, tanto a nivel espacial como sectorial; siendo aún más crítico a nivel local, esto, porque hay poca o casi nula estadística oficial disponible para asuntos de investigación, y aun existiendo las instituciones como la SUNAT y las Municipalidades se niegan a otorgar dicha información, porque aducen que esa información es confidencial, sobre todo la correspondiente a las empresas privadas.

Ahora bien, dentro de las actividades económicas que se registran en el norte de Perú, el comercio de recursos hidrobiológicos genera significativamente ingresos a quienes se dedican a. Sin embargo, y a pesar de que dicha actividad se ha hecho tradicional, hay un vacío de información académica sobre el tema del financiamiento y la rentabilidad. Lo que se traduce en una incertidumbre para la toma de decisiones tanto a nivel institucional, como de muchas MYPES y de aquellas personas que quieren emprender desde este tipo de comercio. De hecho, en observaciones del investigador se detectó que no existen ningún tipo de actividad contable llevado por estos comerciantes.

Dentro de la gama de recursos hidrobiológicos el comercio de la Concha Negra (*Anadara Tuberculosa*) no escapa a la incertidumbre en cuanto a información, más bien, por ser un comercio un tanto atípico en comparación con otras especies, merece se le tome como objeto de estudio, por cuanto pudiera proveer de elementos actualizados en cuanto al tema del financiamiento y la rentabilidad de las empresas dedicadas este tipo de recurso.

Sobre la base de lo anterior nos planteamos el siguiente enunciado **¿cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad en el comercio de la Concha Negra (Anadara Tuberculosa) en la provincia de Zarumilla, Tumbes, 2018?**

Una vez que tenemos formulado nuestra pregunta central fue necesario plantearse los objetivos de estudio general:

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES que se dedican al comercio de la Concha Negra (Anadara tuberculosa) en la Provincia de Zarumilla, Región Tumbes.

Asimismo se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características del financiamiento en las MYPES que se dedican al comercio de la Concha Negra (Anadara tuberculosa) en la Provincia de Zarumilla Región Tumbes.
- Describir las principales características de la rentabilidad en las MYPES que se dedican al comercio de la Concha Negra (Anadara tuberculosa) en la Provincia de Zarumilla Región Tumbes.
- Diseñar una propuesta de mejora para aumentar la rentabilidad en las MYPES que se dedican al comercio de la Concha Negra (Anadara tuberculosa) en la provincia de Zarumilla región Tumbes

Hasta ahora el comercio de recursos hidrobiológicos y en este caso de la Concha Negra (Anadara tuberculosa) ha sido estudiado mayoritariamente desde la perspectiva de la producción y conservación. De ahí lo significativo de esta investigación, ya que permite construir conocimiento desde el punto de vista

contable. Es decir para la academia el estudio recobra importancia ya que servirá de material de consulta o antecedentes para futuras investigaciones. Aunado a lo socioeconómico, es significativo dado que en el sistema comercial de este rubro intervienen numerosas personas dedicadas a la extracción y al comercio informal y que una vez que conozcan los resultados pudieran organizarse en MYPES para la consolidación del mejor futuro socioeconómico.

De tal manera que la realización del presente informe de investigación es importante porque se fundamenta en el vacío del conocimiento que existe relacionado al tema de estudio, en nuestro caso se orientó a describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio de la Concha Negra (*Anadara tuberculosa*) en el distrito de Zarumilla.

De igual forma, el presente trabajo servirá como material de investigación, para tomarlo en cuenta en la elaboración de antecedentes y abordaje metodológico. Consolidando futuros estudios sobre esta problemática con el fin de generar una visión clara que resalte la importancia que ejercen estas variables en una empresa, ya que le permitirá tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones, con el objetivo de obtener un adecuado porcentaje de rentabilidad que incremente sus probabilidades de éxito.

A nivel institucional y debido al proceso de certificación que obtuvo la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se le exige cumplir ciertos estándares de calidad, entre ellos promover la investigación, para lo cual es necesario

la elaboración de este Informe de Tesis. El Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa SINEACE, a través de su órgano operador el Consejo de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Superior Universitaria CONEAU ha aprobado un nuevo modelo de gestión sustentado en un conjunto de estándares. Finalmente, el presente trabajo se justifica porque a nivel personal, contribuirá en la obtención del Título Profesional de Contador Público.

## II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

### 2.1. Antecedentes.

El estado de arte del tema de estudio nos permite escudriñar hasta qué punto el tema ha sido estudiado, a la vez tenemos la panorámica de los desafíos que se enfrenta el campo científico. Por ello, en lo adelante tratamos de acercarnos en el rastreo de lo que se tiene sobre el tema del financiamiento y la rentabilidad para el caso específico del recurso hidrobiológico Concha Negra (*Anadara Tuberculosa*). En todo caso, cuando se observan los registros literarios, se ve la falencia o la poca atención científica para el rubro en estudio. Por lo que hace del presente trabajo un valioso aporte a la construcción del conocimiento. De esta manera se tiene los antecedentes:

#### 2.1.1. Internacionales.

Luego de una exhaustiva revisión bibliográfica referente al tema del comercio de recursos hidrobiológicos se puede registrar una serie de trabajos previos que nos orientan en el estado del arte. En ese sentido, dentro de estos antecedentes se encuentra el trabajo de Ávila, M. (2016) titulado: “*Rentabilidad del cultivo de la Tilapia (*Oreochromis Niloticus*) en el Sur del Estado de México*” presentado como requisito para obtener el título de Licenciado en Administración, en la Universidad Autónoma del Estado de México.

El objetivo fue analizar la rentabilidad del cultivo de tilapia en los municipios de Tejupilco, Amatepec, Sultepec, Luvianos y Tlatlaya. Incluyó la estimación de seis indicadores de rentabilidad calculados bajo los dos escenarios planteados, con inversión propia y con financiamiento Valor Actual Neto (VAN) (\$99,412 y

\$122,427), Tasa Interna de Retorno (TIR) (24.57% y 64.64%), Retorno Sobre la Inversión (1.40 y 5.07), Relación Beneficio-Costo (1.19 y 1.29), Índice de Deseabilidad (0.40 y 4.07) y Periodo de Recuperación (3.31 y 1.27 años). En las condiciones planteadas y, con base en los resultados obtenidos, hubo elementos de peso para confirmar que el cultivo de tilapia en el sur del Estado de México genera rentabilidad en sus vertientes de evaluación económica y financiera. Los indicadores de rentabilidad, superaron sus valores críticos, puesto que bajo los escenarios que se analizaron, tanto el VAN como la TIR fueron mayores con relación al valor de la TREMA.

Es necesario acotar que aunque no es el mismo rubro objeto del presente estudio, creemos conveniente citar el trabajo, ya que estudia las variables de financiamiento que interesan al nuestro.

También se trae a colación la investigación de Lazarich G, (2012) titulado “*Estudio de mercado de la Concha Negra (Anadara similis y Anadara tuberculosa) en Nicaragua*”. Cuyas conclusiones detallan que en los últimos años el consumo interno de Concha Negra se ha incrementado, aunque no existen datos oficiales de demanda. Sin embargo se tiene según el estudio que la demanda de este molusco es elástica con respecto al precio. Una de las causas principales es que no es demandado como bien primario y su consumo está más vinculado al ocio que a la alimentación. Las cualidades más apreciadas por los consumidores de esta especie son la frescura, el sabor y su aparente propiedad afrodisíaca. El consumo de la concha negra se produce principalmente en restaurantes, cocteleras o en las playas adyacentes a los lugares de extracción y en algunas ocasiones se consume en los hogares.

Según, Valverde, R. (2013) titulado *“Estudio de mercado de la Concha Negra en los Distritos de Alanje, David y en la Región del Oriente Chiricano”* presentado ante la Facultad de Economía de la Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste. El objetivo fue realizar un análisis de factibilidad de la cadena de comercialización de la concha negra en los Distritos de Alanje, David y en el Oriente Chiricano en el año 2012. Para la recolección de datos se aplicó las encuestas a 92 extractores y fueron preguntas de respuesta múltiple. Los resultados se utilizaron para generar e identificar los actores de la cadena de valor, la demanda y la oferta en docenas de conchas y el grado de comercialización de esta actividad. Este trabajo es afín a lo que se persigue dada la metodología de abordaje y la caracterización de la cadena de valor de la Concha negra.

### **2.1.2. Nacionales**

Dentro de estos antecedentes se tiene el de Anaya (2015), titulado *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey, año 2014”*. El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran, los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición excesivas de garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este.

Dadas estas dificultades nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el

corto plazo y con altas tasas de intereses, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puedan fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven sus ganancias, al mismo tiempo tienen 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.

Por otro lado se encuentra el estudio de Regalado (2016), titulado “*El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014*”. Tuvo como objetivo: Determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.

La investigación tuvo los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica, la mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda en el (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la aplicación del caso: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que

el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según los ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluyó que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

Más adelante se tiene el trabajo de Miranda (2017), titulado “*Análisis de la rentabilidad en proceso de productos hidrobiológicos empanizados, en una empresa pesquera del distrito de Paita – 2017*”. Con el objetivo de describir la rentabilidad en proceso de productos hidrobiológicos empanizados, en una empresa pesquera del distrito de Paita – 2017. El estudio sigue una tendencia cuantitativa, el tipo de estudio fue “no experimental”, ya que no existe manipulación de la variable de estudio, siguió un diseño descriptivo; de tipo transversal, debido a que se recogieron los datos en un solo momento y un tiempo único, el instrumento de medición fue la guía de análisis.

Los datos fueron procesados y analizados utilizando los instrumentos de valuación de proyectos como el VAN, la TIR y el Periodo de Recuperación de la Inversión. El estudio concluye que el costo de elaboración de empanizado de productos hidrobiológicos es de \$4,125.51 por tonelada y el margen de utilidad asignado es del 15%. La inversión se obtiene de un préstamo bancario de \$1,500.000 a cinco años. El proyecto es rentable ya que se determina un VAN positivo obteniendo un Beneficio Neto de \$ 2,760.381.05, la Tasa Interna de Retorno (TIR), genera un 76.23% de rentabilidad. En relación al Periodo de recuperación de la Inversión, cuyo importe es de \$1,650.000, es recuperable al cabo del segundo año, es decir, en el año 2019. Los gastos de comercialización ascienden a \$33.49 por tonelada vendida.

Como último trabajo se tiene un informe presentado en forma conjunta entre Arroyo, P y Kleeberg, F. (2013) Cuyo título es: *“Inversión y rentabilidad de proyectos acuícolas en el Perú”* de la Universidad de Lima. Este texto es el resultado de una investigación de tipo descriptiva-aplicativa, orientada al estudio del desarrollo del sector pesquero nacional, en la que se han identificado los factores de inversión y rentabilidad de los principales recursos acuícolas cultivados en las hoyas hidrográficas del mar de Grau, del lago Titicaca y del río Amazonas, y en los ríos de la costa, sierra y selva peruanas. En la metodología se han considerado el trabajo de gabinete para la obtención y revisión de información y el trabajo de campo para su contrastación y validación, y las generalidades sobre la acuicultura mundial y nacional. Se ha desarrollado el ejemplo del cultivo de trucha en el Perú, tanto en lo que respecta a su producción como a su inversión y rentabilidad.

### **2.1.3. Regionales**

Según Pablo M (2013), en su investigación denominada “Evaluación de concha negra (*Anadara tuberculosa* y *Anadara similis*) en los Manglares de Puerto Pizarro, Tumbes - Perú, mediante un modelo de biomasa dinámica”. El modelo de biomasa dinámica de Schaefer fue usado para evaluar el estado de la pesquería del recurso “concha negra” (*Anadara tuberculosa* y *Anadara similis*), usando los datos de captura, esfuerzo y CPUE procedentes de los registros del IMARPE de los manglares de Puerto Pizarro, durante el periodo 1996 - 2010. El modelo aplicado es resuelto por error de proceso, que es uno de los más utilizados para estimar los parámetros de los modelos cuantitativos, el proceso de ajuste se hizo mediante la suma de la máxima verosimilitud, el cual presentó un buen ajuste del modelo en función a las características del recurso. La incertidumbre de los parámetros del modelo y las

variables derivadas fueron obtenidas mediante el bootstrap no-paramétrico. Los parámetros poblacionales estimados fueron:  $K$ : 66036 kg,  $r$ : 0.23 kg\*año<sup>-1</sup> y  $q$ : 0.000125, con esta base se calcularon los principales puntos de referencia RMS: 3806 kg ERMS: 1489 viajes y FRMS: 0.12. Así como, la relación entre la biomasa actual y la biomasa prístina  $B_{2010}/K$ : 0.2,  $B_{2010}/B_{1996}$ : 0.41 y la relación entre la mortalidad por pesca actual y la mortalidad por pesca al RMS  $F/FRMS$ : 2. De acuerdo con el análisis de estos resultados el recurso se encuentra sobreexplotado, encontrándose el 74% de la biomasa por debajo de aquella del máximo rendimiento sostenible. Las proyecciones de la biomasa sugieren que el nivel de explotación no debe sobrepasar los 1000 kg para evitar el colapso de la pesquería.

