



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y

RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR

COMERCIO PRENDAS DE VESTIR DE DAMA EN AGUAS

VERDES-TUMBES 2019”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

BACH. DIOSES ZAPATA KARI JULIET

ASESOR:

MGTR. VILELA RODRIGUEZ OSCAR ANDRES

TUMBES – PERÚ

2019

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Bach. Dioses Zapata Kari Juliet

### **ASESOR**

Mgtr. Vilela Rodriguez Oscar Andrés

### **JURADO**

Mgtr. Cordova Purizaga Christian Ivan

Mgtr. Castro Arrunategui Gloria Del Carmen

Mgtr. Reto Gomez Jannyna

## HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR



---

Mgtr. Córdova Purizaga, Christian Iván

PRESIDENTE



---

Mgtr. Castro Arrunategui, Gloria del Carmen

MIEMBRO



---

Mgtr. Reto Gómez, Jannyna

MIEMBRO



---

Mgtr. Vilela Rodríguez, Óscar Andrés

ASESOR

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad Católica  
Los Ángeles Chimbote, por las  
enseñanzas aprendidas, que serán  
desarrolladas en mi carrera profesional

A los Empresarios de las MYPES dedicados al  
comercio de prendas de vestir y sobre todo a la  
Sra. Julie Orcuhuaranga Inga, que me ayudo en  
todo momento, brindándome su apoyo para la  
realización de mi trabajo de investigación y así  
lograr obtener mi título de contador.

A todos mis profesores, por ser personas tan  
valiosas y dedicadas en la formación  
académica y profesional, `porque son  
importantes guías y ejemplo en su labor  
pedagógica transmitiendo sabiduría y el  
interés por la investigación científica.  
Gracias a todos juntos por impartir sabiduría  
y sabios consejos para mi formación  
profesional.

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios, todopoderoso por darme la oportunidad de culminar unas de mis anhelos: de ser profesional, gracias por llenarme de salud y de muchas bendiciones.

También mis padres Martha y Claudio y sobre todo a mis hijos que fueron el aliento y fuerza para seguir superándome profesionalmente. Gracias a mi esposo Gonzalo Silva, por todo el cariño, aprecio, comprensión y los sabios consejos que me han servido de guía en mi formación personal.

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el comercio de prendas de vestir de dama en el Distrito de Aguas Verdes-periodo 2019. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, no experimental y bibliográfica. La población de estudio estuvo constituida por 30 micros y pequeñas Empresas de la localidad mencionada, con una muestra representada por Microempresas. Para la recopilación de información se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario, encontrando los siguientes resultados: La mayoría de las MYPES vieron incrementar su rentabilidad en el periodo estudiado. Según la revelación de los empresarios respecto al financiamiento, la principal fuente de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones no bancarias son la última fuente financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasa de interés que cobran estas empresas del sector financiero. En cuanto a las 30 personas encuestadas que representan el 100% de la muestra, manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido, mientras que 25 de ellas que representan el 83.33% de la muestra manifestaron que no, aduciendo que su rentabilidad más que el financiamiento está más relacionada al producto que venden, calidad y precio del mismo.

**Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES**

## **ABSTRACT**

The main objective of this research was to determine the main characteristics of the financing and profitability of micro and small enterprises in the ladies' clothing trade in the Aguas Verdes District-2019 period. The research was quantitative-descriptive, not experimental and bibliographic. The study population consisted of 30 micro and small companies of the aforementioned area, with a sample represented by Microenterprises. For the collection of information, the survey technique was used and the questionnaire was used as instrument, finding the following results: Most of the MYPES saw their profitability increase in the period studied. According to the revelation of entrepreneurs regarding financing, the main source of this sector is own resources and loans from non-banking institutions are the last source of financing for working capital, this is due to the high interest rate charged by these companies of the financial sector. Regarding the 30 people surveyed who represent 100% of the sample, they stated that the profitability of their business has improved thanks to the obtained financing, while 25 of them representing 83.33% of the sample said no, arguing that their profitability rather than financing is more related to the product they sell, its quality and price.

**Keywords: Financing, Profitability, MYPES**

# INDICE

	pág
<b>EQUIPO DE TRABAJO</b> .....	i
<b>HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II. REVISION DE LA LITERATURA</b> .....	7
<b>2.1 Antecedentes Internacionales</b> .....	7
<b>2.1.1 Internacionales</b> .....	8
<b>2.1.2. Nacionales</b> .....	12
<b>2.1.3 Regionales</b> .....	16
<b>2.2 Bases teóricas y conceptuales</b> .....	19
<b>2.2.1 Características de las PYMES</b> .....	19
<b>2.2.2 ¿Qué son la MYPES?</b> .....	20
<b>2.2.3 Financiamiento</b> .....	26
<b>2.2.4 La Rentabilidad</b> .....	45
<b>III. HIPOTESIS</b> .....	49
<b>IV. METODOLOGIA</b> .....	50
<b>4.1. Diseño de Investigación</b> .....	50
<b>4.1.1. Tipo de Investigación</b> .....	50
<b>4.1.3 Diseño de Investigación</b> .....	50
<b>4.4. Población y Muestra</b> .....	51
<b>4.4.1. Población</b> .....	51
<b>4.4.2. Muestra</b> .....	52
<b>4.5. Definición y Operacionalización de las Variables</b> .....	53
<b>4.6. Técnica e Instrumentos de Recolección de Datos</b> .....	56
<b>4.7 Plan de Análisis</b> .....	57
<b>4.8. Matriz de Consistencia</b> .....	58
<b>4.9. Principios Éticos</b> .....	59
<b>V. Resultados</b> .....	60
<b>5.1 Resultados</b> .....	60

<b>5.3.2. Respecto al perfil de la Empresas</b> .....	60
<b>5.3.3. Respecto al financiamiento de la Empresa</b> .....	60
<b>4.2.3 Respecto al financiamiento en relación con la rentabilidad</b> .....	61
<b>ANEXO</b> .....	66
<b>RESULTADOS</b> .....	72

## **INDICE DE GRAFICOS CUADROS Y TABLAS**

<b>I. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS</b> .....	72
<b>EMPRESAS:</b> .....	72
<b>PREGUNTA N° 1.1:</b> ¿La MYPE cuenta con número de RUC? .....	72
Grafico N° 1. MYPES con número RUC.....	72
<b>PREGUNTA N° 1.2:</b> Régimen tributario al que pertenece .....	73
Tabla 2: Régimen tributario al que pertenece .....	73
<b>II FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES</b> .....	74
<b>PREGUNTA N° 2.1:</b> ¿Durante el periodo 2018 Usted solicitó financiamiento? .....	74
Tabla 3: Durante el periodo 2018, Usted Solicito Financiamiento .....	74
<b>PREGUNTA N° 2.2</b> ¿Con qué tipo de financiamiento inicio su negocio?.....	75
Tabla 4: Con qué Tipo de Financiamiento inicio su Negocio .....	75
Gráfico N° 4. Tipo de financiamiento para iniciar negocio .....	75
<b>PREGUNTA N° 2.3:</b> ¿Con qué importe de capital inició su negocio? .....	76
Tabla 5 : Con que importe de capital Inicio su Negocio .....	76
Gráfico N° 5. Importe de Capital con el que inició su negocio .....	76
<b>PREGUNTA N° 2.4:</b> ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo? .....	77
Tabla 6: En que fue Invertido el Crédito que obtuvo .....	77
Gráfico N° 6. En qué fue invertido el crédito que obtuvo.....	77
<b>PREGUNTA N° 2.5:</b> ¿Cuál Cree Usted que es el principal motivo, por el cual las MYPES no solicitan crédito en el sistema bancario? .....	78
Tabla 7: Cual cree Usted que es el Principal motivo, por el cual las Myes no solicitan en el sistema bancario.....	78
Gráfico N° 7. Motivo por el cual no solicita crédito en el Sistema Bancario .....	78
<b>PREGUNTA N° 2.6:</b> A qué plazo solicito su préstamo .....	79
Tabla 8: A que solicito su solicitado su Préstamo .....	79
Gráfico N° 8. Plazo del préstamo.....	79
<b>PREGUNTA N° 2.7:</b> Para la decisión de buscar Financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés? .....	80

Tabla 9: Para la decisión de buscar Financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasas de interés? .....	80
Gráfico N° 9. Toma en cuenta la tasa de interés .....	80
<b>PREGUNTA N° 2.8: ¿Tasa de interés obtenido? .....</b>	<b>81</b>
Tabla 10: tasa de Interés Obtenido.....	81
Gráfico N° 10. Tasa de interés obtenido .....	81
<b>PREGUNTA N° 2.9: Recibe crédito de los proveedores. ....</b>	<b>82</b>
Tabla 11: Recibe crédito de los proveedores .....	82
Gráfico N° 11. Recibe crédito de los proveedores .....	82
<b>PREGUNTA N° 2.10: ¿Cuál es el plazo del crédito de sus Proveedores?.....</b>	<b>83</b>
Tabla 12: ¿Cuál es el Plazo del crédito de sus Proveedores.....	83
Gráfico N° 12. Plazo de los créditos que obtienen de los proveedores.....	83
<b>III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES: .....</b>	<b>84</b>
<b>PREGUNTA N° 3.1: En qué meses considera usted que su negocio fue rentable durante el año 2018.....</b>	<b>84</b>
Tabla 13: En qué meses considera usted que su negocio fue rentable durante el año 2018 .....	84
Gráfico N° 13. En qué meses fue rentable su negocio .....	84
<b>PREGUNTA N° 3.2 Considera usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido.....</b>	<b>85</b>
<b>Gráfico N° 14. Mejora de la calidad respecto al financiamiento .....</b>	<b>85</b>
<b>PREGUNTA N° 3.3: Considera usted que su conocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio.....</b>	<b>86</b>
Tabla 15: Considera usted que su conocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio .....	86
Gráfico N° 15. Influencia del conocimiento y la experiencia respecto a la rentabilidad .....	86
<b>PREGUNTA N° 3.4: ¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio? .....</b>	<b>87</b>
Tabla 16: Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio.....	87
<b>PREGUNTA N° 3.5: ¿Considera Usted que el plazo de los créditos otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio? .....</b>	<b>88</b>
Tabla 17: considera Usted que el plazo del crédito otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio .....	88
Gráfico N° 17. Relación entre los plazos de los créditos y la rentabilidad .....	88
<b>PREGUNTA N° 3.6: Sus ventas son al: .....</b>	<b>89</b>
Tabla 18: sus ventas son, contado o al crédito .....	89

<b>PREGUNTA N° 3.7: Si su respuesta fue positiva ¿Por cuánto tiempo es otorgado el crédito a sus clientes?</b> .....	90
Tabla 19: si su respuesta fue positiva ¿Por cuánto tiempo es otorgado el crédito a sus clientes?.....	90
<b>Gráfico N° 19.</b> Plazo de créditos otorgados a los clientes.....	90
<b>PREGUNTA N° 3.8: ¿Incrementó su Rentabilidad 2017 a 2018?</b> .....	91
Tabla 20: ¿Incremento su rentabilidad 2017a 2018? .....	91
<b>PREGUNTA N° 3.9: Si su respuesta anterior fue positiva ¿En qué porcentaje incremento su Rentabilidad?</b> .....	92
Tabla 21: Si su respuesta anterior fue positiva ¿en qué porcentaje Incremento su Rentabilidad.....	92
<b>Gráfico N° 21.</b> Incremento de la rentabilidad .....	92
<b>PREGUNTA N° 3.10: ¿Considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio?</b> .....	93
Tabla 22: considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio.....	93
<b>Gráfico N° 22.</b> Tasa de interés y su contribución a obtener mayor rentabilidad .....	93
<b>Constancia de Validacion</b> .....	94
<b>Evidencias</b> .....	112

## **I. INTRODUCCIÓN**

En el transcurrir de las últimas décadas en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: Industriales, Comerciales, de servicios, y otros que en su mayoría son micro y pequeñas empresas (MYPES).

Las MYPES necesitan obtener financiamiento para atender sus actividades que les permita crecer y consolidarse como tales. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento a fin de tomar la mejor decisión y obtener los resultados esperados por el empresario. A pesar de que el financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, el presente trabajo se centra en el estudio de ambas variables, es decir del financiamiento y rentabilidad.

La rentabilidad representa una variable de mucha importancia con respecto a la sostenibilidad y del crecimiento de las MYPES, por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos sobre una base de financiamiento deben sustentarse en estrategias empresariales que aseguren el rendimiento de la inversión. El presente estudio explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las microempresas, y se centra principalmente en el tipo de financiamiento que la MYPE obtuvo, y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad.

Las MYPES del Distrito de Aguas Verdes - Provincia de Zarumilla –Departamento de Tumbes dedicadas al comercio de vestidos de damas, se constituyen mayormente para atender la subsistencia familiar, en su mayoría no necesitan capitales muy elevados, para ello cuentan con una oferta de instituciones financieras como Bancos y Cajas Municipales

que les ofrecen créditos ya sea para capital de trabajo o ampliar sus locales.

En este contexto se puede decir que estas empresas surgen por los altos índices de desempleo que hay en el país. Además, mayormente se puede observar que el rubro a que se dedican es al comercio/textiles donde están constituidas como personas naturales de naturaleza familiar, acogidas mayormente al Régimen Único Simplificado y al Régimen Especial de Impuesto a la Renta por ser negocios pequeños.

El presente trabajo como se mencionó líneas arriba, se centra en el estudio de estas 02 variables: Financiamiento y Rentabilidad las cuales considero importantes en la vida Comercial de la MYPES del Distrito de Aguas Verdes, es por ello que a fin de conocer las características de la variables antes descritas para lo cual se ha trabajado con una población de 30 MYPES y una muestra de 30 MYPES dedicadas al rubro de confección de prendas de vestir de damas en el Distrito de Aguas Verdes-periodo 2018 se plantean el siguiente Objetivo General y Objetivos específicos con los cuales se llegara a determinar los resultados del estudio.

Las MYPES en esta Zona norte del país frontera con el vecino país del Ecuador dedicadas a la venta de prendas de vestir representan un porcentaje importante del universo de MYPES ellas para financiar su actividad recurren al financiamiento ya sea mediante créditos a entidades financieras que operan en la zona, préstamos a terceras personas (usureros) o incluso al autofinanciamiento (ahorros), siendo que las que más predominan son las que acuden a préstamos de entidades financieras los mismos que son utilizados para iniciar sus negocios en algunos casos y en otros para incrementar su capital de trabajo y poder obtener mayor cantidad de mercancías para la venta e incluso algunos utilizan parte de los créditos (financiamiento) para pagar

por adelantado el alquiler de local, lo cual es una práctica habitual el pagar dichos alquiler de manera anual, con la finalidad de asegurar dicho local en un horizonte de tiempo determinado, dicho alquiler de las MYPES tienen que agregarlo o integrarlo en sus costos de producción y/o comercialización al igual que el costo de las mercancías, fletes, personal, impuestos entre otros y lo cual tiene relación directa con la determinación de la utilidad.

El mercado objetivos de las MYPES dedicadas a las prendas de vestir de dama son justamente damas de todas las edades y como es de imaginar es un mercado bastante atractivo para las MYPES, toda vez que las damas en general son bastante exigentes a la hora de vestirse lo cual contribuye a que las MYPES de esta zona dedicadas a este rubro no dejen de ser rentables en las diferentes estaciones del año, situación que se ha podido observar que dicho fenómeno obedece al espacio intercultural de esta zona norte ya que como se mencionó anteriormente tenemos como vecinos al país de Ecuador con su mixtura de gustos y preferencias de las damas sumado a los gustos y preferencias de las damas de esta zona norte de Perú los cuales definitivamente son factores que aseguran el sostenimiento de las MYPES dedicadas a este rubro y por ende a que sean rentables con lo que a su vez aseguran el pago de sus créditos.

El financiamiento y la rentabilidad constituyen 02 variables a las cuales el empresario propietario de una MYPES está obligado a prestar vital atención al momento de iniciar o ampliar su negocio ya que están relacionadas entre sí, tal es así que si optaron por un crédito a una entidad financiera también queda en ellos la responsabilidad de analizar el mercado que les ofrece créditos es decir analizar las tasas de interés que están entidades les otorgan a fin de elegir la mejor tasa de interés

que les permita lograr sus objetivos a corto y mediano plazo (obtener la rentabilidad deseada).

Existen diversas entidades que otorgan créditos a las MYPES dentro de ellas encontramos en el medio objeto de estudio a las siguientes: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Caja Piura, Crediscotia, Banco Pichincha y Banco de crédito las cuales tienen importantes colocaciones de créditos a las MYPES de la zona. Por otro lado considero pertinente mencionar que la investigación objeto de estudio presta vital interés a mi persona, toda vez tuve la oportunidad de dedicar varios años de mi vida a laborar justamente en MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir, representando mi primera experiencia laboral, posteriormente tuve la oportunidad de administrar mi propio negocio dedicado a la venta de prendas de vestir y actualmente como estudiante de contabilidad tengo la oportunidad de asesorar en algunos temas como tributarios y contables a MYPES del sector en estudio, por tal motivo y toda vez que desde hace ya muchos años tengo una relación directa con este sector, considere la oportunidad para aportar con conocimiento científico sobre el comportamiento de las variables objeto de estudio de las MYPES de este sector, que considero además que es importante para el desarrollo económico de esta zona del país por ser una de las principales fuentes de empleo.

El enunciado del problema es el siguiente, ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio prendas de vestir de dama, aguas verdes- Tumbes 2018?

Para dar respuesta, se ha planteado el siguiente objetivo. Determinar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el sector comercio de prendas de vestir para damas en el Distrito de Aguas Verdes - periodo 2018.

Para lograr el objetivo específico se planteó de esta manera.

- ✓ Describir las características del financiamiento de las MYPES en el sector Comercio de Prendas de vestir para dama en el Distrito de Aguas Verdes- periodo 2018.
- ✓ Describir las características de la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio de Prendas de vestir para dama en el Distrito de Aguas Verdes- periodo 2018.

Según lo describe **Cohen, B. (2012)**, respecto de las Pequeñas Empresas en América Latina que cotizan en Bolsa como en: México cuenta con el porcentaje más alto del 12.90%, así como, Venezuela con el 11.40%, siguen países como Paraguay con el 4.70%, Uruguay con el 3.30%, Perú con el 1.70%, y Ecuador con el 1%, los países que presentan el menor porcentaje son Brasil 0.50% y Chile con el 0.30%. Lo que indica que se deben mejorar las condiciones de acceso al financiamiento vía Bolsa de Valores para este sector empresarial en todos los países de esta región. Así también, las Medianas Empresas América Latina que cotizan en Bolsa, Venezuela presenta el más alto con el 12.60%, México con el 7.90% y Ecuador con el 6.20%, siguen países como Uruguay con el 2.60%, Perú con el 2.10%, Paraguay con 2%, y los que presentan el porcentaje más bajo son Chile con el 0.70%, Brasil con el 0.60% y Colombia con el 0.30%. Como se puede ver la participación de este sector empresarial también es incipiente, lo que indica que siguen en desventaja en cuanto al acceso a fuentes de financiamiento a través de la Bolsa de Valores.

En otros términos, este dato tiene una importancia significativa ya que demuestra la versatilidad de financiamiento de su cotización a través de la bolsa de valores de una determina región

Por lo general, la investigación se justifica porque va consentir la comprensión del nivel descriptivo y sobre todo las particularidades del financiamiento, y rentabilidad de la Mypes del sector comercio prendas de vestir de dama, aguas verdes, Tumbes 2018. La que nos permitirá conocer las principales características del rubro antes descrito. La presente investigación se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más precisas de la forma como ejecuta el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio y si es también Rentable. En el estudio también se aprovechará también sobre la base para poder realizar estudios semejantes en otros sectores de comercio, productivos y de servicios de la ciudad de aguas verdes y otros ámbitos de la provincia de Zarumilla región Tumbes. Ya que las micro y pequeñas empresas son a la vez las generadoras del progreso económico en este rubro comercial, por brindar impulso financiero sostenible, es una inquietud del sistema gubernamental de turno y de la sociedad en general, generar las medidas necesarias para afirmarlas. Estas medidas de apoyo reguladas, nos permiten conocer y evitar riesgos financieros que son fundamentalmente sobre todo en el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial para lograr una adecuada rentabilidad económica a las empresas n este rubro comercial.

