



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA  
DE EQUIPOS INFORMÁTICOS DE LA CIUDAD DE PUNO,  
PERIODO 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

APAZA MELO, TEYLU DIANIRA  
CODIGO ORCID: 0000-0002-3972-2292

ASESOR

HUARANCA QUINO, INDALECIO  
COIGO ORCID: 0000-0003-2125-1952

JULIACA – PERÚ

2019

**1. Título de la Tesis:**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE EQUIPOS INFORMÁTICOS DE LA CIUDAD DE PUNO, PERIODO 2018

## **2. Equipo de trabajo**

**AUTORA**

**APAZA MELO, TEYLU DIANIRA**

**Código Orcid: 0000-0002-3972-2292**

**Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Bachiller En Ciencias  
Contables Y Financieras**

**Juliaca, Perú**

**ASESOR**

**HUARANCA QUINO, INDALECIO**

**Código Orcid: 0000-0003-2125-1952**

**Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Facultad De Ciencias  
Contables Financieras Y Administrativas, Escuela Profesional De  
Contabilidad,**

**Juliaca, Perú**

**JURADOS**

**PALACO CHARAJA, EDGAR WASHINGTON**

**Código Orcid: 0000-0001-7073-5237**

**BLANCO MAMANI, FRANK EFRAIN**

**Código Orcid: 0000-0002-4518-8102**

**QUINTEROS CAMAPAZA, ELIZABETH EDITH**

**Código Orcid: 0000-0002-7732-7605**

### 3. Firma del Jurado y Asesor

Mgtr. Palaco Charaja, Edgar Washington  
**PRESIDENTE**

CPC. Blanco Mamani, Frank Efrain  
**MIEMBRO**

CPC. Quinteros Camapaza, Elizabeth Edith  
**MIEMBRO**

Mgtr. Huaranca Quino, Indalecio  
**ASESOR**

#### **4. Hoja de agradecimiento y dedicatoria**

##### **Agradecimiento**

Primeramente, a Dios por todo lo que me da y sigue brindando, por guiar mis pasos y no dejar que me rindiera en cada una de las adversidades que se me presenta.

A mis padres por el apoyo incondicional, para seguir estudiando y seguir superándome de manera personal y profesional.

Al docente por su orientación y apoyo incondicional en cada una de percances presentados durante el desarrollo de la presente, a los gerentes y representantes de los MYPES, y a cada una de las personas que estuvieron apoyándome en el presente trabajo.

## **Dedicatoria**

A Dios, nuestro divino creador quien me guía  
en mi camino y a quien le debo todo lo que  
tengo y todo lo que soy.

A mis padres Gladys y Abdón, quienes  
siempre están apoyándome y siempre están  
conmigo para darme una palabra de aliento  
ante las adversidades, quienes son mi impulso  
para seguir adelante y quienes le dan sentido a  
mi vida.

A mis hermanos que son el motor de superación  
Brajaan, Rosa, Jarol, Julia, Kristel, quienes con  
sus muestras de cariño hacen que lo que uno  
quiere lograr sea más anhelado.

A mi princesita que es un angelito que me  
fortalece cada día, quien me enseña que la  
responsabilidad no solo es del estudio sino de  
todo mí accionar.

## 5. Resumen y Abstrac

### Resumen

La presente investigación tiene por objetivo describir la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de puno, periodo 2018; la investigación tiene un tipo de investigación cualitativo, el nivel utilizado fue descriptivo de diseño no experimental, con una población y muestra de 15 micro y pequeñas empresas, las variables en las que se enfoca nuestra investigación fueron el financiamiento y la rentabilidad, para recabar los datos se utilizó la técnica de encuesta aplicando el cuestionario el mismo que constituía 20 preguntas con relación a las variables en las que se enfoca la investigación, las que fueron aplicadas a cada uno de los gerentes y/o representantes de las micro y pequeñas empresas, De acuerdo al instrumento aplicado podemos precisar que las micro y pequeñas empresas en su mayoría están dedicadas dos años, con 01 trabajador, formaron el negocio para obtener ganancias, están en un local alquilado, el financiamiento es ajeno, acudieron a cajas rurales, con un crédito comercial, solicitaron 01 vez crédito, el crédito solicitado lo invierten en el capital, indica saber cuál es la rentabilidad de su negocio, la rentabilidad obtenida es la esperada, obtiene ganancias lo invierte en la mejora de la operatividad de su negocio, utilizando promociones, la venta de sus productos son al contado al público en general y que su rentabilidad a mejorado gracias al financiamiento.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad

