



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y**  
**LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES,**  
**COMPRA/VENTA DE UTILES DE OFICINA EN EL**  
**MERCADO MODELO DE TUMBES, TUMBES –**  
**2018**

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PUBLICO.

AUTOR:

BR. CONTRERAS BARRIENTOS, SONIA

ASESOR

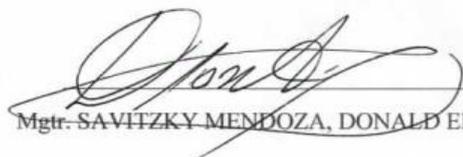
CPCC. VILELA RODRIGUEZ OSCAR ANDRES

TUMBES – PERÚ

2018

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

PRESIDENTE :   
Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE :   
Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE :   
Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR :   
Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Católica Los Ángeles de  
Chimbote, por brindar la facilidad de  
educar y promocionar una educación de  
calidad.

Al CPCC. Oscar Vilela Rodríguez, mi tutor  
por sus enseñanzas, paciencia, asesoría  
durante la culminación de mi tesis.

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mi familia.

A mi esposo, quien ha estado a mi lado todo este tiempo en que he trabajado mi tesis, a mis amigos quienes me han apoyado y a todos los que me prestaron ayuda, a todos ellos dedico esta tesis con un grande

Esta tesis está dedicada a las personas que más me han influenciado en mi vida, dándome los mejores consejos, guiándome para terminar mi carrera.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como planteamiento del problema ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes, compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018? Teniendo como objetivo general, Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018. La investigación fue descriptiva, para llevar acabo se escogió a una muestra poblacional de 10 empresas, a quien se le formuló un cuestionario de 19 preguntas a través de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados. Con respecto al financiamiento se obtuvo el siguiente resultado: Al inicio de las operaciones del 100% (10) de encuestados un 70% (7) responden que la empresa si ha requerido un financiamiento de instituciones financieras, un 30% (3) responde que no ha requerido, solo financiamiento propio. Todos los créditos fueron en banco. Podemos identificar que los créditos solicitados el 29% (2) en un monto de S/. 10,000 – S/. 20,000, 29% (2) en un monto de S/. 21,000 – S/. 40,000 y el 43% (3) de S/.41, 000 – S/. 60,000 soles. Teniendo tasas de interés entre 10%-15% y 16%-20% anual. Dando a conocer que 43% (3) nos manifiesta que fue invertido en capital de trabajo, 29% (2) invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, y el 29% (2) en compra de activos. Con respecto a la rentabilidad se obtuvo el siguiente resultado, donde el 100% (10) de encuestados, el 10% (1) obtuvieron utilidad de un 10% anual el 30% (3) representa que su utilidad es de 20% anual, un 40% (4) ha tenido un 30%, el 10% (1) expresa que su utilidad es de 40%, y por último el 10% (1) obtuvo una rentabilidad 50%.

**Palabras claves: Financiamiento, rentabilidad, Mypes.**

## **ABSTRACT**

The present work of investigation, has like approach of the problem What are the characteristics of the financing and the profitability of the Mypes, buy / sale of useful of office in the model market of Tumbes, Tumbes - 2018? Having as general objective, Describe the main characteristics of the financing and the profitability of Mypes purchase / sale of office supplies in the model market of Tumbes, Tumbes - 2018. The investigation was descriptive, to be carried out a population sample was chosen from 10 companies, who were asked a questionnaire of 19 questions through the survey, obtaining the following results. Regarding financing, the following result was obtained: At the start of the operations of 100% (10) of respondents, 70% (7) answered that the company did require financing from financial institutions, 30% (3) answered that has not required, only own financing. All credits were in bank. We can identify that the requested credits 29% (2) on a motorcycle of S /. 10,000 - S /. 20,000, 29% (2) in an amount of S /. 21,000 - S /. 40,000 and 43% (3) of S / .41, 000 - S /. 60,000 soles. Having interest rates between 10% -15% and 16% -20% per annum. Noting that 43% (3) states that it was invested in working capital, 29% (2) invested in Improvement and / or expansion of premises, and 29% (2) in asset purchases. Regarding profitability, the following result was obtained, where 100% (10) of respondents, 10% (1) obtained an annual profit of 10%, 30% (3) represented that their profit was 20% per year, 40% (4) have had 30%, 10% (1) express that their profit is 40%, and finally 10% (1) obtained a 50% return.

**Keywords: Financing, profitability, Mypes.**

## ÍNDICE

HOJA DE LOS MIEMBRO DEL JURADO.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
RESUMEN .....	iv
ABSTRACT.....	vi
INDICE DE TABLAS .....	ix
INDICE DE FIGURAS .....	x
ÍNDICE DE CUADROS .....	x
INTRODUCCIÓN .....	1
REVISIÓN DE LITERATURA .....	4
2.1 Antecedentes.....	4
2.1.1 Internacionales .....	4
2.1.2 Nacionales.....	7
2.1.3 Locales .....	11
2.2 Bases teóricas de la investigación .....	14
2.2.1 Las Micro y pequeñas empresas en el Peru.....	14
2.2.2 Características de las Mypes .....	15
2.2.3 Importancia de las Mypes en el Perú .....	15
2.2.4 Normas De Las MYPES .....	17
2.2.5 Que es el financiamiento.....	17
2.2.6 Objetivo del financiamiento.....	18
2.2.7 Diferentes tipos de financiamiento.....	18
2.2.8 La rentabilidad .....	20
METODOLOGÍA .....	24
3.1 Hipótesis .....	24
3.2 Diseño de la investigación.....	24
3.3 Población y muestra .....	24
3.4 Definición y operacionalizacion de variables e indicadores .....	25
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	27
3.6 Plan de análisis .....	28
3.7 Matriz de Consistencia .....	29

3.8 Principios éticos.....	30
RESULTADOS .....	31
4.1 Financiamiento de las Mypes .....	31
4.2 Rentabilidad de las Mypes.....	33
4.3 Análisis de resultados .....	35
4.3.1 respecto al financiamiento de las mypes .....	35
4.3.2 Respecto A La Rentabilidad De Las Mypes .....	36
CONCLUSIONES .....	37
5.1 Respecto al financiamiento de las mypes .....	37
Objetivo No 01 .....	37
5.2 Respecto a la rentabilidad de las mypes .....	38
Objetivo No 02 .....	38
5.3 Elaboración de propuestas de solución para el financiamiento de las Mypes en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes 2018.....	39
Objetivo No 03 .....	39
Bibliografía.....	41
ANEXOS .....	46

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla N° 01.....	51
Tabla N° 02.....	52
Tabla N° 03.....	53
Tabla N° 04.....	54
Tabla N° 05.....	55
Tabla N° 06.....	56
Tabla N° 07.....	57
Tabla N° 08.....	58
Tabla N° 09.....	59
Tabla N° 10.....	60
Tabla N° 11.....	61
Tabla N° 12.....	62
Tabla N° 13.....	63
Tabla N° 14.....	64
Tabla N° 15.....	65
Tabla N° 16.....	66
Tabla N° 17.....	67
Tabla N° 18.....	68
Tabla N° 19.....	69

## INDICE DE FIGURAS

Tabla N° 01.....	51
Tabla N° 02.....	52
Tabla N° 03.....	53
Tabla N° 04.....	54
Tabla N° 05.....	55
Tabla N° 06.....	56
Tabla N° 07.....	57
Tabla N° 08.....	58
Tabla N° 09.....	59
Tabla N° 10.....	60
Tabla N° 11.....	61
Tabla N° 12.....	62
Tabla N° 13.....	63
Tabla N° 14.....	64
Tabla N° 15.....	65
Tabla N° 16.....	66
Tabla N° 17.....	67
Tabla N° 18.....	68
Tabla N° 19.....	69

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No 01.....	25
Cuadro No 02.....	29

## CAPITULO I

### INTRODUCCIÓN

La presente tesis, está orientada a la micro y pequeña empresa del sector comercial. La micro y pequeña empresa (MYPE) tanto en Perú como a nivel regional son componentes muy importantes del motor de nuestra economía; siendo considerada como unidad económica en la generación de empleo, tipo de trabajos que generan, así como las actividades económicas que desarrollan, cuya iniciativa y/o dirección está bajo la responsabilidad de una persona natural o jurídica.

Sin duda el rol de los micros y pequeñas empresas (MyPE) es crucial en todas las economías:

**Juan Carlos Mathews (2009), Pag. 17**, en EE.UU. la Small Business Administration dice que “en los pequeños negocios es donde se hacen las innovaciones. Los cambios se hacen más rápido, son más flexibles y con frecuencia son más audaces que las grandes empresas.”

**Juan Carlos Mathews (2009), Pag. 17**, en Chile la Corporación de Fomento de la producción (CORFO), que es la agencia de desarrollo de Chile, dice que “el fomento del desarrollo de capacidades competitivas de las pequeñas empresas chilenas, es prioritario para el desarrollo equilibrado de las distintas regiones del país. Estimula la inversión privada, particularmente en aquellas zonas que han ido quedando rezagados del proceso de crecimiento.”

**Juan Carlos Mathews (2009), Pag. 17**, en Perú las MyPE representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de la MyPE informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en

muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MyPE aportan aproximadamente el 47% del PBI al país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. Si concentramos la atención en el desarrollo exportador del país, de las 6,656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son MyPE, pero sobre el valor total exportado por el Perú, que para el 2009 se estimó en US\$27,800 millones, las MyPE solo representan el 3%.

En lo que refiere al sector comercio compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, donde estoy llevando a cabo mi trabajo de investigación, aun no se ha determinado trabajos de tesis similares al tema mencionado anteriormente, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel regional y local, tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio en el ámbito de estudio, también se desconoce las principales características del financiamiento rentabilidad de dichas micro empresas, se desconoce el tipo de acceso al financiamiento, el tipo de interés, a que instituciones financieras recurren, que dificultades o limitaciones tiene usualmente con las instituciones financieras, si su rentabilidad ha mejorado en estos últimos 2 año, entre otros aspectos, por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema se ha planteado de la siguiente manera.

¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes, compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

- Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes, compra /venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos.

- Describir las principales características del financiamiento de las Mypes, compra / venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes-2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes, compra / venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018.
- Elaboración de propuestas de solución al financiamiento de las Mypes en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes 2018.

Finalmente el presente trabajo de investigación se justifica, porque es importante conocer en forma concreta y específica las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes, compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de tumbes, tumbes – 2018.

La investigación contiene las siguientes partes: CAPÍTULO I, introducción. CAPITULO II revisión literaria en donde destacan, los antecedentes, las bases teóricas; y en el CAPÍTULO III la metodología, en donde sobresalen, tipo y enfoque de investigación, diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos. CAPITULO IV los resultados donde sobre salen, resultados, análisis de resultados. CAPÍTULO V conclusiones, las referencias bibliográficas y, finalmente, los anexos.

## CAPITULO II

### REVISIÓN DE LITERATURA

#### 2.1 Antecedentes

##### 2.1.1 Internacionales

*Vargas S. & Ceroní V. & Montero B.*, Santiago (2011) Pag. 128 en su tesis “Problema del financiamiento de las MYPES” sostiene que se ha podido evidenciar que el acceso de las Mypes al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años. Sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso.

*Norma Elizabeth Velecela Abambari* cuenca – Ecuador (2013), pag. 119, en su tesis “Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes”, concluyen que la importancia de las Mypes no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunde en importancia en la economía, también aumentara la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas

y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra el financiamiento.

*Angélica Matilde Ávila Benítez, Santiago de Chile (2010)*, pag.2, en su tesis “Proyecto de Voluntarios para el fortalecimiento de las Mypes emprendiendo por amor a Honduras” Emprendiendo por Amor a honduras propone dar respuesta a uno de los grandes problemas a los que se ven enfrentados los microempresarios hondureños: la falta de conocimientos técnicos y practicos para el manejo integral de su negocio. Según el último estudio efectuado por CID Gallup en el 2000, solo un 8% de las microempresas entrevistadas habían recibido algún tipo de capacitación y un 4% d estos no habían emprendido ninguna acción que le permitiera y entender más las funcionalidades de su negocio. Asimismo, se hace dicha propuesta porque a pesar de las diferentes iniciativas de apoyo a las Mypes Hondureñas, es evidente que dichos esfuerzos no están claramente vinculados a un marco de políticas de desarrollo del país en general ni a la competitividad del sector empresarial en particular. Con el propósito de determinar la factibilidad del proyecto se realizó en primer lugar un análisis de mercado de la Mype a nivel nacional, identificándose las áreas geográficas donde se da una mayor concentración, destacándose las microempresas ubicadas en el Distrito Central con un 24% del total. Posteriormente se analizó la demanda existente, permitiéndonos definir con ello las principales áreas económicas a los que se debe dirigir el proyecto, siendo el sector comercio, restaurantes, hoteles e industria manufactura nuestros principales clientes. En esta etapa, se efectuó una investigación de mercado a partir de encuestas aplicadas tanto a

microempresarios, voluntarios y organismos de apoyo. Dicha información nos permitió conocer la aceptación y apoyo al proyecto exitoso.

*Aladro, Ceroni y Montero*, Santiago (2011), pag 128, en su tesis “Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de caso Practico” se ha podido evidencia que el acceso de las MIPyMEs al financiamiento al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a estas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso. La inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring. Estas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las MIPyMEs. Por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activos fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de los que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor.