La presente investigación es pertinente porque nos permitirá tomar conocimiento sobre el comportamiento de 2 variables muy importantes para la sostenibilidad de las MYPES de este sector las cuales constituyen la primera fuerza laboral en esta zona norte del país, y al encontrarnos en línea de frontera con su intercambio cultural entre ambos países considero que su estudio, servirá para construir conocimiento que impactará en la sociedad peruana y la localidad y a la vez valdrá como herramienta de consulta para

trabajos de investigación similares, quizá de otras regiones del País, así como para estudiantes, empresarios y profesionales que se interesen en este tipo de negocio.

Según lo describe **Cohen, B. (2012)**, respecto de las Pequeñas Empresas en América Latina que cotizan en bolsa como en:

México cuenta con el porcentaje más alto del 12.90%, así como, Venezuela con el 11.40%, siguen países como Paraguay con el 4.70%, Uruguay con el 3.30%, Perú con el 1.70%, y Ecuador con el 1%, los países que presentan el menor porcentaje son Brasil 0.50% y Chile con el 0.30%. Lo que indica que se deben mejorar las condiciones de acceso al financiamiento vía Bolsa de Valores para este sector empresarial en todos los países de esta región. Así también, las Medianas Empresas América Latina que cotizan en Bolsa, Venezuela presenta el más alto con el 12.60%, México con el 7.90% y Ecuador con el 6.20%, siguen países como Uruguay con el 2.60%, Perú con el 2.10%, Paraguay con 2%, y los que presentan el porcentaje más bajo son Chile con el 0.70%, Brasil con el 0.60% y Colombia con el 0.30%. Como se puede ver la participación de este sector empresarial también es incipiente, lo que indica que siguen en desventaja en cuanto al acceso a fuentes de financiamiento a través de la Bolsa de Valores.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes Internacionales**

Para conocer el tema de estudio fue necesario hacer uso de consultas sobre bibliografía específica especializada, para lo cual se analizaron estudios de tesis como fuentes internacionales, nacionales, así como locales con el propósito de encontrar afinidad en las distintas formas en que se aborda cada investigación, ya sea desde el punto de vista teórico, así como en lo metodológico y sus resultados

obtenidos. Desde ese sentido comenzamos por describir los antecedentes considerados en sus diferentes contextos considerados:

### **2.1.1 INTERNACIONALES:**

ARTICULO: *Alternativas de Financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa Latinoamericana- Panamá.*

AUTORES: **Saavedra, L. (2014)**

#### **RESUMEN:**

En su trabajo de investigación titulado: *“Alternativas de Financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa Latinoamericana”* cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de las PYMES en Latinoamérica siendo de tipo documental – descriptivo concluyen que, la principal fuente financiamiento de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones no bancarias son la última fuente financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasa de interés que cobran estas empresas del sector financiero. Según lo describe Cohen,B. (2012), respecto de las Pequeñas Empresas en América Latina que cotizan en Bolsa como en:

México cuenta con el porcentaje más alto del 12.90%, así como, Venezuela con el 11.40%, siguen países como Paraguay con el 4.70%, Uruguay con el 3.30%, Perú con el 1.70%, y Ecuador con el 1%, los países que presentan el menor porcentaje son Brasil 0.50% y Chile con el 0.30%. Lo que indica que se deben mejorar las condiciones de acceso al financiamiento vía Bolsa de Valores para este sector empresarial en todos los países de esta región. Así también, las Medianas Empresas América Latina que cotizan en Bolsa, Venezuela presenta el más alto con el 12.60%,

México con el 7.90% y Ecuador con el 6.20%, siguen países como Uruguay con el 2.60%, Perú con el 2.10%, Paraguay con 2%, y los que presentan el porcentaje más bajo son Chile con el 0.70%, Brasil con el 0.60% y Colombia con el 0.30%. Como se puede ver la participación de este sector empresarial también es incipiente, lo que indica que siguen en desventaja en cuanto al acceso a fuentes de financiamiento a través de la Bolsa de Valores.

En otros términos, este dato tiene una importancia significativa ya que demuestra la versatilidad de financiamiento de su cotización a través de la bolsa de valores de una determina región.

*TESIS: Análisis de La Rentabilidad a la Empresa Copy-Servi - Managua-Nicaragua, Del 2014-2015*

**AUTOR: Luna,K. (2015)**

## **RESUMEN**

La autora de la presente investigación presento una tesis titulada “*Análisis de La Rentabilidad a la Empresa Copy-Servi - Managua-Nicaragua, Del 2014-2015*”, la que presento a la universidad nacional autónoma de Nicaragua, Managua seminario de graduación para optar al título de licenciada en Banca y Finanzas la Facultad de ciencias económicas -Departamento de contaduría pública y finanzas.

El presente trabajo de indagación tuvo como objetivo general el poder Analizar la Rentabilidad de la Empresa COPYSERVI – Managua a través de las Razones aplicado a los Estados Financieros correspondiente al periodo 2014 – 2015, el cual se refiere al estudio de las finanzas corporativas el cual se implementa con las razones financieras a la empresa Copy Services en donde se topa con un caso práctico del estudio de rentabilidad a sus estados mercantiles en los años correspondientes al

periodo 2014-2015. La Empresa Copy Services ha expuesto un comportamiento favorable en sus itinerarios Financieros como lo son los de Liquidez, Rentabilidad y de Endeudamiento. Las Razones antes expuestas estuvieron aplicadas a los Estados Financieros de la empresa correspondiente a los años 2014 y 2015. Por lo cual la mencionada empresa ha venido siendo encaminada apropiadamente como una experiencia exitosa en las cuentas del capital invertido. Como resultado del análisis final nos indica que la empresa tiene estabilidad financiera, con la justificación de que las cuentas de liquidez sean administradas con un mayor énfasis, en vista de que existe un exuberante de Capital de Trabajo disponible, el cual puede ser invertido en otras opciones Financieras.

## **RESUMEN**

De acuerdo al análisis efectuado se concluye que el porcentaje de la utilidad neta que genera el capital básico invertido de los accionistas se ve reflejado en un saldo a favor de rentabilidad en la empresa. Puede apreciarse que el año 2015 está más elevado comparado con el año 2014, desde el análisis en términos de la rentabilidad sobre capital invertido, decimos que por cada peso que invirtieron en la empresa en el año 2015 obtuvieron un margen de 21.34% de ganancia después de impuesto; por su parte el año 2014 obtuvieron 10.29%, mientras más alto es el margen mejor para la empresa y sus accionistas. Por lo tanto, el año 2015 que está más levantado que el 2014 fue mejor su mejor año, obteniendo mayores ganancias e invirtiendo menos capital.

*TESIS: “El financiamiento y el desarrollo económico del sector textil-prendas de vestir de punto en la Provincia de Tungurahua cantón Ambato”.*

Autora: **Bonilla,E (2017),**

**RESUMEN:**

La autora de la presente investigación presento una tesis titulada *“El financiamiento y el desarrollo económico del sector textil-prendas de vestir de punto en la Provincia de Tungurahua cantón Ambato.”* La que presento a la universidad Técnica de Ambato Facultad de Contabilidad y Auditoría Carrera de Ingeniería Financiera, para obtener el título de Contabilidad Financiera, en el año 2017”.

Tungurahua es una de las zonas más productivas y comerciales a nivel nacional en el territorio ecuatoriano, no obstante, la ciudad de Ambato enfrenta múltiples deficiencias en cuanto al desarrollo principalmente del sector textil, los cuales son los productores de empleo y una columna clave para el desarrollo financiero y nacional de la región. El Régimen Provincial de Tungurahua define a la provincia por ser un lugar ideal para la ejecución de nuevas industrias y mercados creadoras de servicio y empleo tanto a nivel local, regional y nacional. La cual tuvo como objetivo frecuente el poder Considerar el financiamiento y el desarrollo económico del sector textil en la provincia de Tungurahua cantón Ambato. Así como también en establecer las fuentes de financiamiento a la que apelan los proveedores del sector textil para fomentar su capital de trabajo y a la vez poder Valorar las causas que limitan el desarrollo financiero de la manufactura textil y proponer una táctica de financiamiento que acceda mejorar el impulso económico del sector textil en la jurisdicción de Tungurahua cantón Ambato. Llegando a la conclusión de que todos los fabricantes del sector textil tienden a acceder a fuentes de financiamiento para su mejora económica y estas son originalmente en establecimientos financieras, así

como con empresas, para la producción de sus prendas de vestir trabajan con dinero a largo plazo a través de sus mercados, pero al no contar con dinero suficiente acceden a créditos en instituciones prestamistas.

## **COMENTARIO**

La mayoría de las MYPES trabajan con más de un crédito vigente y esto se vuelve en un inconveniente ya que para cubrir sus deudas a corto plazo estas se costean a través de instituciones financieras, y el financiamiento a corto plazo exponen a la empresa a correr el riesgo de que no pueda pagar su deuda en sus cumbres estacionales, por la falta de fluidez indispensablemente en la época estacional, como lo es en la industria textil.es decir de acuerdo a sus temporadas. Se ha llegado a la conclusión que este sector no cuenta con un guía estratégico para el financiamiento, el cual acceda aprovechar los recursos de estas empresas y así mejorar su desarrollo financiero en este tipo de fragmento, esta maniobra deberá ser cumplida de acuerdo a los objetivos de las empresas, de modo que puedan aprovechar su efectivo y su eficiencia en cobrar y pagos íntimamente de su negocio

### **2.1.2. NACIONALES**

TESIS: ” *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-2014*”.

AUTORA: **Vilca, S. (2015)**

RESUMEN:

La presente es una tesis de investigación titulada:” caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de San Román, periodo 2013-2014, la que presento a la universidad Los Ángeles en el 2015. Para obtener el título de Contador Publico

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para Vilca., Sofía llevarla a cabo se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que el 89% de los encuestados son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 61% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 33% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

## **COMENTARIO**

Las trascendentales particularidades de las MYPES del ámbito del presente estudio son los que a continuación se describen: el 61% se dedica exclusivamente al comercio por más de 03 años individualmente, el 66% no tiene ningún trabajador

fortuito, el 11% tiene 01 trabajador fortuito y el 11% se constituyeron por subsistencia. Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 44% obtuvo crédito de las entidades financieras, en el año 2013 el 22% fue a corto plazo, en el año 2014 el 11% fue a corto vencimiento y el 28% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local, lo que incide sobre su sostenibilidad importante en este rubro.

TESIS: “*Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio-rubro compra/venta de prendas de vestir de la esperanza - Trujillo, 2015*”

**AUTOR: Fernández, L. (2019)**

La presente es una tesis de investigación titulada, “*Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio-rubro compra/venta de prendas de vestir de la esperanza - Trujillo, 2015*”, El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro compra/venta de prendas de vestir de La Esperanza de Trujillo, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 MYPE de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 42 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE (objetivo específico 1): el 100% de representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 40% son del sexo femenino; además, el 40% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 30% secundaria incompleta. Respecto a las

características de las MYPE (objetivo específico 2): el 100% se dedica a la compra/venta de prendas de vestir hace más de 3 años, el 90% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 10% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento (objetivo específico 3): el 70% de las MYPE encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 30% lo hacen con fondos propios; además, el 100% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto, las MYPES estudiadas no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse en el futuro.

**Palabras clave: Financiamiento, sector comercio, MYPE**

TESIS “*Caracterización de la Capacitación y financiamiento de las MYPES, del sector producción de ropa deportiva del emporio comercial gamarra del distrito de la victoria – Lima 2015*”

**AUTOR: Casas, R. ( 2015)**

La presente es una tesis de investigación titulada:” *Caracterización de la Capacitación y financiamiento de las MYPES del sector producción de ropa deportiva del emporio comercial gamarra del distrito de la Victoria – Lima 2015*”, la que presento a la universidad Los Ángeles en el 2015. Para obtener el título de Licenciado en Administración. El presente informe de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características de la capacitación y financiamiento de las MYPES del sector producción de ropa deportiva del Emporio Comercial Gamarra del distrito de La Victoria, Lima,

La indagación fue de tipo básica, descriptiva, no experimental y transversal, para la labor de trabajo de campo en la recojo de la investigación se calculó una muestra de 68 MYPES fabricantes de ropa atlética del indicado conglomerado comercial, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas cerradas, empleando la técnica de la encuesta. Obteniéndose resultados: de los empresarios de las MYPES quienes revelaron que, respecto a la capacitación, el 58.8% considera significativo la capacitación, el 69.4% de los que se han capacitado están satisfecho con la formación, el 27.9% de los encuestados no han tenido acceso a la preparación, ya sea por no tener tiempo (42.1%), no tener los capitales necesarios (26.3%). Respecto al financiamiento, se tiene que el 66.2% demanda de terceros para financiar sus movimientos, el 17.6% no ha tenido acceso a un empréstito, ya sea por tener un perfil financiero negativo (38.9%). Posteriormente, las conclusiones son que: la mayoría de los administradores MYPES son del sexo masculino y son dueños de la empresa; la mayoría de las MYPES poseen entre 5 y 10 personas como mano de obra; un segmento de las MYPES tienen un bajo nivel de formación, y que solicitan preparación en fabricación/productividad, su control de comercialización, en costos, en informática/internet, tan ineludibles para perfeccionar empresarialmente; y, se tiene a MYPES con defectuoso perfil financiero que restringe el acceso al financiamiento de las MYPES fabricantes de ropa atlética del Centro Productivo Gamarra del distrito de la Victoria, Lima.

### **2.1.3 REGIONALES**

TESIS: *“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES, sector Comercio, rubro tiendas de Ropa para Damas en el Distrito de Tumbes, 2017”*.

**AUTORA: Lindao, A. (2017)**

**RESUMEN:**

La autora de la presente investigación presento una tesis titulada. “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes*”, 2017., la que presento a facultad de Ciencias contables, financieras y administrativas escuela profesional de administración de la Universidad Los Ángeles de Chimbote para optar al título de licenciada para optar título profesional de Licenciada en Administración. La presente investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es Descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se aplicó a una población de 12 propietarios de las tiendas de ropa, a quienes se les administro el cuestionario usando la encuesta como técnica. Se determinó que las herramientas de financiamiento utilizadas por los gerentes es el leasing debido a que el total de ellos no disponen de local propio para realizar sus actividades, y mucho menos tiene sucursales, es por ello que utilizan esta herramienta con el fin de que los bancos realizan el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de negocio, debido a que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

## COMENTARIO

Se pudo determinar que las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPES respecto a lo manifestado por los administradores es el financiamiento exterior concretamente los préstamos bancarios, debido a que la sociedad que administran si trabajan con entes bancarías, utilizando en su mayoría con el banco Financiero y BCP, tenían 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 comodidad promedio escala a 4.5% mensual, indicando que la tasa es alta, debido a que el plazo para suprimir la deuda es de 2 años en su totalidad, al mismo tiempo los administradores consideran que el capital principal prestado fue invertido en su mayoría en mercancías nuevas .

Se comprobó que las herramientas de financiamiento manipulados por los gerentes es el leasing debido a que el total de ellos no instalan con local propio para efectuar sus actividades, y mucho menos tiene filiales, es por ello que tienen que recurrir a esta herramienta con el fin de que los bancos formalizan el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de oficio, debido a que los administradores revelaron que tiene problemas para devolver el capital, frente a ello para contraponer el endeudamiento prefieren por realizar otro crédito financiero en diferente entidad, puesto que las ventas habituales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes piensan que tuvieron déficit en los posteriores años.

## **2.2 Bases teóricas y conceptuales**

### **2.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES**

Desde sus inicios, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un importante papel en la economía, indistintamente del sector, han logrado mantenerse a través de diferentes etapas del proceso económico, constituyéndose en muchos casos en núcleos de grandes empresas que, con el avance de la evolución industrial dieron origen a complejos industriales que aún se mantienen vigentes. En América Latina, las microempresas y pymes cumplen un papel preponderante desde el punto de vista social como creadoras de empleo e instrumento de cohesión y estabilidad al brindar oportunidades a colectivos semis o escasamente cualificados, centralizando sus acciones en sectores caracterizados por presentar barreras que limitan sus operaciones.

El sector financiero público, se encuentra constituido por un amplio número de organismos: instituciones de microcréditos, entidades bancarias, sociedades de garantías recíprocas, banca de exportación, banca de segundo piso, sociedades de capital de riesgo, entre otras, han demostrado todo tipo de carencias, en particular la incapacidad para cumplir con su intención de origen, originar e impulsar la creación, progreso y expansión de figuras económicas como las Pymes. Por su lado, el sector financiero privado conceptualiza y despliega políticas para incentivar las pymes de modo específico. Un elemento habitual en la definición es el concerniente al volumen de registro de facturación, mejorando las diferencias se puede estar al tanto el monto a partir del cual se instaura la distinción entre el segmento pymes y empresas de mayor amplitud. El reto para las Pymes según su rubro es lograr mayor

competitividad, además de fortalecer la calidad de la actividad comercial brindada y optimizar las circunstancias que las operan. En el distrito de Aguas Verdes existe, la creciente apertura de pymes en prendas de vestir por la demanda por estar ubicada al mercado extranjero del Ecuador, ha llevado a sus administradores o propietarios a buscar nuevas alternativas para perfeccionar la mercantilización y hacer frente a la competitividad, puesto que un número significativo de estas se encuentran en la misma zona fronteriza. Consiste en las posibilidades de obtener capitales económicos para la iniciación, sostenimiento y mejora de nuevos proyectos en la empresa de este rubro, como la acción de poder desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; a Micro y Pequeña Empresa es un componente económico compuesto como persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión institucional contemplada en la reglamentación vigente, que tiene como objeto desplegar actividades de extracción, innovación, fabricación, mercantilización de bienes o prestación de servicios generales o específicos en un rubro determinado.

### **2.2.2 ¿Qué son la MYPES?**

La micro y pequeña empresa, es considerado un módulo económico compuesta por una persona natural o jurídica, bajo cualquier representación de organización o gestión institucional observada en la reglamentación, que tiene como esencia desarrollar actividades de extracción, evolución, fabricación, mercadeo de bienes o prestación de productos. Las juntas o corporaciones o gremios de propietarios o ocupantes en régimen de propiedad horizontal o sociedad habitacional, así como las sociedades o gremios de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los recursos humanos que les prestan servicios en habitual

de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares actividades, siempre y cuando no salirse de su promedio de diez trabajadores.

**Característica de las PYMES** Dentro de las características que más resaltan de estas empresas tenemos que se reflejan en las siguientes diferencias:

Tabla 1

**Característica de las Pymes**

<b>CARACTERÍSTICA</b>	<b>CANTIDAD DE TRABAJADORES</b>	<b>VENTAS (UIT)</b>
Microempresa	1-10	Hasta 150
Pequeña empresa	1-100	Máximo 1700

Fuente: la investigadora (2019)

Se acentúa sobre la **Ley 30056** que sufrió una transformación, estableciéndose una **Nueva ley MYPES**, Julio 02 del 2013, donde el Congreso de la República decretó la Ley N° 30056, que trasforma distintas leyes para viabilizar la inversión e impulsar el desarrollo beneficioso y el incremento de este importante grupo emprendedor y dinámico en la economía nacional, en lo cual se dispuso –entre otros aspectos- la innovación de artículos varios del texto único regulado antes indicado promoviendo por su designación como: Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento del pequeño y mediano Empresario.

Presentadas las reformas, se considerará en cuenta que:

- Ya no se puntualizará el tipo de empresa por su representación de trabajadores, sino solo por la dimensión de sus comercializaciones. De tal forma que una microempresa podrá emplear más personas que las diez primeras con las que antes estaba limitada. A partir hoy una microempresa se

estipulará por sus ventas anualizadas, hasta por un equivalente de tope máximo de 150 UIT y una pequeña empresa la que venda entre 150 UIT y 1.700 UIT (S/.6'715,000.00), respectivamente.