Otro antecedente es la tesis de Azabache, J (2016) titulada: “*Cadena Productiva de Anadara tuberculosa extraída en el Santuario Nacional Los Manglares de Tumbes, 2015*” presentado como requisito para obtener el título profesional de Ingeniero Pesquero ante la Universidad Nacional de Tumbes, Perú. El objetivo último del trabajo fue identificar los procesos que conforman la cadena productiva de la Concha Negra, así como la identificación de actores y sus interrelaciones.

El trabajo de campo se realizó en ambientes tanto productivos como de comercialización, con el uso de metodologías mixtas, las cuales incluyen talleres de Diagnóstico Rápido Participativo (DRP), entrevistas puntuales, recopilación de información comercial y productiva, y acompañamiento vivencial. Dentro de las conclusiones se tiene que los procesos de la cadena productiva de *Anadara tuberculosa* en el Santuario, incluyen la extracción, distribución y comercialización. Para el eslabón de extracción se han identificado los principales puntos de extracción

(conchales), los métodos de extracción, indumentaria, utensilios y los principales actores que incluyen a extractores concheros e instituciones como Sernanp, Produce, Imarpe, OEFA, Direpro Tumbes.

Para el segundo eslabón: la comercialización se han identificado los lugares donde se comercializa el recurso en la región tanto fresco como con valor agregado (centros de acopio, mercados y restaurantes), lográndose observar la incorporación de la concha huequera (*Anadara Similis*), y de la concha negra proveniente del vecino país de Ecuador. Existiendo una etapa final de mercado, orientado al consumo nacional y local.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías Financieras fundamentales en las MYPES**

Zorrilla (2006) explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto. Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las MYPES (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que en las MYPES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento

adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. La teoría de pecking order (Myers y Majluf, 1984), la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica y teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) han sido consideradas como propuestas principales en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (Brealey, & Myers, 2003).

La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito (Stiglitz y Weiss, 1981; Stiglitz, 1988). Las MYPES presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

La orientación de la organización financiera de las empresas de este sector es tema relevante, por eso se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual (Fazzari y Athey, 1987). Sin embargo, en el caso de las MYPES, la carencia de una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado (Hellmann, y Stiglitz, 2000).

#### **2.2.1.1. Conceptualización de Financiamiento**

El financiamiento es una categoría conceptual que cada vez toma mayor apogeo a pesar de que ha sido ampliamente analizado. Básicamente consiste en abastecerse de recursos financieros de cualquier forma, permitiéndole al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Para Hernández, A. (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.

Para Lerma, y otros. (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 este autor destaca que el financiamiento permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, procurando un comportamiento más competitivo medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir entre otros: estabilidad económica, acceso a tecnologías, desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

#### **2.2.1.2. Fuentes de financiamiento formal**

Sobre la base en las investigaciones de Alvarado, J. y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos que son supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Consideran estos estudiosos del tema, que cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de otras entidades.

Ahora bien, en el Perú existen diversas propuestas para conseguir financiamiento formal, sobre el particular se tiene:

### **A) Bancos**

Para Conger, L. y otros (2009) los bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos. Sin embargo, es a partir de la década de los años 80 del siglo pasado cuando empezaron a prestar a la pequeña y microempresa. De hecho, según Pro Inversión (2007), ahora los bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil.

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

### **B) Cajas municipales de ahorro y crédito**

Las cajas municipales empezaron como casas de empeño en el año 1982 y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo mucho de los servicios bancarios. Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para el micro y pequeño empresario (Conger y otros, 2009).

Portocarrero, F. (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) enfrentan, la mayoría derivados de su estructura de propiedad que dificultan la ampliación de su base patrimonial, la rigidez de su gestión como

empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

### ***C) Cajas rurales de ahorro y crédito***

Las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Con la entrada del presente siglo, las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar según Conger, (2009) que las CRAC son instituciones reguladas y autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

### ***D) Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa***

Las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME) son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones según Conger, (2009) nacieron como Organizaciones no Gubernamentales (ONG) Micro-financieras y a fines de los años 90 del siglo pasado se convirtieron en instituciones reguladas. Para Pro Inversión (2007) el objetivo de estas empresas es otorgar

financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades.

### ***E) Cooperativas de ahorro y crédito***

Conger, L y otros (2009) refieren que las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

#### **2.2.1.3. Fuentes de financiamiento semi-formal**

De acuerdo al estudio de Alvarado, y otros (2001) éstas son entidades que estando registradas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen diversos grados de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos, entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG).

En el Perú las organizaciones no gubernamentales (ONG) más importantes son como programas de micro-finanzas, que se agrupan como miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de micro-finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios.

Además encontramos **los proveedores** (Cipriano & González, 2014) Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con

existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

Según estudios, las MYPES son las que más recurren a la financiación a través de proveedores, como consecuencia de que son las que más restricciones padecen a la hora de acceder a los créditos de las entidades bancarias, así mismo pueden obtenerse con suma facilidad, pueden aumentar o disminuir conforme a las necesidades. No necesitan de garantías, debidamente utilizado no añade nada al costo de capital de la empresa, así como agiliza las operaciones comerciales de las MYPES.

#### **2.2.1.4. Plazo del financiamiento**

El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

#### **A) El Financiamiento a *corto plazo*. Está conformado por:**

**Cuadro 1:** Financiamiento a corto plazo.

<b>Crédito Comercial</b>	Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del Financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
<b>Crédito Bancario</b>	Es un tipo de Financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
<b>Línea de Crédito</b>	Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
<b>Papeles Comerciales</b>	Esta fuente de Financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
<b>Financiamiento por</b>	Consiste en vender las cuentas por cobrar de la

<b>medio de la Cuentas por Cobrar</b>	empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
<b>Financiamiento por medio de los Inventarios</b>	Para este tipo de Financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Fuente: Elaboración propia (2018)

**B) El Financiamiento a *Largo Plazo*. Está conformado por:**

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

### **2.2.1.5. Pago Por Adelantado De Clientes:**

Se denomina así a todo pago que recibe el comerciante de su cliente antes de antes de efectuar el envío, es el sistema más seguro para el comerciante, pues este solo enviara la mercadería cuando haya recibido el pago o transferencia de fondo. Sin embargo, en los mercados competitivos su uso es limitado, pues requiere de una extrema confianza entre el comerciante y el cliente.

Existen varias formas para realizar una transacción comercial según la forma de pago del cliente:

- Pago por anticipado. Se utiliza en aquellas operaciones en las que se siguen las especificaciones del cliente, como en el caso de productos por encargo.
- Pagos a cuenta. Se trata de realizar porcentajes del pago a medida que finalizan determinadas fases del trabajo (por ejemplo 50% al hacer el proyecto y el resto al finalizar el trabajo).
- El crédito comercial. Consiste en ofrecer un plazo de pago al cliente después de que éste reciba el producto.

### **2.2.2. Teoría de la Rentabilidad**

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Sánchez, 2002).

Pascual, (2009) define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó. La rentabilidad es una medida por excelencia del resultado integral que se produce al combinar las bondades del sector donde se encuentre la empresa y la adecuada gestión de quien la dirige. Por esta razón, permite realizar comparaciones entre empresas diversas del mismo sector y aún entre empresas de sectores diferentes, tales que ayudan a visualizar la conveniencia y tendencias estructurales de un sector con relación a otros, lo cual se refleja en la dinámica de las cifras de rentabilidad.

Además, la rentabilidad facilita el realizar comparaciones con el costo de capital o con inversiones alternativas libres de riesgo, lo que también permitirá verificar la conveniencia de mantener o acrecentar una determinada inversión en un sector económico o en otro. (BAC-CREDOMATIC, 2009)

### **2.2.3. Conceptualización de Rentabilidad**

La amplia literatura recoge que la rentabilidad es el beneficio expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. En otras palabras mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. A su vez éstas utilidades para Fernández, (2015), es la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Dentro del concepto de rentabilidad aparecen otros elementos como por ejemplo Crece Negocios, (2014) le da preponderancia a la capacidad que tiene una empresa para generar suficiente utilidad o ganancia, de forma más precisa, para estos especialistas es un índice que mide la relación entre la utilidad y la inversión que se usaron para obtenerla. Así mismo para Zamora, (2011) la rentabilidad hace referencia sobre el lucro, beneficio o ganancias que obtiene la empresa.

Por su parte Pérez (2014) ésta es el resultado de todo el proceso productivo. La rentabilidad es muy importante porque permite a las empresas a supervivir mayor tiempo en el mercado.

### **2.2.3.1. Tipos de rentabilidad**

Existen diferentes tipologías de rentabilidad, para nuestro caso tendremos en cuenta la siguiente:

#### **2.2.3.1.1. Rentabilidad Económica**

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

$$RE = \frac{\textit{Resultado antes de interés e impuestos} \times 100}{\textit{Activo total}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad (Tanaka, 2005).

#### **2.2.3.1.2. Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\textit{Beneficio neto despues de impuestos} \times 100}{\textit{Fondos propios}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio (Tanaka, 2005).

### **2.2.3.2. Cómo saber si una Empresa es Rentable.**

Una medición simple de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al comparar sus ingresos con sus egresos. Cuando los ingresos que genera son mayores que sus gastos podemos decir que la empresa es rentable y si es todo lo contrario no rentable. Para obtener esta información acudimos su estado de resultados, si éste muestra utilidades o beneficios podemos decir que la empresa es rentable, pero si muestra pérdidas no lo es. Pero una medición más precisa de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al medir la relación que existe entre las utilidades o beneficios que ha obtenido, y la inversión o los recursos que ha utilizado para poder generarlos (Crece negocios, 2014).

Existen 8 factores primordiales que influyen en la rentabilidad, a saber:

#### **a) Intensidad de la inversión**

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendos o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición (Martínez, 2009).

#### **b) Productividad**

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentando su productividad. La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano (Martínez, 2009).

#### **c) Participación de mercado**

Este tipo de estudio es realizado con la finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales (Martínez, 2009).

**d) Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.**

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para los sus actividades inherentes y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos (Martínez, 2009).

**e) Calidad de producto/servicio.**

La calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo (Martínez, 2009).

**f) Tasa de crecimiento del mercado**

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período determinado, se define por ser el clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto (Martínez, 2009).

### **g) Integración Vertical**

La integración vertical comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son de tres tipos:

- Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción.
- Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes.
- Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa.

Este conjunto de decisiones permiten caracterizar a una empresa: qué bienes y capacidades forman parte de la empresa y que tipos de contratos se establecen con agentes externos (Martínez, 2009).

### **h) Costos operativos**

Los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema. Tenemos los siguientes: Gastos técnicos y administrativos, alquileres y/o depreciaciones, obligaciones y seguros, materiales de consumo, capacitación y promoción (Martínez, 2009).

#### **2.2.4. Conceptualización de las MYPES**

Según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa de Perú (Ley 28015), una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Asimismo, esta Ley señalada distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Así, se puede encontrar que cada ministerio adopta criterios distintos para abordar la problemática de las MYPES que pertenecen a su sector. Por ejemplo, las MYPES agrícolas son ubicadas en uno u otro tamaño según el valor de sus activos fijos o la extensión de su superficie agropecuaria. En la pesca, el criterio para la acuicultura y para el procesamiento artesanal es el volumen de producción por campaña, mientras que para la pesca artesanal es el número de trabajadores y los activos fijos (capacidad de bodega de las embarcaciones).