*Silvia Maritza Combita, Colombia 2014*, pag. 121 en su tesis “la gestión y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá 2014”. Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes extremas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pyme en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

### **2.1.2 Nacionales.**

*Barbaran, Artega, Caballero, Rodriguez y Neciosup*, Nuevo Chimbote y santa (2017) pag.56, en su tesis “limitaciones que impiden el desarrollo empresarial de Mypes, 2014” concluyen de la siguiente manera:

Tienen 13 limitaciones que impiden el desarrollo de las Mypes y la limitación denominada “Sistema Tributario” se constituye como la numero

uno. Su calificación como tal, se sustenta por la alta carga impositiva, la existencia de numerosos impuestos, los constantes cambios tributarios, la falta de exoneraciones tributarias y las multas y sanciones excesivas, y así mismo la tributación y complejidad del sistema tributario. Así mismo, otras limitaciones que ocupan los primeros lugares son, orden público, acceso al financiamiento, y apoyo y funcionamiento del estado.

*Liz Miriam Espinoza Durand, Fernando Vásquez Pacheco* (2016), pag. 226, en su tesis “caracterización del financiamiento de las microy pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014” manifiestan que obtuvieron los siguientes resultados: en cuanto a las características de los empresarios, el 100% de los representantes legales son adultos, el 80% mujeres, el 40% tiene secundaria completa, el 50 son casados y el 50% comerciantes en su propio negocio; en cuanto a las características de las mypes, el 100% se dedica al negocio por más de tres años, el 100% son formales, el 60% tienen de uno a dos trabajadores permanentes, el 50% tienen de tres a cuatro trabajadores eventuales y el 70% tienen como objetivo obtener mayor ganancia; con respecto al financiamiento, el 70% de las mypes lo obtuvieron de terceros, el 57,14% lograron créditos de entidades no bancarias, el 42,86% para una tasa de interés mensual de entre 2,73% y 3,03%, el 71,43% solicitaron crédito entre S/1000 y s/ 10 000, el 100% obtuvieron créditos a corto plazo y el 100% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo.

*Bach. Marianela Kary Gamboa Curo*, (2017), pag. 65, en su tesis “financiamiento y la rentabilidad de las mypes sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaras, 2015” concluye que el análisis efectuado en la investigación realizada podemos concluir la gran importancia que tiene el financiamiento en la actividad económica de las mypes del rubro materia del estudio, puesto que muchas veces el financiamiento puede ser igual o mayor al capital que cuentan las empresas que acceden a este financiamiento.

Podemos concluir también que el financiamiento guarda estrecha relación con la rentabilidad que obtienen las Mypes, teniendo en cuenta los resultados de gestión de esta actividad empresarial, es así que cuando el financiamiento es mayor y el resultado de gestión es positivo la rentabilidad se verá notablemente incrementada, de ocurrir lo contrario y obtener un resultado de gestión negativo este puede traer como consecuencia un sobre endeudamiento y en el peor de los casos la quiebra de dichas empresas

*Bach. Lidia Hilda Mendoza López*, (2018), pag. 49, en su tesis, “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015” concluyen que las principales características son: la mayoría 80% de las Mypes estudiadas financian sus actividades productivas y de comercio a través de financiamiento externo (financiamiento de terceros), siendo dicho financiamiento del sistema financiero no bancario formal, de

corto plazo y es utilizado fundamentalmente como capital de trabajo; no obstante que, dichas Mypes tienen características favorables para recurrir al financiamiento del sistema bancario que es más barato que el sistema no bancario formal, porque dichas Mypes, en su totalidad son formales y se formaron para obtener ganancias; por lo tanto, se recomienda que el Estado a través de los gobiernos locales realice estrategias de apoyo directo a las mismas, mediante programas de capacitación para que sepan a qué instituciones financieras recurrir y como invertir adecuadamente el financiamiento recibido; para que así, puedan crecer y desarrollarse en el futuro.

*Bach. Hanna Susy Castillo Contreras,( 2016) pag. 35, en su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, Distrito de Chimbote, año 2013”.* Concluyen que en su totalidad los representantes legales de las Mypes, son de sexo femenino o masculino, puesto que en la actualidad no hay distinción de sexo ya que hombres y mujeres han demostrado que pueden llevar la batuta de una empresa, por ello es que cumplen el rol de Gerente General de la empresa, los representantes legales tienen entre 25 y 60 años, a su vez cuentan con estudios superiores ya sea universitario o no universitario. La mayoría del micro y pequeñas empresas encuestadas son formales y tienen más de 6 años realizando sus actividades comerciales y cuentan con más de 6 trabajadoras. La mayoría (75%) del micro y pequeñas empresas encuestadas utilizan el sistema bancario, siendo uno de ellos el Banco de Crédito del Peru y el Scotiabank, quien les otorga mayores

facilidades de crédito. Mediante el cual obtuvieron una tasa de interés entre 11% y 20%, puesto que ya tiene una línea de crédito y eso los beneficiara a que su tasa de interés sea inferior a lo que otras Mypes Puedan obtener. En su totalidad utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo y así logren una mayor **rentabilidad**

### **2.1.3 Locales**

*Br. Mara Trinidad Lindao (2018), Pag. 67*, en tesis “caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017”, se determinó que las fuentes de que las fuentes de financiamiento que utilizan las Mypes respecto a lo manifestado por los gerentes es el financiamiento externo específicamente los préstamos bancarios, debido a que la empresa que dirige si trabajan con entidades bancarias, trabajando en su mayoría con el banco financiero y BCP, había solicitado de 4 veces a más, siendo una de las desventajas el tiempo de 4 días para obtener los créditos, considerando que la tasa de interés promedio asciende a 4.5% mensual, indicando que la tasa es alta, debido a que el plazo para cancelas la deuda es de 2 años en su mayoría, además los gerentes consideran que el capital prestado fue invertido en su mayoría en productos nuevos.

el tiempo de 4 días para obtener los créditos, considerando que la tasa de interés promedio asciende a 4.5% mensual, indicando que la tasa es alta, debido a que el plazo para cancelar la deuda es de 2 años en su mayoría,

además los gerentes consideran que el capital prestado fue invertido en su mayoría en productos nuevos

**Ba. Doris Pintado Alberca, (2018), pag. 97**, en su tesis “caracterización de la ciudad del servicio al cliente y rentabilidad en las Mypes en el sector servicio, rubro restaurantes del distrito de pampas de hospital – tumbes, 2017”, concluye de la siguiente manera, que según opinión de los clientes, se identificó que es buena la calidad de los alimentos brindados por los Restaurantes del Distrito de pampas de hospital, ya que su durabilidad o conservación es adecuada, poseen las características frío/caliente de acuerdo el tipo de plato, siendo de este modo, buenas las posibilidades de recomendación a otros comerciales; asimismo, los clientes muestran conformidad con los puntos de cocción, sabor y atributos básicos contenidos en los alimentos, indicando asimismo, que son confiables para el consumo humano, a lo que suma, la buena estética observada en la presentación de los platos y la eficiente calidad de atención mostrada por los trabajadores de la empresa en el momento de recoger los pedidos.

**Bach. Aura Rosa Suarez Jiménez. (2018), pag. 64**, en su tesis “caracterización de la gestión de calidad administrativa y rentabilidad en mypes del sector educación inicial rubro I.E.P- Urb. Andrés Araujo moran – Tumbes, año 2017”, con respecto a los pasos para el desarrollo del liderazgo en las Mypes del sector educación primaria de Urb. Andrés Araujo Moran, se identificó que los indicadores acción, anticipación, alineamiento, conciencia, y evaluación presentan un nivel alto, al verificar cada indicador, se tiene que el

director busca la acción con un liderazgo democrático, desarrolla trabajo comunitario, generalmente anticipa los trabajos en equipo; es consciente ante la problemática de los estudiantes y sus necesidades. Respecto a la calidad de vida en el trabajo en las Mypes del sector educación primaria de Urb. Andrés Araujo Moran, se determinó que los indicadores concepciones, aspectos y sistemas tienen un nivel alto, al verificar cada indicador la mayor parte tienen concepciones claras frente a la responsabilidad social, a la comunidad educativa al respecto por las capacidades de los profesores, por el cumplimiento de las normas para el mejor aprendizaje del educando.

*Luis Martín Pérez Lozada, (2018),* pag. 55, en su tesis titulada “caracterización de la capacitación y rentabilidad en las mypes del sector servicio, en el rubro hoteles en el distrito de zorritos, año 2017” Se definió que las Mypes de hoteles de la ciudad de zorritos manejan el tipo de rentabilidad económica, administran sus costos fijos para generar una mejor rentabilidad, y negocian con el sistema la tasa de interés. Se determinó que los gerentes apuestan por los ingresos de las ventas y la política de ventas las que dan márgenes operacionales y un crecimiento sostenible de la rentabilidad empresarial, las ventas superan las proyecciones consecuentemente los márgenes son mayores en ambos casos. En términos generales los indicadores de la rentabilidad están siendo bien administrados.

*Br. Simón Martínez Silva (2016),* pag. 84, en su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio-rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015” El 37% de las librerías e estudio manifestaron

que su desarrollo se evidencia aumentando el capital de trabajo y el 63% se evidencia incrementando las ventas (tabla no 23). El 100% manifestó que su empresa está en fase de crecimiento (tabla no 24). El 100% manifestó que recibieron que su empresa está en fase de crecimiento (tabla no 24). El 100% manifestó que recibieron visita de entidades financieras, ofreciendo financiamiento para capital de trabajo (tabla no 25). Esto evidencia que todas las Mypes, para un crecimiento comercial necesitan un financiamiento a través de entidades financieras que ofrezcan créditos en montos mayores a mediano plazo y con intereses bajos. Llegando a la conclusión que la obtención del financiamiento permite a las MYPE el crecimiento y desarrollo de las actividades que realizan, el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores, de la sociedad y del estado.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Las Micro y pequeñas empresas en el Perú**

*Joel Huamán Balbuena*, el Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergente. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas de un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo. Definición de los

micros y pequeñas empresa

*Según Huaman Balbuena Joel.* (2009) Una Mype es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### **2.2.2 Características de las Mypes**

Las Mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresas: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa. de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

### **2.2.3 Importancia de las Mypes en el Perú**

*Según Portal PQS, la voz de los emprendedores,* las Micro y pequeñas empresas (mypes) juegan un rol muy importante en el Perú, y es justo destacar su labor emprendedora y en favor de la economía.

#### **a) Aportan al PBI**

Según la Asociación de Emprendedores del Perú (Asep), en el Perú, las mypes aportan, aproximadamente, el 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, están entre los mayores impulsoras del crecimiento económico del país.

**b) Ayudan a la generación de empleo**

Las Mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. De hecho, en conjunto, las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina.

**c) Motor de desarrollo**

Las Mypes en el Perú constituyen el 98.6% de las unidades empresariales, brindándole espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía. Además, conforme las Mypes van creciendo y desarrollándose, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía.

**d) Empresas**

En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de las Mypes. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComtexPeru), aumenta año tras año.

**e) Mujeres emprendedoras**

Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) al término del 2017, en el Perú existen 1 millón 270.000 de Mypes lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79.5% se ubica en regiones del interior y el 20.5% están en Lima. Las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La LIBERTAD, cuzco y Junín.

**f) Créditos Mypes**

Las cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) colocaron S/ 11,831 Millones a las Mypes al mes de enero de 2018. El monto

representa un crecimiento de 13.7% respecto a los S/ 10,406 millones que alcanzaron durante el mismo periodo del 2017.

#### **2.2.4 Normas De Las MYPES**

##### **A. Ley N° 28015**

El congreso de la Republica ha dado la Ley siguiente Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Publicada el 3 de julio de 2003, se promulgó la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, con ello se daría una regulación a un régimen laboral especial para aquellas unidades económicas, denominadas micro y pequeñas empresas, constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tienen características propias como son determinada cantidad de trabajadores y ventas anuales<sup>1</sup>. Entre los beneficios sociales que se les reconocía a las microempresas acogidas por la Ley N° 28015, fueron el derecho a quince (15) días de descansos debidamente remunerados por cada año completo de servicios, es decir, no tenían derecho a gratificaciones ni a una CTS ni utilidades. Aunque tenían derecho a una indemnización por despido arbitrario equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias.

#### **2.2.5 Que es el financiamiento**

**Según Perdomo, Moreno Abraham 1998, p. 207.** El financiamiento es “la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”. Para las Pymes, obtener financiamiento no ha

sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las maquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito. En los tiempos modernos, se proponen cambios estructurales en los esquemas económicos, los cuales pretender un mayor nivel de bienestar social acompañado de un crecimiento económico sustentado en la integración de actividades comerciales, industrial y de servicios en las cuales se desarrollan las Pymes. Es por ello que el financiamiento es el cimiento donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones.

#### **2.2.6 Objetivo del financiamiento**

Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente.

#### **2.2.7 Diferentes tipos de financiamiento**

La PYME Se ve obligada a recurrir a recursos propios o extremos para poder obtener financiamiento, los cuales a continuación se mencionan.

- **Fuente de financiamiento internas:** “Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de capital de trabajo, o bien hacerle frente a una situación difícil en materia financiera. algunos de ellos son:

- Activo fijo susceptible de ser vendido: En las empresas hay activos fijos que no se utilizan y se puede prescindir de ellos sin provocar daño alguno a la marcha del negocio. Hay que tener presente que para las PYMES, no es bueno tener equipo industrial sin uso por una larga temporada, porque los cambios tecnológicos lo pueden volver obsoleto.
  - Venta del desperdicio: Hay empresas que se va acumulando desperdicio a través de los años, y a veces existen personas interesadas en adquisición.
  - Bienes raíces susceptibles de ser vendidos: Dentro de los activos de un negocio, suele haber algún bien, el cual pueda venderse o alquilarse, ya que permitirá a la empresa obtener capital líquido con el cual hacer frente a sus compromisos financieros.
  - Excedentes de mercancías: El excedente de mercancías en la bodega constituye una fuente de ingresos muy importante permitiendo reducir su volumen sin perder ventas. Además de que se puede reducir gastos de operación y ejercitar un mejor control de inventarios.
- **Fuentes de Financiamiento externas.** “Es aquel que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones

de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa.