- En el lapso de los tres primeros años, de estar registrada en el REMYPE, las nuevas sociedades no serán sancionadas por infringir en un primer error o cometan la primera falta laboral o tributaria, por el contrario obtendrán la posibilidad de corregirse sin realzar el pago de multas. Esta pauta normada no es de aplicación cuando en un espacio de 12 meses la sociedad repita en la misma transgresión en dos o más términos.
- Si una microempresa destaca y sobrepasa el monto de ventas que manda la ley podrá beneficiarse del plazo de un año para pasar ya como pequeña sociedad al sistema laboral especial que le pertenecería. De igual condición, si una pequeña sociedad traspasa más de lo establecido obtendrá hasta tres años para transitar al régimen general.
- Las pequeñas, medianas y microempresas que instruyan a su personal obtendrán deducir este gasto del pago del Tributación a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anualizada.
- El REMYPE, que permanece hoy bajo la dirección del Ministerio de Trabajo, pasará a la SUNAT, para un mejor control tributario.
- Las sociedades individuales de responsabilidad limitada conseguirán estar en el Nuevo Régimen Único simplificado o Facilitado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto obtendrán algunos beneficios tributarios.
- En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la

vigencia de la ley como máximo 15 días como plazo para pagarles a sus vendedores MYPES. El Estado tiene el compromiso de comprarle a las MYPES al menos el 40% de lo que solicita.

Por lo general la Microempresa considerada como pequeña empresa, o mediana empresa se caracteriza por sus ventas anuales excedan hasta el monto máximo de 150 UIT's o ventas anuales superiores a 150 UIT's y hasta el monto máximo de 1700 UIT's ventas anuales superiores a 1700 UIT's y hasta el monto consignado como características aplicables a las MYPE constituidas desde el 03. 07.2013, además ya no se exige un número máximo de trabajadores. Para que una empresa considere calificar como micro o pequeña empresa debe estar inscrita de manera formal en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) La inscripción se realiza a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y únicamente se requiere el número RUC del empleador y su clave SOL para tal efecto.

Asimismo, este régimen contempla como beneficio un Descanso Vacacional 15 días por cada año de servicios jornada máxima 8 horas diarias o 48 horas semanales de trabajos su personal que labora formalmente, incluyendo además un descanso físico semanal obligatorio de 24 horas considerando descanso por feriados.

Está considerado bajo el Régimen laboral común, ya que el Congreso de la República con fecha del 02 de Julio del 2013, publico la “Ley N° 30056 que cambia muchas leyes para brindar la posibilidad del financiamiento, causando el impulso y progreso productivo e industrializado actual, lo que ha permitido a partir del “3 de julio de 2013 y de la emisión del D. S. N° 013- 2013-PRODUCE”, donde se aprueba “el Texto Único Ordenado” vigente desde del 29/12/2013. 44 Ley MYPE D.S N°

007-2008 LEY N° 30056, sobre La Ventas Anuales, Trabajadores Ventas Anuales y Trabajadores Microempresa Hasta 150 UIT 1 a 10 Hasta 150 UIT Sin límites Pequeña Empresa Hasta 1,700 IUT 1 a 100 Más de 150 UIT Y Hasta 1,700 UIT Sin límites Mediana Empresa, más de 1,700 UIT Y Hasta 2,300 UIT Sin límites, así como la Elaboración Propia Con los cambios efectuados por “la Ley N° 30056”, donde se concluye siendo exclusivamente el tamaño de ventas anuales la causa especial de clasificación empresarial. La citada Ley instaura un escalafón empresarial novedoso, a entender: la “mediana empresa”. Empero, cabe indicar que el “RLE” termina flexible a la MYPE, pero no a la empresa mediana. Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes como requisito indispensable para su consideración especial:

Se considera como Microempresa sobre todo aquellas que sus ventas anualizadas no exceden de 150 unidades impositivas tributarias (UIT). Como pequeña empresa son consideradas a aquellas cuyas ventas anuales superan las 150 UIT pero que no exceden de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT). Las características señaladas la van definiendo, según corresponda, a una microempresa o a una pequeña empresa, sin perjuicio de los regímenes laborales o tributarios que les resulten aplicables por ley. A través del Registro de la micro y pequeña empresa de acuerdo a lo considera, que para poder acceder a los beneficios de la Ley MYPE, estas deberán tener el certificado de inscripción o de reinscripción actualizado a través del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), el que está bajo responsabilidad administrativa a cargo del Ministerio de Trabajo. Esta búsqueda cuenta con una forma de inscripción a través de la página web del Ministerio de

Trabajo y Promoción del Empleo, que es un ente que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser dirigido por la SUNAT.

La existencia de un determinado régimen que regula las acciones laborales de las MYPES, la encontramos de acuerdo a lo que nos detalla, quien explica ciertos derechos laborales fundamentales sobre todo, señala que en toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica, rubro o actividad, se deben respetar ciertos derechos laborales fundamentales. Asimismo, se, deben cumplir el siguiente que a continuación detallan: No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, por estar penado por ley de protección al menor. Asimismo, avalar que los salarios y beneficios percibidos por la clase obrera cumplan, como mínimo, con la normatividad legal. No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o cubrir el uso de castigos físicos. Sobre todo, garantizar que los trabajadores no podrán ser excluidos por su raza, creencia, género, origen y, en general, por cualquier otra particularidad personal, credo o afiliación. Indistintamente, no podrá consumir o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal. Respetar el derecho de la clase obrera a formar afiliaciones y no obstruir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones reglamentariamente señaladas. Además, debe proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo en armonía con sus trabajadores.

La existencia de un ámbito del régimen laboral especial de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos a este tipo de régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas, así como a sus guías y

empleadores. El régimen laboral especial está constituido por los beneficios laborales contemplados en la Ley MYPE y se utiliza solo al micro y pequeña empresa que cumpla con las particularidades establecidas y que se encuentre debidamente inscrita en el REMYPE. Régimen laboral especial de la microempresa El Régimen Laboral Especial que ampara a los trabajadores de la microempresa comprende de acuerdo a ley: Remuneración, Jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, sobre todo protección contra el despido injustificado o arbitrario.

### **2.2.3 FINANCIAMIENTO**

Según el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE., 2014), considera que el termino Financiamiento significa: *“Acción y efecto de financiar, aportar el dinero necesario para el funcionamiento de una empresa”*, además de: *Sufragar los gastos de una actividad, de una obra”*. *O considerar: Financiar (Del fr. financer). “Aportar el dinero necesario para una empresa. 2. Sufragar los gastos de una actividad, de una obra”*

Cuando nos referimos hablar de soporte financiero, involuntariamente concebimos que están refiriéndose a requerir dinero. Por otro lado, al tratar las Finanzas sobre dinero, pensamos que debemos precisar y describir cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día institucional.

Es el conjunto de capitales financieros y de crédito que se predestinarán a una compañía o empresa comercial, actividad, organización o persona para que ellos mismos produzcan o comercialicen a cabo una explícita actividad o puntualicen la

concreción de algún proyecto como propósito, siendo uno de los más frecuentes la iniciación de un diferente negocio.

Según **Jiménez, F. (2013)**, el financiamiento es el conjunto por intermedio del cual un individuo o una compañía adquieren recursos para un propósito determinado que puede ser conseguir capitales y actividades comerciales, costear el pago a sus distribuidores, etc. Por medio del financiamiento los proveedores consiguen conservar una capital estable, proyectar a futuro y expandirse. Por su lado **Burbano, R. (2014)**, considera que el financiamiento es un acto de manejar el uso de recursos financieros para cancelar compromisos o pagar capitales, servicios o algún tipo de activo específico. El financiamiento puede proceder de diferentes fuentes, siendo el más acostumbrado el conveniente ahorro. Sin embargo, es común que los proveedores para progresar sus labores y movimientos comerciales utilicen una fuente de financiamiento externamente. De la misma forma, que al término de financiamiento lo relaciona al conjunto de capitales financieros y de crédito que se predestinarán a una compañía, actividad, organización o persona para que ellos mismos produzcan y lleven a cabo una explícita actividad o concreten la realización de algún proyecto, siendo uno de los más habituales la inauguración de un nuevo negocio.

#### **2.2.4 CONCEPTUALIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO**

##### **Teorías del financiamiento**

Desde la perspectiva teórica, la conducta de las empresas en materia de finanzas comerciales a dado espacio a otros esclarecimientos siendo inclusive a veces discordantes. Durante mucho tiempo, la metodología radicó en el apalancamiento

basado en las suposiciones imprescindibles de **Modigliani y Miller (1958)**, quienes en los últimos años eran los únicos que aseveran la ausencia del impacto del financiamiento sobre el costo de la firma, posteriormente diversos escritores manifiestan hipotéticamente el caso contradictorio.

El primer esclarecimiento está dado por las hipótesis acostumbrados al comienzo de los años 60, las cuales aseveran la existencia de una organización optima de primordial capital, que es producto de un arbitraje entre las capitales impositivas concernientes al cálculo de los gastos mercantiles y a las inseguridades de quiebra: en estos aspectos fue donde prosperaron los teóricos al explicar la presencia de una medida entre costos y los privilegios del endeudamiento.

Dicha hipótesis ha estado muy discutida. Pero es en si la POT la suposición más estricta o la más conveniente con la situación es que ciertos elementos consiguen auxiliar a reconocer tal discusión y es sobre todo encontrar un esclarecimiento a través de la teoría de juegos. Neumann, J. (1944), quienes colocaron en el contexto una investigación del proceder de los funcionarios económicos como una recreación de adición cero. Esto brinda un método de solucionar por un juego de dos agentes popularizando a varios agentes y en conclusión lograr el equilibrio de Nash como un recurso de juegos en el cual cada uno de los jugadores propaga su ganancia asumiendo en cuenta la opción de los otros empleados.

### **Teorías del financiamiento**

En el desarrollo de actividades económicas las fuentes de financiación juegan un papel importante, aunque el costo de la obtención de fondos mediante acciones le resulte más alto que las demás fuentes de recursos. En virtud a que el riesgo que

asume el inversionista es mayor que el de los prestamistas y, por ende, la rentabilidad que espera el accionista o tasa mínima de rendimiento requerido (TMRR) es mayor que la tasa de interés de la deuda. Esto conduciría a la entidad a un apalancamiento financiero positivo, y que implica que, a mayores niveles de deuda, la rentabilidad del patrimonio crezca de forma exponencial y supere la TMRR. El hecho persistente de querer explicar la forma en que las empresas eligen su estructura de capital, ha impulsado a desarrollar un gran número de teorías. Cabe indicar que ninguna de ellas es concluyente, nos brinda las bases para avanzar en la búsqueda de una respuesta terminada.

De acuerdo de **Mezones, A. (2011)** en su investigación concluyo que existen: “*Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*” con un enfoque de calidad pudieron identificar los factores –empleados, operativos, estratégicos, externos para darle viabilidad y dinamismo personal– que han favorecido o limitado el crecimiento y el fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. La investigación fue ejecutada en Lima Metropolitana, alrededor de considerar 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la práctica de los propios empresarios. La tesis toma como referencia el marco teórico de **Ansoff (1965)**, manipulado y adaptado por **Okpara y Wynn (2007)**.

Estos últimos autores proponen una clasificación de los tipos de decisiones necesarias para iniciar y mantener un negocio exitoso, y analizan los problemas comunes que enfrentan los empresarios en las pequeñas empresas, clasificándolos en: operativos, estratégicos, administrativos y externos, que involucran el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura. El estudio añade una

quinta categoría: los factores personales. Los factores fueron validados y se identificaron otros nuevos en el caso del Perú.

Según el Directorio Nacional de Productos y Servicios Financieros para la Micro y Pequeña Empresa, para la región tumbes nos muestra la relación de Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales y Financieras así como los productos que estas instituciones nos brindan, la antigüedad que se requiere para la obtención del crédito y las tasas de interés la cual constituye una herramienta importante de información para las Mypes en cuanto al financiamiento de sus operaciones según se muestra en las siguientes afirmaciones:

Según, **Segura, A. (2015)** afirma que el gobierno ha puesto en práctica un conjunto de medidas que promueven el crecimiento y desarrollo de las MYPE, enmarcándolas en el Plan Nacional de Diversificación Productiva, en particular desde su Eje 3, de expansión de la productividad”, resaltó el viceministro Carrillo. Precisó que dentro de las acciones que se viene implementando en el marco de dicho eje se encuentra el desarrollo de Centros de Innovación Tecnológica (CITE) a nivel nacional. “En los últimos años, el crecimiento de estas Mypes ha sido importante para el dinamismo de la economía”, manifestó durante el programa de interés público, que la agencia Andina transmite. Detalló que en su institución hay 16 mil microempresas con los requisitos para vender al Estado.

Sin embargo, hay otras que aún deben recibir asesoría en temas como determinación de costos, gestión de calidad y competitividad, elaboración de plan de negocios, entre otros, por lo que COFIDE ofrece variados programas interactivos. Por otro lado, Terrones señaló que el 90% de los procesos de formalización de las MYPES se

realiza a través de Internet lo cual se considera un dato valioso a la hora de realizar estos procedimientos.

Por su parte **Cáceres, F. (2015)**, increpa que: si eres un micro, pequeño o mediano empresario, podrías responder alguna de las siguientes preguntas: ¿sabes que existen regímenes tributarios especiales para tu empresa?, ¿sabes cómo acceder a ellos? Si lo sabes, ¿por qué no lo has hecho aún?

Continúa señalando que prácticamente el 99% de las empresas en el Perú caen en el rubro de MIPYME: micro, pequeñas y medianas empresas. Este segmento genera alrededor del 63% del empleo en el país y no en vano se le llama “el motor de la economía”. Sin embargo, estas empresas se desarrollan mayoritariamente en un ambiente de informalidad. El 85% de las MYPE (micro y pequeñas empresas) son informales (COMEX, 2014). En la mayoría de países donde existen estos potenciales pequeños contribuyentes se implementan regímenes tributarios especiales que invitan a la formalidad aligerando la carga tributaria. En el Perú, existen dos regímenes especiales en adición al régimen general: el régimen especial de renta (RER) y el nuevo régimen único simplificado (Nuevos).

Solo considerando el reducido universo de empresas formales en el país, según cifras del Ministerio de la Producción para el año 2013, el 40% de las microempresas están en el Nuevo RUS y poco más del 20% en el RER; mientras que las pequeñas empresas no utilizan prácticamente ninguno de los regímenes especiales: solo el 1.2% está en el RER. Las medianas empresas utilizan al 100% el régimen general. Es decir, incluso los pequeños contribuyentes formales están fuera de estos regímenes especiales diseñados especialmente para ellos.

En estos mismos **Ninahuanca, C, (2013)**, resalta que el camino de más de tres millones de MYPES para crecer es asociarse MYPES. Dan empleo a millones de peruanos y son un pilar importante del crecimiento de la economía nacional, pero deben cambiar su perspectiva de desarrollo para ser competitivas. Y es que los 3,5 millones de MYPES que hay en el país (solo 1.192,301 son formales) son un motor importante para la economía, pues representan el 98% de las empresas y generan casi 10 millones de empleos. Es por ello que hay conglomerados como los textiles de Gamarra y los industriales de Villa El Salvador en Lima, así como los fabricantes de calzado en Trujillo.

Cuando algún empresario establece un negocio lo hace con el propósito de ganar dinero, es decir, hacerse de capital. En otras palabras, una sociedad tiene como objetivo generar ganancias para sus asociadas. La generación de dividendos es un concepto que tiene que ver con el capital. Una sociedad empresarial que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo fragmento, es visiblemente superior, en hacer más ricos a sus asociados que las otras empresas. La riqueza de los accionistas dependerá entonces, directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las Finanzas cumplen un papel clave, pues colaboran decisivamente a que la empresa genere valor para sus accionistas, o lo que es lo mismo, los haga más ricos. Es por esto que se dice que las Finanzas tienen que ver con la conducción eficaz del dinero de la sociedad. Si bien esta definición es cierta, está inconclusa, pues falta completar dos factores adicionales: tiempo y riesgo. Con respecto al primer factor, tiempo, está persistentemente presente, ya que las decisiones que tienen que ver con la administración óptima del efectivo de la sociedad se conciben pensando en el futuro.

Por ejemplo, si nos refiriéramos con una pequeña fábrica y pretendiéramos ampliar su capacidad de fabricación, debemos tomar hoy la decisión de ejecutarla o no; sin embargo, se debe considerar, los ingresos, costos y beneficios efectivos surgirán recién en los próximos años. Por otro lado, y siguiendo con el mismo ejemplo, si definitivamente nos decidimos y tomamos hoy la decisión de adquirir la maquinaria para aumentar la producción, será ineludible que deduzcamos hoy si esta inversión será beneficioso. En otros léxicos, comprometemos determinar hoy si el beneficio expectante será mayor que el costo de dicho acrecentamiento. Para poder comprobar, es ineludible programar hoy contextos (o escenarios) que se procurarán en el futuro. No obstante, la posibilidad que no se consume lo que evaluamos, siempre vivirá presente. A esto se le conoce como peligro o riesgo latente y es algo que concurre cuando tomamos decisiones en todos los aspectos de la vida. Actualmente sí, asumimos la definición completa de lo que son las Finanzas debemos concebir: las finanzas y las necesidades de financiamiento y sobre todo considerar que las Finanzas, son el conjunto de acciones que ayudan a la dirección eficaz del dinero, a lo largo del lapso y en condiciones de peligro, con el fin último de generar un valor remanente para los accionistas.

### **Respecto al Financiamiento:**

Según **Lerma, A, (2017)** el financiamiento radica en proveer los recursos económicos necesarios para la puesta en marcha, mejora y misión de todo proyecto o acción económica. Para la obtención de los recursos económicos por esta vía, recuperarlos durante el plazo y recompensados a un tipo de utilidad fijo o variable previamente establecido. En particularidad, cabe enfatizar que el financiamiento (capitales financieros) admite a muchos micro y pequeños empresarios seguir

transformando sus negocios, prefiriendo por un comportamiento más competitivo que es proporcionado por la obtención lograda de dicha componente económico de menor escala, con el propósito de conseguir un remanente económico, lograr acceso a tecnologías, un desarrollo corporativo o asociativo y sobre todo participar en un ámbito formalizado.

### **Ratios de financiamiento**

Se denominan ratios financieras o también denominadas razones financieras o indicadores financieros, los mismos que están compuestos por coeficientes o razones que proporcionan componentes contables y financieras de medida y balance, a través de las cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado presente o pasado de una organización, en función a valorar sus niveles extras determinados para ella.

Por lo general y muy a menudo son utilizadas en el recuento para determinar el estado de un balance, existen cuantiosas ratios financieras que se manejan para valorar el estado financiero integral de este tipo de empresa, compañías y corporaciones en general. Las ratios financieras alcanzan ser utilizadas por las administradoras pertenecientes a la sociedad, por los inversionistas que poseen acciones de capital en la empresa, y por los acreedores de la empresa. Los analistas mercantiles manipulan ratios financieras para contrastar las fortalezas y debilidades de diferentes compañías, y la marcha en el lapso de las compañías. Si las operaciones de una empresa son adquiridas y transferidas a los compradores de valores (o bolsa de comercio), el precio del mercado de las operaciones es manejado para deducir determinadas y específicas ratios financieras.

La previsión es una de las funciones financieras fundamentales, un sistema financiero puede tomar diversas formas. No obstante, es esencial que éste tenga en cuenta las fortalezas y debilidades de la empresa. Por ejemplo, la empresa que prevé tener un incremento en sus ventas, ¿está en condiciones de soportar el impacto financiero de este aumento? ¿Por otro lado, su endeudamiento es provechoso? ¿Los banqueros que deben tomar decisiones en el otorgamiento de créditos a las empresas, cómo pueden sustentar sus decisiones?

Las ratios financieras nos ayudan a exponer las ventajas y estudios de la observación del funcionamiento de la empresa y los estados financieros habiendo el uso de las ratios o índices. Estas relaciones manipulan en sus estudios dos estados financieros importantes como lo son: el Balance General y el Estado de Dividendos y Mermas, en los que existen registrados los movimientos financieros y mercantiles de la empresa. Casi persistentemente son dispuestos, al final de la etapa de operaciones y en los cuales se valora la capacidad de la sociedad para generar flujos providenciales según la recopilación de los datos registrables derivados de los hechos financieros.

### **Tipos de servicios financieros e instituciones que los brindan.**

Los servicios pueden ser: créditos, depósitos, garantías y fondos de capital de riesgo. Los créditos son préstamos en dinero que se otorgan a estas empresas, que luego deben devolver bajo determinadas condiciones pactadas (moneda, plazos, tasas de interés). Su utilidad principal es que permite financiar tanto capital de trabajo (es decir, todos aquellos activos corrientes que se requieren para desarrollar un negocio) como inversiones de mayor envergadura y duración.