## **Abstract**

The purpose of this research is to describe the characterization of financing and the profitability of micro and small businesses in the commercial sector, heading of computer equipment sales in the city of Puno, 2018 period; The research has a type of qualitative research, the level used was descriptive of non-experimental design, with a population and sample of 15 micro and small companies, the variables in which our research focuses were financing and profitability, to collect the data was used the survey technique applying the questionnaire which constituted 20 questions in relation to the variables in which the research is focused, which were applied to each of the managers and / or representatives of micro and small businesses, According to the applied instrument we can specify that the micro and small companies are mostly dedicated two years, with 01 worker, they formed the business to obtain profits, they are in a rented place, the financing is foreign, they went to rural boxes, with a commercial credit, requested 01 time credit, the requested credit is invested in capital, indicates knowing what it is The profitability of your business, the profitability obtained is as expected, you obtain profits you invest in the improvement of the operation of your business, using promotions, the sale of your products are cash to the general public and that your profitability has improved thanks to financing.

**Keywords:** Financing, Profitability



## 6. Índice de Contenido

1. Título de la Tesis:.....	ii
2. Equipo de trabajo .....	iii
3. Firma del Jurado y Asesor .....	iv
4. Hoja de agradecimiento y dedicatoria .....	v
5. Resumen y Abstrac .....	vii
6. Índice de Contenido .....	ix
7. Índice Cuadros, Tablas y Gráficos .....	xi
I. Introducción:.....	1
II. Revisión de literatura .....	8
2.1 Antecedentes .....	8
2.1.1 Antecedentes internacionales: .....	8
2.1.2 Antecedentes nacionales:.....	16
2.1.3 Antecedentes regionales: .....	22
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	27
2.2.1 las MYPES: .....	27
2.2.2 El Financiamiento .....	31
2.2.3 La Rentabilidad.....	34
III. Hipótesis: .....	39
IV. Metodología de la investigación.....	40
4.1 Diseño de la investigación .....	40
4.2 Población y muestra .....	40
4.2.1 Población.....	40
4.2.2 Muestra .....	40
4.3 Definición y operacionalización de variables.....	41
4.3.1 Definición de variables: .....	41
4.3.2 Operacionalización de variables .....	42
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	44
4.4.1 Técnicas.....	44
4.4.2 Instrumentos.....	44
4.5 Plan de análisis .....	44
4.6 Matriz de consistencia.....	46
4.7 Principios éticos .....	47

<b>V. Resultados.....</b>	<b>49</b>
<b>5.1. Resultados .....</b>	<b>49</b>
<b>5.1.1 Con referencia a la micro y pequeñas empresas .....</b>	<b>49</b>
<b>5.1.2 Con referencia al objetivo específico 1 - Financiamiento.....</b>	<b>53</b>
<b>5.1.3 Con referencia al objetivo específico 2 - Rentabilidad .....</b>	<b>61</b>
<b>5.2. Análisis de resultados.....</b>	<b>69</b>
<b>5.2.1 Con referencia a la micro y pequeñas empresas .....</b>	<b>69</b>
<b>5.2.2 Con referencia al objetivo específico 1 - Financiamiento.....</b>	<b>70</b>
<b>5.2.3 Con referencia al objetivo específico 2 - Rentabilidad .....</b>	<b>72</b>
<b>VI. Conclusiones .....</b>	<b>74</b>
<b>Aspectos complementarios .....</b>	<b>78</b>
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>78</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>80</b>

## 7. Índice Cuadros, Tablas y Gráficos

### Índice de Cuadros

<b>CUADRO 1 Operacionalión de variables .....</b>	<b>42</b>
<b>CUADRO 2 Matriz de consistencia.....</b>	<b>46</b>