La mayoría de las PYMES, se financia con recursos externos debido a la falta de liquidez de momento, ya que muchas de estas empresas piensan en expansión y crecimiento a futuro.

### **2.2.8 La rentabilidad**

**Según Miguel Días Llanes, 2012,** La rentabilidad es “la remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidad.”

#### **¿De qué depende la Rentabilidad de una empresa?**

La rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero También, y a efectos de gestión – principalmente a corto plazo, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen.

Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de personal. Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. los del

personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

### **Ratios de rentabilidad**

El rendimiento de las ventas mide el porcentaje de los ingresos por ventas retenidos por la empresa después de que se hayan pagado los gastos operativos, los intereses y los impuestos. Su fórmula será  $\text{Margen neto} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Ingresos por ventas}}$

Por su parte el retorno de la inversión es la rentabilidad sobre los fondos propios. Se consideran generalmente como la línea de fondo para los accionistas, la medición de los beneficios obtenidos por cada dólar invertido en acciones de la compañía. Para su cálculo dividimos el resultado neto por el patrimonio neto.

### **Rentabilidad sobre activos) EL ROA**

Uno de los indicadores financieros más importantes y utilizados por las empresas para medir su rentabilidad es el ROA. Es la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa. Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de la misma independientemente de las fuentes de financiación utilizadas y de la carga fiscal del país en el que la empresa desarrolla su actividad principal. Anteriormente habíamos presentado el concepto del ROE (rentabilidad sobre fondos propios) y ahora vamos a hablar de otro ratio que mide la rentabilidad de una empresa, el ROA (rentabilidad sobre activos).

### **La Rentabilidad Financiera (ROE)**

Por rentabilidad financiera entendemos la renta ofrecida a la financiación. Mientras el rendimiento es la medida de la riqueza generada por la inversión, la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma.

Generalmente expresamos la rentabilidad como porcentaje a partir de la ratio:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{ROE} = \frac{\text{beneficio propios}}{\text{fondos propios}}$$

Supongamos una inversión a un año de importe 70,000.00 soles que reporta un 10% anual exento de impuestos. Para financiar esta inversión utilizamos 30,000.00 de los fondos propios de la compañía y 40,000.00 de un préstamo al 15% anual.

El rendimiento de la inversión será del 10% sobre 70,000.00 es decir de 7,000.00 soles.  $10\% \text{ de } 70,000 = 7,000.00$

Este rendimiento, antes de retribuir al accionista, debe asumir el coste financiero de la deuda.  $15\% \text{ de } 40,000.00 = 6,000$

Dicho coste financiero es del 15% sobre 40,000.00 por tanto asciende a 6,000.00 soles. Descontado el coste de la financiación tenemos el rendimiento que puede destinarse a retribución del accionista, en nuestro ejemplo:

$$7,000.00 - 6,000.00 = 1,000.00$$

Este importe de 1,000 es el “premio” que ofrecemos a nuestros accionistas por haber aportado fondos para la realización del negocio empresarial.

Generalmente expresamos la rentabilidad como porcentaje a partir de la ratio:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{ROE} = \frac{\text{beneficio propios}}{\text{fondos propios}}$$

En nuestro caso la rentabilidad financiera obtenida es del 3.33%

$$\text{rentabilidad financiera} = \frac{1,000}{30,000} = 0.033 = 3.33\%$$

Recordemos que el rendimiento de la inversión es del 10%. Como podemos observar, al financiar parte de la inversión con deuda (fondos ajenos) la rentabilidad financiera no coincide con el rendimiento económico. Esta utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad de los capitales propios recibe el nombre de apalancamiento financiero.

Así, la rentabilidad financiera es función del rendimiento económico de la inversión y del coste financiero de la deuda (y del tipo impositivo existente).

Pero este será el tema de un artículo futuro.

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Hipótesis**

La investigación es descriptiva por lo tanto no formularemos hipótesis.

#### **3.2 Diseño de la investigación**

No experimental descriptivo

#### **3.3 Población y muestra**

Las Mypes compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de tumbes. A los representantes, dueño y tesorero de las Mypes del mercado modelo de Tumbes 10 Mypes.

### 3.4 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional indicadores	Escala de medición
FINANCIAMIENTO	El financiamiento es “la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”.  Para las Pymes, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las maquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito.	¿La empresa ha requerido algún tipo de financiamiento?	a) SI  b) NO
		¿Qué tipo de Financiamiento Utilizo?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Financiamiento Propio</li> <li>▪ Financiamiento de terceros</li> </ul>
		¿A qué entidades Financieras solicito el crédito financiero?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bancos</li> <li>▪ Cajas municipales</li> <li>▪ Caja Rural</li> <li>▪ Cooperativa</li> </ul>
		¿Cuántas veces al año solicito el crédito durante el año 2018?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) 1 - 2 veces</li> <li>b) 3 - 4 veces</li> <li>c) 5 - 6 veces</li> <li>d) 6 a mas</li> </ul>
		¿Qué importe de Crédito solicito durante el año 2018?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) S/. 10.000 - 20.000</li> <li>b) S/. 21.000 – 40.000</li> <li>c) S/. 41.000 – 60.000</li> <li>d) S/. 61.000 – 80.000</li> <li>e) S/. 81.000 – 100.000</li> </ul>
		¿Cuál es la tasa de interés que paga Ud.?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) 10% - 15%</li> <li>b) 16 % - 20%</li> <li>c) 22% - 27%</li> <li>d) 28% - 33%</li> <li>e) 34% - 41%</li> </ul>
		¿En que fue	a) Capital de trabajo

		invertido el Crédito Financiado que usted obtuvo?	<ul style="list-style-type: none"> <li>b) Mejoramiento y/o ampliación del local</li> <li>c) Compra de activos</li> <li>d) Otros</li> </ul>
		¿Qué dificultades tuvo Ud. al obtener el Crédito Financiero?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Muchos requisitos</li> <li>b) montos insuficientes</li> <li>c) Plazos muy cortos</li> <li>d) Tasas muy elevadas</li> <li>e) Garantía</li> </ul>
<b>R E N T A B I L I</b>	La rentabilidad es “la remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a sus disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual	¿Cuáles fueron sus ventas mensuales?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) 10.000</li> <li>b) 20.000</li> <li>c) 30.000</li> <li>d) 40.000</li> <li>e) 50.000</li> </ul>
		¿Qué porcentaje representa su utilidad?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) 10%</li> <li>b) 20%</li> <li>c) 30%</li> <li>d) 40%</li> <li>e) 50%</li> </ul>
		¿Qué porcentaje representa su costo venta?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) 60%</li> <li>b) 70%</li> <li>c) 80%</li> </ul>

<b>D</b> <b>A</b> <b>D</b>	habría que hablar de rentabilidad.”		d) 90% e) > <b>90%</b>
		¿Qué problemas afectan la rentabilidad de su Mype?	a) Ventas bajas b) Competencias c) Tasas de interés elevadas d) Nueva Tecnología

### 3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

➤ **Técnicas**

La observación es un recurso que utilizamos constantemente en nuestra vida cotidiana para adquirir conocimientos, la observación es el procedimiento empírico por excelencia. Todo conocimiento científico proviene de la observación, ya sea directa o indirecta.

➤ **Instrumento**

Cuestionario de encuesta que se aplica con preguntas a los dueños o representantes de las Mypes del mercado modelo de Tumbes.

➤ **Cuestionario de encuestas**

Es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados. Aunque a menudo están diseñados para poder realizar un análisis estadístico de las respuestas. Para el recojo de información se utiliza un cuestionario Bien estructurado de 19 preguntas.

### **3.6 Plan de análisis**

En este presente trabajo mi plan de Análisis, son aquellas herramientas que he utilizado para elaborar la Tesis son las siguientes:

- Word en versión 2013 para la redacción de la Tesis.
- Excel en versión 2013 para la elaboración de las tablas y la tabulación en gráficos.

También he realizado un cuestionario de 13 preguntas, en las cuales abarcan:

- Perfil del Representantes de la MYPE.
- 06 de las Características del financiamiento de las MYPES.
- 07 de las Características de rentabilidad de las MYPES.
- Por último el cuestionario fue aplicado al Administrador, Contador y Gerente de las Mypes del mercado modelo de Tumbes.

### 3.7 Matriz de Consistencia

PROBLEMA	VARIABLES	INDICADORES	OBJETIVOS	METODOLOGIA
¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018	Financiamiento	Solicito crédito recibió crédito monto de crédito	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>TIPO DE INVESTIGACION</b>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes compra /venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018</li> </ul>	<p>Es cuantitativo, porque utilizaremos la matemática y la estadística para obtener mis resultados</p> <p>El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha</p>
	Rentabilidad	Utilidad Crecimiento ganancia	<b>OBJETIVO ESPECIFICO</b>	<b>DISEÑO</b>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento de las Mypes, compra / venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes-2018.</li> <li>• Describir la principales características de la rentabilidad de las Mypes, compra / venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018.</li> <li>• Elaboración de una propuestas de solución al financiamiento de las Mypes en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No experimental descriptivo</li> </ul>
			<b>POBLACION</b>	Las Mypes, compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de tumbes 10 Mypes.
			<b>MUESTRA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las Mypes de compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de tumbes.</li> <li>▪ A los representantes, dueño y tesorero de las Mypes del Mercado modelo de Tumbes</li> </ul>

### **3.8 Principios éticos**

El presente trabajo tiene como finalidad demostrar los efectos que produce la propuesta en determinar la caracterización del financiamiento de las MYPES utilizando el enfoque colaborativo mediante la utilización de encuestas que nos dan un resultado obtenido que no serán manipulados respetando las opiniones de los participantes en el trabajo de investigación, así mismo se respetara el derecho de autor de los textos utilizados en el desarrollo de la investigación ya que la investigación ofrece un acercamiento teórico, conceptual de la caracterización del financiamiento de las MYPES además se respetara el proceso metodológico en el que se sustentara la investigación. Principio de humanización, Principio de autonomía, Principio de Igualdad, Principio de complejidad, Principio de totalidad y Principio de subsidiaridad en el que se desarrollará, en general, Todos los datos confidenciales serán almacenados en un sitio con acceso solamente autorizado

## CAPITULO IV

### RESULTADOS

#### CUADRO N° 01

##### 4.1 Financiamiento de las Mypes

ITEMS	TABLA	COMENTARIO
¿La empresa ha requerido algún tipo Financiamiento al inicio de sus operaciones?	08	Al inicio de las operaciones del 100% (10) de encuestados si requirieron financiamiento.
¿Qué tipo de Financiamiento utilizo al año 2018?	09	Del 100% (10) de encuestados un 30% (3) responden que la empresa utilizo financiamiento recurso propio, un 70 % (7) utilizo financiamiento, de instituciones financieras.
¿A qué entidades solicito el Crédito Financiero?	10	Del total de encuestados que respondieron (7), manifestaron haber solicitado crédito en instituciones financieras, todos los créditos fueron obtenidos en los bancos.
¿Cuántas veces al año 2018 solicito el crédito?	11	De los encuestados que respondieron (7), el 29% (2) responden que solicito de 1-2 créditos en el año 2018, y el 57% (4) solicito de 3-4 veces al año, y un 14% (1)

		solicito más de 6 veces.
¿Qué importe de Crédito solicitó durante el año 2018?	<b>12</b>	De los que recibieron crédito (7), un 29% (2) afirman que solicitó S/. 10,000 – S/. 20,000, un 29% (2) indican que solicitó S/. 21,000 – S/. 40,000 y por último el 43% (3) manifiestan que solicitó entre S/.41, 000 – S/. 60,000.
¿Cuál es las tasas de interés que paga Ud.?	<b>13</b>	Del 100% de encuestados, que solicitaron créditos a instituciones financieras (7) un 86% (6) paga la tasa de interés entre 10%-15% anual, 14% (1) paga un interés entre 16%-20% anual.
¿En que fue invertido el Crédito Financiado que usted obtuvo?	<b>14</b>	De los encuestados que recibieron créditos del banco (7), un 43% (3) nos manifiesta que fue invertido en capital de trabajo, (compra mercadería, pago de servicios), 29% (2) invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, y un 29% (2) en compra de activos (computadoras, muebles, vitrinas).
¿Qué dificultades tuvo Ud. al obtener el Crédito Financiero?	<b>15</b>	Del 100% (7) de encuestados que recibieron créditos del banco, un 43% (4) expresa que tuvo dificultades por los muchos requisitos que piden las instituciones financieras, un 14% (1)

		expresa que tuvo dificultades por montos aprobados que fueron menores a los créditos solicitados, un 14% (1) expresan que fue por plazos muy cortos, un 14% (1) expresan que tuvo dificultades por tasas muy elevadas.
--	--	--

#### 4.2 Rentabilidad de las Mypes

**CUADRO N° 02**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA</b>	<b>COMENTARIO</b>
¿Cuáles fueron sus ventas mensuales?	<b>16</b>	Del 100% (10) de encuestados, un 50% (5) expresa que tuvo ventas S/.10.000, un 20% (2) expresa que sus ventas mensuales fueron S/.20.000, un 10% (1) manifiesta que sus ventas mensuales fueron S/30.000 y por último el 20% (2) expresa que sus ventas fueron S/.40.000
¿Qué porcentaje representa		Del 100% (10) de los encuestados, el

su utilidad?	<b>17</b>	10% (1) obtuvieron utilidad de un 10% anual, el 30% (3) indican que su utilidad es de 20% anual, un 40% (4) manifiestan que su utilidad es de un 30% anual, el 10% (1) expresa que su utilidad es de 40% anual y por último el 10% (1) obtuvo una rentabilidad 50% anual.
¿Qué porcentaje representa su costo total?	<b>18</b>	Del 100% de encuestados el 60% (6), expresa que su costo total de ventas es de 60%, el 20% (2) expresa que su costo total es de 70%, el 10% (1) manifiesta que su costo total es de 80%, y por último el 10% (1) representa un costo total de 90%.
¿Qué problemas afectan la rentabilidad de su Mype?	<b>19</b>	Del 100% (10) de encuestados el 50% (5) manifiesta que los problemas que afecta a la rentabilidad de las Mypes es por ventas bajas, el 40% (4) debido a las competencias de mercado, y por último el 10% (1) tienen problemas debido por avance tecnológico.