Los depósitos son la otra cara de la moneda respecto a los créditos. Son los empresarios quienes invierten su dinero en el Banco y ganan un interés periódico por ello. Estos depósitos pueden ser a la vista, de ahorro y a plazo fijo. La garantía es un instrumento para acceder a los créditos ya que en muchos casos éstos exigen como requisito la presencia de un respaldo a la promesa de pago por el crédito recibido. Pero, además, el contar con determinado tipo de garantía le permite a las empresas participar en nuevas oportunidades de negocio a través de licitaciones, concursos, etcétera. Las garantías pueden clasificarse en no preferidas (avales, cartas fianzas) o preferidas (prendas, hipotecas).

Finalmente, los fondos de capital de riesgo son instrumentos que permiten la intermediación financiera entre inversionistas potenciales, que buscan un retorno por su inversión en un período determinado de tiempo, y empresas en etapas de formación o consolidación que requieren financiamiento para incursionar en nuevos mercados de manera competitiva. Es decir, la particularidad de estos fondos de capital de riesgo es que se concentran sobre todo en empresas emergentes, por tanto, los que invierten en dicho capital enfrentan un nivel de riesgo mayor, por lo que buscan una mayor rentabilidad.

En este capítulo el autor pone mayor énfasis en los créditos, básicamente porque existen muchas más instituciones y/o programas que brindan este servicio en comparación con las que brindan garantías y/o fondos de capital de riesgo.

En cuanto a las instituciones que brindan servicios financieros a las micro y pequeñas empresas, éstas se pueden agrupar en dos tipos: las que lo hacen directamente y las que funcionan como entidades de segundo piso, es decir que brindan los servicios a través de terceros. Entre las primeras, en el Perú destacan la

Banca Múltiple, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), las EDPYME, las Cooperativas, las ONG, y algunas otras instituciones. Así mismo, las instituciones de segundo piso son básicamente entidades públicas que brindan sus servicios precisamente a través de algunas de las instituciones que acabamos de mencionar.

## **Tasas**

### **Definiciones de tasas**

En el primer desarrollo doctrinal sobre la tasa es gracias a los estudios de Kurt Heinrich Rau en el siglo XIX, quien en 1832 publica su obra fundamental denominada: "Principios de ciencia de la hacienda", y en el que presenta los lineamientos frecuentes, a quien le siguió con las específicas modificaciones de cada autor, la escuela alemana de la anterior centuria, y que luego es retomada en la existente por la corriente de origen italiana que representa Griziotti y Pugliese. De esta ideología es Rau y de las correcciones de sus discípulos se llega a un concepto primario de tasa del cual no se aíslan generalmente los diferentes autores: "la tasa es la contraprestación por una prestación especial exento por él a quien se la garantiza".

El esclarecimiento sobre el término de tasa ha planteado una serie de oscuridades de las cuales muy dificultosamente puede llegarse a una significación unívoca. Desde la naturaleza propia de la prestación, pasando por aquella del tributo que presta el estado y que ocasiona su responsabilidad, hasta el mismo argumento de la determinación del monto a solventar, todas ellas han ocasionado congestionadas discusiones. Obstaculiza aún más su esclarecimiento la efectividad de dos puntos de vista indiscutiblemente contradictorios en los cuales, los autores: por una parte, hay

quienes como Einaudi y De Viti De Marco, han detallado la cuestión desde un punto de vista mercantil, en tanto que la colectividad de los tributaristas han verificado el estudio desde una óptica de procedencia jurídica. Estos puntos de partida han dado por cierto consecuencias discrepantes de casi inverosímil arreglo.

Las tasas son consideradas como contraprestaciones financieras que forman los usuarios de un servicio suministrado por el estado. La tasa no es un gravamen, sino el desembolso que un individuo realiza por el uso de un servicio, por tanto, si la prestación no es utilizada, no existe la obligación de pagar por él. Es el gravamen cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio administrativo particularizado en el interesado.

Ligado a él está la tasa de interés que simboliza que es el valor de capital, que por lo regular personifica una participación del crédito o prestación que se ha solicitado y que el adeudado se comprometerá pagar a quien le proporciona. En cláusulas simples; es el precio del uso del dinero. 30 jun. 2016 como un ejemplo preciso.

Debemos comenzar por analizar el término contribución, que, sin embargo, suele confundirse con el gravamen en forma inexplicable, es en entorno genérico y abarca las distintas formas de prestación que se realicen en favor del estado, cuando toman el aspecto de aporte regular y obligatorio. Asimismo, dentro de esta categoría de recursos obligados y periódicos, los impuestos constituyen sin duda, el elemento principal; pero existen otros ingresos de circunstancia semejante, cuya jerarquía crece día a día como recurso, que son las tasas que se fijan como pagos establecidos.

Algunos autores consideran concepciones sobre tasas que conciernen sobre que es la contraprestación en dinero que costean los individuos, el estado u otros entes de

derecho público en gratificación de un servicio legal determinado y divisible. Asimismo, lo consideran como una prestación monetaria requerida compulsivamente por el Estado, en virtud de una ley específica, por la ejecución de una diligencia, que afecta fundamentalmente al prestatario siendo de percibir afinidad, que la última parte del conocimiento no significa que la acción estatal debe convertirse necesariamente en una prerrogativa o favor individual, sino tan solo que debe tener cierta correspondencia con el sometido de la necesidad por cualquier circunstancia que lo sujete legalmente con el servicio público establecido.

Se considera que la tasa se sustenta sobre: Elementos esenciales de la tasa y que generalmente se han distinguido los siguientes componentes considerados necesarios y básicos:

Naturaleza tributaria subordinada de la tasa

Objetividad de un servicio que suministra el Estado.

Naturaleza de la asistencia prestada.

Simplicidad del servicio.

Ejecutividad.

Prerrogativa.

Destino de los patrimonios.

Disposición

Entorno tributario

Tanto la prestación de la asistencia como la exigencia de su resarcimiento tienen como fundamento el dominio de autoridad del Estado, y esta última tiene como propósito la de congregar fondos para resguardar las insuficiencias públicas existentes.

### **La entidad financiera**

Una institución financiera es cualquier entidad o congregación que tiene como propósito final ofrecer servicios de carácter económico y que van a partir la simple intermediación y recomendación a oportunidades de venta de los contratos o créditos financieros.

Se indica que para coexistir efectivamente una entidad financiera debe asentar su trabajo en los sistemas financieros dentro del área de convenios, en el mercado de transacciones de valores o en banca. De esta manera, este tipo de compañías se comisionan de interceder en la totalidad de los servicios de capitales originarios de los espacios gubernamentales y particulares.

En el nivel más fundamental de su ilustración, podríamos indicar que las instituciones financieras en su entorno son compañías que se ocupan de proporcionar numerosos servicios de capital a una gran representación de personas o congregaciones. Estas actividades comerciales como ya se ha precisado asumen modelos de la vida frecuente como la concesión de prestaciones o créditos, el servicio de los capitales ahorrados de las familias o el asegurar sus bienes.

Desde el inicio del control que se despliega sobre ellas y traspasada su alta relevancia, a este tipo de instituciones se le suele requerir un alto grado de

información sobre su capacidad de emisión y transparencia de perfil a sus clientes, sus competidores y su marco que las regula.

### **Tipos de entidades financieras**

A través de la oportuna reglamentación y reglas normadas legalmente, pueden especificarse particularmente las entidades financieras dependiendo de la prestación ofrecida:

### **Fuentes de financiamiento**

De acuerdo al análisis de estudio de **Lerma, A (2017)**, para el buen funcionamiento de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES), es imprescindible la obtención de financiamiento de un determinado capital para iniciar una labor con mayor facilidad, sin embargo, se puede lograr tener accesos a distintas fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas de acuerdo a las perspectivas que ofrecen, teniendo como base en las ventajas y desventajas de éstas ofrecen financiar.

### **Los Bancos**

En el Perú, los Bancos son las instituciones que se encuentran reguladas por la SBS que ofrecen servicios mercantiles variados, al mismo tiempo de ofrecer servicios de depósitos bancarios, estos establecimientos a partir de los años 80 emprendieron a prestar colocaciones de capitales financieros a la pequeña y microempresa, hoy conocidas como las Pymes, aunque actualmente algunos de los más importantes bancos de alcance nacional participan en ese sector, quien reitera que ahora los

Bancos son la fuente más frecuente de financiamiento, y que actualmente desarrollan diversos productos encaminados a la MYPE cuyo acceso no resulta entrampado.

Se puede revelar entonces que en la actualidad los bancos son aquellas instituciones cuyo negocio transcendental radica en captar dinero legalmente del público en depósitos o bajo cualquier particularidad pactada, y en manejar ese dinero, su propio capital y el que adquiera de otras fuentes de financiamiento en adjudicar créditos en las diversas particularidades, o utilizarlo destinado a operaciones sujetas a riesgos del mercado financiero.

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

Una caja es un establecimiento que se encuentra reguladas por organismos como la SBS y que son de propiedad del gobierno municipal, pero no intervenida mayoritariamente por dicha institución, absorbe depósitos y se dedica en los préstamos para las pequeñas y microempresas. Estas instituciones se crean el año 1982 y desde entonces empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios, que según su opinión coincide con lo precedentemente mencionado, pero reitera que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan en la actualidad, como los derivados referente a su estructura de propiedad, que dificulta el crecimiento de su base patrimonial propia, de la severidad de su gestión como empresas públicas y de sus inconvenientes de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores antes indicados nos enfatizan que estas instituciones captan capitales del público con el propósito de realizar operaciones de financiamiento, dando favoritismo a las pequeñas y

microempresas. Exigiendo comúnmente garantías prendarias que deben equivaler como mínimo tres veces el importe del préstamo.

### **Cajas rurales de ahorro y crédito Las CMAc**

Son instituciones que fueron creadas por los años 1992 como establecimientos especializados y dirigidas a servir a la agricultura. A partir de sus inicios, han ofrecido servicios mercantiles al sector agrícola, al sector comercialización, y a los productos en áreas urbanas. Desde esta época las cajas rurales transformaron sus operaciones y circunscribieron a las pequeñas y microempresas. Cabe indicar que son establecimientos reglamentados que están consideradas y autorizadas a recibir depósitos y brindar todo tipo de prestaciones, pero no están acreditadas para operar cuentas corrientes, A criterio de Pro Inversión. (2007) indica que estos establecimientos captan capitales del público y su particularidad radica en conceder financiamiento preponderantemente a la mediana, pequeña y microempresa del contorno rural. Las que, para conceder financiamiento, requieren entre otras documentaciones, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros de las operaciones mercantiles.

### **Los Créditos**

El termino Crédito o contrato de convenio otorgado de un consideración es en realidad una movimiento financiero entre dos partes, donde una persona (fiador) presta una cierta cantidad fija de dinero a otro individuo (deudor), en la cual, este último se implica comprometiéndose a devolver el importe solicitado en un tiempo o plazo determinado por ambos involucrados y considerando un acuerdo a las circunstancias concretas para dicho prestación más los beneficios de los devengados,

seguros y costos asociados si los consideran como establecidos. Un crédito es el importe de dinero cedido a otra persona, con un término limitado y fijado, para su devolución, esta operación financiera se efectúa a otra persona denominada cliente. Al cliente se le entrega esa cantidad de acuerdo al inicio de la operación que pretende establecer, sino que podrá utilizarla según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Es decir, la entidad irá realizando entregas parciales a petición del cliente. Puede ser que el cliente oriente todo el dinero concedido, o sólo una parte o nada. Sólo paga utilidades por el dinero del que evidentemente haya dispuesto, aunque suele cobrarse además una comisión mínima sobre el saldo no dispuesto. A medida que devuelve el dinero podrá seguir disponiendo de más, sin pasarse del límite establecido.

Los créditos también se conceden durante un determinado plazo, pero a diferencia de los préstamos, cuando éste se termina se puede renovar o ampliar según las concisiones de la empresa que concede préstamos.

Los intereses de los créditos suelen ser más altos que los de una prestación, pero, como ya hemos dicho, sólo se paga por el importe utilizado.

**El margen de ganancia considerada:** Es la rentabilidad que se obtiene en proporción al monto de la venta. Esto significa que, si vendes 100 soles y estipulas ganar 10, el margen de rentabilidad promedio será del 10%. Muchas veces, los empresarios no determinan el monto de la venta, y solo cuentan con el monto del costo y entonces aplican el porcentaje deseado a este costo, logrando el margen equivocado por debajo de lo estimado planeado, y esto es un grave error del vendedor. Recuerda que las ratios financieras de rentabilidad se establecen en función a la venta y no al costo.

#### **2.2.4 LA RENTABILIDAD**

Importancia de la Rentabilidad. La comparación de la rentabilidad es imprescindible para el desarrollo de la actividad comercial porque nos da una evaluación de la insuficiencia de las cosas. En un mundo con capitales insuficientes, la rentabilidad es la medida que admite concluir entre varias expectativas. No es una disposición absoluta porque marcha de la mano de la inseguridad. Un elemento obtiene mayores riesgos sólo si puede adquirir más rentabilidad. Por eso, es esencial que la actitud económica de una nación potencie fracciones beneficiosos, es decir, que generen rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad **Benavides, R. (2012)**

La rentabilidad económica calcula el beneficio de los factores (activos) de una empresa en un periodo explícito, independiente de la forma en que se hayan capitalizado dichos activos, sin interesar si la empresa es propietaria de sus activos o estos están costeados total o parcialmente. La rentabilidad financiera es muy substancial porque reconoce y evalúa el análisis de: 1. Medir la capacidad de una empresa para generarle un valor sin tomar en cuenta su financiamiento. 2. Contrastar la rentabilidad entre otras empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento. 3. Medir la eficacia de la gestión institucional, es explicar, saber si se está dirigiendo en forma apropiada a la empresa. 4. Estar al tanto de los resultados de la empresa y comprobar si es rentable o no, libremente de su financiamiento.

Según la opinión de **Gonzales, A. (2002)**, la rentabilidad es un componente fundamental para la estabilidad de las MYPES a largo plazo, que beneficia la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el propio estado. Es una

guía financiera más usual a la hora de calcular el nivel de discreción o fracaso en el servicio que ofrece la MYPES, o empresa.

### **Ratio de Rentabilidad**

Ratios de rentabilidad financiera. Es un término que ayuda a determinar la rentabilidad financiera de un determinado negocio y se refiere al Margen del Beneficio Neto que se obtiene del negocio. Nos revela cuánto ganas por cada sol que adquieres de las ventas. Se deduce fraccionando la entrada total (antes de impuestos y gastos) por las comercializaciones efectuadas.

Las ratios de rentabilidad son utilizadas para determinar si una sociedad está generando recursos suficientes para solventar sus costos y retribuir a los propietarios. Para deducirlos hay que tener en cuenta numerosos factores que calculan la capacidad de la sociedad para generar una ganancia. El resultado te manifestará qué disposiciones tomar en cuanto a consumos, costos e inversiones realizadas derivados de los hechos financieros.

Utilizando la Matemática, una ratio es una razón, es decir, la correspondencia entre dos números. Lógicos. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Las ratios proveen información que accede tomar disposiciones convenientes a quienes estén interesados en la sociedad, sean éstos sus empresarios, accionistas, consultivos, capacitadores, el gobierno, etc. Por muestra, si contrastamos el activo estándar con el pasivo normal, estar al corriente sobre cuál es la capacidad de desembolso de la sociedad y si es suficiente para reconocer por las necesidades contraídas con terceros.

Las ratios se utilizan para establecer la magnitud y trayectoria de los cambios sufridos en la sociedad durante un espacio de tiempo. Primordialmente las ratios están divididas en 4 grandes grupos y dentro de los cuales figuran:

**Índices de liquidez:** Que son los que evalúan la capacidad de la sociedad para tener en cuenta sus responsabilidades de corto plazo.

**Índices de Gestión o actividad:** son los que miden el uso del activo y confrontan la cifra de comercializaciones con el activo total, el inmovilizado material, el activo móvil o elementos que los integren.

**Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento.** Estas ratios que buscan relacionan entre los recursos y compromisos adquiridos.

**Índices de Rentabilidad.** Calculan la capacidad de la sociedad para crear riqueza (rentabilidad económica y financiera). Toda empresa necesita ser beneficiosa. Por esa motivación, toda sociedad debe estar al corriente y necesariamente medir su rentabilidad. Las ratios de renta son los indicadores que le ayudan al cumplimiento de una determinada misión.

Para el caso de los accionistas de una empresa les muestras un documento que especifique cuál ha sido el volumen de comercializaciones en un año, no poseerán suficiente convencimiento. Ellos necesariamente necesitan saber de buena tinta la relación entre ese volumen de ventas y lo que han invertido en la sociedad. Las ratios de renta que le ayudarán a estar a la tanto dicha relación son el ROI y el ROE.

El ROI es uno de las ratios de rentabilidad más manipulados y que representa Return of Investment (traducido: regreso sobre la inversión). Además de conocer el ROI nos sirve para estar al tanto de saber cómo se está gestionando la sociedad y para estar al

tanto de la eficiencia de una empresa determinada a la hora de utilizar su activo para inventar y saber sus beneficios obtenidos. Esta ratio de rentabilidad igualmente se conoce como ROA (Return of Assets; traducido: regreso sobre activos).

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ingresos} - \text{Gastos}}{\text{Gastos}} \times 100$$

Presumamos una empresa X que ha asumido durante su primer año de vida un volumen neto de ventas de 1.200.000 soles. Este volumen neto de ventas proviene de restar los gastos (costes de producción, salarios, etc.) al total integral de ingresos por comercializaciones. Es, por proporción, un beneficio neto.

Sin embargo, para poder estimar el ROI igualmente necesitamos estar al tanto su valor en activos (infraestructuras, artefactos, inventario...). Presumamos que el de la sociedad X es de 900.000 soles. Se obtiene dividiendo entre la inversión realizada y el contraste entre las entradas y la inversión ejecutada, obteniéndose el ROI. Si, conjuntamente, lo multiplicamos por 100, conseguiremos expresarlo como proporción en porcentajes. Las ratios de renta reconocen a una de los interrogatorios que más te importa y necesariamente debes de conocer: ¿saber cuánto gano o puedo calcular en ganar con esta acción de negocio? Esa pregunta y su respuesta no es tan sencilla, porque hay numerosos elementos en el procesamiento de datos, pero señalemos que existen esencialmente dos tipos de ratios de rentabilidad: la financiera y la económica.

### **Respecto a la rentabilidad empresarial:**

El 100% de los representantes legales de las MYPES dijeron que la rentabilidad de sus microempresas mejoró en los 02 últimos años. Así mismo, **Villarán de la Puente (2007)** en su libro “El mundo de la pequeña Empresa” sostiene que, en la actualidad, prácticamente todas las empresas en el mundo financian sus inversiones, en mayor o menor grado, a través de terceros (es casi imposible encontrar un balance general en el que el pasivo sea igual a cero). El acceso al financiamiento se constituye entonces en un factor necesario (más no suficiente) para el desarrollo de la empresa. Las micro y pequeñas empresas no escapan a ello, sin embargo, presentan mayores dificultades de acceso al financiamiento tradicional (bancario) entre otras razones porque en su mayoría son informales y consideran complicado obtener un crédito u otro producto financiero. Además, porque desde el punto de vista del acreedor son instituciones menos rentables (manejan cantidades de préstamo y ahorro reducidas) y resultan más riesgosas (informales, mayor probabilidad de no honrar las deudas, etcétera).

### **III. HIPOTESIS**

Según **Tamayo (2007)** la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos y su respectiva determinación. Debido a que es una investigación descriptiva no es obligatorio establecer hipótesis ya que busca puntualizar situaciones o sucesos, es decir se trata de enumerar las características de las referidas variables utilizadas en la investigación

## **IV. METODOLOGIA**

### **4.1. Diseño de Investigación**

#### **4.1.1. Tipo de Investigación**

El estudio se circunscribe de acuerdo a los criterios propuestos, las siguientes tipologías: De acuerdo a su finalidad es una investigación básica puesto que busca producir conocimiento teórico relacionado con la comprensión lectora, sin buscar ninguna aplicación práctica; de acuerdo al carácter de su medida.