## Índice de Tablas

<b>TABLA 1 ¿Cuánto tiempo tiene su MYPE en este rubro? .....</b>	<b>49</b>
<b>TABLA 2¿Cuántos trabajadores tienen su MYPE? .....</b>	<b>50</b>
<b>TABLA 3¿La MYPE se formó para? .....</b>	<b>51</b>
<b>TABLA 4¿El local en el cual funciona su MYPE es? .....</b>	<b>52</b>
<b>TABLA 5¿El financiamiento de su MYPE es? .....</b>	<b>53</b>
<b>TABLA 6¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades financieras? .....</b>	<b>54</b>
<b>TABLA 7¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió? .....</b>	<b>55</b>
<b>TABLA 8 ¿Qué tipo de crédito solicito para su MYPE? .....</b>	<b>56</b>
<b>TABLA 9¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicito? .....</b>	<b>57</b>
<b>TABLA 10¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado? .....</b>	<b>58</b>
<b>TABLA 11¿En el año 2018 cuantas veces solicito crédito? .....</b>	<b>59</b>
<b>TABLA 12 ¿El crédito que solicito para su MYPE, en que fue invertido? .....</b>	<b>60</b>
<b>TABLA 13¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio? .....</b>	<b>61</b>
<b>TABLA 14¿La rentabilidad obtenida es la esperada? .....</b>	<b>62</b>
<b>TABLA 15¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio? .....</b>	<b>63</b>
<b>TABLA 16¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes? .....</b>	<b>64</b>
<b>TABLA 17¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE? .....</b>	<b>65</b>
<b>TABLA 18¿La venta de sus productos los realiza al? .....</b>	<b>66</b>
<b>TABLA 19¿Cuál es su mercado con más movimiento? .....</b>	<b>67</b>
<b>TABLA 20¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE? .....</b>	<b>68</b>

## Índice de gráficos

<b>GRÁFICO 1</b> ¿Cuánto tiempo tiene su MYPE en este rubro? .....	<b>49</b>
<b>GRÁFICO 2</b> ¿Cuántos trabajadores tienen su MYPE? .....	<b>50</b>
<b>GRÁFICO 3</b> ¿La MYPE se formó para? .....	<b>51</b>
<b>GRÁFICO 4</b> ¿El local en el cual funciona su MYPE es? .....	<b>52</b>
<b>GRÁFICO 5</b> ¿El financiamiento de su MYPE es? .....	<b>53</b>
<b>GRÁFICO 6</b> ¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades financieras? ...	<b>54</b>
<b>GRÁFICO 7</b> ¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió? .....	<b>55</b>
<b>GRÁFICO 8</b> ¿Qué tipo de crédito solicitó para su MYPE? .....	<b>56</b>
<b>GRÁFICO 9</b> ¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicitó? .....	<b>57</b>
<b>GRÁFICO 10</b> ¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado? .....	<b>58</b>
<b>GRÁFICO 11</b> ¿En el año 2018 cuantas veces solicitó crédito? .....	<b>59</b>
<b>GRÁFICO 12</b> ¿El crédito que solicitó para su MYPE, en que fue invertido? .....	<b>60</b>
<b>GRÁFICO 13</b> ¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio? .....	<b>61</b>
<b>GRÁFICO 14</b> ¿La rentabilidad obtenida es la esperada? .....	<b>62</b>
<b>GRÁFICO 15</b> ¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio? .....	<b>63</b>
<b>GRÁFICO 16</b> ¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes? .....	<b>64</b>
<b>GRÁFICO 17</b> ¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE? .....	<b>65</b>
<b>GRÁFICO 18</b> ¿La venta de sus productos los realiza al? .....	<b>66</b>
<b>GRÁFICO 19</b> ¿Cuál es su mercado con más movimiento? .....	<b>67</b>
<b>GRÁFICO 20</b> ¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE? .....	<b>68</b>

## **I. Introducción:**

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en los últimos años, las micro y pequeñas empresas han cobrado relevancia siendo generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, y son reconocidos como parte importante de la contribución que puede hacer para fortalecer el desempeño general de nuestra economía.