### **4.3 Análisis de resultados**

#### **4.3.1 respecto al financiamiento de las mypes**

Con respecto al financiamiento adquirido se obtuvo el siguiente resultado en el sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de tumbes, tumbes – 2018, Al inicio de las operaciones del 100% (10) de encuestados si requirieron financiamiento (Ver tabla N° 08 y gráfico). Del 100% (10) de encuestados un 30% (3) responden que la empresa utilizo financiamiento recurso propio, un 70 % (7) utilizo financiamiento, de instituciones financieras. (Ver tabla 09 y gráfico adjunto).

Del total de encuestado que respondieron (7), manifestaron haber solicitado crédito en instituciones financieras, todos los créditos fueron obtenidos en los bancos. (Ver tabla 10 y gráfico adjunto).

De los encuestados que respondieron (7), el 29% (2) responden que solicito de 1-2 créditos en el año 2018, y el 57% (4) solicito de 3-4 veces al año, y un 14% (1) solicito más de 6 veces. (Ver tabla 11 y gráfico adjunto). De los que recibieron crédito (7), un 29% (2) afirman que solicito S/. 10,000 – S/. 20,000, un 29% (2) indican que solicito S/. 21,000 – S/. 40,000 y por último el 43% (3) manifiestan que solicito entre S/. 41, 000 – S/. 60,000. (Ver tabla 12 y gráfico adjunto).

Del 100% de encuestados, que solicitaron créditos a instituciones financieras (7) un 86% (6) paga la tasa de interés entre 10%-15% anual, 14% (1) paga un interés entre 16%-20% anual. (Ver tabla 13 y gráfico adjunto). De los encuestados que recibieron créditos del banco (7), un 43% (3) nos manifiesta que fue invertido en capital de trabajo, (compra mercadería, pago de servicios), 29% (2) invirtió en Mejoramiento y/o

ampliación de local, y un 29% (2) en compra de activos (computadoras, muebles, vitrinas). (Ver tabla 14 y gráfico adjunto).

Del 100% (7) de encuestados que recibieron créditos del banco, un 43% (4) expresa que tuvo dificultades por los muchos requisitos que piden las instituciones financieras, un 14% (1) expresa que tuvo dificultades por montos aprobados que fueron menores a los créditos solicitados, un 14% (1) expresan que fue por plazos muy cortos, un 14% (1) expresan que tuvo dificultades por tasas muy elevadas. (Ver tabla 15 y gráfico adjunto).

#### **4.3.2 Respecto A La Rentabilidad De Las Mypes**

Con respecto a la rentabilidad se obtuvo el siguiente resultado en el rubro compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de tumbes, tumbes.

Del 100% (10) de encuestados, un 50% (5) expresa que tuvo ventas S/.10.000, un 20% (2) expresa que sus ventas mensuales fueron S/.20.000, un 10% (1) manifiesta que sus ventas mensuales fueron S/30.000 y por último el 20% (2) expresa que sus ventas fueron S/.40.000. (Ver tabla 16 y gráfico adjunto).

Del 100% (10) de los encuestados, el 10% (1) obtuvieron utilidad de un 10% anual, el 30% (3) indican que su utilidad es de 20% anual, un 40% (4) manifiestan que su utilidad es de un 30% anual, el 10% (1) expresa que su utilidad es de 40% anual y por último el 10% (1) obtuvo una rentabilidad 50% anual. (Ver tabla 17 y gráfico adjunto). Del 100% de encuestados el 60% (6), expresa que su costo total de ventas es de 60%, el 20% (2) expresa que su costo total es de 70%, el 10% (1) manifiesta que su costo total es de 80%, y por último el 10% (1) representa un costo total de 90%. (Ver tabla 18 y gráfico adjunto).

Del 100% (10) de encuestados el 50% (5) manifiesta que los problemas que afecta a la rentabilidad de las Mypes es por ventas bajas, el 40% (4) debido a las

competencias de mercado, y por último el 10% (1) tienen problemas debido por avance tecnológico. (Ver tabla 19 y gráfico adjunto).

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES**

#### **5.1 Respecto al financiamiento de las mypes**

##### **Objetivo No 01**

- Los empresarios encuestados con respecto al financiamiento obtuvieron el siguiente resultado:
- Al inicio de las operaciones del 100% (10) de encuestados si requirieron financiamiento (Ver tabla N° 08 y gráfico).
- Del 100% (10) de encuestados un 30% (3) responden que la empresa utilizo financiamiento recurso propio, un 70 % (7) utilizo financiamiento, de instituciones financieras. (Ver tabla 09 y gráfico adjunto).
- Del total de encuestado que respondieron (7), manifestaron haber solicitado crédito en instituciones financieras, todos los créditos fueron obtenidos en los bancos. (Ver tabla 10 y gráfico adjunto).
- De los encuestados que respondieron (7), el 29% (2) responden que solicito de 1-2 créditos en el año 2018, y el 57% (4) solicito de 3-4 veces al año, y un 14% (1) solicito más de 6 veces. (Ver tabla 11 y gráfico adjunto).
- De los que recibieron crédito (7), un 29% (2) afirman que solicito S/. 10,000 – S/. 20,000, un 29% (2) indican que solicito S/. 21,000 – S/. 40,000 y por último el 43% (3) manifiestan que solicito entre S/.41, 000 – S/. 60,000. (Ver tabla 12 y gráfico adjunto).

- Del 100% de encuestados, que solicitaron créditos a instituciones financieras (7) un 86% (6) paga la tasa de interés entre 10%-15% anual, 14% (1) paga un interés entre 16%-20% anual. (Ver tabla 13 y gráfico adjunto).
- De los encuestados que recibieron créditos del banco (7), un 43% (3) nos manifiesta que fue invertido en capital de trabajo, (compra mercadería, pago de servicios), 29% (2) invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, y un 29% (2) en compra de activos (computadoras, muebles, vitrinas). (Ver tabla 14 y gráfico adjunto).
- Del 100% (7) de encuestados que recibieron créditos del banco, un 43% (4) expresa que tuvo dificultades por los muchos requisitos que piden las instituciones financieras, un 14% (1) expresa que tuvo dificultades por montos aprobados que fueron menores a los créditos solicitados, un 14% (1) expresan que fue por plazos muy cortos, un 14% (1) expresan que tuvo dificultades por tasas muy elevadas. (Ver tabla 15 y gráfico adjunto).

## **5.2 Respecto a la rentabilidad de las mypes**

### **Objetivo No 02**

- Con respecto a la rentabilidad se obtuvo el siguiente resultado:
- Del 100% (10) de encuestados, un 50% (5) expresa que tuvo ventas S/.10.000, un 20% (2) expresa que sus ventas mensuales fueron S/.20.000, un 10% (1) manifiesta que sus ventas mensuales fueron S/30.000 y por último el 20% (2) expresa que sus ventas fueron S/.40.000. (Ver tabla 16 y gráfico adjunto).
- Del 100% (10) de los encuestados, el 10% (1) obtuvieron utilidad de un 10% anual, el 30% (3) indican que su utilidad es de 20% anual, un 40% (4)

manifiestan que su utilidad es de un 30% anual, el 10% (1) expresa que su utilidad es de 40% anual y por último el 10% (1) obtuvo una rentabilidad 50% anual. (Ver tabla 17 y gráfico adjunto).

- Del 100% de encuestados el 60% (6), expresa que su costo total de ventas es de 60%, el 20% (2) expresa que su costo total es de 70%, el 10% (1) manifiesta que su costo total es de 80%, y por último el 10% (1) representa un costo total de 90%.(Ver tabla 18 y gráfico adjunto).
- Del 100% (10) de encuestados el 50% (5) manifiesta que los problemas que afecta a la rentabilidad de las Mypes es por ventas bajas, el 40% (4) debido a las competencias de mercado, y por último el 10% (1) tienen problemas debido por avance tecnológico. (Ver tabla 19 y gráfico adjunto).

### **5.3 Elaboración de propuestas de solución para el financiamiento de las Mypes en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes 2018.**

#### **Objetivo No 03**

Se plantea la siguiente propuesta para el financiamiento de las mypes compra /venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes:

- Que las empresas trabajen bajo el sistema de créditos de proveedores:
- De manera general, negociar un crédito con proveedores, supone una fuente de financiación corriente en la empresa, ya que en muchos casos representa un apoyo importante en el ciclo de explotación de la misma, acortando el periodo medio de maduración ya que se puede pagar a los proveedores a un plazo superior al período medio de cobro que mantiene con sus clientes y obtener así liquidez.

- Debido a que cuentan con proveedores de confianza que abastecen de los productos a comercializar en las temporadas y campañas requeridas por su población objetivo, reduciendo significativamente sus gastos de financiamiento y evitando asumir compromisos de créditos con entidades financieras, logrando mayores márgenes de utilidad y mejores indicadores de rentabilidad en el negocio.

## Referencias bibliográficas

Juan Carlos Mathews, primera edición: junio de 2009, pag. 17

[http://2013.comunidadilgo.org/contenido/porta1/portaldoc199\\_3.pdf?ca2866881e60d01f2881fd7c2695730f](http://2013.comunidadilgo.org/contenido/porta1/portaldoc199_3.pdf?ca2866881e60d01f2881fd7c2695730f)

**Vargas S. & Ceroní V. & Montero B.**, Santiago (2011) Pag. 128 en su tesis “Problema del financiamiento”

[http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro\\_v/pdfAmont](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont)

**Norma Elizabeth Velecela Abambari** cuenca – Ecuador (2013), pag. 119, en su tesis “Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes”,

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

**Barbaran Benites, Nelson Aristides, Artega Cortez, Pablo, Caballero Garcia, Ana Maria, Rodriguez Mantilla, Walter Francisco, Neciosup Sabino, Esau**, Nuevo Chimbote y santa (2018) pag.56, en su tesis “limitaciones que impiden el desarrollo empresarial de Mypes, 2017”

<http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/57/PI1710171.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**Liz Miriam Espinoza Durand, Fernando Vásquez Pacheco** (2014), pag. 226, en su tesis “caracterización del financiamiento de las microy pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014”

<file:///C:/Users/hp/Downloads/1216-4250-1-PB.pdf>

**Bach. Marianela Kary Gamboa Curo,** (2017), pag. 65, en su tesis “el financiamiento y la rentabilidad de las mypes sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaras, 2015”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2157/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_GAMBOA\\_CURO\\_MARIANELA\\_KARY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2157/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GAMBOA_CURO_MARIANELA_KARY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

**Bach. Lidia Hilda Mendoza López,** (2018), pag. 49, en su tesis, “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2902/FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_MENDOZA\\_LOPEZ\\_LIDIA\\_HILDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2902/FINANCIAMIENTO_MYPE_MENDOZA_LOPEZ_LIDIA_HILDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

**Bach. Hanna Susy Castillo Contreras,**( 2016) pag. 35, en su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, Distrito de Chimbote, año 2013”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/49/CASTILLO\\_CONTRERAS\\_HANNA\\_SUSY\\_SECTOR\\_COMERCIO\\_%20RUBRO\\_DISTRIBUIDORAS.pdf?sequence=7&isA](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/49/CASTILLO_CONTRERAS_HANNA_SUSY_SECTOR_COMERCIO_%20RUBRO_DISTRIBUIDORAS.pdf?sequence=7&isA)

Br. MARA TRINIDAD LINDAO VILLAR ( 2018), Pag. 67, en tesis “caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes,2017”,

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3451/GESTION\\_DE\\_CALIDAD\\_COMPETITIVIDAD\\_LINDAO\\_VILLAR\\_MARA\\_TRINIDAD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3451/GESTION_DE_CALIDAD_COMPETITIVIDAD_LINDAO_VILLAR_MARA_TRINIDAD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

**Ba. Doris Pintado Alberca,(2018), pag. 97,** en su tesis “caracterización de la ciudad del servicio al cliente y rentabilidad en las Mypes en el sector servicio, rubro restaurantes del distrito de pampas de hospital – tumbes, 2017”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3942/CALIDAD\\_DEL\\_SERVICIO\\_AL\\_CLIENTE\\_RENTABILIDAD\\_PINTADO\\_ALBERCA\\_DORIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3942/CALIDAD_DEL_SERVICIO_AL_CLIENTE_RENTABILIDAD_PINTADO_ALBERCA_DORIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

**Bach. Aura Rosa Suarez Jiménez. ( 2018),** pag. 64, en su tesis “caracterización de la gestión de calidad administrativa y rentabilidad en mypes del sector educación inicial rubro I.E.P-Urb. Andrés Araujo moran – Tumbes, año 2017”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3932/GESTION\\_DE\\_LA\\_CALIDAD\\_ADMINISTRATIVA\\_RENTABILIDAD\\_DE\\_MYPES\\_SUAREZ\\_%20JIMENEZ\\_AURA\\_ROSA](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3932/GESTION_DE_LA_CALIDAD_ADMINISTRATIVA_RENTABILIDAD_DE_MYPES_SUAREZ_%20JIMENEZ_AURA_ROSA).