#### **4.1.2. Nivel de Investigación**

Es una investigación cuantitativa, porque se ha medido a través de un instrumento sistemático los niveles de comprensión lectora, procesando estadísticamente los resultados correspondientes a un grupo de empresarios MYPES; de acuerdo a su nivel de profundidad es descriptiva, dado que midió los niveles de comprensión lectora, destacando las características que tienen empresarios MYPES del distrito de Aguas Verdes durante el año 2019.

#### **4.1.3 Diseño de Investigación**

El diseño que oriento la observación y medición de la variable es el descriptivo simple el mismo que pertenece a los diseños no experimentales transversales.

El referido diseño se representa de la siguiente manera:



El diagrama anterior se explica así:

**M:** Representa la muestra de 30 empresarios MYPES del distrito de aguas Verdes en la región Tumbes.

**O:** Representa la observación de la variable comprensión lectora

De acuerdo a (**Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 273**), los diseños transaccionales descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores en lo que se manifiestan una o más variables dentro del enfoque cuantitativo.

El procedimiento consiste en medir o ubicar a un grupo de personas, objetos, situaciones, contextos, fenómenos en una variable o concepto y proporcionar su descripción (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 273)

#### **a) No Experimental**

Es no experimental por que no hubo manipulación en las variables y se mostró tal y cual en su contexto.

#### **b) Descriptivo**

Se describe las variables y se analiza su incidencia en su contexto dado

### **4.4. Población y Muestra**

#### **4.4.1. Población**

La población estuvo constituida por 30 micros y pequeñas Empresas del Distrito de Aguas Verdes – Provincia de Zarumilla – Departamento de Tumbes, asimismo tratándose de que es una población definida, se considera el total de la población como muestra en la presente investigación.

Tabla N° 1. Población de empresarios MYPES del distrito de Aguas Verdes- región Tumbes

<b>Distrito</b>	<b>Población</b>	<b>30</b>	<b>Total</b>
<b>Aguas Verdes</b>	<b>Muestra</b>	<b>30</b>	<b>30</b>

Fuente: encuesta

elaboración: Propia

#### **4.4.2. Muestra**

La muestra se determinó considerar la muestra a toda la población seleccionada, es decir se consideró la aplicación a una población de 30 empresarios MYPES y a como muestra a toda la población.

La selección de la muestra considero los siguientes criterios de inclusión y la exclusión: En la inclusión se administró la aplicación de un cuestionario a los empresarios MYPES, de condición cognitiva normal que estuvieron presentes en sus respectivos negocios en la fecha de administración del cuestionario aplicado; en la exclusión, se consideró a los empresarios Mypes que no manifestaron disposición para participar en la investigación o que presentaron alguna discapacidad cognitiva en el cuestionario aplicado.

## 4.5. Definición y Operacionalización de las Variables

### Operacionalización de las Variables

**Cuadro 1.** Operacionalización de las Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	Indicadores	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Financiamiento</b>	Se refieren a la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo. Breal (2007)	Solicitud de financiamiento	¿Durante el periodo 2018 Usted solicitó financiamiento?	<b>Nominal:</b> Si ( ) No ( )
		Tipo de recurso para el inicio su negocio	¿Con que tipo de Financiamiento inicio su negocio?	Nominal: a) Capital propio ( ) b) Prestamos de terceros ( ) c) Financiamiento de proveedores ( ) d) Prestamos financieros ( ) e) Cajas municipales ( ) f) Cooperativas ( )
		Importe de capital	¿Con que importe de capital inició su negocio?	<b>Nominal:</b> A) 1000 a 5000 B) 5000 a 10000 D) 15000 a más
		Inversión del crédito que obtuviste	En qué fue invertido el crédito que obtuvo:	<b>Razón</b> a) capital de trabajo b) mejoramiento y ampliación del local c) pago a proveedores d) activos fijos e) d) otros
			¿Cuál cree usted que es el principal motivo por el cual las MYPES no solicitan créditos en el sistema Bancario	a) elevada tasa de interés b) falta de tiempo para los tramites ( ) c) Demasiado Requisitos ( ) d) Otros Factores
		Buscar financiamiento	En qué periodo solicitó el préstamo,	<b>Nominal:</b> a) corto plazo (1 mes-12 meses ( ) b) largo plazo 1 año-3 años ( ) c) Largo Plazo ( 3 años a

			mas) ( )
		Tasa de interés obtenido	Para la decisión de buscar Financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés? <b>Razón</b> Si ( ) No ( )
		Crédito de los proveedores	Tasa de interés obtenido? <b>Nominal</b> a) 12% a 13% b) 13% a 14% c) 15 % a 16% d) Más de 16%
		Plazo del crédito de sus Proveedores	¿Cuál es el plazo del crédito de sus Proveedores? <b>Razón</b> a) De 01 a 02 mes ( ) b) De 2 a 03 meses ( ) c) De 03 a 04 meses ( ) d) De 04 a 05 meses ( ) e) De 06 a más meses ( )
		Inversión del crédito que obtuviste	En qué fue invertido el crédito que obtuvo: <b>Razón</b> a)capital de trabajo b)mejoramiento y c)ampliación del local d)pago a proveedores e)activos fijos d) otros
		El financiamiento y su contribución al incremento de la utilidad	¿El financiamiento que obtuvo contribuyó al incremento de la utilidad de la empresa? <b>Nominal</b> Utilidad? Si ( ) No ( )
		Porcentaje (%) de incrementó	En qué porcentaje ( %) se incrementó su utilidad? <b>Razón</b> a) 5% a 10% 1% a 20% 1% a 30% 1% a 40%

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Rentabilidad</b>	Es una condición de aquello que es Rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). ... El concepto también conocido como ROE por la expresión inglesa return on equity suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas	Rentabilidad	¿ En qué meses considera usted que su negocio es fue rentable durante el año 2018	Razón a) Enero - Abril b) abril- junio c) Julio- Octubre d) Octubre- Diciembre
		La rentabilidad versus financiamiento obtenido.	¿Considera usted que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al Financiamiento Obtenido?	Nominal a) Si b) No
		Cconocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio.	¿considera Usted que su conocimiento y Experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio	Nominal a) Si b) No
		Plazo de los créditos otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad	¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio?	<b>Nominal</b> a)si b)No
		Tiempo otorgado del crédito a sus clientes	Considera usted que los plazos de crédito otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio	<b>Nominal</b> a) si b)no
		Tipo de ventas	¿Las ventas efectuadas son al crédito?	<b>Nominal</b> a) si b) no
		Crédito	Si su respuesta fue al crédito  ¿Por cuánto tiempo les otorga el crédito a sus clientes?	<b>Nominal</b> a) menos de 15 días b) 15 a 20 días c)20 días a mas  <b>Razón</b>
Incremento	Incremento su	a) si		

			rentabilidad 2017 respecto al 2018	<b>b) no</b>
			<b>Si su respuesta fue positiva a la anterior pregunta</b>	<b>Nominal</b>

## 4.6. Técnica e Instrumentos de Recolección de Datos

### TÉCNICAS

Se empleó la técnica de la encuesta que fue aplicada a los administradores de los negocios de ropa para damas en el distrito de Tumbes en el año 2019. Entre las técnicas que recurrí para elaborar mi informe de investigación son los consecutivos:

- **Encuesta:** Me admitió conocer los conceptos del personal administrador y vendedores de las instituciones de prendas de vestir a través de esta técnica se obtuvo las satisfacciones e insatisfacciones que las entidades les brindan.
- **Bibliografía:** Se estudió a cada uno de los autores que han investigado acerca del título relacionado a mis variables de mi proyecto de tesis.

### INSTRUMENTOS

El cuestionario comienza a ser interrogaciones expresadas de carácter ordenado, de las dimensiones de cada una de las variables en indagación, que emprende la investigación. Mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se adquieren de la muestra.

- **Cuestionario:** es la conformación de preguntas que se maneja en las encuestas las cuales me han permitido conocer las opiniones de las personas encuestadas.

- **Cronograma de Actividades:** es una herramienta significativa ya que me ha permitido conocer las fechas y semanas para poder desplegar mi proyecto de investigación

#### **4.7 Plan de Análisis**

En aras de lograr los objetivos planteados en la presente investigación y de acuerdo al diseño metodológico considerado se hizo necesario recurrir a la tabulación de los resultados además de graficarlos mediante la estadística descriptiva; utilizando para ello el sistema Excel versión Microsoft Office Profesional Olus 2013, y la estimación estadística.

## 4.8. Matriz de Consistencia

Tabla. Matriz de Consistencia

<b>TÍTULO:</b> CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL COMERCIO DE PRENDAS DE VESTIR DE DAMAS EN EL DISTRITO DE AGUAS VERDES - PERIODO 2019.				
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>VARIABLES DE ESTUDIO</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>METODOL OGÍA</b>
¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el comercio de prendas de vestir para dama en el Distrito de Aguas Verdes, 2019	<p><b>Objetivo General:</b> Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el sector comercio de prendas de vestir para dama en el Distrito de Aguas Verdes, 2019.</p> <p><b>Objetivo específico:</b> Describir las características del financiamiento de las MYPES en el Sector Comercio de Prendas de vestir para dama en el Distrito de Aguas Verdes, 2019.</p> <p><b>Objetivo específico:</b> Describir la rentabilidad de las MYPES en el Sector Comercio de Prendas de vestir para dama en el Distrito de Aguas Verdes, 2019.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>-Tasa de interés</p> <p>-Entidades Financieras</p> <p>-Periodo de préstamos</p> <p>-Proveedores</p> <p>-Rentabilidad del interés.</p> <p>-Rentabilidad del Financiamiento</p> <p>-Rentabilidad del Proveedor.</p>	<p>Paradigma Cuantitativo</p> <p>Nivel descriptivo No experimental</p> <p>Técnica: encuesta Instrumento: Cuestionario</p>

## **4.9. Principios Éticos**

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

### **4.9.1. Respeto por las Personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

### 5.2. Análisis de los resultados

### 5.3. Caracterización del Financiamiento

#### 5.3.2. Respecto al perfil de la Empresas

ITEMS	TABLA	COMENTARIO
¿La MYPE cuenta con número de RUC?	1	El 100% de los encuestados respondieron que si cuentan con número de Ruc lo que evidencia la formalidad que existe respecto al objetivo del estudio.
¿Régimen tributario al que pertenece?	2	El 67 % del total de encuestados ante la pregunta: a que régimen tributario pertenece respondieron que al Rus, mientras que el 23 % que están en el régimen especial y el 10% restante de los encuestados en el Régimen General. Por lo que se evidencia que ninguno se encuentra como registrado.

#### 5.3.3. Respecto al financiamiento de la Empresa

¿Durante el periodo 2018 ¿Usted solicito financiamiento?	3	El 76 % de encuestados respondieron que si han obtenido financiamiento durante el periodo 2018 y el 24 respondieron que No.
¿Con que tipo de financiamiento inicio su negocio?	4	13 empresarios que representan el 43% de los encuestados han realizado préstamos a los bancos para financiar su negocio, 5 empresarios con el 17% a las Cajas Municipales, el 20% con capital propio, 3 empresarios con el 10% con préstamos de terceros mientras que el 10% restante inicio su negocio con créditos de sus proveedorES.
¿Con que importe de capital inicio su negocio?	5	El 45% manifestó que inicio su negocio con un capital entre 5000-10,000, 31% entre 1000-5000, 14% entre 15,000 a mas y 10% entre 10,000 a 15,000
¿En que fue invertido el crédito que obtuvo?	6	Con respecto a en que invierten los créditos obtenidos el 80% de los encuestados (23 personas) lo invierten en capital de trabajo es decir los reinvierten con la finalidad de incrementar sus líneas de productos, mientras que el 12% (4 personas) lo invierten en su local.

¿Cuál Cree Usted que es el principal motivo por el cual no se solicita crédito en el sistema bancario	7	El 65% de las personas encuestadas opinaron que el principal motivo por el cual las MYPES no solicitan crédito en el sistema bancario es debido a la elevada tasa de interés mientras que el 19% respondieron que a causa de la falta de tiempo el 13 % debido a que solicitan muchos requisitos y el 3% debido a otros factores.
¿En qué plazo solicito el préstamo	8	Del total de empresarios encuestados el 78% realiza su préstamo del total de empresarios encuestados el 78% realiza sus préstamos a corto plazo es decir de 1 a 5 años, mientras que el 22% lo realiza a largo plazo 5 años a más.
Para la decisión de buscar financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés?	9	El 81% de los encuestados manifestaron que al momento de hacer su préstamos para financiar sus actividades si toma en cuenta la tasa de interés, mientras que el 19% manifiestan que no.
¿Tasa de interés obtenido?	10	Con respecto a la tasa de interés a la que obtienen por sus créditos, el 42% manifiesta que está entre 12% a 13%; el 40% respondió entre el 13% a 14%; el 13% manifestó que está entre 15% a 16% y el 5% de 16% a más.
¿Recibe crédito de los proveedores.	11	Respecto a la pregunta planteada sobre si recibe crédito de sus proveedores, el 81% respondieron que si, mientras que el 19% manifestaron que no. Lo que nos da indicios que ese 19% compran al contado.
Cuál es el plazo del crédito de sus Proveedores	12	Del total de personas encuestadas respecto a la pregunta de cuál es el plazo de los créditos que obtienen de sus proveedores el 81% es decir 24 personas respondieron que de 1 a 2 meses, 16% es decir 5 personas de 2 a 3 meses, 3% que representa a 1 persona de 3 a 4 meses y 0% de 4 a 5 meses.

#### 4.2.3 Respecto al financiamiento en relación con la rentabilidad

¿En qué meses considera usted que su negocio fue rentable durante el año 2018	13	24 empresarios con el 81 % dijeron que el mes más rentable para ellos es en octubre- diciembre ya que es tiempo de campaña, 4 empresarios expresaron que su tiempo de rentabilidad es abril- julio, porque hay fechas muy importantes como el día de la madre. En julio –octubre el 3% dijeron que sus ventas son rentables
Considera usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido.	14	20 personas encuestadas que representan el 65% de la muestra en estudio manifestaron que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado gracias al financiamiento obtenido, mientras que 10 de ellas que representan el 35% de la muestra manifestaron que no
¿Considera usted que su conocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad?	15	El 70% de las personas encuestadas es decir 21 de los empresarios, manifestaron que su conocimiento y experiencia en el sector ventas de prendas de vestir no influencio en la rentabilidad de su negocio, mientras que el 30% es decir 9 empresarios manifestaron que sí, hubo influencia en su rentabilidad
¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio?	16	. Con respecto a la pregunta ¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio? 75% manifestaron que si lo que representa a 22 encuestados, y 25% manifestaron lo contrario (8 personas).

¿Considera Usted que el plazo de los créditos otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio?	17	Con respecto a los plazos de los créditos que otorgan a sus clientes el 56% (17 personas) manifestaron que otorgan créditos a más de 20 días, 31% (9 personas) manifestaron que el plazo del crédito es de 15 a 20 días y el 13% menos de 15 días.
Sus ventas son al:	18	De la muestra de 30 encuestadas el 65% representado por 20 personas realizan ventas al crédito, en muchos casos a clientes ecuatorianos, mientras que el 35% representado por 10 personas realizan sus ventas solo al contado.
Si su respuesta fue al crédito ¿Cuánto tiempo es Otorgado el crédito a sus clientes?	19	Con respecto a los plazos de los créditos que otorgan a sus clientes el 56% (17 personas) manifestaron que otorgan créditos a más de 20 días, 31% (9 personas) manifestaron que el plazo del crédito es de 15 a 20 días y el 13% menos de 15 días.
¿Incrementó su Rentabilidad 2017 a 2018?	20	El 58% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad se incrementó del año 2017 al 2018, mientras que el 42% respondieron que no.
Si su respuesta anterior fue positiva a la anterior pregunta ¿En qué porcentaje incremento su Rentabilidad?	21	. De los 30 encuestados en la pregunta 3.9 ¿Incremento su Rentabilidad 2018?, 22 personas que representan el 72% respondieron que si se incrementó su rentabilidad en 20% a mas, mientras que el 28% que representa a 8 personas manifestaron que se incrementó entre 10% a 20%.
¿Considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio?	22	Con respecto a la pregunta ¿Considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio? El 80% respondió que sí, mientras que 20% manifestó que no.

## **VI. CONCLUSIONES:**

De los resultados de la investigación objeto de estudio se ha determinado las conclusiones que a continuación se detallan.

### **RESPECTO A LA VARIABLE “FINANCIAMIENTO”:**

- Respecto al financiamiento de la MYPES dedicadas al sector comercio de prendas de vestir de dama en el distrito de Aguas Verdes durante el periodo en estudio 2018 el 76% de los encuestados manifestó que si solicito financiamiento para iniciar su negocio, mientras que el 24% manifestó que no.
- Con respecto a la tasa de interés a la que obtienen por sus créditos, el 42% manifiesta que está entre 12% a 13%; el 40% respondió entre el 13% a 14%; el 13% manifestó que está entre 15% a 16% y el 5% de 16% a más.
- Del total de encuestados el 60% financio sus operaciones a través de créditos solicitados a una entidad financiera ya sea Bancos y Cajas Municipales mientras que el 40% restantes, se financiaron utilizando a los proveedores, terceros y con capital propio, asimismo con dicho financiamiento el 80% lo utilizo para incrementar su capital de trabajo, el 12% para mejoras de su local y el porcentaje restante para otros conceptos.
- el 76% de los encuestados manifestó que el importe de Capital con el que inicio su negocio se encuentra en el rango entre S/1,000 a 10,000 (45% de 5,000 a 10,000 / 31% entre 1,000 a 5,000), de donde se observa que en su mayoría son negocios pequeños por otro lado respecto al plazo de los créditos obtenidos a entidades financieras el 78% los solicita en un plazo que no supera los 12 meses mientras que el 22% restante los solicita en un plazo de entre 1 a 3 años, mientras

que los créditos que solicitan a los proveedores en su mayoría es decir el 81% los solicita de entre 1 a 2 meses y 16% entre 2 a 3 meses de lo cual se observa que sus mercancías rotan con fluidez ya que en ambos casos la amortización de sus pasivos la efectúan en el corto plazo.

**RESPECTO A LA VARIABLE “RENTABILIDAD”:**

- a. El 100% indican que dicho financiamiento si contribuyo con su rentabilidad, la misma que se incrementó entre 11% y 30%.
- b. la Tasa (%) de interés que obtuvo, en el financiamiento, si contribuyo a obtener mayor rentabilidad del 80% en su negocio. mientras que 20% manifestó que no.
- c. Por otro lado el 88% manifiesta que el plazo de los créditos no ejerce influencia en la rentabilidad de sus negocios sin embargo en cuanto a la tasa de interés el 80% manifiesta que SI contribuye a la rentabilidad y esto se observa el rubro financiamiento toda vez que tienen acceso a tasas de interés que varían

## “REFERENCIAS CITADAS” .

- Adams, J. (1963). Hacia y comprensión de la inequidad. . Revista de psicología anormal y social, 67, 422-436.
- Bonilla, E. (2017). El financiamiento y el desarrollo económico del sector textil-prendas de vestir. Ambato - Ecuador.
- Casas, R. R. (2015). "Caracterización de la Capacitación y Financiamiento de las MYPES del Sector Producción de ropa deportiva del emporio comercial gamarra de la victoria - Lima 2015". lima.
- Cohen, M., & Baralla, G. ((2012)). La situación de las PYMES en América Latina. Argentina - América Latina.: CEPAL - OEA.
- Drae. (2014). 23.<sup>a</sup> edición. España: Digital.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México. México: Mc Graw-Hill Interamericana editores.
- Lerma, A. C., & . Flores, E. M. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. Mexico: Editores S.A.
- Lindao, M. (2017). titulada, "caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes", 2017. Tumbes.
- Luna, M. (2015). Analisis De La Rentabilidad a la Empresa Copy- Servi. MANAGUA.
- Mateu, J. (2011). El perfil humano del emprendedor. Historias de emprendedores. Action Learning, Mateu, J. (2011). El perfil humano del emprendedor. Historias de emprendedores. Valencia: editado por Action Learning en el 2000.
- Ninahuanca, C. (19 de enero de 2013). La Republica. Recuperada de <https://larepublica.pe/economia/687256-el-camino-de-mas-de-tres-millones-de-mypes-para-crecer-es-asociarse>
- Saavedra, & L. (2014). Alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa Latinoamericana. Alafec.
- Sofía, V. (2015). caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román. Juliaca.
- Torrez, L. (2017). Financiamiento del Capital de trabajo del periodo 2016 y propuesta de un plan de lineamiento para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) . Chimbote.
- Vilca, S. (2015). Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca,. Juliaca.
- Vilca, S. (Sofía Delia Vilca Roque, (2015)). Juliaca.
- Vroom, V. (1964). Trabajo y Motivación. Nueva York: W.