En el sector de transportes, la pequeña y microempresa se diferencian según los activos fijos (camiones) en el caso de empresas de servicio de carga, y según activos fijos y “producción” (número de pasajeros movilizados) en el caso del servicio de pasajeros. El sector industria utiliza como criterio el número de trabajadores, nivel de ventas y activos fijos. En el caso del MTPS, se viene

clasificando a las MYPES según el número de trabajadores, es decir, por la capacidad de generación de empleo de las empresas.

Según Pro Inversión (2007), es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados.

De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible.

Para Foschiatto, P. y Stumpo, G., (2006) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible.

### **III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Tipo de Investigación**

El tipo de investigación es descriptivo. Para Sánchez y Reyes. (2016) este tipo de investigación tiene como objetivo la descripción de los fenómenos a investigar, tal como es y cómo se manifiesta en el momento de realizarse el estudio y utiliza la observación como método descriptivo.

Este tipo de investigación no comprende el empleo de hipótesis ni predicciones, sino la búsqueda de las características del fenómeno estudiado que le interesan al investigador. Tampoco da respuesta a preguntas sobre por qué, cómo o cuándo ocurre el fenómeno. En cambio, se limita a responder ¿qué es el fenómeno y cuáles son sus propiedades?

Este modelo de investigación se emplea cuando se tiene poca información del fenómeno. Por este motivo, la investigación descriptiva suele ser un trabajo previo a la investigación expositiva, ya que el conocimiento de las propiedades de un fenómeno determinado permite dar explicaciones a otros asuntos que guardan relación. La información suministrada por la investigación descriptiva debe ser verídica, precisa y sistemática. La investigación descriptiva no incluye variables. Esto quiere decir que no depende de factores o condiciones que pueden modificar los resultados obtenidos.

#### **3.2. Nivel de Investigación**

El nivel es cuantitativo porque se evaluará mediante gráficos y estadísticas lo cual nos permitirá obtener resultados de los puntos más resaltantes a evaluar. Según Fernández y Díaz, (2012) la investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza

de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para ser inferencia a una población de la cual toda muestra procede.

Se denomina ciencia verdadera y emplean medios matemáticos y estadísticos tradicionales para medir los resultados de manera concluyente. Son los más utilizados por los científicos físicos, aunque las ciencias sociales, la educación y la economía también han recurrido a este tipo de investigación.

Luego del análisis estadístico de los resultados, se llega a una respuesta amplia y los resultados pueden ser discutidos y publicados legítimamente.

### **3.3. Diseño de la Investigación**

Apoyado en lo que refiere Bernal, (2010) el diseño de la presente investigación es ‘no experimental’ y de corte transversal, ya que la información obtenida se utilizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su realidad contextual. Esquemáticamente se puede configurar como:

M = Muestra conformada por las MYPES

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.



Para ello, no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas por el investigador, para este caso, las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene

control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.

Esta investigación no experimental, posee un control menos riguroso que la experimental y en aquellas es más complicado inferir relaciones causales, siendo la no experimental más natural y cercana a la realidad cotidiana. Mertens, (2005) nos señala que la investigación no experimental es apropiada para variables que no pueden o deben de ser manipuladas o resulta complicado hacerlo. D'ary, Jacobs y Razavieh (1982) consideran que la variación de las variables se logra no por manipulación directa sino por medio de la selección de las unidades de análisis en las que las variables se logran no por manipulación directa sino por medio de la selección de las unidades de análisis en las que la variable estudiada tiene presencia.

### **3.4. Población y Muestra**

#### **3.4.1. Población**

La población viene hacer el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Para nuestro estudio la población quedó conformada por 20 (N=20) Gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) de la provincia de Zarumilla Región Tumbes, dedicados a la comercialización de Concha Negra (Anadara Tuberculosa) durante el año 2018.

#### **3.4.2. Muestra**

La muestra es un subgrupo de la población, la cual se utiliza por economía de tiempo y recursos, delimitando la población para generalizar resultados y establecer

parámetros. Para nuestro estudio dado el tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional - según Hernández, Fernández y Battista (2010) cuando la población es menor a 50 no requiere de aplicación matemática por tanto cuando  $n = N$  y siendo  $N = 20$  se considera que  $n = 20$  gerentes para ambas variables de investigación.

### **3.5. Técnicas e Instrumentos de Investigación**

La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos. Todos estos instrumentos se aplicarán en un momento en particular, con la finalidad de buscar información que será útil a una investigación en común.

En el presente estudio se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario.

#### **3.5.1. Técnicas**

Para el estudio la técnica se corresponde con la encuesta. Con ella se ha realizado un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a nuestra muestra de población, la intención de la encuesta no es describir los individuos particulares quienes, por azar, son parte de la muestra sino obtener un perfil compuesto de la población.

### **3.5.2. Instrumentos**

Para el presente estudio se recogió información a través de cuestionario de 18 preguntas. El cuestionario se realizó en base a las variables y a los indicadores de estudio, determinando los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta.

Para García, (2002) El cuestionario viene a ser un instrumento contentivo de preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables en investigación que aborda la encuesta. Triangula mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra.

### **3.6. Plan de Análisis**

El análisis de datos durante el proceso de estudio implicó ciertas fases o etapas, la primera fue una fase de descubrimiento en progreso: identificar temas y desarrollar conceptos y proposiciones. La segunda fase, cuando los datos ya han sido recogidos. Para el caso de las respuestas recabadas en las encuestas, fueron estudiadas y analizadas una por una y se relacionaron con el objeto de este trabajo de tesis para poder analizarlas de forma individual y grupal de la muestra elegida.

Para el análisis de los datos, se realizó un análisis descriptivo. Este tipo de análisis ayudó a observar el comportamiento de la muestra en estudio. Para ello, se realizaron tablas y gráficos para comprender las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Para ello, se efectuó un análisis de las encuestas y a su vez se plasmó un marco estructural con determinadas características típicas de las pequeñas y medianas empresas.

Al tratarse de un análisis descriptivo como en primer lugar se procedió a la organización de los datos en una tabla de frecuencias para abordar con la aplicación de las herramientas estadísticas que posibilitaron el desarrollo del análisis. En este paso, fue necesaria la aplicación de filtros para la obtención de resultados que favorecieron el análisis. De esta forma, se obtuvieron datos de todas las partes involucradas en las encuestas, que junto al marco teórico, generaron la información necesaria para el desarrollo del cuerpo del trabajo de tesis.

En primer lugar se observó la forma de la distribución mediante técnicas gráficas y a continuación se realizó un análisis numérico univariante para crear una tabla resumen con sus principales características. Una vez realizados los análisis gráficos y numéricos univariantes, se prosiguió a estudiar si existieron relaciones entre las variables mediante procedimientos gráficos.

Por último, se analizaron los valores atípicos, que son valores (o grupos de valores) concretos que se destacan claramente de los demás por ser sucesos con poca probabilidad de ocurrencia y por tanto con poca probabilidad de aparecer en la muestra.



### 3.8. Principios éticos

De acuerdo con los autores Pollit y Hungler (1984), se tendrán presentes los siguientes principios éticos:

- a) **El conocimiento informado:** este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios de las empresas encuestadas.
- b) **El principio del respeto a la dignidad humana:** se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los gerentes o administradores.
- c) **Principio de Justicia:** Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta:
  - La selección justa de participantes. Es decir, el trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
  - El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.
- d) **Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los gerentes o administradores que la investigación es anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.
- e) **Privacidad:** toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los gerentes o administradores, siendo útil sólo para fines de la investigación.
- f) **Honestidad:** se informó a los gerentes o administradores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

#### IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

##### 4.1. Resultados

**Cuadro 3. Resultados características de las MYPES.**

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo de antigüedad en la actividad	1	Del 100% (20) de los encuestados el 50% (10) afirman que tener una antigüedad en la actividad de más de 10 años, el 25% (5) sostiene tener entre 5 a 10 años y 25% (5) entre 1 a 4 años de antigüedad.
Número de trabajadores que laboran en la empresa	2	Del 100% (20) de los encuestados el 100% (20) indican que cuentan entre 1 y 5 trabajadores
¿El local de la empresa es?	3	Del 100% (20) de los encuestados el 50% (10) indican que cuentan con local propio, el 10% (2) con local alquilado y el 40% (8) no cuenta con lo cal (en las esquinas de las veredas).
Régimen tributario de la empresa	4	Del 100% (20) de los encuestados el 90% (18) indican que se encuentran en el Nuevo RUS, el 10% (2) Régimen General, el 0% (0) en Régimen Especial y Régimen MYPE Tributario.

**Fuente:** Elaboración propia (2018)

##### Respecto al financiamiento

**Cuadro 4. Resultados de características del financiamiento.**

ITEM	TABLA N°	COMENTARIO
Financiamiento al inicio de sus actividades.	5	Del 100% (20) de los encuestados, el 70% (14) indican que se financian con créditos provenientes de proveedores, el 15% (3) se financia con capital propio, el 5% (1) se financia a través de usureros y el 10% (2) con entidades financieras.
Entidades financieras a la que recurre la empresa.	6	Del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que no trabajaron con ninguna de las entidades financieras, mientras que el 5% (1) con Caja de Ahorro y Crédito, y un 5% (1) con el Banco Continental.

Solicitud de crédito financiero con cajas y bancos para el 2018	7	Del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que nunca solicitaron crédito financiero, mientras que el 10% (2) han solicitados crédito hasta por dos veces en el año 2018.
Tasa de interés pagada por el crédito	8	Del 100% (20) de los encuestados, Un 90% (18) comerciantes indicaron que no obtuvieron crédito, el 10% (2) comerciantes indicaron pagaron por su crédito obtenido una tasa de interés anual del 31% -40%.
A qué plazo le otorgaron su crédito	9	El 90% (18) comerciantes indican que no obtuvieron crédito con entidades financieras, El 5% (1) comerciante obtuvo su crédito a un plazo de 12 meses y el 5% (1) comerciantes obtuvo su crédito a un plazo de 18 meses.
Inversión del crédito	10	Del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) comerciantes indicaron que no obtuvieron crédito con entidades financieras, el 10% (2) comerciantes indico que invirtió el crédito en compra de productos (conchas negras)
Problemas en la solicitud del crédito financiero	11	Del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) comerciantes indican que no trabajaron con entidades financieras y el 10% (2) comerciantes indicaron que el problema que tuvieron para obtener el crédito fue la falta de documentación.
Cantidad de producto sujeta a crédito con proveedor	12	Del 100% (20) de los encuestados, el 60% (12) indican que obtienen crédito de su producto hasta 3000 unid., el 10 % (2) indica que entre 01 a 1000 unid., el 10% (2) entre 3001 a 5000 unid., el 10% (2) indica que hasta más de 5000 unid. y el 10% (2) restante indica que el proveedor no le otorga crédito.
Plazo de cancelación que ofrece el proveedor	13	Del 100% (20) de los encuestados, el 55% (11) indican que el plazo otorgado por el proveedor es de 10 días, el 25% (5) indica que le otorgan un plazo de 15 días, el 5% (1) sólo le otorgan 05 días de plazo, así como más de 15 días de plazo y el 10% (2) no le otorgan créditos.

**Fuente:** Elaboración propia (2018)

## Respecto a la Rentabilidad de las MYPES

### Cuadro 5: Resultados de Rentabilidad

ITEM	TABLA N°	COMENTARIO
Ventas mensuales	14	Del 100% (20) de los encuestados, el 100% (20) comerciantes indican que sus ventas mensual son los s/. 1000.00 a s/.5,000.00.”
Costo totales de venta	15	Del 100% (20) de los encuestados, el 85% (17) comerciantes indicaron que sus costos totales de ventas es de 60% y el 15% (3) comerciantes indicaron que sus costos totales de venta es de 70%.
La rentabilidad de su	16	El 100% (20) comerciantes indican que la rentabilidad

empresa ha mejorado en presente año.		de su empresa si ha mejorado en el presente.
Problemas de la MYPE para generar una mayor rentabilidad	17	Del 100% (20) de los encuestados, el 50% (10) indican que uno de los principales problemas para generar mayor rentabilidad es que hay pocos clientes, 30% (6) indica el motivo son las prohibiciones de venta, el 20% (4) escasas del producto.
Porcentaje de utilidad	18	Del 100% (20) de los encuestados, el 85% (17) comerciantes, indican que la rentabilidad de su MYPE es de 15% - 19%, y el 15% (3) comerciantes, indican que la rentabilidad es de 10% - 14%.