**Luis Martín Pérez Lozada, (2018),** pag. 55, en su titulada “caracterización de la capacitación y rentabilidad en las mypes del sector servicio, en el rubro hoteles en el distrito de zorritos, año 2017”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3931/CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_PEREZ\\_LOZADA\\_LUIS\\_MARTIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3931/CAPACITACION_RENTABILIDAD_PEREZ_LOZADA_LUIS_MARTIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

*Angélica Matilde Ávila Benítez, Santiago de Chile (2010)*, pag.2, en su tesis “Proyecto de Voluntarios para el fortalecimiento de las Mypes emprendiendo por amor a Honduras”

[http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/102230/avila\\_ab.pdf;sequence=3](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/102230/avila_ab.pdf;sequence=3)

*Sebastián Ignacio Aladro Vargas, Cristhian Alonso Ceroni Valenzuela Emanuel, Mathias Montero Booth*, Santiago (2011), pag 128, en su tesis “Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de caso Practico

[http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro\\_v/pdfAmont/ec-aladro\\_v.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf)

*Silvia Maritza Combata, Colombia 2014*, pag. 121 en su tesis “la gestión y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”

<http://bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gestión%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogotá>

Huamán Balbuena Joel. (2009) Revista gestiopolis

<https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

*Bernardo Sánchez Barraza pag. 127*

<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view>

Segun portal PQS, La voz d elos empreendedores.

<http://www.pqs.pe/economia/mypes-importancia-economia-peru>

**Br. Simón Martínez Silva (2016)**, pag. 84, en su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio-rubro librerías de la ciudad de Piura, año 2015”

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/240/MARTINEZ\\_SILVA\\_%20SIMON\\_FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_PEQUENA\\_EMPRESA\\_SECTOR\\_COMERCIO.pdf?sequen](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/240/MARTINEZ_SILVA_%20SIMON_FINANCIAMIENTO_MICRO_PEQUENA_EMPRESA_SECTOR_COMERCIO.pdf?sequen)

**Según Perdomo, Moreno Abraham 1998, p. 20**

<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>

**Según Miguel Días Llanes, Edición -Diciembre 2012**

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>

**Según los investigadores Valdés Díaz y Sánchez, (2012) p. 126**, Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México

<http://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>

## ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas

Escuela Profesional de Contabilidad

### **Técnicas e Instrumento de recolección de Datos**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas (MYPES) Para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES, COMPRA/VENTA DE UTILES DE OFICINA EN EL MERCADO MODELO DE TUMBES, TUMBES – 2018**

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación.

### **I.- Perfil del representante de las Micro y pequeñas empresas**

1.1 Sexo:

- a) Masculino
- b) Femenino

1.2 Grado de instrucción:

- a) Primaria ( )
- b) Secundaria ( )
- c) Superior Universitario ( )
- d) Superior Técnico

1.3 Ocupación \_\_\_\_\_ Profesión \_\_\_\_\_

## **II.- Características de la MYPE:**

2.1 ¿Hace Cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

- a) 1 - 5 años
- b) 5 - 8 años
- c) 10 años

2.2 ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

- a) 2
- b) 3
- c) 4
- d) 5

2.3 ¿Cuál es el Régimen Tributario al cual pertenece su MYPE?

- a) Nuevo Rus (NRUS)
- b) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)
- c) Régimen General de Impuesto a la Renta (RGR)
- d) Régimen Mype Tributario

## **III.- Características del Financiamiento de la Mype**

3.1 ¿La empresa ha requerido algún tipo Financiamiento al inicio de sus operaciones?

- a) SI
- b) NO

3.2 ¿Qué tipo de Financiamiento utilizo al año 2018?

- a) Financiamiento Propio
  - b) Financiamiento de Terceros
- a) SI**
- b) NO**

**3.3 ¿A qué entidades solicito el Crédito Financiero?**

- a) Bancos
- b) Caja Municipal
- c) Caja Rural
- d) Cooperativa

**3.4 ¿Cuántas veces al año 2018 solicito el crédito?**

- e) 1 - 2 veces
- f) 3 - 4 veces
- g) 5 - 6 veces
- h) Mas años

**3.5 ¿Qué importe de Crédito solicito durante el año 2018?**

- f) S/. 10.000 - 20.000
- g) S/. 21.000 – 40.000
- h) S/. 41.000 – 60.000
- i) S/. 61.000 – 80.000
- j) S/. 81.000 – 100.000

**3.6 ¿Cuál es la tasa de interés que paga Ud.?**

- f) 10% - 15%
- g) 16 % - 20%
- h) 22% - 27%
- i) 28% - 33%
- j) 34% - 41%

**3.7 ¿En que fue invertido el Crédito Financiado que usted obtuvo?**

- e) Capital de trabajo
- f) Mejoramiento y/o ampliación del local
- g) Compra de activos
- h) Otros

**3.8 ¿Qué dificultades tuvo Ud. al obtener el Crédito Financiero?**

- f) Muchos requisitos
- g) montos insuficientes
- h) Plazos muy cortos
- i) Tasas muy elevadas
- j) Garantías

**IV. Características de la Rentabilidad de la Mype**

**4.1. ¿Cuáles fueron sus ventas mensuales?**

- f) 10.000
- g) 20.000
- h) 30.000
- i) 40.000
- j) 50.000

**4.2 ¿Qué porcentaje representa su utilidad?**

- f) 10%
- g) 20%
- h) 30%
- i) 40%
- j) 50%

#### **4.3 ¿Qué porcentaje representa su costo de ventas?**

- f) 60%
- g) 70%
- h) 80%
- i) 90%
- j) > 90%**

#### **4.4 ¿Que problemas afectan la rentabilidad de su Mype?**

- e) Ventas bajas
- f) Competencias
- g) Tasas de interés elevadas
- h) Nueva Tecnología

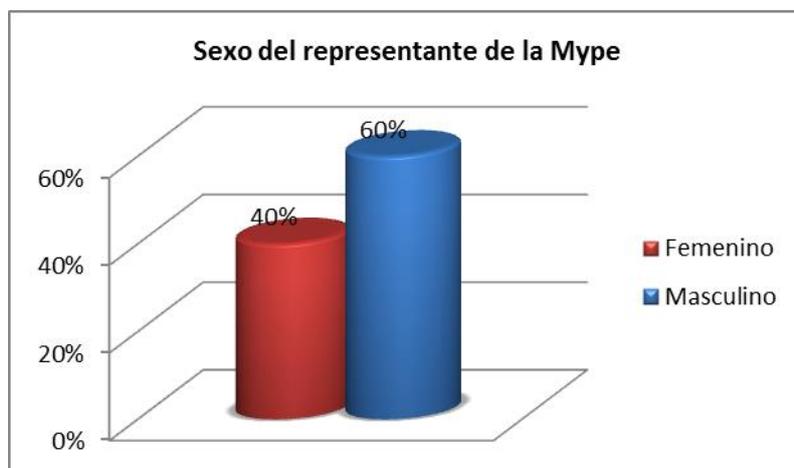
## Anexo 02

### Tablas y figuras

#### Pregunta N° 01

##### I.- Perfil del representante de las Micro y pequeñas empresas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	6	60%
Femenino	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 1

Elaboración: Propia

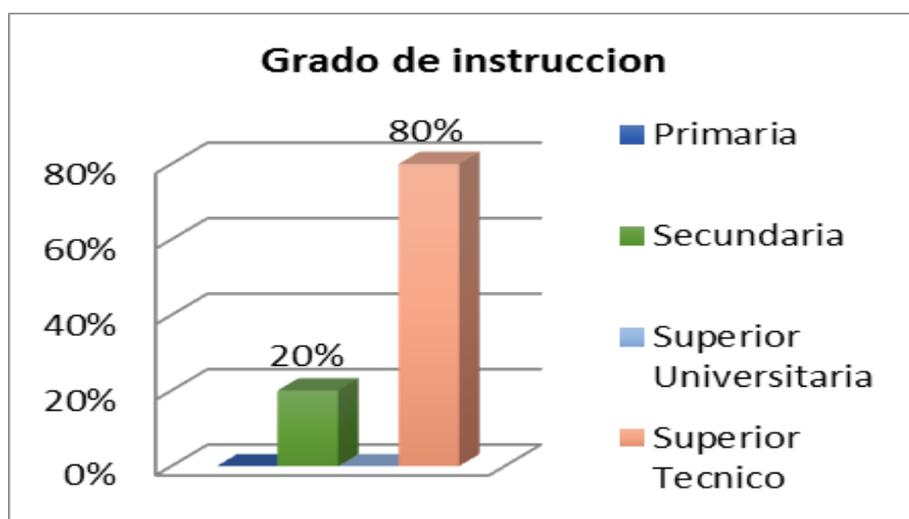
#### **INTERPRETACION:**

Del 100% de encuestados un total de 60% (6) representan al sexo masculino y un 40% (4) representan al sexo femenino.

## Pregunta No 02

### 1.2 Grado de instrucción:

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Primaria	0	0%
Secundaria	2	20%
Superior Universitaria	0	0%
Superior Tecnico	8	80%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 2

Elaboración: Propia

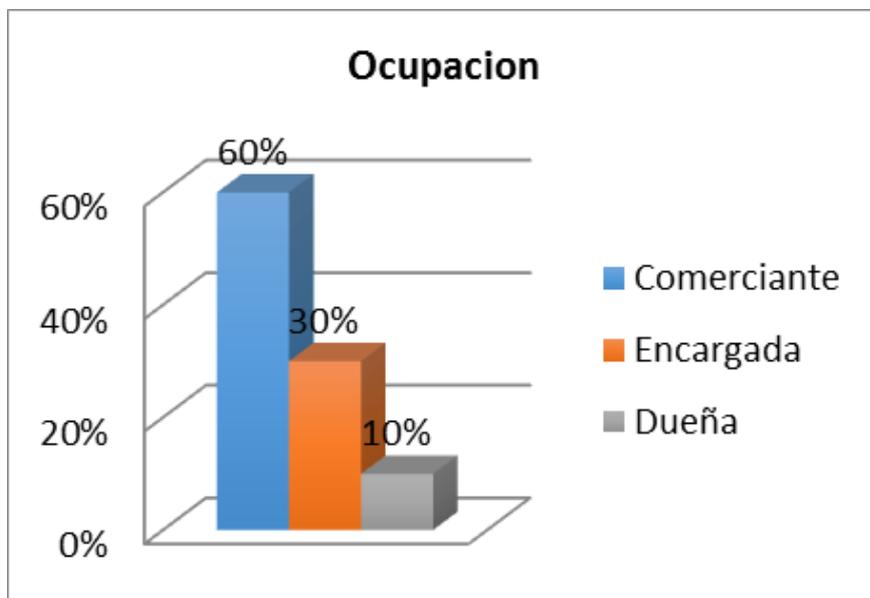
### INTERPRETACION:

Del 100% de encuestados un 80% (8) tienen grado de instrucción Superior técnico y un 20% (2) tienen grado de instrucción secundaria.

### Pregunta No 03

#### 1.3. Ocupación o profesión

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Comerciante	6	60%
Encargada	3	30%
Dueña	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 3

Elaboración: Propia

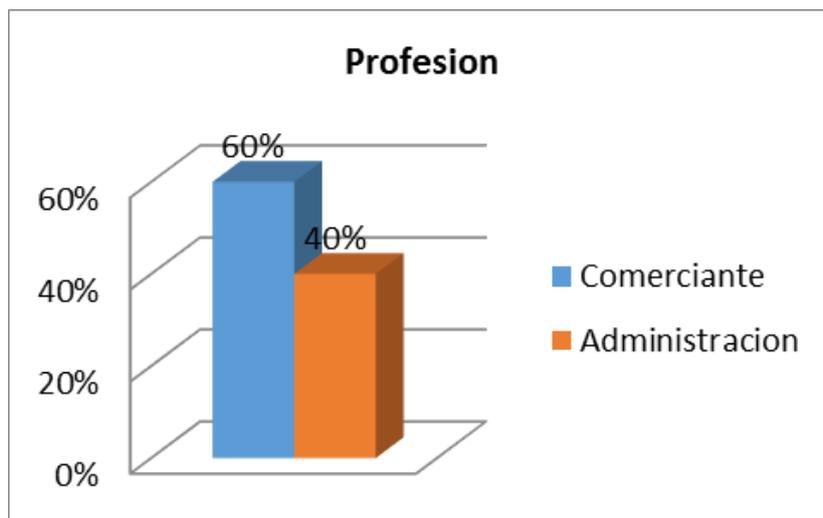
#### **INTERPRETACION:**

Del 100% de encuestados un 60% (6) son comerciantes, un 30% (3) encargada y un 10% dueña de la empresa.