# ANEXO

## Anexo 1



UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

**ESCUELA DE CONTABILIDAD**

**Estimado Empresario:** \_\_\_\_\_

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominada. Características del financiamiento y su Rentabilidad de las MYPES en el sector comercio de prendas de vestir de Dama en el Distrito de Aguas Verdes periodo 2019.

La información que usted proporcionará será utilizada única y exclusivamente para fines académicos y de investigación guardando todos los principios éticos que reviste tal información. Está demás decirle que el investigador, la Universidad y la Ciencia le agradece por su valiosa colaboración al respecto.

**Instrucciones:** Sírvase marcar con una x la respuesta que usted considere a bien expresar en los lugares señalados.

### CUESTONARIO

**I. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:**

**1.1 ¿La MYPE cuenta con número de RUC:**

- a) Sí ( )
- b) No ( )

**1.2 ¿Régimen tributario al que pertenece**

- a) RUS ( )
- b) Régimen Especial ( )
- c) Régimen General ( )
- d) No está registrado ( )

## **I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

### **2.1 ¿Durante el periodo 2018 Usted solicitó financiamiento?**

- a) Si ( )
- b) NO

### **2.2 ¿Con que tipo de Financiamiento inicio su negocio?**

- a) Capital propio ( )
- b) Prestamos de terceros ( )
- c) Financiamiento de proveedores ( )
- d) Prestamos financieros ( )
- e) Cajas municipales ( )
- f) cooperativas

### **2.3. ¿Con que importe de capital inició su negocio?**

- a) 1000 a 5000
- b) 5000 a 10000
- c) 15000 a más

### **2.4 En qué fue invertido el crédito que obtuvo:**

- a) capital de trabajo
- b) mejoramiento y ampliación del local
- c) pago a proveedores
- d) activos fijos

### **2.5 ¿Cuál Cree Usted que es el principal motivo por el cual las MYPES no solicita créditos en el sistema bancario?**

- e) Elevada tasa de interés ( )
- f) Falta de tiempo para los tramites ( )
- g) Demasiados requisitos ( )
- h) Otros factores ( )

### **2.6. ¿A qué plazo solicitó el préstamo?**

- a) corto plazo (1 mes -12 meses) ( )
- b) largo plazo (1 año-3años ) ( )
- c) largo plazo (3 años a mas) ( )

**2.7 Para la decisión de buscar Financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés?**

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

**2.8 ¿Tasa de interés obtenido?**

- e) 12% a 13%
- f) 13% a 14%
- g) 15 % a 16%
- h) Más de 16%

**2.9 ¿Recibe crédito de los proveedores.**

- a) SI ( )
- b) No ( )

**2.10 ¿Cuál es el plazo del crédito de sus Proveedores?**

- a) De 01 a 02 mes ( )
- b) De 2 a 03 meses ( )
- c) De 03 a 04 meses ( )
- d) De 04 a 05 meses ( )
- e) De 06 a más meses ( )

### **III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

**3.1 ¿En qué meses considera usted que su negocio fue rentable durante el año 2018**

- a) Enero- abril
- b) Abril- Julio
- c) julio – Octubre
- d) octubre - Diciembre

**3.2 Considera usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido.**

- Si ( )

No ( )

**3.3 Considera usted que su conocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio.**

Si ( )

No ( )

**3.4 ¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizó y la rentabilidad de su negocio?**

a) Si ( )

b) No ( )

**3.5 ¿Considera Usted que el plazo de los créditos otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio?**

a) Si ( )

b) No ( )

**3.6 Las ventas efectuadas son al:**

a) Al Crédito ( )

b) Al Contado

**3.7 Si su respuesta fue al crédito ¿Por cuánto tiempo le otorga el crédito a sus clientes?**

a) Menos de 15 días

b) 15 a 20 días

c) 20 días a mas

**3.8 ¿Incrementó su Rentabilidad 2017 a 2108?**

a) Si ( )

b) No ( )

**3.9 Si su respuesta fue positiva a la anterior pregunta ¿En qué porcentaje incrementó su Rentabilidad?**

a) Menos de 5%

b) 5% a 10%

c) 10% a 20%

d) 20% a más

**3.10 ¿Considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyó a obtener mayor rentabilidad de su negocio?**

a) Si ( )

b) No ( )

No ( )

## RESULTADOS

### I. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS

#### EMPRESAS:

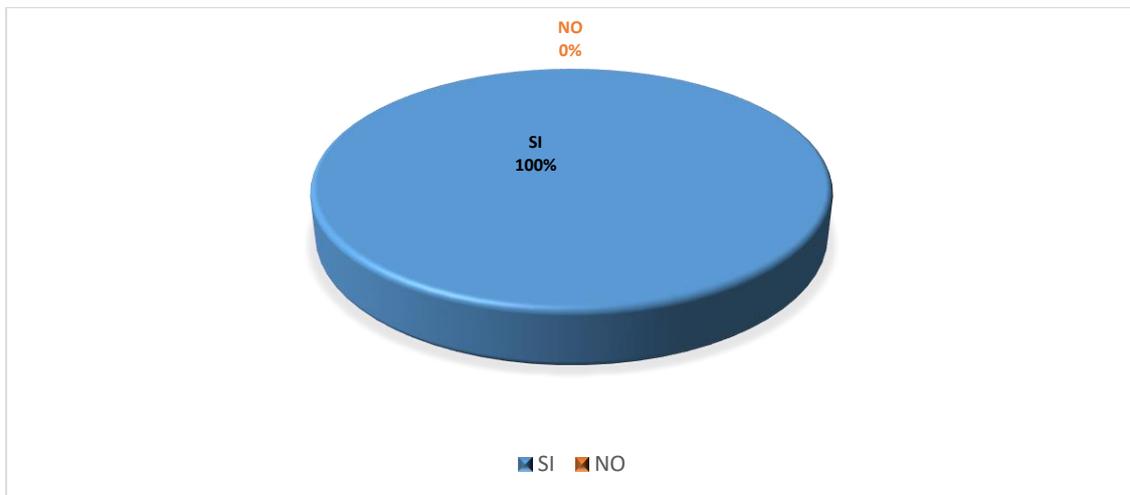
**PREGUNTA N° 1.1:** ¿La MYPE cuenta con número de RUC?

Tabla 1: MYPES con Número De Ruc

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	30	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Grafico N° 1. MYPES con número RUC



**Fuente:** Elaboración propia

#### Interpretación:

El 100% de los encuestados respondieron que si cuentan con número de RUC lo que evidencia la formalidad que existe respecto al objeto de estudio.

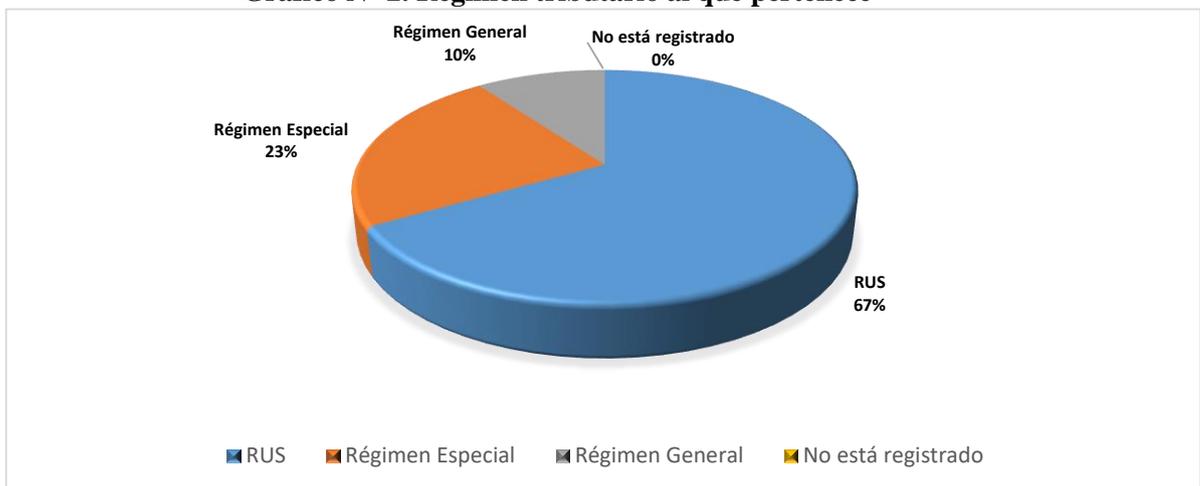
## PREGUNTA N° 1.2: Régimen tributario al que pertenece

Tabla 2: Régimen tributario al que pertenece

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RUS	20	67%
Régimen Especial	7	23%
Régimen General	3	10%
No está registrado	0	0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 2. Régimen tributario al que pertenece



Fuente: Elaboración propia

### Interpretación:

20 empresarios con el 67% del total de encuestados ante la pregunta: a qué régimen tributario pertenecen, respondieron que al RUS, mientras que 7 empresarios con el 23% están en el régimen Especial y 3 empresarios con el 10% restante de los encuestados en el Régimen General. Por lo que se evidencia que ninguno se encuentra como no registrado.

## I.I FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

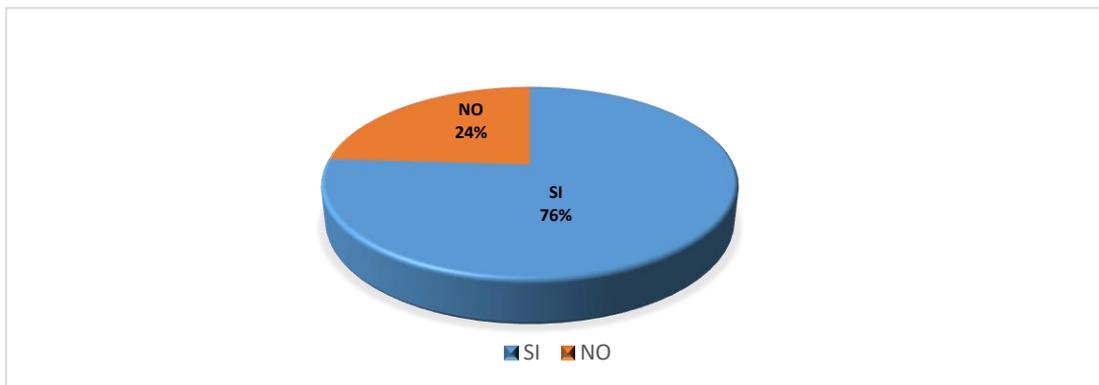
**PREGUNTA N° 2.1:** ¿Durante el periodo 2018 Usted solicitó financiamiento?

Tabla 3: Durante el periodo 2018, Usted Solicito Financiamiento

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	23	76%
NO	7	24%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Grafico N° 3. Financiamiento solicitado en el periodo 2018**



**Fuente:** Elaboración propia

### **Interpretación:**

23 Empresarios con el 76% de encuestados respondieron que si han obtenido financiamiento durante el periodo 2018 y 7 empresarios con el 24% respondieron que no.

**PREGUNTA N° 2.2 ¿Con qué tipo de financiamiento inicio su negocio?**

Tabla 4: Con qué Tipo de Financiamiento inicio su Negocio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital Propio	6	20%
Prestamos de terceros	3	10%
Proveedores	3	10%
Prestamos financieros	13	43%
Cajas Municipales	5	17%
Cooperativas	0	0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 4. Tipo de financiamiento para iniciar negocio



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

13 empresarios que representan el 43% de los encuestados han realizado préstamos a los bancos para financiar su negocio, 5 empresarios con el 17% a las Cajas Municipales, el 20% con capital propio, 3 empresarios con el 10% con préstamos de terceros mientras que el 10% restante inicio su negocio con créditos de sus proveedores.

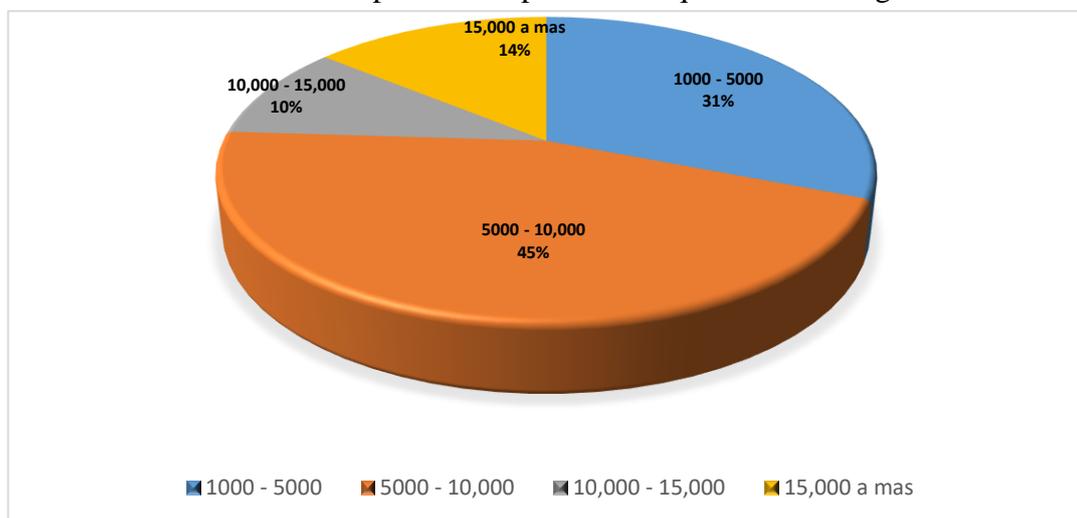
**PREGUNTA N° 2.3:** ¿Con qué importe de capital inició su negocio?

Tabla 5 : Con que importe de capital Inicio su Negocio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1000 - 5000	9	31%
5000 - 10,000	14	45%
10,000 - 15,000	3	10%
15,000 a mas	4	14%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 5. Importe de Capital con el que inició su negocio



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

A la pregunta ¿Con que importe de capital inicio su negocio? 14 empresarios con el 45% manifestaron que inicio su negocio con un capital entre 5000-10,000, 9 empresarios con el 31% entre 1000-5000, 4 empresarios con el 14% entre 15,000 a más y 3 empresarios con el 10% entre 10,000 a 15,000

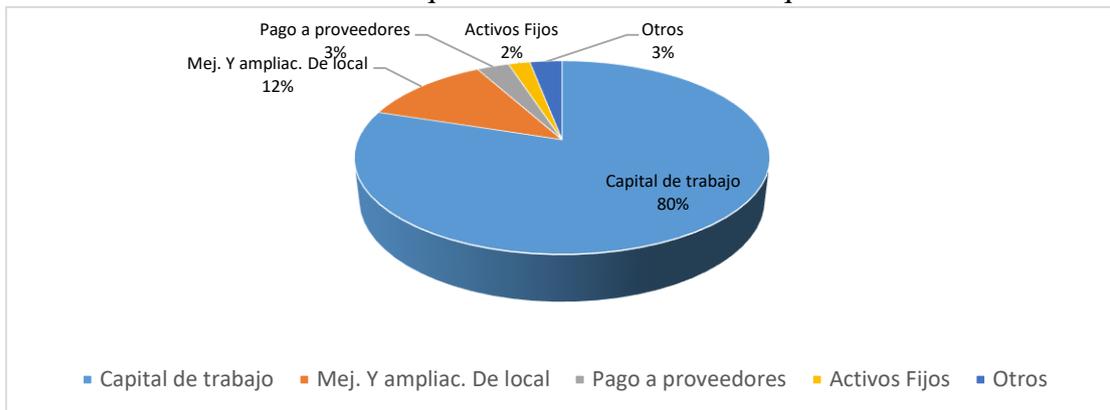
## PREGUNTA N° 2.4: ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo?

Tabla 6: En que fue Invertido el Crédito que obtuvo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	23	80%
Mejoramiento. Y ampliacion. De local	4	12%
Pago a proveedores	1	3%
Activos Fijos	1	2%
Otros	1	3%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 6. En qué fue invertido el crédito que obtuvo



Fuente: Elaboración propia

### Interpretación:

Con respecto a la pregunta en que invierten los créditos, 23 empresarios con el 80% de los encuestados lo invierten en capital de trabajo es decir los reinvierten con la finalidad de incrementar sus líneas de productos, mientras que el 12% (4 personas) lo invierten en su local. Y el 3% de los encuestados en los pagos de los proveedores.

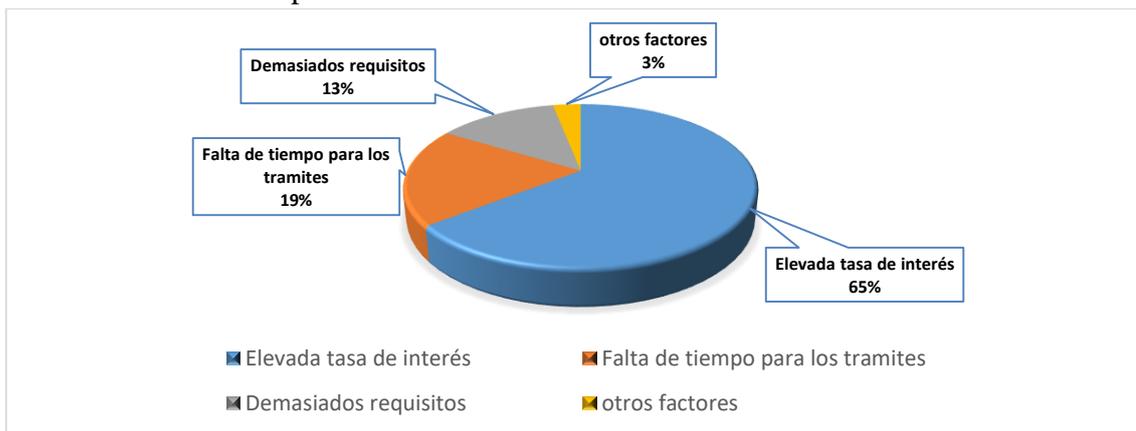
**PREGUNTA N° 2.5: ¿Cuál Cree Usted que es el principal motivo, por el cual las MYPES no solicitan crédito en el sistema bancario?**

Tabla 7: Cual cree Usted que es el Principal motivo, por el cual las Myes no solicitan en el sistema bancario

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Elevada tasa de interés	19	65%
Falta de tiempo para los tramites	6	19%
Demasiados requisitos	4	13%
otros factores	1	3%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 7. Motivo por el cual no solicita crédito en el Sistema Bancario



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

19 Empresarios con el 65% de las personas encuestadas opinaron que el principal motivo por el cual las MYPES no solicitan crédito en el sistema bancario es debido a la elevada tasa de interés, mientras que 6 empresarios con el 19% respondieron que a causa de la falta de tiempo, y 4 empresarios con el 13% respondieron, que debido a que solicitan muchos requisitos y el 3% debido a otros factores.