**Fuente:** Elaboración propia (2018)

## 4.2. Análisis De los Resultados

Una vez organizados de manera sistemática los resultados, mediante la tabulación y gráficos interpretados para cada uno de los ítems y de acuerdo con los objetivos que se persiguen, en lo adelante se realiza el análisis estadístico respectivo.

### 4.2.1. Con Respecto A Las Características De La Empresa

En relación a lo que tiene que ver con la experiencia de la propia empresa, es decir la vida institucional reflejada con el tiempo dedicado al comercio del rubro estudiado, la información recopilada da cuenta en la **Tabla 01** que hay preponderancia de 50% para aquellas que tienen más de 10 años en la actividad comercial. Cuando contrastamos estos resultados con los resultados de Sagástegui, (2007) en su estudio sobre el financiamiento en empresas de servicios, donde obtuvo que más de un 80% de las MYPES rondaban una antigüedad superior a los 5 años, se deduce que se está en presencia de unas MYPES que cuentan con un tiempo de antigüedad suficiente como para decir que se tiene alta experiencia en la rama comercial.

La cantidad de trabajadores en nómina es importante como dato para medir el tamaño de la empresa. Por dato en la **Tabla 02** se refleja que, del 100% de los encuestados, todas las empresas cuentan entre 1 y 5 trabajadores. Se infiere que estamos en presencia de un sector empresarial manejado por poca mano de obra. No así para otras MYPES dedicadas a los restaurantes como el caso de los restaurantes estudiado por Cruz, (2016) donde da cuenta que estas empresas mantienen una nómina superior a los 6 trabajadores, dada su dinámica y lo intensivo del trabajo.

Otra característica importante en cualquier empresa es un local para su funcionamiento. En cuanto a esto la literatura en el tema de las MYPES refiere que la mayoría poseen local propio para llevar a cabo el comercio en forma directa o bien sea para el funcionamiento administrativo. Asimismo en el presente estudio, del 100% de los encuestados según la **Tabla 03** registra que el 50% cuentan con local propio y un 10% alquilan los locales para su funcionamiento, el resto (40%) no posee ni propiedad ni local alquilado. De ahí se deduce que estas MYPES dedicadas al comercio de la Concha Negra se encuentran comprometidas en su eficiencia, dado que, al no contar -casi el 40 % de ellas- con un local propio, ni alquilado se dificulta la comercialización de un producto que debe tener al menos un mínimo de condiciones de higiene y salubridad, además para llevar a cabo las labores administrativas correspondientes.

Para completar los indicadores sobre la caracterización tributaria de la MYPE como tal, se tiene según la **Tabla 04** que el 90% de estas empresas se encuentran registradas en el Nuevo RUS, un 10% en el Régimen General, y ninguna en Régimen MYPE Tributario. Similarmente fueron los datos del estudio de Heredia y Quintero, (2014), donde se encontró que el 99% de la población tiene Registro

Único Tributario. Sin embargo, Rodríguez, (2014) en su estudio sobre restaurantes en el Distrito de Ventanilla obtuvo un resultado contrario, ya que tan solo el 50% de la población cuenta con el RUC. Estas MYPES al estar registradas en el nuevo RUS tienen derecho a realizar sus transacciones comerciales sin tanta exigencia administrativa y cancelando un mínimo impuesto tributario ante el fisco.

#### **4.2.2. En Cuanto A Las Características Del Financiamiento De La Mype**

En lo que respecta a cuáles son las fuentes de financiamiento, según los datos tabulados (ver tabla 05) un 70% de la muestra indican que se financian con proveedores, otro 20% con capital propio, un 5% a través de usureros y el otro 5% con entidades financieras. Es notorio que aunque la mayoría se financia con proveedores, no obstante, existe un significativo porcentaje (20%) de Mypes que se financian con recursos propios. Importa destacar que cuando el crédito es a través de proveedores los resultados arrojan que el 60% obtienen crédito de su producto hasta por 3 000 unidades, recordando que estas unidades se refieren a unidades de Concha Negra. El plazo para cancelar el crédito otorgado por los proveedores es por 10 días.

Continuando con las características del financiamiento, interesó estudiar si para el año del estudio las MYPES habían solicitado créditos a las entidades financieras. En esa perspectiva los resultados arrojaron que del 100% de los encuestados, el 90% no han solicitado crédito a entidades financieras y un 10% indicó que al menos 2 veces han solicitado crédito en un porcentaje de (5%) tanto a la Caja de Ahorro y Crédito y un 5% al Banco Continental.

Otro elemento significativo para caracterizar el financiamiento de las MYPES, tiene que ver con el interés del crédito ofrecido por las entidades

financieras. En ese orden se tiene que los resultados registrados en la **Tabla 8**, reflejan que al 90% de las MYPES no le ofrecen ninguna tasa de interés, por cuanto no trabajaron con entidades financieras y el 10% que si obtiene crédito financiero, pagan entre un 31% a 40% en intereses.

La tasa de interés está inextricablemente relacionada con el plazo del crédito. Por ello estos dos elementos son tomados en cuenta por las MYPES a la hora de acceder a los préstamos. De ahí, cuando analizamos el tiempo para cancelar el préstamo a partir de lo registrado en la **Tabla 9** donde el 90% de las MYPES no tienen ningún plazo, por cuanto no trabajan con entidades financieras. Sin embargo, un 5% dijo que las entidades financieras le exigen un plazo de 12 meses para la cancelación del crédito y el otro 5% restante, un plazo de 18 meses para cancelar. No obstante, estos datos se asemejan con los resultados de Lozano (2011), donde la mayoría de las MYPES obtuvieron un crédito a corto plazo, podemos ver la ventaja que poseen en la actualidad estas últimas MYPES. Para nuestro caso esto redundaría en mayor tiempo para el pago, lo que hace que disminuyan las amortizaciones mensuales que se le debe pagar al agente financiero del crédito. En todo caso mientras más largo el plazo hay mayores condiciones y capacidades para cumplir con las amortizaciones.

En lo concerniente a la inversión del financiamiento, nos ocupa, que el 90% de la población no trabaja con entidades financieras y el 10% si lo hace, utilizando el financiamiento para la compra de productos. Es importante resaltar que aunque las MYPES no recurren a entidades financieras, hay que dejar claro que el financiamiento a través de proveedores se invierte directamente en la compra del recurso, es decir en Concha Negra. Sin embargo los mismos datos recopilados en la

**Tabla 10** reflejan que estas MYPES no invierten en ampliar la infraestructura del local, ni en gastos personales. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Infante (2015), Vara (2016), donde las MYPES estudiadas destinaron su crédito en capital de trabajo en su totalidad.

La literatura dedicada al tema del financiamiento da cuenta que las MYPES en su gran mayoría se les hace tedioso el trámite del financiamiento a través de las entidades financieras. Es por ello que fue pertinente estudiar esos elementos a la hora de tramitar los financiamientos. Estos se delimitaron en forma general como problemas por lo que atraviesa la empresa. En ese sentido la **Tabla 11** registra que el 10% de las MYPES respondieron que la falta de documentación es uno de los problemas al momento de solicitar el crédito.

#### **4.2.3. En Cuanto A Las Características De La Rentabilidad De La Mype**

La rentabilidad como categoría contable va de la mano con los aspectos resaltantes del financiamiento. En el sentido de Sánchez (2013), la rentabilidad económica está relacionada con los beneficios obtenidos por la empresa con el total del capital puesto a trabajar, sea éste propio o ajeno. En esta perspectiva, al analizar los resultados que aglutinan las características de rentabilidad en las MYPES que se dedican al comercio de la Concha Negra, encontramos (ver tabla 14), que para el caso de los ingresos como un indicador significativo, el 100% de las empresas muestran que su ingreso mensual fluctúa entre los S/. 100,00 y s/.5 000,00. Ahora bien, de los otros 3 rangos estudiados que sobrepasan los s/. 5 000,00 no se obtuvo respuesta alguna. Estamos pues en presencia de unas MYPES que pudiéramos inferir que su ingreso mensual es significativo para cubrir los gastos y otros compromisos

adquiridos de tal forma que al final del ejercicio se obtenga una significativa rentabilidad una vez cubierto los gastos. Otro elemento que se consideró, tiene que ver con las ventas en relación al costo total. En efecto, la interpretación de la **Tabla 15** refiere que el 85% indican que sus ventas mensuales representan el 60% de su ganancia en relación a su costo venta y el 15% restante indica que sus ventas promediadas al mes representan el 70% de su ganancia en relación al costo venta. Como se podrá observar es estos porcentajes reflejan un rango suficientemente alto de ganancias. Lo cual induce a pensar que la rentabilidad será alta.

Otro factor importante que hubo que tomar en cuenta para caracterizar a las MYPES se refiere a la rentabilidad propiamente dicha y expresada por la población estudiada. Así tenemos que las respuestas registradas en la **Tabla 16** dan cuenta de que el 100% de las MYPES indican que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año.

La **Tabla 17** da cuenta que del 100% (20) de los encuestados, el 50% (10) indican que uno de los principales problemas para generar mayor rentabilidad es que hay pocos clientes, 30% (6) indica el motivo son las prohibiciones de venta, el 20% (4) escases del producto.

Al analizar los datos reflejados en la **Tabla 18** sobre el porcentaje de rentabilidad de las MYPES. En este sentido se tiene que el 85% de la población indican que la rentabilidad de su MYPE es de 15% a 19%, el 15% reflejan que la rentabilidad es de 10% a 14%. Como se puede observar los porcentajes de rentabilidad en la comercialización de la Concha Negra no son los más óptimos, sin embargo, recordemos que estamos en presencia de un rubro un tanto inestable en su

producción. Además que por ser un comercio que se da muchas veces informalmente, eso hace que los precios fluctúen mucho.

## V. CONCLUSIONES

### **Respecto al financiamiento.**

- Del 100% (20) de los encuestados, el 70% (14) indican que se financian con créditos provenientes de clientes, el 15% (3) se financia con capital propio, el 5% (1) lo realiza a través de usureros y el 10% (2) con entidades financieras.
- El 10% (2) de los microempresarios que se financian con entidades financieras señalan que la tasa de interés anual es de 31% - 40%
- El 10% (2) de los microempresarios que se financian con entidades financieras el 5% (1) señala que el plazo del crédito fue de 12 meses y el 5% (1) comerciantes obtuvo su crédito a un plazo de 18 meses.
- El 10% (2) comerciantes indicaron que el problema que tuvieron para obtener el crédito fue la falta de documentación.
- El 90% (18) comerciantes indicaron que no obtuvieron crédito con entidades financieras, el 10% (2) comerciantes indico que invirtió el crédito en compra de productos (conchas negras)

### **Respecto a la Rentabilidad.**

- El 100% (20) comerciantes indican que sus ventas mensual son los S/. 1000.00 a s/.5,000.00.”

- El 85% (17) comerciantes indicaron que sus costos totales de ventas es de 60% y el 15% (3) comerciantes indicaron que sus costos totales de venta es de 70%
- El 85% (17) comerciantes, indican que la rentabilidad de su MYPE es de 15% - 19%, y el 15% (3) comerciantes, indican que la rentabilidad es de 10% - 14%.