## Pregunta No 04

### 1.4 Profesión

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Comerciante	6	60%
Administracion	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 04

Elaboración: Propia

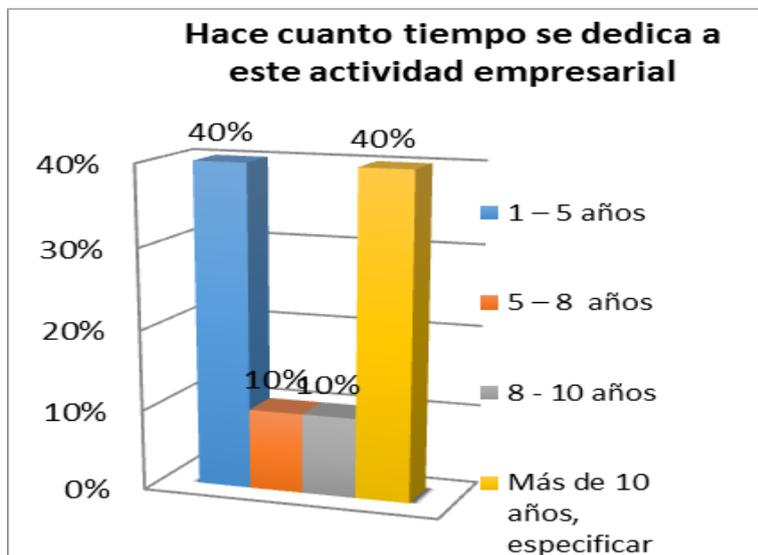
#### **INTERPRETACION:**

Del 100% de encuestados responden un 60% (6) son comerciantes, un 40% (4) responden son administradores

### Pregunta No 05

¿Hace Cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
1 – 5 años	4	40%
5 – 8 años	1	10%
8 - 10 años	1	10%
Más de 10 años, especificar	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 05

Elaboración: Propia

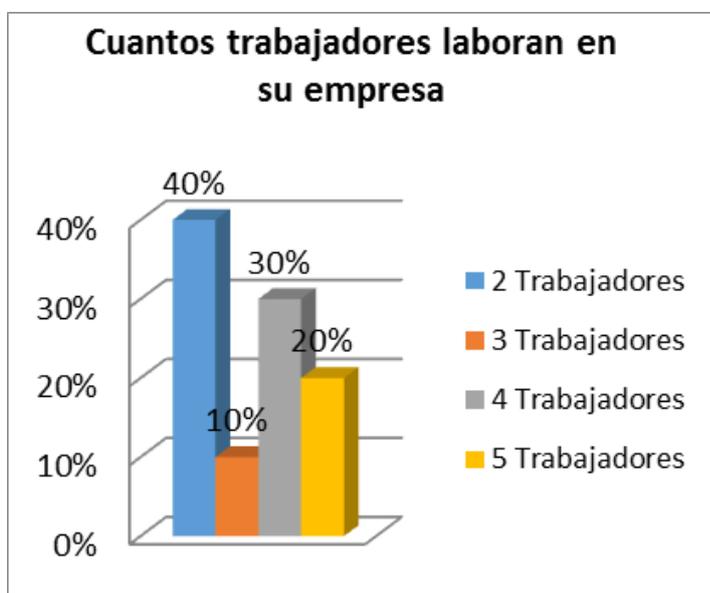
#### INTERPRETACION:

Del 100% de encuestados un 40% (4) responden que se dedica de 1-5 años, un 40% (4) responde de 5-8 años, un 10% responde de 8-10 años y un 10% más de años.

### Pregunta No 06

¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
2 Trabajadores	4	40%
3 Trabajadores	1	10%
4 Trabajadores	3	30%
5 Trabajadores	2	20%
<b>TOTAL</b>	10	100%



Fuente: Tabla 06

Elaboración: Propia

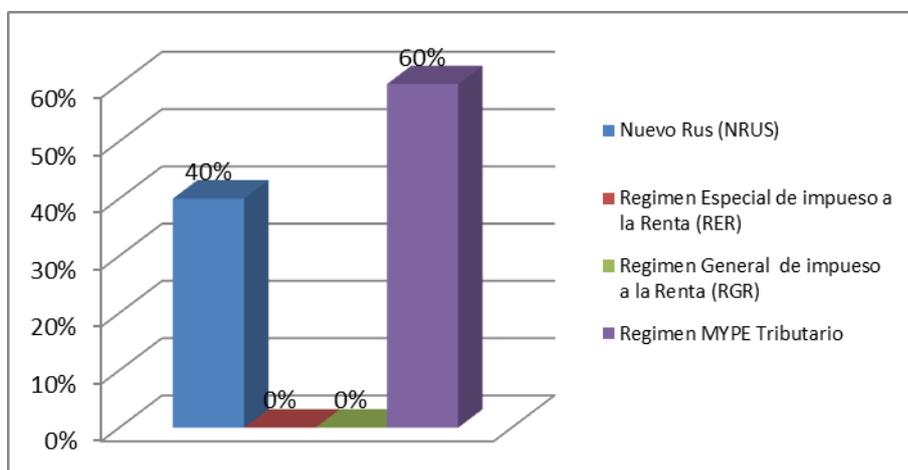
#### INTERPRETACION:

Del 100% de encuestados un 40% (4), responden que 2 trabajadores laboran en su empresa, un 30% (3), responde que 4 trabajadores laboran en su empresa, 20% (2), responden que tienen 5 trabajadores y un 10% responden que tiene 5 trabajadores.

### Pregunta No 07

¿Cuál es el Régimen Tributario al cual pertenece su MYPE?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Nuevo Rus (NRUS)	4	40%
Regimen Especial de impuesto a la Renta (RE	0	0%
Regimen General de impuesto a la Renta (RG	0	0%
Regimen MYPE Tributario	6	60%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 07

Elaboración: Propia

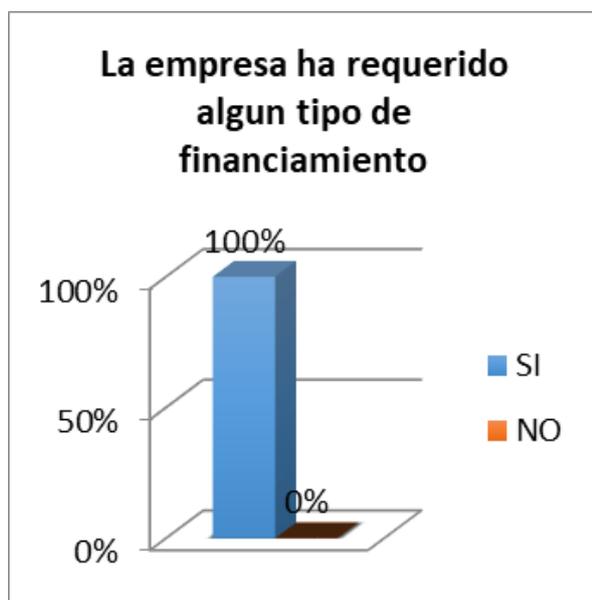
### INTERPRETACION:

Del 100% de encuestados un 60% (6) responden que se encuentran el régimen Nuevo Rus (NRUS), un 40% (4), se encuentran régimen especial de impuesto a la renta, un 0% se encuentran en Régimen General de impuesto a la Renta (RGR) y un 0% se encuentra en Régimen Mype Tributario.

### Pregunta No 08

¿La empresa ha requerido algún tipo de financiamiento al inicio de sus operaciones?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	10	100%



Fuente: Tabla 08

Elaboración: Propia

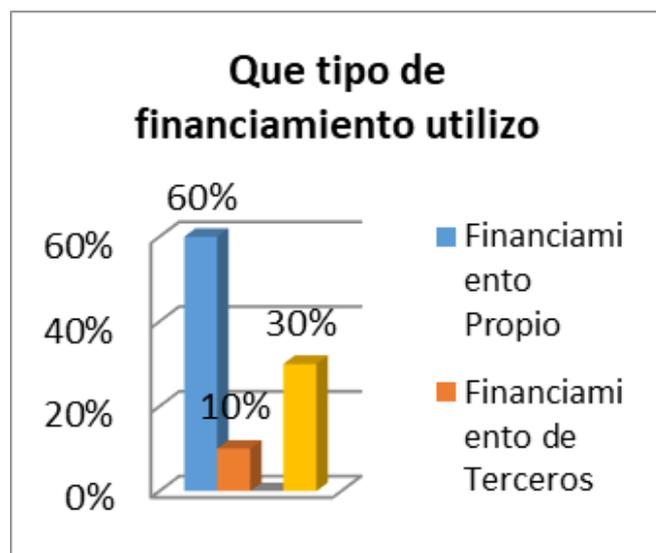
### INTERPRETACION:

Al inicio de las operaciones del 100% (10) de encuestados si requirieron financiamiento.

### Pregunta No 09

¿Qué tipo de Financiamiento utilizo al año 2018?

Alternativas	frecuencia	porcentaje %
Financiamiento propio	3	30.00%
Financiamiento de instituciones financieras	7	70.00%
total	10	100.00%



Fuente: Tabla 09

Elaboración: Propia

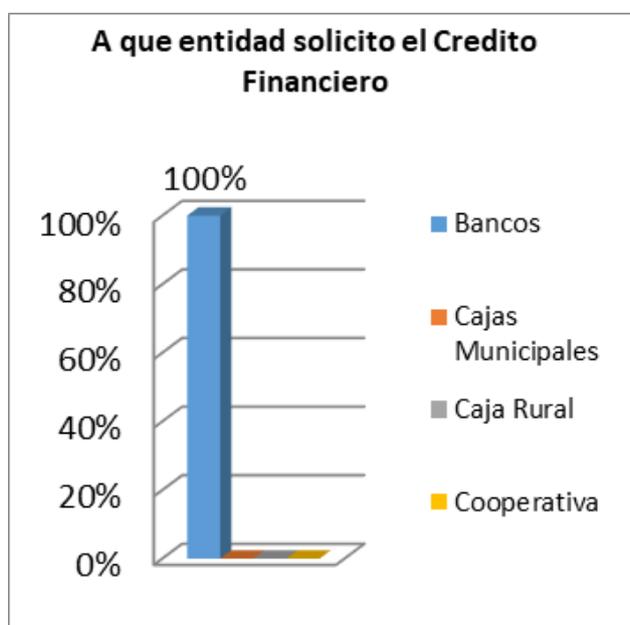
#### INTERPRETACION:

Del 100% (10) de encuestados un 30% (3) responden que la empresa utilizo financiamiento recurso propio, un 70 % (7) utilizo financiamiento, de instituciones financieras.

### Pregunta No 10

¿A qué entidades solicito el Crédito Financiero?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Bancos	7	100%
Cajas Municipales	0	0%
Caja Rural	0	0%
Cooperativa	0	0%
Total	7	100%



Fuente: Tabla 10

Elaboración: Propia

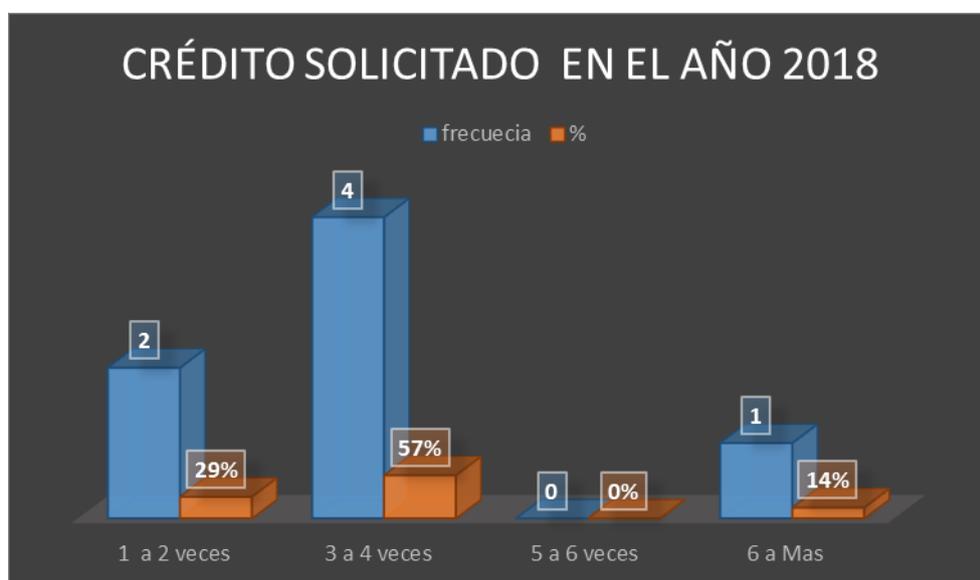
#### INTERPRETACION:

De los encuestados que respondieron (7) manifestaron haber solicitado crédito en instituciones financieras, todos los créditos fueron obtenidos en los bancos.

### Pregunta No 11

¿Cuántas veces en el año 2018 solicito el crédito en las Instituciones Financieras?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
1 - 2 veces	2	29%
3 - 4 veces	4	57%
5 - 6 veces	0	0%
6 a Mas	1	14%
Total	7	100%



Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propia

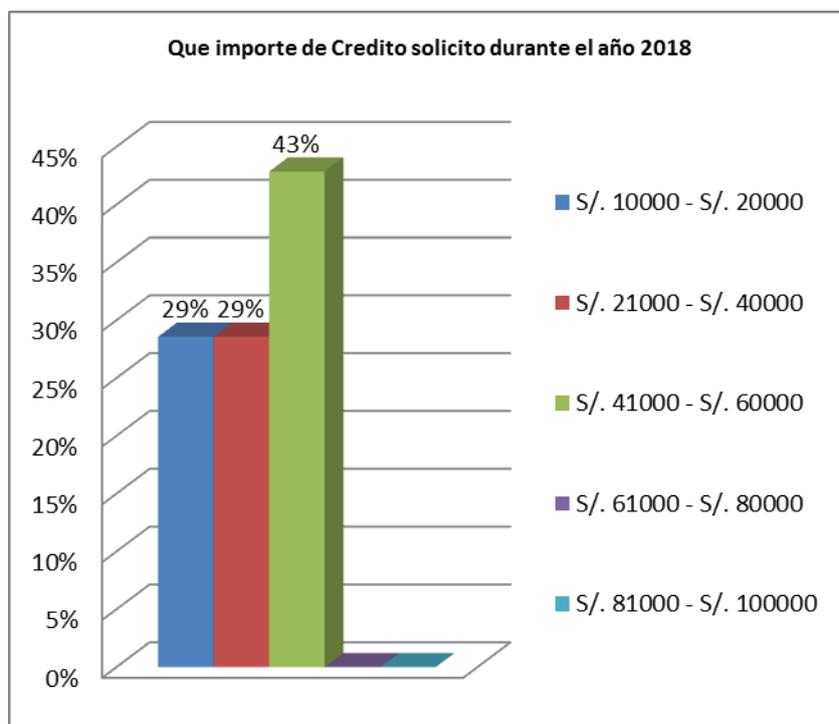
#### INTERPRETACION:

De los encuestados que respondieron (7), el 29% (2) responden que solicito de 1-2 créditos en el año 2018, y el 57% (4) solicito de 3-4 veces al año, y un 14% (1) solicito más de 6 veces.