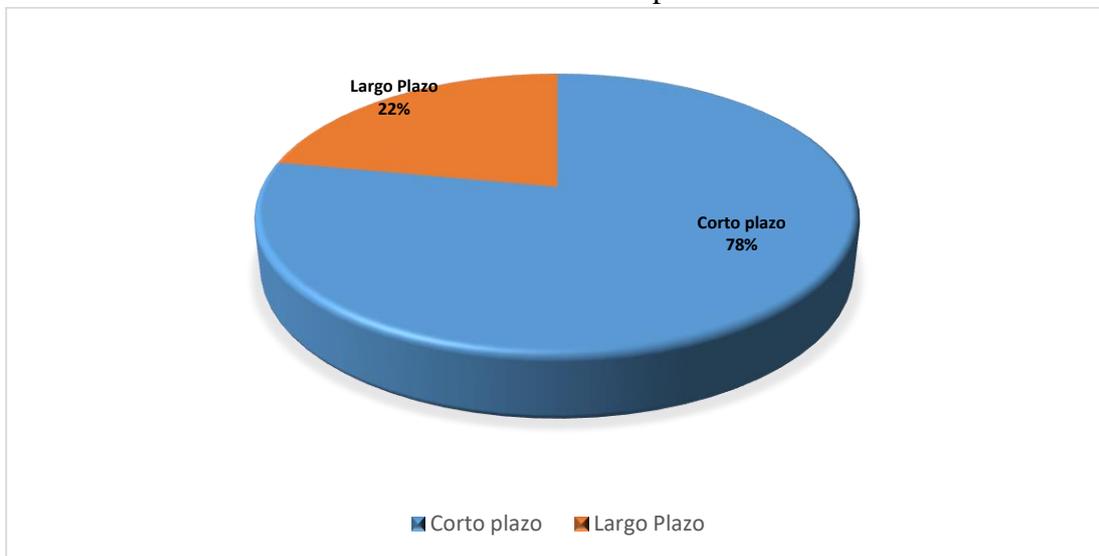
## PREGUNTA N° 2.6: A qué plazo solicito su préstamo

Tabla 8: A que solicito su solicito su Préstamo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Corto plazo (1 mes-12 meses)	23	78%
Mediano Plazo (1 año-3 años)	7	22%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 8. Plazo del préstamo



**Fuente:** Elaboración propia

### Interpretación:

Del total de empresarios encuestados, 23 de ellos con el 78% realiza sus préstamos a corto plazo es decir de 1 a 12 meses, mientras que el 22% los realiza a mediano plazo 1 a 3 años. (7 empresarios)

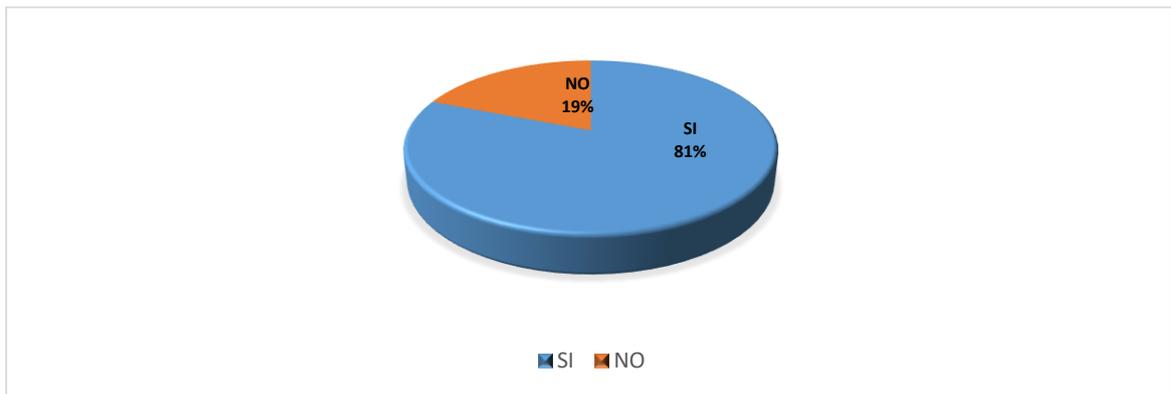
**PREGUNTA N° 2.7:** Para la decisión de buscar Financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés?

Tabla 9: Para la decisión de buscar Financiamiento ¿Usted toma en cuenta la tasas de interés?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	24	81%
NO	6	19%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 9. Toma en cuenta la tasa de interés



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

24 empresarios con el 81% de los encuestados manifestaron que al momento de hacer sus préstamos para financiar sus actividades si toma en cuenta la tasa de interés, mientras que 6 empresarios con el 19% manifiestan que no.

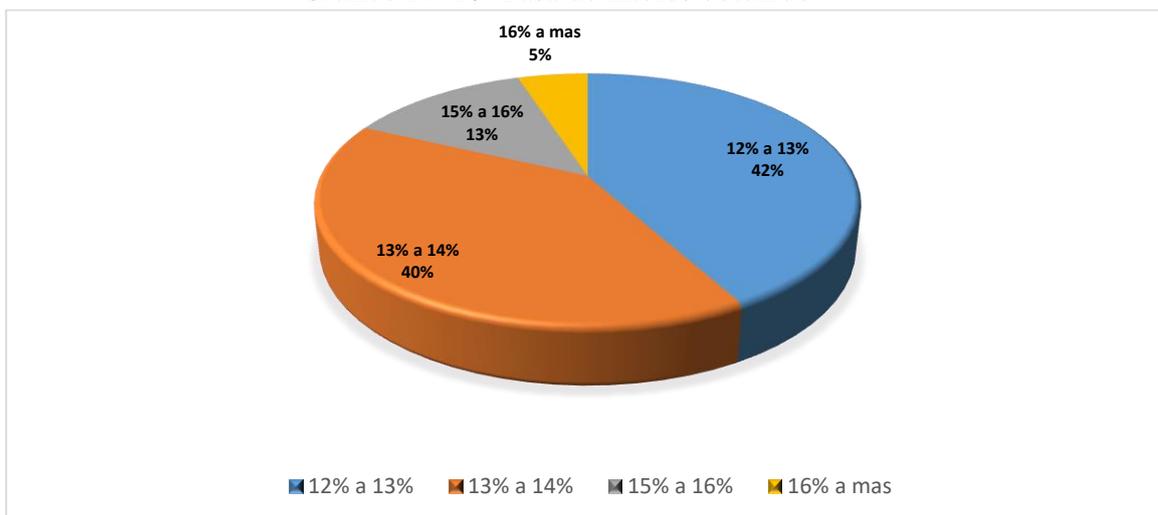
## PREGUNTA N° 2.8: ¿Tasa de interés obtenido?

Tabla 10: tasa de Interés Obtenido

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12% a 13%	13	42%
13% a 14%	12	40%
15% a 16%	4	13%
16% a mas	1	5%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 10. Tasa de interés obtenido



Fuente: Elaboración propia

### Interpretación:

Con respecto a la tasa de interés 13 empresarios con el 42% obtienen sus créditos, con una tasa de 12% a 13% y 12 empresarios con el 40% respondió que entre el 13% a 14% , 4 empresarios con el 13% manifestaron que la tasa de interés fue de 15% a 16% y 1 empresario con 5% manifestó que obtiene con el 16% a más.

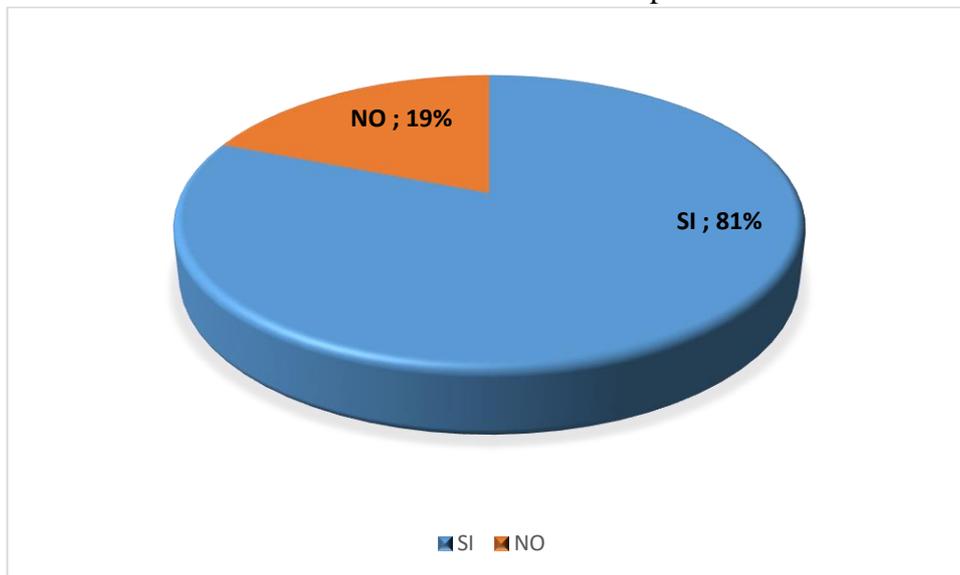
**PREGUNTA N° 2.9:** Recibe crédito de los proveedores.

Tabla 11: Recibe crédito de los proveedores

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	24	81%
NO	6	19%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 11. Recibe crédito de los proveedores



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

Respecto a la pregunta planteada sobre si reciben crédito de sus proveedores, 24 empresarios con el 81% respondieron que sí, mientras que el resto de empresarios (6) 19% manifiestan que no. Lo que nos da un indicio que ese 19% compran al contado.

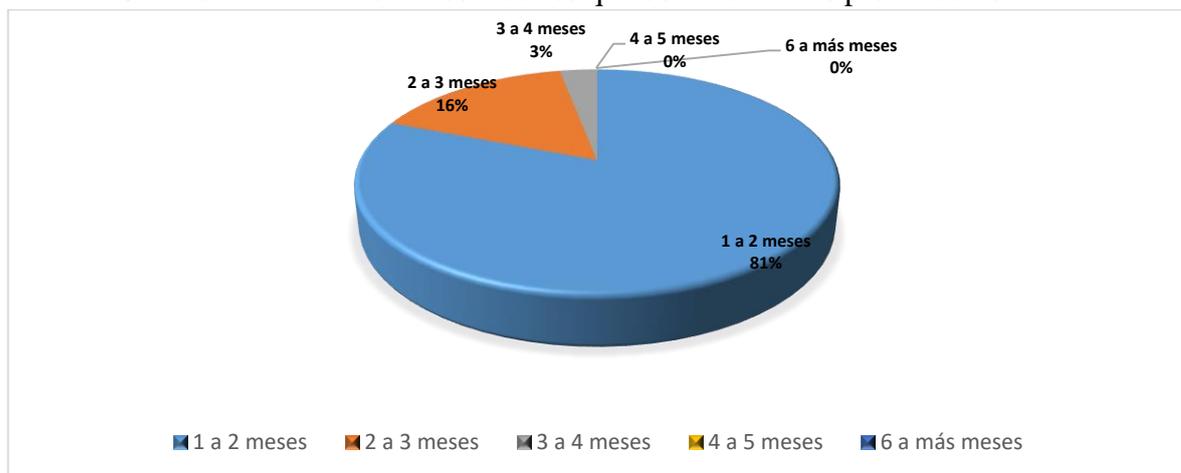
**PREGUNTA N° 2.10: ¿Cuál es el plazo del crédito de sus Proveedores?**

Tabla 12: ¿Cuál es el Plazo del crédito de sus Proveedores

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 meses	24	81%
2 a 3 meses	5	16%
3 a 4 meses	1	3%
4 a 5 meses	0	0%
6 a más meses	0	0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 12. Plazo de los créditos que obtienen de los proveedores



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

Del total de personas encuestadas respecto a la pregunta de cuál es el plazo de los créditos que obtienen de sus proveedores el 81% es decir 24 personas respondieron que de 1 a 2 meses, 16% es decir 5 personas de 2 a 3 meses, 3% que representa a 1 persona de 3 a 4 meses y 0% de 4 a 5 meses.

### III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

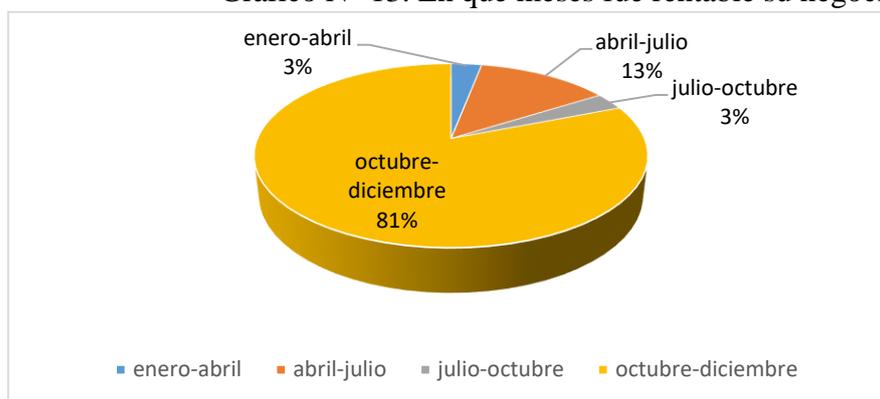
#### PREGUNTA N° 3.1: En qué meses considera usted que su negocio fue rentable durante el año 2018

Tabla 13: En qué meses considera usted que su negocio fue rentable durante el año 2018

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
enero-abril	1	3%
abril-julio	4	13%
julio-octubre	1	3%
octubre-diciembre	24	81%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 13. En qué meses fue rentable su negocio



Fuente: Elaboración propia

#### Interpretación:

24 empresarios con el 81 % dijeron que el mes más rentable para ellos es en octubre-diciembre ya que es tiempo de campaña, 4 empresarios expresaron que su tiempo de rentabilidad es abril- julio, porque hay fechas muy importantes como el día de la madre. En julio –octubre el 3% dijeron que sus ventas son rentables.

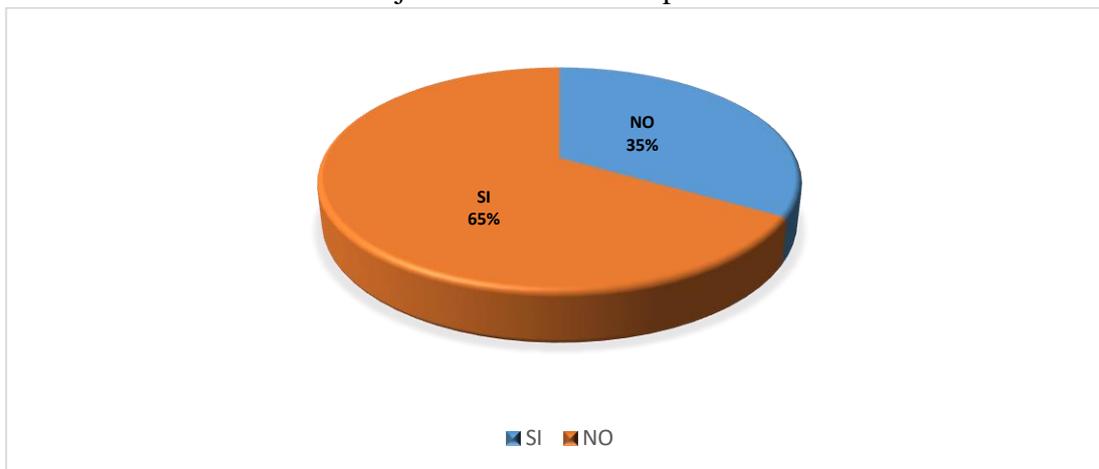
**PREGUNTA N° 3.2 Considera usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido.**

Tabla 14: Consideran usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	20	65%
NO	10	35%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico N° 14.** Mejora de la calidad respecto al financiamiento



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

20 personas encuestadas que representan el 65% de la muestra en estudio manifestaron que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado gracias al financiamiento obtenido, mientras que 10 de ellas que representan el 35% de la muestra manifestaron que no

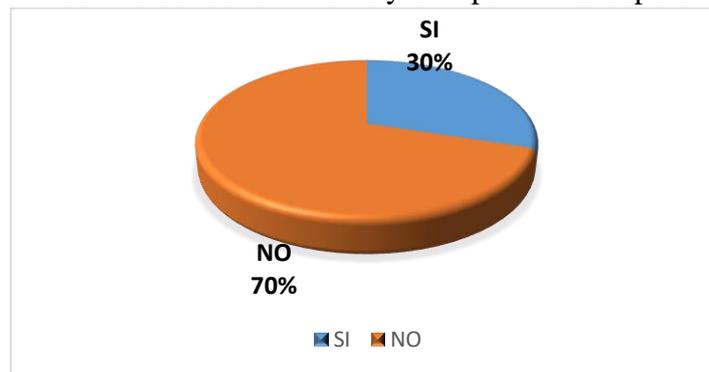
**PREGUNTA N° 3.3:** Considera usted que su conocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio.

Tabla 15: Considera usted que su conocimiento y experiencia en el sector comercio tiene influencia directa en la rentabilidad de su negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	30%
NO	21	70%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 15. Influencia del conocimiento y la experiencia respecto a la rentabilidad



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

El 70% de las personas encuestadas es decir 21 de los empresarios, manifestaron que su conocimiento y experiencia en el sector ventas de prendas de vestir no influyó en la rentabilidad de su negocio, mientras que el 30% es decir 9 empresarios manifestaron que sí, hubo influencia en su rentabilidad

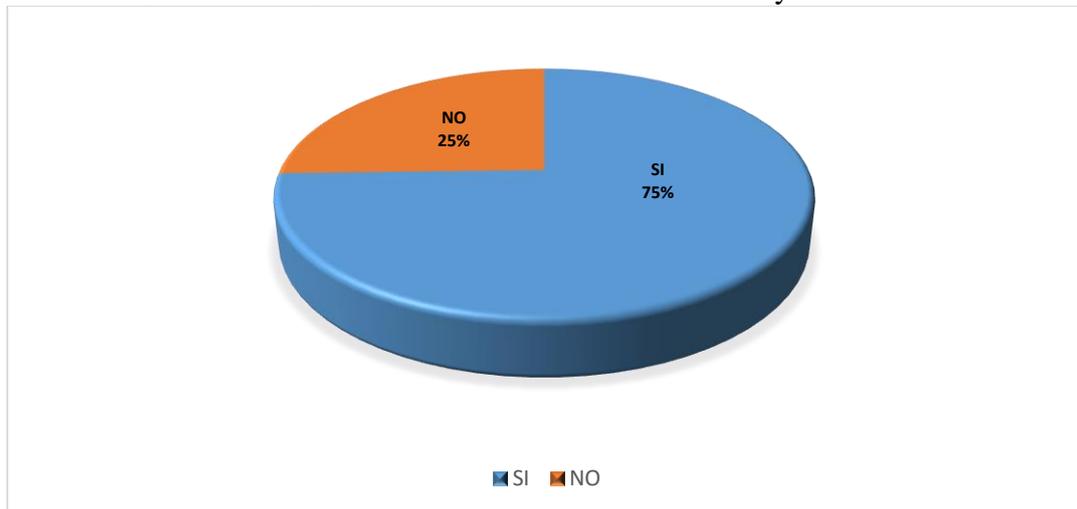
**PREGUNTA N° 3.4: ¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio?**

Tabla 16: Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	75%
NO	8	25%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 16. Relación entre créditos obtenidos y rentabilidad



Fuente: Cuadro 22. Elaboración propia

**Interpretación:**

Con respecto a la pregunta ¿Cree usted que existe una relación directa entre los créditos que realizo y la rentabilidad de su negocio? 75% manifestaron que si lo que representa a 22 encuestados, y 25% manifestaron lo contrario (8 personas).

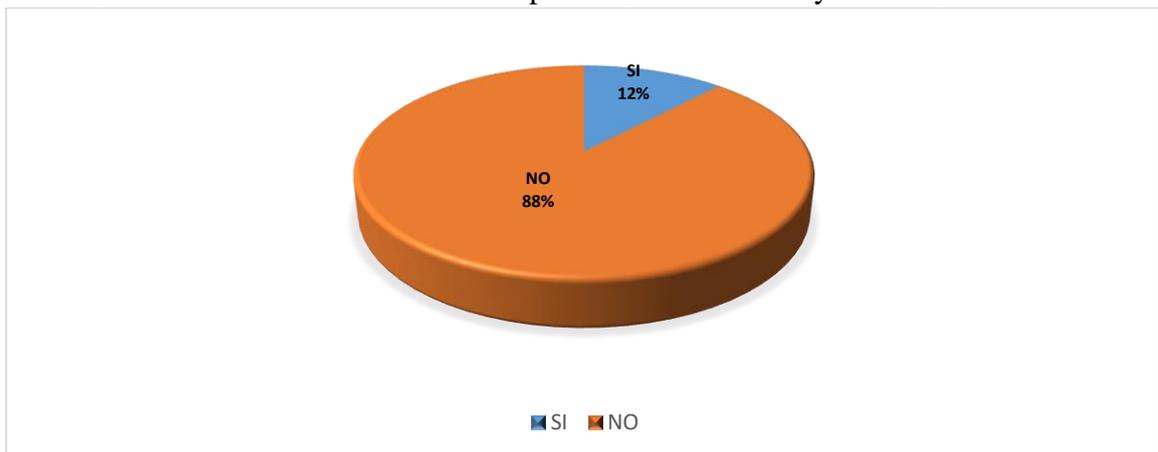
**PREGUNTA N° 3.5:** ¿Considera Usted que el plazo de los créditos otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio?