### **Respecto al objetivo N° 03**

De acuerdo a los resultados de la investigación se diseñó una propuesta de mejora de capacitación financiera para aumentar su rentabilidad las Mypes Que se dedican a Comercializar Concha Negra (*Anadara Tuberculosa*) En Zarumilla, Tumbes, Año 2018.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES. Recuperado el 02 del 04 del 2016 Disponible en: [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessia\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessia_MorenoQuilcateJose.pdf)
- Anaya (2015), titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarmey, año 2014”.
- Arroyo, P y Kleeberg, F. (2013) Cuyo título es: “Inversión y rentabilidad de proyectos acuícolas en el Perú” de la Universidad de Lima.
- Archer, Stephen H. y Faerber LeRoy G. (1966) “Firm Size and the cost of externally secured equity Capital”
- Ávila, M. (2016) titulado: “Rentabilidad del cultivo de la Tilapia (*Oreochromis Niloticus*) en el Sur del Estado de México” presentado como requisito para obtener el título de Licenciado en Administración, en la Universidad Autónoma del Estado de México.
- Azabache, J (2016) titulada: “Cadena Productiva de Anadara tuberculosa extraída en el Santuario Nacional Los Manglares de Tumbes, 2015” presentado como requisito para obtener el título profesional de Ingeniero Pesquero ante la Universidad Nacional de Tumbes, Perú.
- BAC-CREDOMATIC, R. F. (2009). *Libro Maestro de Educación Financiera: Un sistema para vivir mejor*. Costa Rica: Innova Technology, S.A.
- Balois López, Nattsumy Nieves (2016) “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías-Sihuas, 2016”. Tesis para optar al título profesional de contador público. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas. Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Brealey, R., & Myers, S. (2003). Principios de finanzas corporativas (7ma ed.). Madrid, España: Mc Graw Hill Interamericana.
- Castañeda, V. (2012). Los efectos mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012. Consultado el 18/10/2015. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/113170109/Los-efectos-mediante-un-financiamiento-a-largo-plazo-en-la-rentabilidad-de-la-empresa-Faresi-SAC#scribd>.

- CODEMYPE. (2010). Estadísticas. Dirección General de Mypes y Cooperativas.
- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima: editorial supergráfica S.R.L
- Crece Negocios, (2013). Definición de Rentabilidad. Consultado el 15/09/2017. Disponible en <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Cruz, H. Víctor, A. (2016) Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Rosa Toro (Cuadra 3-9) En el Distrito del San Luis, provincia y Departamento de Lima, Periodo 2014-2015. Tesis para optar el Título profesional de Licenciado en Administración.
- D'Ary, L., Jacobs, Ch. & Razavieh, A. (1982). Introducción a la Investigación Pedagógica (2ª Edición). México: Interamericana.
- Foschiatto, P. y Stumpo, G. (2006). El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales. En: Foschiatto, P. y Stumpo, G. (Comp.), Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago de Chile. pp. 21-38.
- García-Garnica, Marina (2016) Elaboración y validación de un cuestionario para medir prácticas eficaces de liderazgo pedagógico de la dirección Profesorado. Revista de Currículum y Formación de Profesorado, vol. 20, núm. 3, 2016, pp. 493-526 Universidad de Granada Granada, España. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=56749100022>
- Gómez, A. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035887>
- Hellman y Stiglitz (2006). Credit and equity rationing in markets with adverse selection. European Economic Review, 44, pp. 281-304.
- Heredía, M. & Quintero, N. (2014) Tesis denominada: “*Nivel de formalización de restaurantes de compra media en el mercado de foodservice en Colombia*” (Tesis de Maestría). Universidad EAFIT. Colombia. Recuperado de [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/5390/Mar%C3%ADaHeredia\\_NatalieQuintero\\_2014.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/5390/Mar%C3%ADaHeredia_NatalieQuintero_2014.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Hidalgo, J. (2013). Influencia del Financiamiento a largo plazo en la Rentabilidad de la Empresa Reencauchadora Llanta Nueva S.A.C de la ciudad de Trujillo,

2014. Consultado el 17/10/2015. Disponible en: <http://es.slideshare.net/Mayquisito/influencia-del-financiamiento-a-largo-plazo-en-la-rentabilidad-de-la-empresa-reencauchadora-llanta-nueva-sac>.
- Lazarich G, (2012) “Estudio de mercado de la Concha Negra (*Anadara similis* y *Anadara tuberculosa*) en Nicaragua”.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa de Perú (Ley 28015).
- Martínez, (2009). Factores de rentabilidad en las decisiones financieras. Consultado el 19/09/2018. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos72/factoresrentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisionesfinancieras2.shtml>
- Myers, S. C. y N. S. Majluf (1984): "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of Financial Economics*, núm. 13, Págs.187-221.
- Mertens, D. (2005). *Research and evaluation in Education and Psychology: Integrating diversity with quantitative, qualitative, and mixed methods*. Thousand Oaks: Sage.
- Ministerio de la Producción. (2012). MYPE 2011. Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa. Obtenido de PRODUCE: <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>
- Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo. (2008). *Plan Nacional de formalización y modernización de la MYPE*. Lima: Ministerio de Trabajo y producción del empleo.
- Miranda Torres, Harlin Robespierre (2017) “Análisis de la Rentabilidad en proceso de Productos Hidrobiológicos Empanizados, en una Empresa Pesquera del Distrito de Paita-2017 Tesis para obtener el título Profesional de Licenciado en Contabilidad. Facultad de Ciencias Empresariales Escuela Académico Profesional de Contabilidad Universidad César Vallejo. Disponible en: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10765/miranda\\_th.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10765/miranda_th.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Oncoy, A. (2016) “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz.
- Portocarrero, F. (2000). Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- ProInversión. (2007). MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Regalado Chauca Alicia Regalado (2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L Chimbote, 2014. Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas. Escuela Profesional de Contabilidad. Chimbote.
- Sagástegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa.
- Sánchez C. H. y Reyes M.C.( 2016). Metodología y diseños de la investigación científica, Visión Universitaria, Lima.Perú.
- SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR. Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Tanaka E. (2005) Análisis de estados financieros para la toma de decisiones. Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Industrial - rubro confecciones de ropa deportiva del distrito del cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Arequipa: Tesis.
- Valverde, R. (2013) titulado “Estudio de mercado de la Concha Negra en los Distritos de Alanje, David y en la Región del Oriente Chiricano” presentado ante la Facultad de Economía de la Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste.

- Vásquez, J. (2010). Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Industrial Rubro Confecciones de Ropa en General en el Centro Comercial Galerías Bahía Plaza Center del Distrito de Chimbote, Provincia de Santa – Periodo 2010. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 786.
- Vásquez, F. (2008) Incidencia del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2010-2011. Tesis de Maestría en Administración .Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote– Perú.
- Zorrilla. (2006). Importancia del capital para las Mypes en un contexto globalizado. España: Biblioteca Virtual Universidad Los Ángeles de Chimbote.
- Zorrilla (2006) el impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa [citado 2012 agosto 10]. Disponible en <http://www.eumed.net/tesis/2011/mec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>

## **Web**

- Economipedia (2018), <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>
- Diccionario economico <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-de-proveedores.html>

## ANEXOS

### ANEXO 01: CUESTIONARIO.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS Y/O GERENTES DE MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMERCIALIZACION DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS - ANADARA TUBERCULOSA (Conchas negras) PROVINCIA DE ZARUMILLA, AÑO 2018”.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro comercialización de recursos hidrobiológicos – Anadara Tuberculosa (conchas negras), a fin de desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS - ANADARA TUBERCULOSA (conchas negras) PROVINCIA DE ZARUMILLA, AÑO 2018”.**

La información que Usted proporcionará será utilizada sólo para fines académicos y de investigación, por ello se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador (a): .....

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

DATOS INFORMATIVOS DE LAS MYPE

1. Tiempo de antigüedad en la actividad:

a) 1 – 4 años ( )

b) 5 – 10 años ( )

c) más 10 años ( )



- b. 21 %- 30% ( )
- c. 31%- 40% ( )
- d. 41%- 50% ( )
- e. Ninguna ( )

9. ¿A qué plazos le otorgaron su crédito?

- a. 12 meses ( )
- b. 18 meses ( )
- c. 24 meses ( )
- d. Ninguno ( )

10. ¿En qué fue invertido el crédito obtenido?

- a. Compra de producto ( )
- b. Mejorías ( )
- b. Ampliar la infraestructura del local ( )
- c. Gastos personales ( )
- c. No trabajo con entidades financieras ( )

11. ¿Qué problemas tuvo al momento de solicitar su crédito?

- a. Informalidad ( )
- b. Falta documentación ( )
- c. Tasas elevadas ( )
- d. Montos insuficientes ( )

12. En caso que su línea de crédito fuera a través de su proveedor ¿Qué cantidad (unid) de producto está sujeta a crédito?

- a. 01-1000 Unid. ( )
- b. 1001-3000 Unid. ( )
- c. 3001-5000 Unid. ( )
- d. Más de 5000 Unid. ( )
- e. No otorga crédito ( )

13. ¿Cuánto tiempo de plazo te otorga el proveedor para la cancelación del producto?

- a. 05 días ( )
- b. 10 días ( )
- c. 15 días ( )
- d. Más de 15 días ( )
- e. No otorga crédito ( )

#### DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

14. Cuál es el ingreso mensual de la empresa:

- a. S/. 1000.00 - s/. 5,000.00 ( )
- b. S/. 5,001.00 - s/. 8,000.00 ( )
- c. S/. 8,001.00 - s/. 10,000.00 ( )
- d. S/. 10,001.00 - s/. 30,000.00 ( )

15. ¿De las ventas mensuales que porcentaje representan su costo total?

- 50% ( )
- 40% ( )
- 30% ( )
- 20% ( )
- 15% ( )
- 10% ( )

16. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2018

- SI ( ) NO ( )

17. ¿Cuáles son los problemas que tiene su MYPE para generar una mayor rentabilidad?

- b. Prohibiciones de venta (veda) ( )
- c. Costo del producto es mayor a su precio, por ende la gente no compra ( )

d. Pocos clientes ( )

e. Escases del producto ( )

18. ¿Cuál es la rentabilidad de su MYPE?

a. 10% - 14% ( )

b. 15 % - 19% ( )

c. 20% - 22% ( )

d. Mayor al 22% ( )

## ANEXOS 02: TABLA Y FIGURAS

Luego de una exhaustiva organización de los datos recogidos en el campo, a continuación se muestran los resultados de acuerdo a los ítems registrados en el instrumento de observación. En ese sentido se tiene:

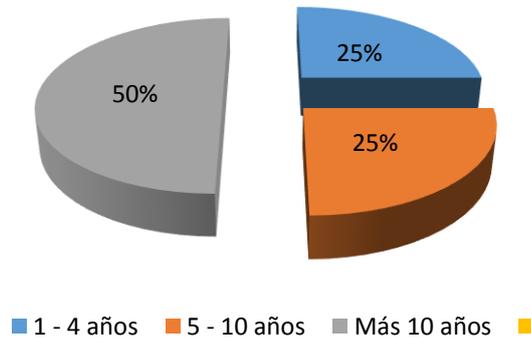
### EN CUANTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

**Tabla 1. Tiempo de antigüedad en la actividad**

Tiempo de antigüedad en la actividad	fi	%
1- 4 años	5	25
5-10 años	5	25
Más de 10 años	10	50
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 1**



**Gráfico 01:** Antigüedad en la actividad  
**Fuente:** Tabla 01. **Elaboración propia**

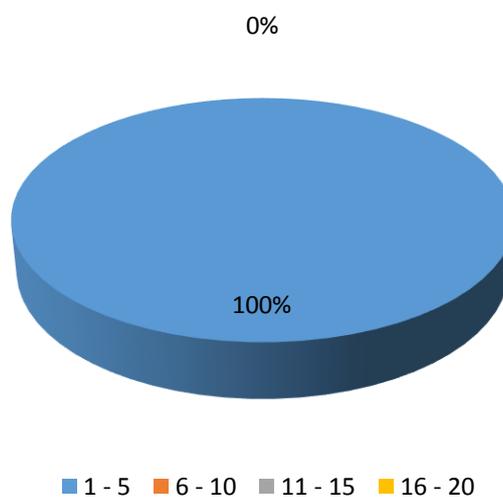
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados el 50% (10) tienen una antigüedad en la actividad más de 10 años, el 25% (5) entre 5 a 10 años y 25% (5) entre 1 a 4 años.