## Pregunta No 12

¿Qué importe de Crédito solicitado durante el año 2018?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
S/. 10000 - S/. 20000	2	29%
S/. 21000 - S/. 40000	2	29%
S/. 41000 - S/. 60000	3	43%
S/. 61000 - S/. 80000	0	0%
S/. 81000 - S/. 100000	0	0%
Total	7	100%



Fuente: Tabla 12

Elaboración: Propia

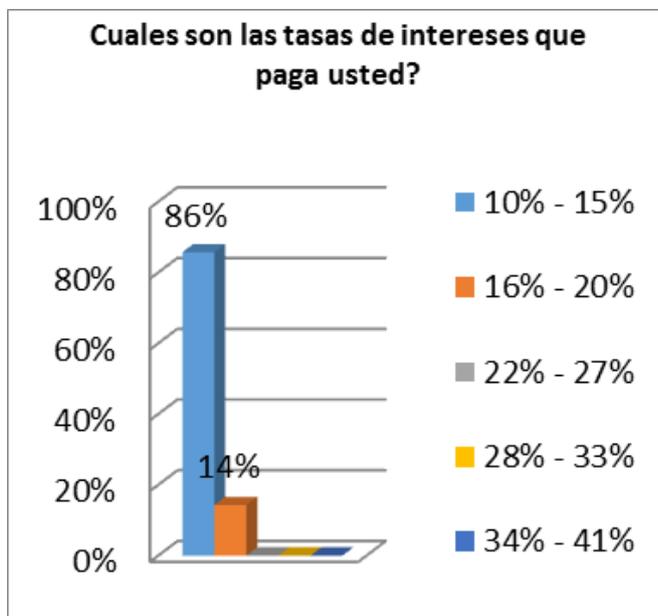
**INTERPRETACION:**

De los que recibieron crédito (7), un 29% (2) afirman que solicito S/. 10,000 – S/. 20,000, un 29% (2) indican que solicito S/. 21,000 – S/. 40,000 y por último el 43% (3) manifiestan que solicito entre S/.41, 000 – S/. 60,000.

### Pregunta No 13

¿Cuál es las tasas de interés que paga Ud.?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje %
10% - 15%	6	86%
16% - 20%	1	14%
22% - 27%	0	0%
28% - 33%	0	0%
34% - 41%	0	0%
TOTAL	7	100%



Fuente: Tabla 13

Elaboración: Propia

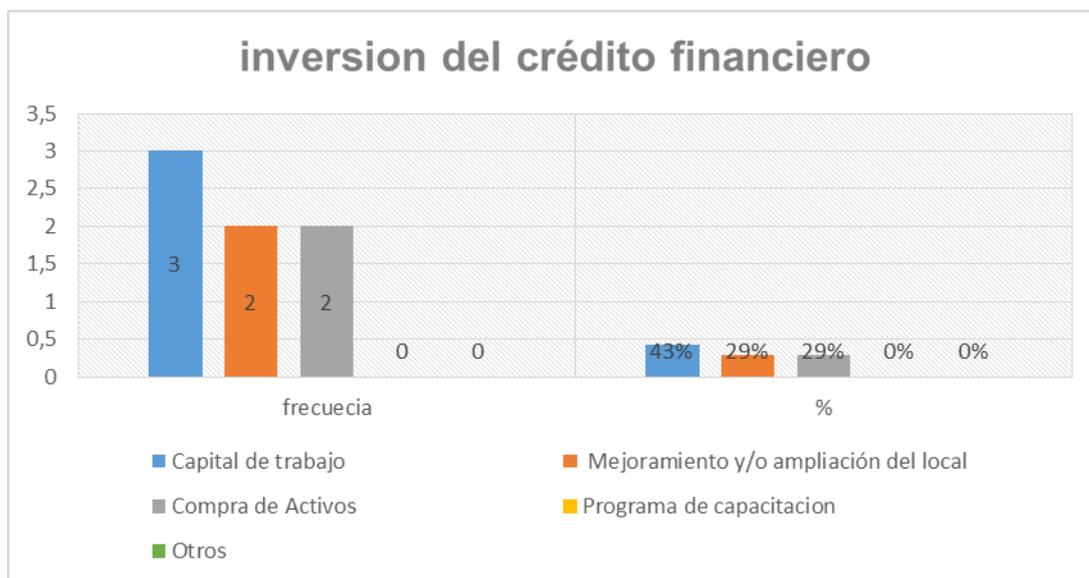
**INTERPRETACION:**

Del 100% de encuestados, que solicitaron créditos a instituciones financieras (7) un 86% (6) paga la tasa de interés entre 10%-15% anual, 14% (1) paga un interés entre 16%-20% anual.

### Pregunta No 14

**¿En que fue invertido el Crédito Financiado?**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de trabajo	3	43%
Mejoramiento y/o ampliación del Local	2	29%
Compra de activos	2	0%
Programa de Capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 14

Elaboración: Propia

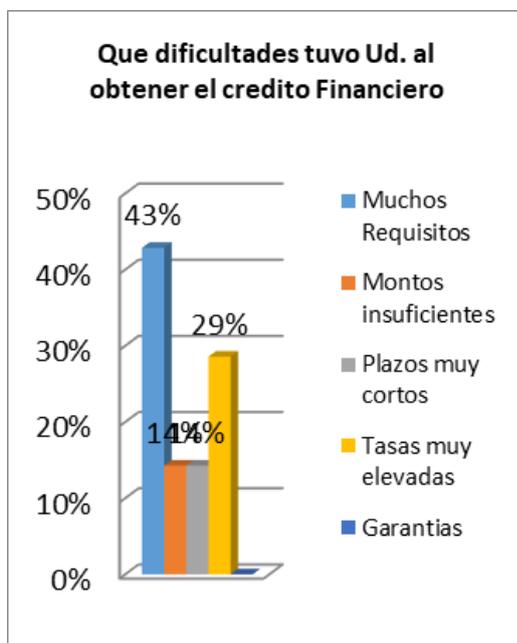
**INTERPRETACION:**

De los encuestados que recibieron créditos del banco (7), un 43% (3) nos manifiesta que fue invertido en capital de trabajo, (compra mercadería, pago de servicios), 29% (2) invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, y un 29% (2) en compra de activos (computadoras, muebles, vitrinas).

**Pregunta N° 15**

¿Qué dificultades tuvo Ud. al obtener el Crédito Financiero?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Muchos Requisitos	3	43%
Montos insuficientes	1	14%
Plazos muy cortos	1	14%
Tasas muy elevadas	2	29%
Garantias	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 15

Elaboración: Propia

**INTERPRETACION:**

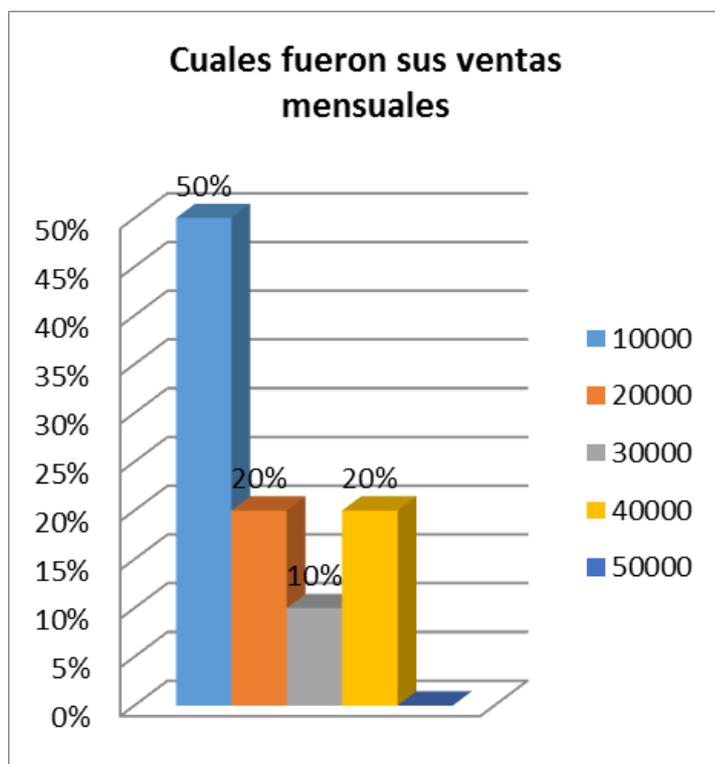
Del 100% (7) de encuestados que recibieron créditos del banco, un 43% (4) expresa que tuvo dificultades por los muchos requisitos que piden las instituciones financieras, un 14% (1) expresa que tuvo dificultades por montos aprobados que fueron menores a los créditos solicitados, un 14% (1) expresan que fue por plazos muy cortos, un 14% (1) expresan que tuvo dificultades por tasas muy elevadas.

### Pregunta No 16

#### Características de la Rentabilidad de la Mype

¿Cuáles fueron sus ventas mensuales?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
10000	5	50%
20000	2	20%
30000	1	10%
40000	2	20%
50000	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 16

Elaboración: Propia

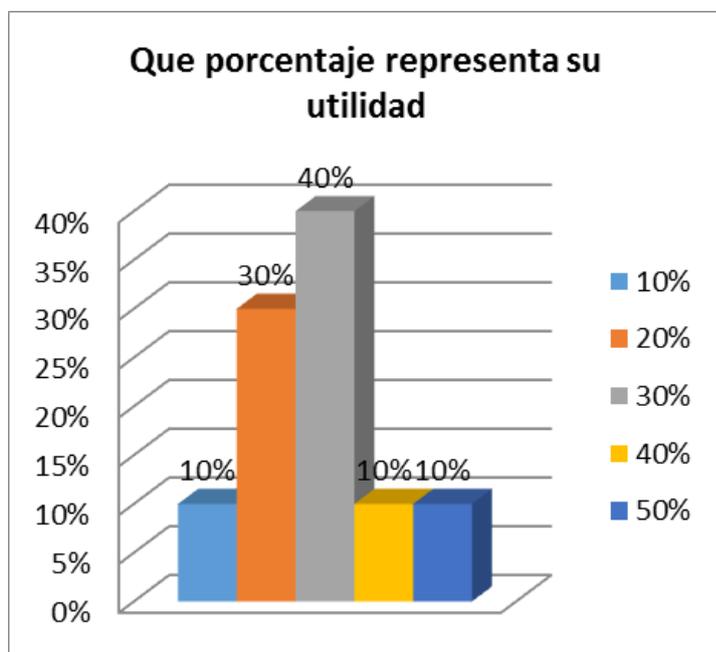
### INTERPRETACION:

Del 100% (10) de encuestados, un 50% (5) expresa que tuvo ventas S/.10.000, un 20% (2) expresa que sus ventas mensuales fueron S/.20.000, un 10% (1) manifiesta que sus ventas mensuales fueron S/30.000 y por último el 20% (2) expresa que sus ventas fueron S/.40.000

### Pregunta No 17

¿Qué porcentaje representa su utilidad?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
10%	1	10%
20%	3	30%
30%	4	40%
40%	1	10%
50%	1	10%
TOTAL	10	100%



Fuente: Tabla 17

Elaboración: Propia

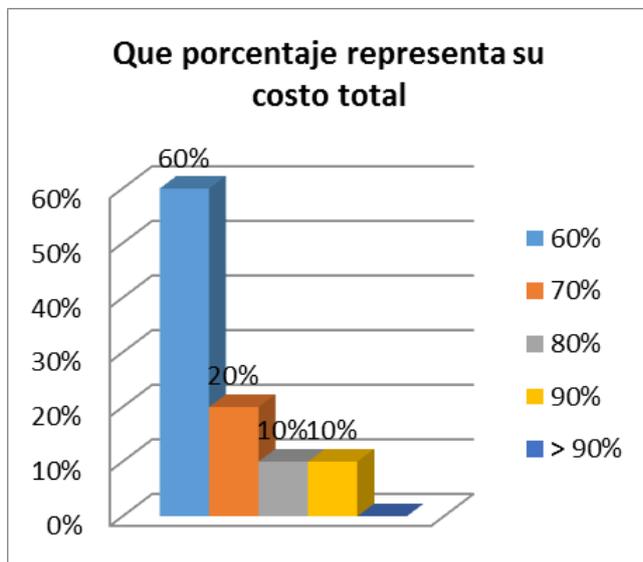
### INTERPRETACION:

Del 100% (10) de los encuestados, el 10% (1) obtuvieron utilidad de un 10% anual, el 30% (3) indican que su utilidad es de 20% anual, un 40% (4) manifiestan que su utilidad es de un 30% anual, el 10% (1) expresa que su utilidad es de 40% anual y por último el 10% (1) obtuvo una rentabilidad 50% anual.