Tabla 17: considera Usted que el plazo del crédito otorgados por sus proveedores tiene relación con la rentabilidad de su negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	12%
NO	26	88%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 17. Relación entre los plazos de los créditos y la rentabilidad



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

El 88% de encuestados considera que no hay relación entre los créditos otorgados por sus proveedores respecto de la rentabilidad de su negocio, mientras que el 12% considera que si existe relación.

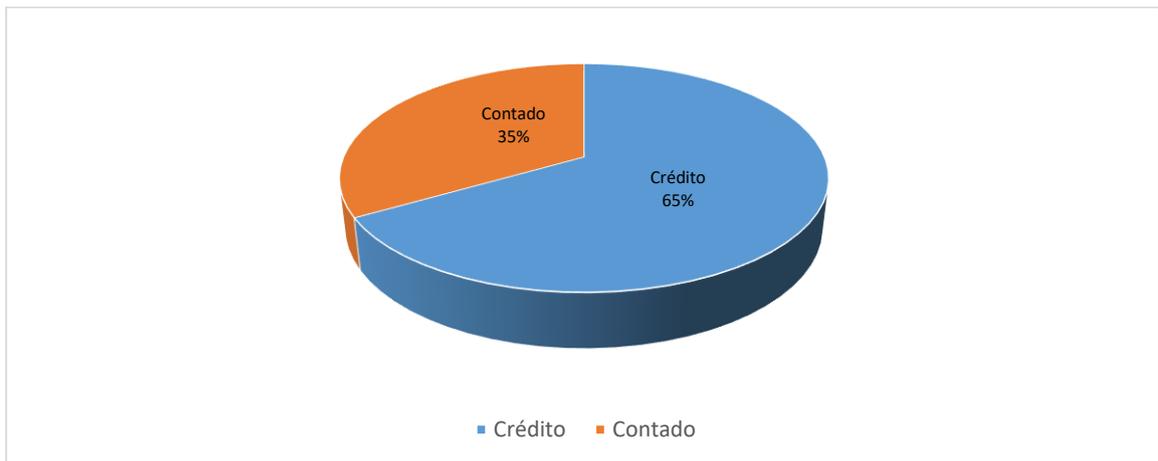
### **PREGUNTA N° 3.6: Sus ventas son al:**

Tabla 18: sus ventas son, contado o al crédito

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Crédito	20	65%
Contado	10	35%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Gráfico N° 18.** Forma de ventas



**Fuente:** Elaboración propia

### **Interpretación:**

De la muestra de 30 encuestadas el 65% representado por 20 personas realizan ventas al crédito, en muchos casos a clientes ecuatorianos, mientras que el 35% representado por 10 personas realizan sus ventas solo al contado.

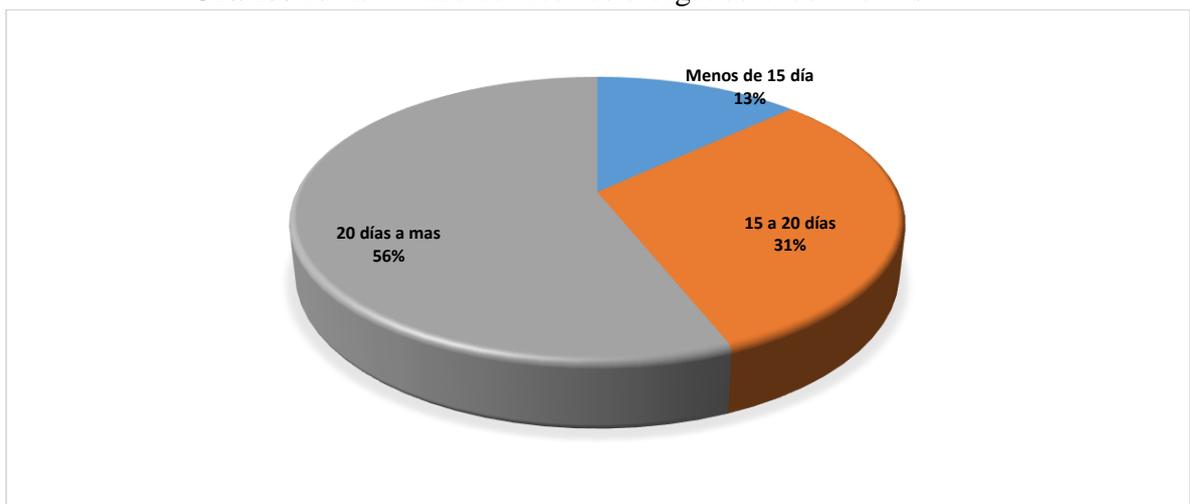
**PREGUNTA N° 3.7: Si su respuesta fue positiva ¿Por cuánto tiempo es otorgado el crédito a sus clientes?**

Tabla 19: si su respuesta fue positiva ¿Por cuánto tiempo es otorgado el crédito a sus clientes?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 15 día	4	13%
15 a 20 días	9	31%
20 días a mas	17	56%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

**Gráfico N° 19.** Plazo de créditos otorgados a los clientes



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

Con respecto a los plazos de los créditos que otorgan a sus clientes el 56% (17 personas) manifestaron que otorgan créditos a más de 20 días, 31% (9 personas) manifestaron que el plazo del crédito es de 15 a 20 días y el 13% menos de 15 días.

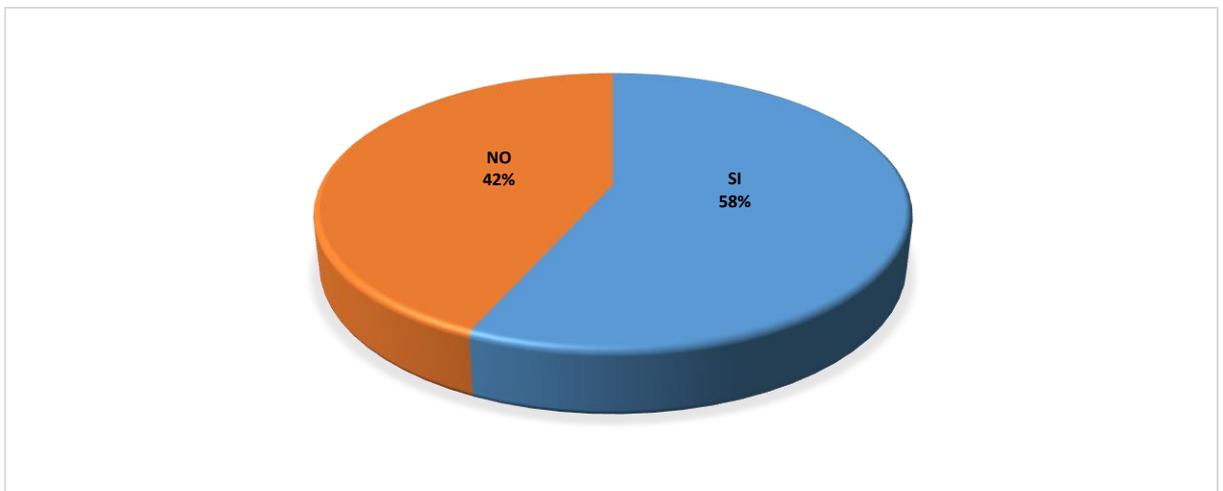
### **PREGUNTA N° 3.8: ¿Incrementó su Rentabilidad 2017 a 2018?**

Tabla 20: ¿Incremento su rentabilidad 2017a 2018?

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	17	58%
NO	13	42%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 20. Incremento de la rentabilidad 2017 a 2018



**Fuente:** Elaboración propia

#### **Interpretación:**

El 58% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad se incrementó del año 2017 al 2018, mientras que el 42% respondieron que no.

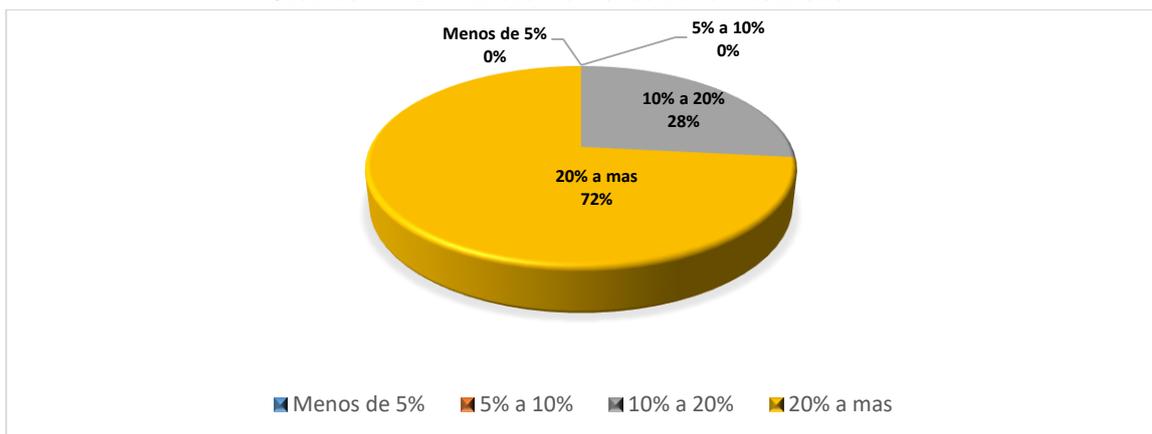
**PREGUNTA N° 3.9: Si su respuesta anterior fue positiva ¿En qué porcentaje incremento su Rentabilidad?**

Tabla 21: Si su respuesta anterior fue positiva ¿en qué porcentaje Incremento su Rentabilidad?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5%	0	0%
5% a 10%	0	0%
10% a 20%	8	28%
20% a mas	22	72%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 21. Incremento de la rentabilidad



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

De los 30 encuestados en la pregunta 3.9 ¿Incremento su Rentabilidad 2018?, 22 personas que representan el 72% respondieron que si se incrementó su rentabilidad en 20% a mas, mientras que el 28% que representa a 8 personas manifestaron que se incrementó entre 10% a 20%

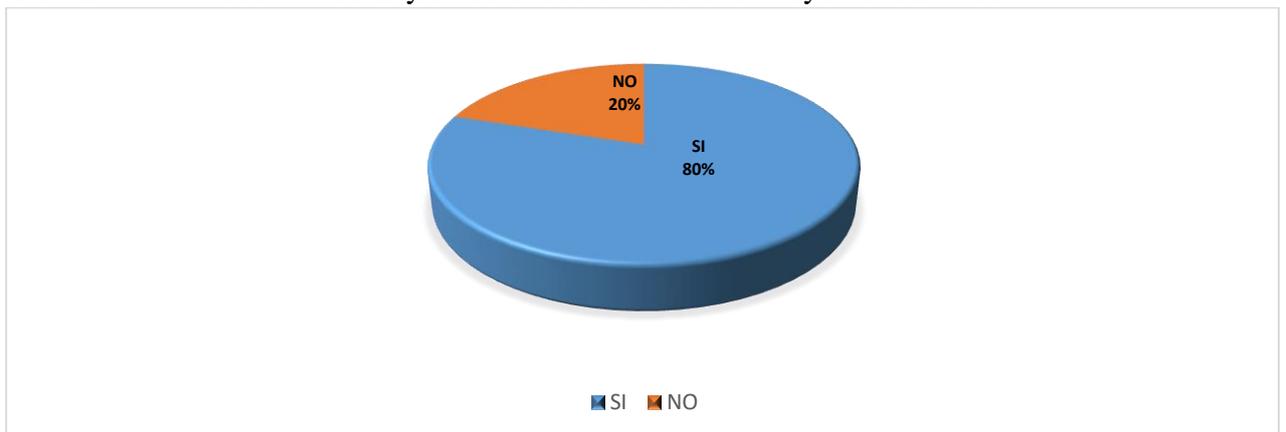
**PREGUNTA N° 3.10: ¿Considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio?**

Tabla 22: considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	24	80%
NO	6	20%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Gráfico N° 22. Tasa de interés y su contribución a obtener mayor rentabilidad



**Fuente:** Elaboración propia

**Interpretación:**

Con respecto a la pregunta ¿Considera usted que la Tasa (%) de interés que obtuvo contribuyo a obtener mayor rentabilidad de su negocio? El 80% respondió que sí, mientras que 20% manifestó que no.

## Constancia de Validacion



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis Armando Ontaneda More Con DNI N° 41922968 Magister  
en Gestión Pública de profesión Lic. Administración  
desempeñándome actualmente como Gerente Municipal en  
Municipalidad Distrital de Aguas Verdes.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento (s): Variable Financiamiento, de la tesis **“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Prendas de Vestir de Dama en Aguas Verdes-Tumbes 2019”**

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Variable Financiamiento.	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy Bueno	Excelente
1. Claridad				X	
2. Objetividad			X		
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia			X		
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología			X		

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes, \_\_ de marzo del 2019.

Mgr. : Luis Armando Ontaneda More  
DNI : 41922968  
Especialidad : Gestión Pública  
E-mail : lontaneda6@hotmail.com

 MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE AGUAS VERDES  
Luis Armando Ontaneda More  
LIC. ADM. LUIS ARMANDO ONTANEDA MORE  
GERENTE MUNICIPAL



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO PRENDAS DE  
VESTITIR DE DAMA EN AGUAS VERDES-TUMBES 2019

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: VARIABLE FINANCIAMIENTO.

Aspectos de validación	Indicadores	Criterios	Escala de Evaluación										Observaciones												
			Deficiente 0 - 20			Regular 21 - 40			Buena 41 - 60			Muy Buena 61 - 80			Excelente 81 - 100										
			0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100		
1. Claridad		Esta formulado con un lenguaje apropiado																80							
2. Objetividad		Esta expresado en conductas observables											60												
3. Actualidad		Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80							
4. Organización		Existe una organización lógica entre sus ítems																80							
5. Suficiencia		Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.											60												
6. Intencionalidad		Adecuado para valorar las																							









UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, GOZALO NICANOR SILVA PUELL Con DNI N° 41983749 Magister  
en GESTION PUBLICA de profesión CONTADOR  
desempeñándome actualmente como GERENTE DE ADMINISTRACION en  
MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ZARUMILLA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento (s): Variable Financiamiento, de la tesis "Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Prendas de Vestir de Dama en Aguas Verdes-Tumbes 2019"

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Variable Financiamiento.	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy Bueno	Excelente
1. Claridad					X
2. Objetividad				X	
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes, \_\_ de marzo del 2019.

Mgtr. : GOZALO NICANOR SILVA PUELL  
DNI : 41983749  
Especialidad : GESTION PUBLICA  
E-mail : taurobsgs2@hotmail.com

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE ZARUMILLA  
CPC. GOZALO NICANOR SILVA PUELL  
ADMINISTRADOR





UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO PRENDAS DE VESTIR DE DAMA EN AGUAS VERDES-TUMBES 2019**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: VARIABLE FINANCIAMIENTO.**

Aspectos de validación	Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					Observaciones	
			0	5	10	15	20	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	95	100					
1. Claridad		Esta formulado con un lenguaje apropiado																											
2. Objetividad		Esta expresado en conductas observables																											
3. Actualidad		Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																											
4. Organización		Existe una organización lógica entre sus items																											
5. Suficiencia		Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																											80
6. Intencionalidad		Adecuado para valorar las																											86







UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Cristhian Sosa Orellana Con DNI N° 00373944 Magister  
en Contabilidad M. en Auditoría y Finanzas de profesión licenciado en Administración  
desempeñándome actualmente como Docente Universitario en  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote fiscal Tumbes

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento (s): Variable  
Financiamiento, de la tesis "Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector  
Comercio Prendas de Vestir de Dama en Aguas Verdes-Tumbes 2019"

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Variable Financiamiento.	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy Bueno	Excelente
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes, \_\_ de marzo del 2019.

Mgr. : Cristhian Sosa Orellana  
DNI : 00373944  
Especialidad : licenciado en Administración  
E-mail : csosa0@uladch.edu.pe

  
Mgtr. LE. ADM. CRISTHIAN SOSA ORELLANA  
NÚMERO DE COLEGIATURA 007335  
MAGISTER EN FINANZAS



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO PRENDAS DE VESTIR DE DAMA EN AGUAS VERDES-TUMBES 2019**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: VARIABLE FINANCIAMIENTO.**

Aspectos de validación	Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					Observaciones
			0	6	11	16	21	25	30	35	40	45	46	51	56	61	66	71	76	81	85	90	95	100				
1. Claridad		Esta formulado con un lenguaje apropiado																						70				
2. Objetividad		Esta expresado en conductas observables																								95		
3. Actualidad		Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																								95		
4. Organización		Existe una organización lógica entre sus items																								90		
5. Suficiencia		Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																								90		
6. Intencionalidad		Adecuado para valorar las																								95		







**TIENDA DAMARIS**  
**ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO**  
**Miles de soles**  
**AL31 DE DICIEMBRE DEL 2017 - 2018**

		PERIODO 2017	PERIODO 2018
Ventas netas	(+)	275,369	308,077
Costos de ventas	(-)	235,000	256,731
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>(=)</b>	<b>40,369</b>	<b>51,346</b>
Gastos de venta	(-)	13,217	18,420
Gastos de administración	(-)	0	0
Total gastos de operación	(=)	13,217	18,420
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>(=)</b>	<b>27,152</b>	<b>32,926</b>
Gastos financieros	(-)	0	0
Otros gastos	(-)	0	0
Otros ingresos	(-)	0	0
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>(=)</b>	<b>27,152</b>	<b>32,926</b>
Impuesto de renta	(-)	2,458	3,293
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>(=)</b>	<b>24,694</b>	<b>29,633</b>

**RATIO DE RENTABILIDAD**

<b>MARGEN DE UTILIDAD BRUTA 2018</b>	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>0.16</b>
	<b>VENTAS</b>	
	<b>51,346.00</b>	
	<b>308,077.00</b>	

**INTERPRETACION** el resultado obtenido nos muestra un coeficiente de 0.16, lo cual indica que la Mype por cada sol vendido, obtiene una utilidad de 16 céntimos.

Por otro lado según los resultados se observó que la rentabilidad se incrementó en un 20% respecto al 2017 lo cual se observa en el estado comparativo en el rubro utilidad.

	<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>N° RUC</b>	<b>GERENTE</b>	<b>TRABAJADORES</b>
<b>1</b>	<b>Comercial “Creaciones Mireya”</b>	<b>10258507946</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Comercial “Nolly”</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>3</b>	<b>Ksk Boutique</b>	<b>10761409285</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>Nancys Collection</b>	<b>10096328465</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
	<b>“Novedades Franis “</b>	<b>10095703131</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>6</b>	<b>Exclusividades Hammes</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>7</b>	<b>“Novedades Sebastian”</b>	<b>1044760335</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>8</b>	<b>Tienda treydi Leyla</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>9</b>	<b>Comercial Flavia Valeria</b>	<b>10403756976</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>10</b>	<b>Helen y Brayan</b>	<b>10419987692</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>11</b>	<b>Y y N Jashion</b>	<b>10003681802</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>12</b>	<b>Exclusividades D’Isabel</b>	<b>10424583087</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>13</b>	<b>Tienda Sol y Playa</b>	<b>10405049991</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>14</b>	<b>Creaciones Sherlyn</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

<b>15</b>	<b>Creaciones Katira</b>	<b>1003682281</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>16</b>	<b>Bellabel E.IR.L</b>	<b>20409269509</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>17</b>	<b>Dayanna stiles</b>	<b>10429467808</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>18</b>	<b>Tienda siusa</b>	<b>10802385124</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>19</b>	<b>Tienda Jinglis</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>20</b>	<b>Tienda “mercedes”</b>	<b>10457740013</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>21</b>	<b>Corporacion vituccio S.AC</b>	<b>20409354018</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>22</b>	<b>Novedades daniella</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>23</b>	<b>Exclusividad juanita</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>24</b>	<b>Tienda da daniela</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>25</b>	<b>Novedades julissa</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>26</b>	<b>Tienda aura</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>27</b>	<b>Tienda maryu</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>28</b>	<b>Exclusividades mercedes</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>29</b>	<b>Tienda rashel</b>		<b>1</b>	<b>1</b>
<b>30</b>	<b>Tienda raquelita</b>		<b>1</b>	<b>1</b>

**Fuente: Elaboración Propia**

## Evidencias