**Tabla 2: Número de trabajadores que laboran en la empresa**

Número de trabajadores que laboran en la empresa	fi	%
1-5	20	100
6-10	0	0
11-15	0	0
16-20	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 2**



**Gráfico 02:** Números de trabajadores de la MYPE  
**Fuente:** Tabla 02. **Elaboración propia**

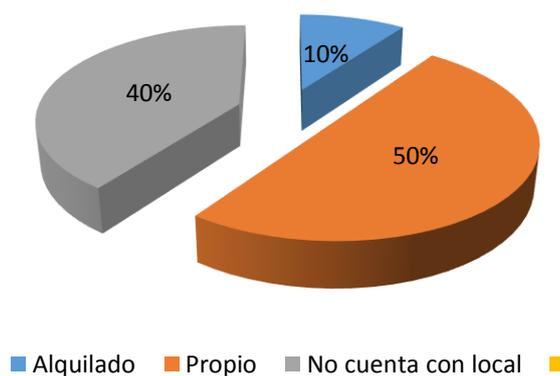
**Interpretación:** Del 100% (20) de los encuestados el 100% (20) indican que cuentan entre 1 y 5 trabajadores

**Tabla 3: el local de la empresa es**

Descripción	fi	%
Alquilado	2	10
Propio	10	50
No cuentan con local	8	40
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 3**



**Gráfico 03:** Regularización de propiedad del local donde funciona la empresa

**Fuente:** Tabla 03. **Elaboración propia**

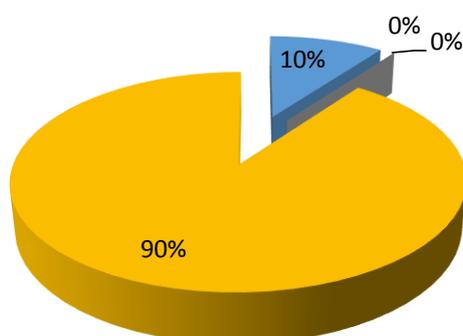
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados el 50% (10) indican que cuentan con local propio, el 10% (2) con local alquilado y el 40% (8) no cuenta con local (compra en las esquinas).

**Tabla 4 Régimen tributario de la empresa**

<b>¿La empresa que usted dirige en qué régimen tributario se encuentra inscrita?</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Régimen general	2	10
Régimen especial	0	0
Régimen MYPE tributario	0	0
Nuevo RUS	18	90
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 4**



■ Régimen General ■ Régimen Especial ■ Régimen MYPE Tributario ■ Nuevo RUS

**Gráfico 04:** Régimen tributario  
**Fuente:** Tabla 04. **Elaboración propia**

**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados el 90% (18) indican que se encuentran en el Nuevo RUS, el 10% (2) Régimen General, el 0% (0) en Régimen Especial y Régimen MYPE Tributario.

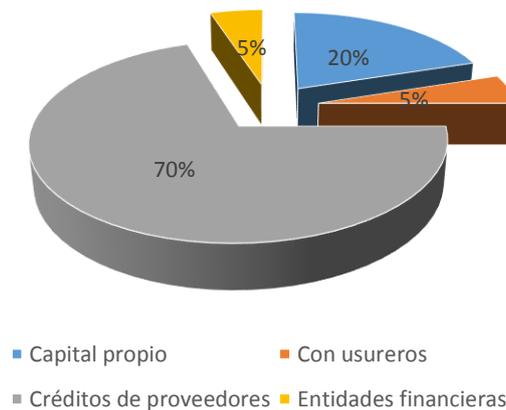
## EN CUANTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

**Tabla 5: Financiamiento al inicio de sus actividades**

¿Cómo fue el financiamiento al inicio de sus actividades?	fi	%
Capital propio	4	20
Con usureros	1	5
Créditos de proveedores	14	70
Entidades financieras	1	5
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 5**



**Gráfico 05:** Financiamiento al inicio de sus actividades

**Fuente:** Tabla 05. **Elaboración propia**

**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 70% (14) indican que se financian con créditos provenientes de proveedores, el 20% (4) se financia con

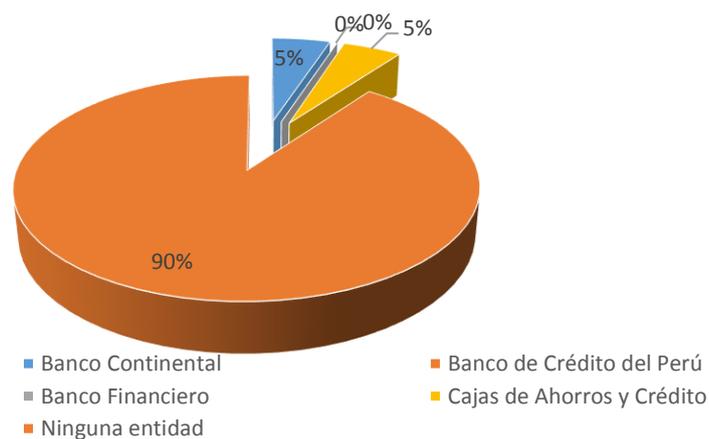
capital propio, el 5% (1) se financia a través de usureros y el 10% (1) con entidades financieras.

**Tabla 6: Entidades financieras a la que recurre la empresa.**

¿Con qué entidades financieras trabajó la empresa en el 2018?	fi	%
Banco Continental	1	5
Banco de crédito del Perú	0	0
Banco financiero	0	0
Cajas de ahorro y préstamo	1	5
Ninguna entidad.	18	90
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 6**



**Gráfico 06: Entidades financieras**  
**Fuente:** Tabla 06. **Elaboración propia**

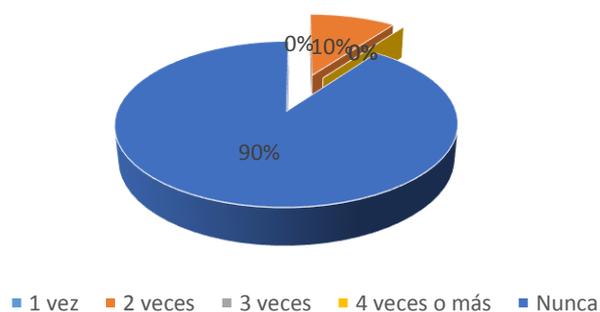
**Interpretación:** Del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que no trabajaron con ninguna de las entidades financieras, mientras que el 5% (1) con Caja de Ahorro y Crédito, y un 5% (1) con el Banco Continental.

**Tabla 7: Solicitud de crédito financiero con cajas y bancos para el 2018**

¿Cuántas veces ha solicitado un crédito financiero en el 2018?	fi	%
1 vez	0	0
2 veces	2	10
3 veces	0	0
4 veces a más	0	0
Nunca	18	90
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 7**



**Gráfico 7:** Solicitud de crédito financiero para el 2018

**Fuente:** Tabla 7. **Elaboración propia**

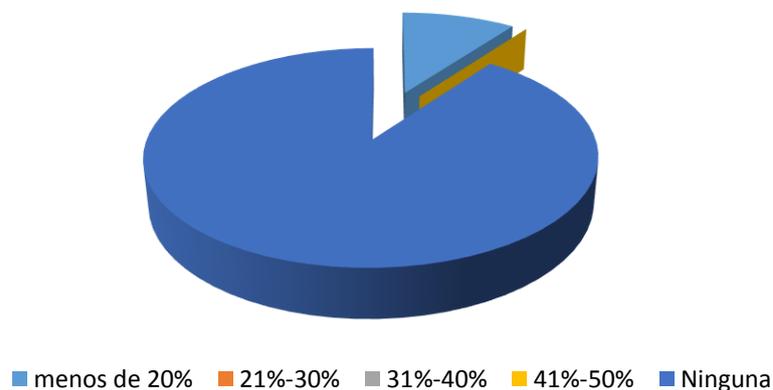
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que nunca solicitaron crédito financiero para el 2018, mientras que el 10% (2) han solicitado crédito hasta por dos veces en el año 2018.

**Tabla 8: Tasa de interés que ofrecen las entidades financieras (caja y bancos)**

Descripción	fi	%
Menos de 20%	2	10
21% - 30%	0	0
31%- 40%	0	0
41%- 50%	0	0
Ninguna	18	90
Total	20	100

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 8**



**Gráfico :** Tasas de interés

**Fuente:** Tabla . **Elaboración propia**

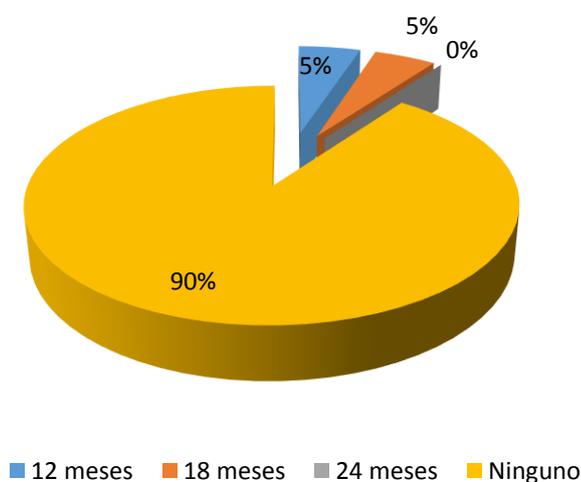
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) dijo que no le ofrecen ninguna tasa de interés por cuanto no trabajan con entidades financieras, 10% (2) dijo que les cobran menos del 20%.

**Tabla 9: Plazos del crédito financiero que ofrecen las cajas y bancos**

Descripción	fi	%
12 meses	1	5
18 meses	1	5
24 meses	0	0
Ninguno	18	90
Total	20	100

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 9**



**Gráfico 9: Plazos del crédito**  
**Fuente:** Tabla 9. **Elaboración propia**

**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que no trabajan con entidades financieras, el 5% (1) le ofrecen un plazo de 12 meses y el 5%(1) restante un plazo de 18 meses.

**Tabla 10: Inversión del crédito**

<b>¿En qué fue invertido el crédito obtenido por las cajas y bancos?</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Compras de producto	2	10
Mejorías	0	0
Ampliación de la infraestructura del local	0	0
Gastos personales	0	0
No trabajo con entidades financieras	18	90
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 10**



**Gráfico 10:** Inversión del crédito  
Fuente: Tabla 10. **Elaboración propia**

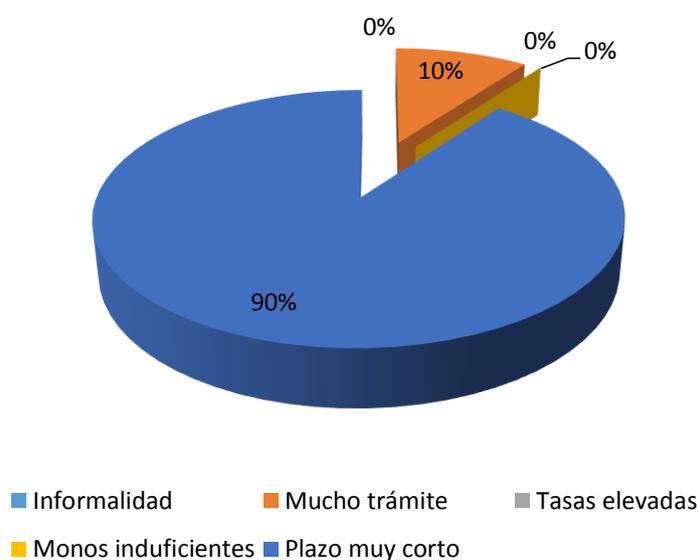
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que no trabajo con entidades financieras, el 10% (2) dijo que invirtió el crédito en compra de productos.

**Tabla 11: Problemas en la solicitud del crédito financiero**

¿Qué problemas tuvo al momento de solicitar su crédito?	fi	%
Informalidad	0	0
Mucho requisitos	2	10
Tasas elevadas	0	0
Montos insuficientes	0	0
No trabajo con entidades financieras	18	90
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 11**



**Gráfico 11:** problemas en la solicitud del crédito

**Fuente:** Tabla 11. **Elaboración propia**

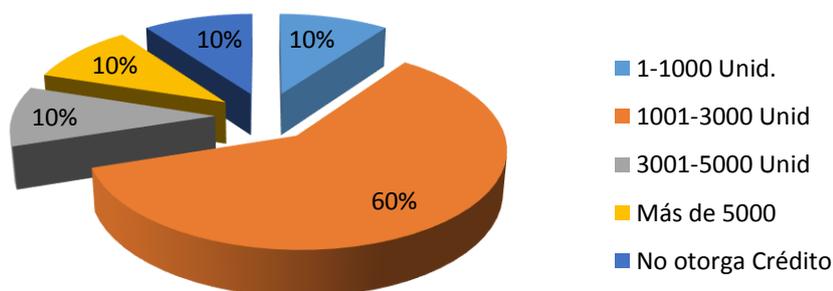
**INTERPRETACION:** del 100% (20) de los encuestados, el 90% (18) indican que no trabajaron con entidades financieras y el 10% (2) dijo que el problema que tuvieron al solicitar el crédito era por mucho requisitos.