### Pregunta No 18

¿Qué porcentaje representa su costo total?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
60%	6	60%
70%	2	20%
80%	1	10%
90%	1	10%
> 90%	0	0%
TOTAL	10	100%



Fuente: Tabla 18

Elaboración: Propia

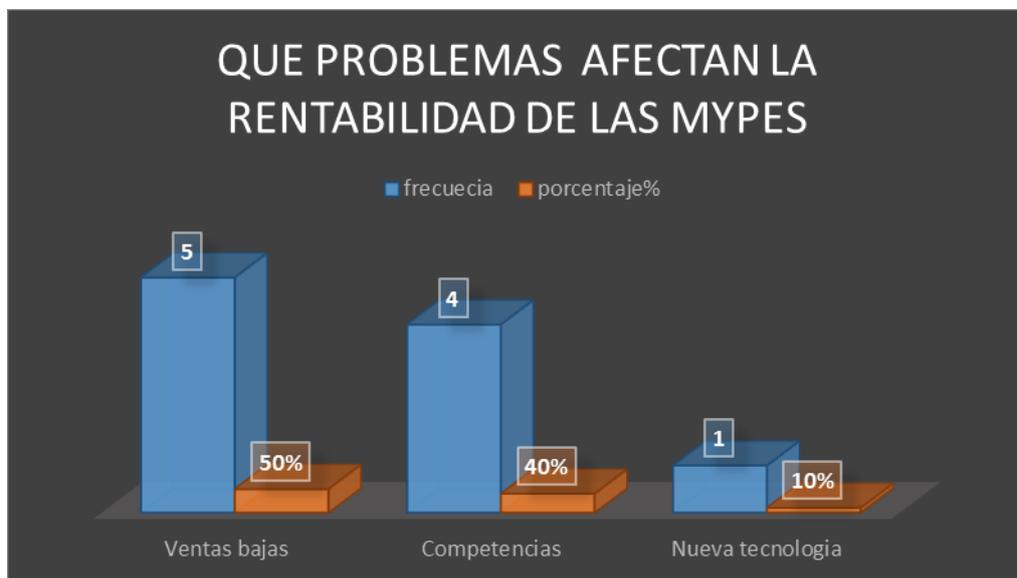
**INTERPRETACION:**

Del 100% de encuestados el 60% (6), expresa que su costo total de ventas es de 60%, el 20% (2) expresa que su costo total es de 70%, el 10% (1) manifiesta que su costo total es de 80%, y por último el 10% (1) representa un costo total de 90%.

### Pregunta No 19

**¿Qué problemas afectan la rentabilidad de su Mype?**

Alternativas	frecuencia	Porcentaje%
Ventas bajas	5	50%
Competencias	4	40%
Nueva tecnología	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Tabla 19

Elaboración: Propia

**INTERPRETACION:**

Del 100% (10) de encuestados el 50% (5) manifiesta que los problemas que afecta a la rentabilidad de las Mypes es por ventas bajas, el 40% (4) debido a las competencias de mercado, y por último el 10% (1) tienen problemas debido por avance tecnológico.

Fotografía N° 01 de la librería VIRGEN DE LAS MERCEDES del mercado modelo de Tumbes.



Fotografía N°02 realizando encuesta en la librería antes mencionada



### **Propuesta de mejora:**

Se plantea la siguiente propuesta para el financiamiento de las mypes compra /venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes

- Que las empresas trabajen bajo el sistema de concesión con sus proveedores, debido a que cuentan con proveedores de confianza que abastecen de los productos a comercializar en las temporadas y campañas requeridas por su población objetivo, reduciendo significativamente sus gastos de producción y evitando asumir compromisos de créditos con entidades financieras, logrando mayores márgenes de utilidad y mejores indicadores de rentabilidad en el negocio.
- De esta manera se logra una mayor competitividad entre las empresas que se dedican a la compra y venta de útiles de oficina en el mercado Modelo de Tumbes, teniendo en cuenta que se cumpla con un plan de negocios anteriormente programado por cada empresa, asegurando que se cumplirá con la venta de productos que demande los clientes, asegurando los beneficios y utilidades de cada empresa.

Fotografía N° 03 Realizando la entrevista en una entidad financiera



ANEXO N° 01 Recursos Humanos

Orden	Nombre	Propietario	Gerente
1	Virgen de las Mercedes	Daniel Prado García	1
2	Comercial Ramos	Víctor Ramos Fernández	1
3	Librería Cristiana	Paulina Rodríguez García	1
4	Negocios el Gitano	Neira Carrasco Dioses	1
5	Librería Bazar Virgen de Guadalupe	Chiquinta Alcalde Andrea	1
6	Librería Cristiana Apocalipsis	María Rodríguez García	1
7	Librería Ingrid	Juan Pinedo Gálvez	1
8	Librería Bazar MP	Karla Prado García	1
9	Mi estrellita	Mirna Tineo Zapata	1
10	Librería nueva esperanza	Manuel Meneses Dioses	1
<b>TOTAL</b>			<b>10</b>

ANEXO N° 02 Diagrama de Gantt.

<b>Diagrama de Gantt</b>																
<b>Actividades</b>	Primer mes				Segundo mes				Tercer mes				Cuarto mes			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Análisis de la problemática</b>																
<b>Diseño de la propuesta de mejora</b>																
<b>Implementación de la mejora</b>																
<b>análisis de los resultados de la implantación de mejora</b>																

ANEXO N° 03: estado de resultados

**RUC:** 20602842453

**APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL:**

NEGOCIOS EL GITANO S.R.L.

Ventas Netas	15,000.00
Costo de Ventas	6,000.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	9,000.00
<b><u>GASTOS DE OPERACIÓN</u></b>	
Gastos de Administración	400.00
Gastos de Ventas	3,500.00
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	5,100.00
<b>UTILIDAD AJUSTADA ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS</b>	5,100.00
<i>Impuesto a la Renta</i>	
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>5,100.00</b>

Anexo: N° 04 Tasas comparativas de los bancos

Tasa Anual (%)	Continental	Comercio	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Citibank	Interbank	Mibanco	GNB	Falabella	Santander	Ripley	Azteca	Cencosud	ICBC	Promedio
<b>Corporativos</b>	4.01	-	4.61	7.09	4.9	5	6.33	5.36	-	5.84	-	5.85	-	-	-	3.65	4.71
<b>Descuentos</b>	4.43	-	4.61	-	5.19	4.47	-	11	-	-	-	6.98	-	-	-	-	5.92
<b>Préstamos hasta 30 días</b>	4.26	-	4.37	-	5.35	5.19	7.88	3.84	-	-	-	4.53	-	-	-	-	4.47
<b>Préstamos de 31 a 90 días</b>	3.5	-	4.9	7.09	3.91	4.94	6.64	4.77	-	5.59	-	5.15	-	-	-	2.67	4.52
<b>Préstamos de 91 a 180 días</b>	4.17	-	4.24	-	4.6	4.55	5.56	4.11	-	6.91	-	6.06	-	-	-	4.7	4.34
<b>Préstamos de 181 a 360 días</b>	-	-	4.06	-	-	-	-	-	-	5.05	-	8.32	-	-	-	-	4.25
<b>Préstamos a más de 360 días</b>	5.22	-	4.83	-	5.06	4.94	-	6.28	-	-	-	5.22	-	-	-	-	5.12
<b>Grandes Empresas</b>	6.92	8.06	6.3	8.14	7.1	6.33	5.52	6.39	-	7.35	-	6.82	-	-	-	-	6.55
<b>Descuentos</b>	9.4	7.38	4.36	10.45	7.08	5.97	-	6.54	-	9.09	-	7.58	-	-	-	-	6.43
<b>Préstamos hasta 30 días</b>	4.26	-	7.04	6.47	4.59	7.38	5.2	6.59	-	6.9	-	6.05	-	-	-	-	5.7
<b>Préstamos de 31 a 90 días</b>	6.47	7.94	6.97	7.27	6.79	6.74	5.75	6.62	-	8.64	-	7.45	-	-	-	-	6.77
<b>Préstamos de 91 a 180 días</b>	6.81	8.63	6.43	7.87	7.66	6.11	5.2	6.36	-	6.35	-	5.55	-	-	-	-	6.47
<b>Préstamos de 181 a 360 días</b>	8.35	8.25	7.62	8.72	8.54	8.63	-	7.46	-	9.25	-	8.14	-	-	-	-	7.9
<b>Préstamos a más de 360 días</b>	6.5	-	7.21	-	8.8	6.36	-	5.58	-	-	-	6.75	-	-	-	-	6.71
<b>Medianas Empresas</b>	9.76	11.32	10.27	8.25	9.06	10.85	5.13	8.37	14.21	6.81	-	7.16	-	-	-	-	9.78

<b>Descuentos</b>	12.17	5.5	6.46	8.44	8.56	9.31	-	8.09	-	9.13	-	6.41	-	-	-	-	8.48
<b>Préstamos hasta 30 días</b>	7.95	-	9.48	7.42	6.01	9.86	4.88	5.52	-	4.64	-	7.24	-	-	-	-	8.34
<b>Préstamos de 31 a 90 días</b>	10.44	14	10.59	8.19	9.87	9.75	5.04	8.93	15.77	6.65	-	6.57	-	-	-	-	9.93
<b>Préstamos de 91 a 180 días</b>	8.6	12.16	13.21	8.02	9.27	10.16	6.65	8.92	16.88	10.86	-	9.05	-	-	-	-	10.15
<b>Préstamos de 181 a 360 días</b>	11.99	9.92	8.41	9.93	10.34	10.6	-	6.53	16.83	8	-	5.24	-	-	-	-	9.68
<b>Préstamos a más de 360 días</b>	9.35	-	10.77	9.12	8.1	12.32	-	8.98	13.26	-	-	8.88	-	-	-	-	10.4
<b>Pequeñas Empresas</b>	14.78	10	15.87	20.58	11.7	17.71	-	16.1	21.58	10.51	-	-	-	-	-	-	18.53
<b>Descuentos</b>	18.29	-	6.15	12.28	12	13.12	-	10.51	-	-	-	-	-	-	-	-	10.57
<b>Préstamos hasta 30 días</b>	16.58	-	8.69	9.5	15.75	13.05	-	9.5	75.2	-	-	-	-	-	-	-	10.64
<b>Préstamos de 31 a 90 días</b>	15.47	-	7.45	20.8	10.78	14.97	-	15.65	28.85	12.5	-	-	-	-	-	-	11.37
<b>Préstamos de 91 a 180 días</b>	14.97	-	22.36	18.59	11.03	15.49	-	17.88	29.61	-	-	-	-	-	-	-	21.09
<b>Préstamos de 181 a 360 días</b>	16.1	-	12.97	19.94	12.04	18.15	-	18.27	24.58	-	-	-	-	-	-	-	22.67
<b>Préstamos a más de 360 días</b>	13.79	10	15.33	21.03	13.11	18.13	-	16.17	20.28	10.4	-	-	-	-	-	-	18.28
<b>Microempresas</b>	26.69	-	23.61	32.1	-	18.77	-	13.91	36.54	12.5	-	-	-	-	-	-	33.61
<b>Tarjetas de Crédito</b>	35.98	-	25.29	45.91	-	30.62	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26.3
<b>Descuentos</b>	21.03	-	12.7	13.05	-	13.48	-	5.91	-	-	-	-	-	-	-	-	11.96

<b>Préstamos Revolventes</b>	16.35	-	-	-	-	-	-	16.28	-	-	-	-	-	-	-	-	16.29
<b>Préstamos a cuota fija hasta 30 días</b>	21.78	-	-	35.69	-	9.52	-	-	39.11	-	-	-	-	-	-	-	15.06
<b>Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días</b>	19.63	-	7.56	33.36	-	11.7	-	-	54.1	-	-	-	-	-	-	-	46.2
<b>Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días</b>	17.61	-	20.06	39.77	-	13	-	19.82	52	-	-	-	-	-	-	-	44.17
<b>Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días</b>	18.05	-	18.61	42.61	-	22.43	-	25.66	43.21	-	-	-	-	-	-	-	43
<b>Préstamos a cuota fija a más de 360 días</b>	13.63	-	17.39	31.3	-	18.48	-	13.46	29.17	12.5	-	-	-	-	-	-	28.31
<b>Consumo</b>	40.54	16.09	32.29	39.64	21.03	32.48	-	43.25	51.25	38.68	52.78	-	62.89	144.96	85.16	-	42.43
<b>Tarjetas de Crédito</b>	53.5	22.57	37.32	41.46	30	38.55	-	46.6	-	42.75	52.8	-	72.47	152.3	85.16	-	48.21
<b>Préstamos Revolventes</b>	12.48	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12.48
<b>Préstamos no Revolventes para automóviles</b>	11.31	-	11.22	8.99	11.2	9.99	-	10.52	-	-	8.99	-	-	-	-	-	11
<b>Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad hasta 360 días</b>	4.55	14.6	80.93	26.08	20.72	14.01	-	15.18	64.9	12	10	-	46.61	150.29	-	-	49.67

<b>Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad a más de 360 días</b>	15.82	16.06	15	35.61	16.05	16.05	-	20.4	39.94	15.92	10	-	28.35	141.22	-	-	20.44
<b>Créditos pignoraticios</b>	-	59.38	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	59.38
<b>Hipotecarios</b>	7.31	9.8	7.29	9.34	8.17	7.07	-	7.29	14.66	8.01	-	-	-	-	-	-	7.48
<b>Préstamos hipotecarios para vivienda</b>	7.31	9.8	7.29	9.34	8.17	7.07	-	7.29	14.66	8.01	-	-	-	-	-	-	7.48