**Tabla 12 Cantidad de producto sujeta a crédito con proveedor**

En caso que su línea de crédito fuera a través de su proveedor ¿Qué cantidad (unid) de producto está sujeta a crédito?	fi	%
01 a 1000 unid.	2	10
1001 a 3000 unid.	12	60
3001 a 5000 unid.	2	10
Más de 5000 unid.	2	10
No otorga crédito	2	10
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 12**



**Gráfico 12:** Ingreso mensual de la empresa

**Fuente:** Tabla 12. **Elaboración propia**

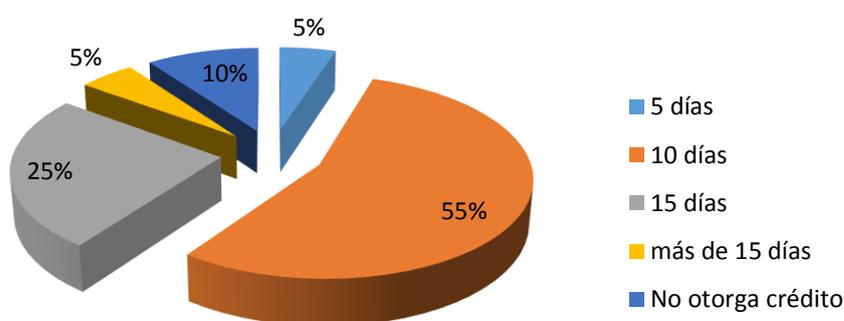
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 60% (12) indican que obtienen crédito de su producto hasta 3000 unid., el 10% (2) indica que entre 01 a 1000 unid., el 10% (2) entre 3001 a 5000 unid., el 10% (2) indica que hasta más de 5000 unid. y el 10% (2) restante indica que el proveedor no le otorga crédito.

**Tabla 13: Plazo de cancelación que ofrece el proveedor**

¿Cuánto tiempo de plazo te otorga el proveedor para la cancelación del producto?	fi	%
05 días	1	5
10 días	11	55
15 días	5	25
Más de 15 días	1	5
No otorga crédito	2	10
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 13**



**Gráfico 13:** Plazo de cancelación

**Fuente:** Tabla 13. **Elaboración propia**

**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 55% (11) indican que el plazo otorgado por el proveedor es de 10 días, el 25% (5) indica que le otorgan un plazo de 15 días, el 5% (1) sólo le otorgan 05 días de plazo, así como más de 15 días de plazo y el 10% (2) no le otorgan créditos.

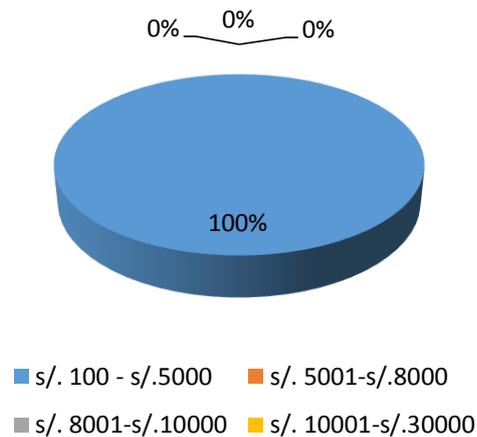
**1.1.1. EN CUANTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LA MYPE**

**Tabla 14: Ingreso mensual de la empresa**

¿Cuál es el ingreso mensual de su empresa?	fi	%
S/. 100,00 - S/.5 000,00	20	100
S/. 5 001,00- S/.8 000,00	0	0
S/. 8 001,00- S/.10 000,00	0	0
S/. 10 001,00- S/.30 000,00	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 14**



**Gráfico 14:** Ingreso mensual de la empresa

**Fuente:** Tabla 14. **Elaboración propia**

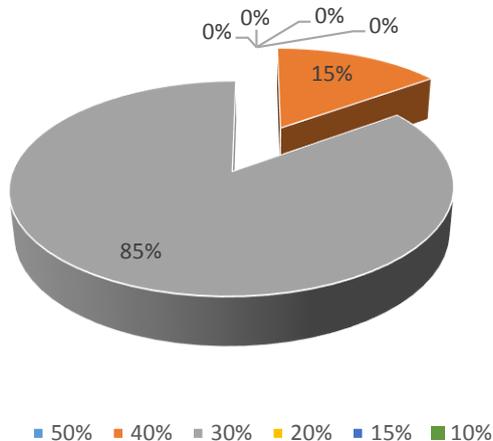
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 100% (20) indican que el ingreso mensual de la empresa fluctúa entre los s/. 100.00 y s/.5,000.00.

**Tabla 15 Ventas mensuales en relación al costo**

¿De las ventas mensuales, qué porcentaje de ganancia representan a su costo ventas?	fi	%
50%	0	0
40%	3	15
30%	17	85
20%	0	0
15%	0	0
10%	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 15**



**Gráfico 15:** Ventas mensuales en relación al costo total

**Fuente:** Tabla 15. **Elaboración propia**

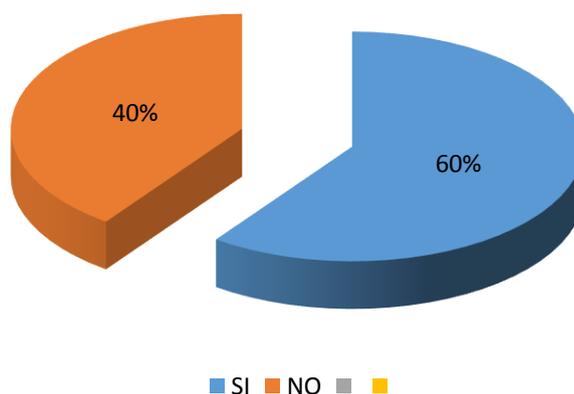
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 85% (17) indican que sus ventas mensuales representan el 30% de su ganancia en relación a su costo total ventas y el 15% (3) indica que sus ventas promediadas al mes representan el 40% de su ganancia en relación al costo total.

**Tabla 16: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el presente año 2018**

¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el presente año 2018?	fi	%
Si	12	60
No	8	40
Total	20	100

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 16**



**Gráfico 16:** Rentabilidad de la empresa (2016-2017-2018)

**Fuente:** Tabla 16. **Elaboración propia**

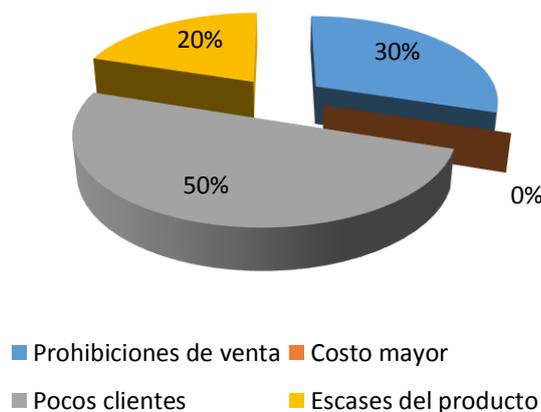
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 60% (12) indican que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los años 2016-2017-2018 y el 40% (8) indican que no ha sido rentable.

**Tabla 17: Problemas de la MYPE para generar una mayor rentabilidad**

¿Cuáles son los problemas que tiene su MYPE para generar mayor rentabilidad?	fi	%
Prohibiciones de venta (veda)	6	30
Costo del producto es mayor a su precio. Por ende la gente no compra	0	0
Pocos clientes	10	50
Escases del producto	4	20
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 17**



**Gráfico 17:** Problemas para generar mayor rentabilidad

**Fuente:** Tabla 17. **Elaboración propia**

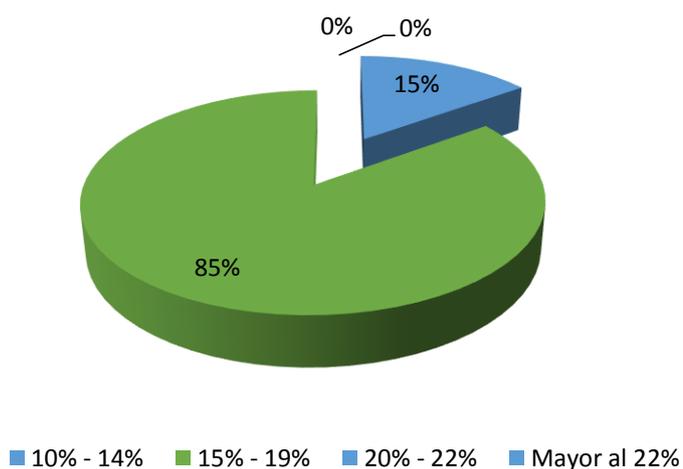
**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 50% (10) indican que uno de los principales problemas para generar mayor rentabilidad es que hay pocos clientes, 30% (6) indica el motivo son las prohibiciones de venta, el 20% (4) escases del producto.

**Tabla 18: Rentabilidad de la MYPE**

¿Cuál es la rentabilidad de su MYPE?	fi	%
10% - 14%	3	15
15% - 19%	17	85
20% - 22%	0	0
Mayor al 22%	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

**Figura 18**



**Gráfico 18:** Rentabilidad de la MYPE  
**Fuente:** Tabla 18. **Elaboración propia**

**Interpretación:** del 100% (20) de los encuestados, el 85% (17) indican que la rentabilidad de su MYPE es de 15% -19%, y 15% indican que la rentabilidad es de 10% - 14%.

**ANEXO 03: EVIDENCIA DE APLICACIÓN DE CUESTIONARIO:**



Encuestando a los comerciantes de conchas negras.



En el puerto del centro poblado del “Bendito”



En los esteros del Manglar de “Bendito” con los extractores.



Encuestando a los comerciantes de conchas negras.

**ANEXO 04: PROPUESTA DE MEJORA.**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERA Y  
ADMINISTRATIVAS.**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**DISEÑO DE UNA PROPUESTA DE MEJORA DE CAPACITACIÓN  
FINANCIERA PARA AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
QUE SE DEICAN A COMERCIALIZAR CONCHA NEGRA (*Anadara  
Tuberculosa*) EN ZARUMILLA, REGION TUMBES AÑO 2018**

**AUTORA:**

**DIOSES HUAYNA DIANA CAROLINA.**

**ASESOR:**

**CPCC. OSCAR ANDRES VILELA RODRIGUEZ.**

**TUMBES – PERÚ**

**2018.**

## **Resumen**

El diseño del plan de mejora representa la principal aspiración dentro de nuestra Investigación. Sin embargo, se fundamenta y cobra importancia en las etapas precedentes y particularmente, en la participación de todos los sujetos que intervienen en el sistema del comercio de la Concha Negra, específicamente los extractores de la provincia de Zarumilla. En esta propuesta de mejora el núcleo central es la capacitación de las Mypes y de los extractores que intervienen de manera aislada en el comercio del molusco, para que conozcan cómo organizarse, comprendan las normativas para comercializar internacionalmente y se capaciten en la crianza de la Concha negra de manera que le permita tener la suficiente producción y hacer sostenible el rubro y darle más vida a la Mype.

## **Introducción**

Dentro de las actividades económicas que se registran en el norte de Perú específicamente en la región Tumbes, el comercio de recursos hidrobiológicos genera significativos ingresos a quienes se dedican a él. Sin embargo, y a pesar de que dicha actividad es histórica dada la situación geográfica y climatológicas de este territorio, había un cierto vacío de información académica sobre el tema del financiamiento y la rentabilidad. Lo que se traducía en una incertidumbre para la toma de decisiones tanto a nivel institucional, como de muchas MYPES y de aquellas personas que quieren emprender desde este tipo de comercio.

Ahora bien, en lo concreto, el comercio de la Concha Negra (*Anadara Tuberculosa*) como recurso hidrobiológico no escapó a la incertidumbre en cuanto a información, más bien, por ser un comercio atípico en comparación con otras especies, mereció se le tomará como objeto de estudio, por cuanto proveyó de conocimiento en cuanto al tema del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES que se dedican a esta actividad comercial.

Dentro de este marco y una vez realizado el trabajo de investigación donde se caracterizó el financiamiento y la rentabilidad de las Mypes dedicadas al comercio de la Concha Negra, se pudo llegar a unas conclusiones donde sobre sale por un lado

que el financiamiento es un punto crítico para las Mypes dedicadas al comercio de este molusco y por otro lado, como se trata de un comercio que depende en primera instancia de la producción del rubro, amerita que los sujetos que se dedican a la extracción mantengan un stock del recurso disponible para la venta y esto la mayoría de las veces no depende directamente de quien extrae sino más bien de la naturaleza. Por lo que estas Mypes se ven comprometidas en ofrecer sostenidamente cierta cantidad de Conchas Negras a los proveedores y/o compradores, y en tal caso probablemente desaparezcan como empresa. Además de estos elementos críticos, se observó también que la mayoría de los extractores que a su vez muchos tienen registradas las Mypes, no poseen los conocimientos teóricos ni prácticos para lograr un financiamiento apropiado a través de las entidades financieras y bancos.

Es por todo lo antes expuesto que presentamos esta propuesta de mejora para contribuir con el sistema de comercialización de este recurso hidrobiológico que posee una importancia que va más allá del hecho económico que se traslada al plano social y ambiental.

De ahí que los objetivos de la propuesta son tres (3), a saber:

1. Capacitación para la formalización de las actividades de la comercialización de las conchas negras a fin de obtener financiamiento de entidades financieras.

### **Antecedentes.**

Como principal antecedente referenciamos a Chavana C, Hildemaro J (2016). Con su trabajo titulado “Caracterización de la Capacitación del Personal en la MYPE de Comercialización Rubro Pesca de la Localidad de Paita, año 2016”. Se identificaron los elementos para la capacitación de personal y las estrategias de capacitación del personal que acompañadas con el mejoramiento continuo, incrementan y aumentan la eficiencia y rapidez con la capacitación de las medianas y pequeñas empresas, así como también se identificó las limitaciones en el uso de nuevos métodos de la capacitación del personal. El tipo de la capacitación que comúnmente es utilizada en la MYPE es de manera informal, porque está relacionada

con orientaciones o instrucciones que se producen en la operatividad de las organizaciones.

### **Realidad del problema de las Mypes:**

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú tienen significativos impactos económicos y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI).

Ahora bien, uno de los principales problemas de las Mypes es el difícil acceso a mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien compre sus productos y/o servicios, sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Resulta, por lo tanto, vital poner énfasis en que vender es el objetivo principal de las Mypes al cual convergen muchos otros.

Es preciso mencionar que esto no significa que no haya mercados para las Mypes. Lo que sucede es que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

Otro problema que afrontan las Mypes está la casi absoluta ausencia de tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades actuales, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las Mypes si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa.

A través del presente estudio se pudo identificar como principal problema el no contar con el insumo (conchas negras) en ciertas temporadas, el cual se debe a la veda, teniendo por finalidad proteger el proceso reproductivo y crecimiento de las conchas negras y conchas huequeras en la región Tumbes, los cuales se encuentran distribuidos en los manglares.

La temporada de veda fue establecida para cada año a partir del 2006, siguiendo las recomendaciones del Instituto del Mar del Perú (IMARPE), que en su estudio “Situación actual de la pesquería del recurso concha negra en la región Tumbes” advirtió de una disminución de la abundancia, bajos volúmenes de extracción y reducción de las tallas mínimas. De hecho, PRODUCE indica a los actores de la cadena productiva, pescadores, comercializadores, compradores y consumidores de todo el país a cumplir con la norma, para que en temporada de pesca se pueda disfrutar del recurso.

Las personas naturales y jurídicas que extraigan, desembarquen, transporten, retengan, transformen, comercialicen o utilicen los recursos en veda, serán sancionadas conforme a la Ley General de Pesca, el Reglamento de Inspecciones y Sanciones Pesqueras y Acuícolas (RISPAC) y demás disposiciones legales vigentes. La Dirección General de Supervisión y Fiscalización de Produce, las Direcciones Regionales con competencia pesquera, la Dirección General de Capitanías y Guardacostas, el Gobierno Regional de Tumbes y las Municipalidades, velarán por el estricto cumplimiento del periodo de veda de concha negra y concha huequera.

Según este estudio, la mayor parte de conchas negras proviene de la pesca artesanal y la mayoría de los extractores no poseen el permiso otorgado la autoridad competente para poder realizar dicha actividad. La primera venta se puede dar en los manglares, de manera directa a consumidores o intermediarios. En esta venta se comercializan productos que tienen menor valor comercial. En ocasiones, algún miembro de la familia (en general las mujeres) recorre las comunidades aledañas para comercializar de manera directa el producto no vendido a intermediarios, realizando incluso intercambios por alimentos o artículos necesarios. Gran parte de los productores venden los moluscos a centros de acopiadores (Mypes).

La comercialización de las conchas negras extraídas del Santuario Nacional Los Manglares de Tumbes se ha venido dando de forma informal y sin control alguno, llegando incluso a ser comercializada por debajo de las tallas mínimas de captura recomendadas por PRODUCE (4,5 cm) agregando a esto la extracción en periodos de veda (del 15 de febrero hasta el 31 de marzo). En ocasiones, el extractor

comercializa el recurso en las afueras de las asociaciones, al culminar su faena de trabajo, siendo de forma directa.

Esta primera venta se realiza de forma espontánea, aquí los moluscos son frescos ya que han sido recién extraídos. En otras ocasiones entregan los moluscos a restaurantes; o los venden al centro de acopio, mercado local o acopiadores informales, que no poseen autorización. Muchos acopiadores peruanos compran concha negra de procedencia ecuatoriana y colombiana para llevarla a la venta al interior del país (Lima, Trujillo, Cuzco, etc.).

Otro problema que se pudo identificar es que los pequeños y microempresarios no tienen dinero en la mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales. Las MYPES no tienen capital no porque no haya, sino porque no pueden hacer uso del dinero a través de financiamiento. Por otro lado, en cuanto a financiamiento en las Mypes, se pudo determinar que en su mayoría estas recurren a financiamiento a través de proveedores, por las distintas facilidades que estas les otorgan el cual se basa primordialmente en la confianza de que el cliente pague a vencimiento, muchas relaciones comerciales se inician con pagos al contado, o inclusive por adelantado, y hasta que no existe una compra regular y, sobre todo, una comprobación de la seriedad del cliente.

Los pagos a los proveedores son más fáciles de retrasar sin que, en principio, surjan los problemas que aparecerían al devolver las cuotas de un préstamo bancario (intereses de demora, comisiones por reclamación de cuotas vencidas, etcétera). El proveedor puede aceptar pequeños retrasos en el cobro, siempre que este finalmente sea realizado.

### **Justificación**

Uno de los principales factores que limitan el crecimiento de las Mypes dedicadas a la comercialización de Concha Negra (*Anadara Tuberculosa*) es la informalidad, la demanda del producto es limitada, se tiene dificultad para acceder al financiamiento y la excesiva regulación tributaria.

Así mismo, la poca demanda y la inexistencia de alternativas económicas han estimulado prácticas inapropiadas de aprovechamiento de la Concha negra (*Anadara Tuberculosa*) generando excesiva presión sobre el ecosistema y la reducción significativa del recurso como tal.

Aun siendo interés de diversas instituciones que actúan en la zona costera Tumbesina, así como de las Instituciones de Gobierno, trabajar por el fortalecimiento del gremio conchero, de manera que se pueda dotar a estas poblaciones de capacidades para identificar sus problemas de forma colectiva, definir en conjunto estrategias de trabajo que garanticen la seguridad alimentaria y la sostenibilidad del recurso para su comercialización, no es suficiente para el crecimiento económico de estas Mypes.

No obstante, con la finalidad de contribuir se presenta algunas propuestas de mejora, a fin de contribuir con la disminución de una de las problemáticas de las Mypes.

#### **Problema**

- Poco conocimiento por parte de los trabajadores y responsables de las Mypes en normatividad para el acceso al mercado nacional e internacional de la *Anadara Tuberculosa*.
- Poco interés en fomentar la inversión para la creación de crianza de *Anadara Tuberculosa*.
- Poco conocimiento en normatividad para la formalización de los extractores de conchas negras en temas de extracción y comercialización de la *Anadara Tuberculosa*.

#### **Marco Teórico**

##### **Mypes**

La Micro y Pequeña Empresa (**MYPE**) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

## **Financiamiento**

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

Consiste en abastecerse de recursos financieros de cualquier forma, permitiéndole al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

### **Crédito a través de proveedores**

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

Es una financiación relativamente fácil de obtener, sin que sea necesaria una negociación compleja, si se compara con la obtención de un préstamo de una entidad de crédito. No obstante, la concesión del aplazamiento de pago dependerá de una serie de elementos, tales como la posición de fuerza relativa que ejerzan en la relación comercial tanto proveedor como cliente.

La empresa que adquiere bienes o servicios de otra, desde el momento en el que puede pagar a plazo, está accediendo de modo automático a una fuente de financiación, en la que el proveedor ocupa la posición de prestamista y el cliente la de prestatario. Durante el período de pago que se pacte, el cliente dispone del importe de lo comprado sin haber efectuado su pago.

## **Capacitación**

### **Capacitación “perfectamente” general.**

Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas. Ej.: Procesador de texto o poner

ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo.

### **Capacitación “completamente” específica.**

Este tipo de capacitación incrementa la productividad del trabajador en la firma que proporciona la capacitación pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Ej.: programas de familiarización de nuevos empleados. Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo (Chacaltana 2005). Por otro lado la capacitación de los recursos humanos son partes esenciales para la supervivencia, competitividad y funcionamiento de las Mypes. Más aún si se tiene en cuenta que en una pequeña empresa los recursos humanos representan por lo general el mayor componente de los costos totales de operación, a diferencia de las grandes empresas, en las que las maquinarias y equipos son generalmente más importantes. Establece que son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aun cuando se encuentra en un franco crecimiento. Por ello es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano y a su vez la mejor metodología para capacitar a los empleados es la de «aprender haciendo». Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta última la propia o la de otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo nos permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento.

### **Procedimiento para ejecutar la mejora y los recursos a utilizar**

Para la ejecución de la mejora hay que tomar en cuenta que el núcleo central son los talleres de capacitación, para ello se ha de contar con personas preparadas en el tema. En ese sentido se presenta el siguiente cuadro donde se describen los talleres así como también los recursos a utilizar.

TALLER	OBJETIVO	DURACIÓN	RESPONSABLE	MATERIALES
Bases legales del comercio internacional	Que las Mypes conozcan cual es el sustento legal en el comercio internacional de especies hidrobiológicas	1 día (8 horas)	Personas dedicadas al tema del comercio internacional	Video-papelote-pizarra y leyes
Fomento al inversión	Que las Mypes logren comprender cuál es la mejor forma de invertir en la crianza de la concha negra y así hacer sustentable el recurso.	5 días (80 horas)	Facilitadores de PRODUCE y Ministerio del Ambiente	Video-papelote-plumón-hojas
Organización de extractores en Mypes	Que los extractores independientes se organizasen en Mypes y así mejorar su calidad de vida	2 días (16 horas)	Facilitadores de PRODUCE	Video-papelote-ley de Mypes.

#### DIAGRAMA DE GANTT:

ACTIVIDAD/MES	01	02	03	04
ACTIVIDAD N° 01: ANALISIS DE LA PROPUESTA DE LAS MYPES				
ACTIVIDAD N° 02: PROPUESTA DE MEJORA				
ACTIVIDAD N° 03: IMPLEMENTAR LA PROPUESTA DE MEJORA				
3.1. Capacitación en normatividad para el acceso al mercado nacional e internacional de la Anadara Tuberculosa.				
3.2. Capacitación en fomento de inversión para la creación de crianza de Anadara Tuberculosa.				
3.3 Capacitar en normatividad para la formalización de los extractores de conchas negras en temas de extracción y comercialización de la Anadara Tuberculosa.				
ACTIVIDAD N° 04: ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACION				