Las micro y pequeñas empresas necesitan obtener financiamiento para crecer y consolidarse como tales. Para ello es necesario buscar el financiamiento a fin de emprender y obtener los resultados ansiados, a pesar de que el financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

El financiamiento y la rentabilidad son variables relevantes es el estudio del presente proyecto lo mismo que están ligados a la sostenibilidad y el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible, por ello las actividades dirigidas a desarrollar estas capacidades deben sustentarse en estrategias que aseguren el rendimiento de la inversión.

El presente trabajo describe cómo el financiamiento y la rentabilidad son factores relevantes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de puno, periodo 2018.

Las micro y pequeñas empresas conocidas como (MYPES) son las más grandes fuentes productoras, motoras de la economía nacional y local, la cual dinamiza el sistema financiero del mercado grupal e individual es así que cada vez existen más personas con inclinación de negocio comercial.

En la localidad de puno se puede observar una cantidad de micro y pequeñas empresas que se generaron a través del tiempo esto se debe a que existe bastante demanda comercial. El mercado de venta de equipos informáticos es reconocido a nivel nacional, la constante modernización hace que el empresario innove sus productos continuamente para que siga ofreciendo sus productos, se equilibre en el mercado y obtenga una buena competitividad y por ende su rentabilidad.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la actualidad están recibiendo una mejor acogida en el mercado nacional, regional y local en las diferentes países y principalmente en el Perú, debido a la variedad de productos (bienes y servicios) ofrecidos por cada una de ellas, con el pasar de los tiempos cada una de las MYPES ha desarrollado estrategias para poder involucrarse en el mercado y obtener mejores resultados, nuestro proyecto abarcara el rubro de venta de equipos informáticos y con ellos podemos mencionar que en este rubro depende de la gran variedad tecnología que puedan ofrecer las MYPES y así poder captar más clientes, las

nuevas innovaciones y novedades que día a día van ingresando en el mercado nacional van apoderándose del comercio en este rubro, por lo que mediante el presente proyecto se quiere describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las (MYPES).

Los resultados y/o conclusiones obtenidas mediante el presente proyecto de investigación serán de utilidad para las personas que quieran aclarar o profundizar investigaciones relacionadas con la presente investigación caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el rubro venta de equipos informativos de la ciudad de Puno.

Schwarz Díaz, (2018), la caracterización del problema de investigación es la delimitación del problema y es que el problema requiere ser delimitado para poder probarse durante la investigación. Si en este campo de la especialidad profesional el investigador no delimita el problema entonces el frente de análisis será imposible de ser abordado porque requeriría recursos ilimitados que como es claro no están disponibles. Esto significa que es necesario hacer una delimitación práctica que permita abordar el problema y establecer los límites de prueba que van a desarrollarse en la investigación. En este contexto, la delimitación del problema deberá abordarse desde el punto de vista geográfico (¿a qué empresas abarca?, ¿cuántas son?, ¿dónde están?, ¿en qué fuente se concentran?), sectorial (¿qué sectores y sub-sectores abarca?), por procesos (¿qué procesos abarca y cuáles no?) así como en simultaneo establecer claramente las exclusiones que el problema debe formalizar, es decir, definir qué variables no serán tenidas en cuenta sea por diseño



de la investigación o porque son variables que escapan al control del investigador o sobre las no puede tener influencia y especificar claramente cuáles son los límites de la investigación que va a realizarse en la tesis universitaria.

En nuestra presente investigación el enunciado del problema general se plantea con una interrogante de la siguiente manera: ¿Cuál es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018?, teniendo dos problemas específicos de acuerdo a las variables en estudio Financiamiento y Rentabilidad:

**P.1** ¿Cuál es la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018?

**P.2** ¿Cuál es la caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018?

El objetivo general al planteamiento de nuestro enunciado del problema general es de la siguiente manera: Describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas sector comercial rubro: venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018, teniendo dos objetivos específicos de acuerdo a las variables en estudio Financiamiento y Rentabilidad:

**O.1** Describir la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro: venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018.

**O.2** Describir la caracterización de la rentabilidad de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro: venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018.

Con presente trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018”, se quiere dar a conocer la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro equipos informáticos de la ciudad de Puno.

El proyecto se justifica a la gran importancia que tienen hoy en día las MYPES en el Perú debido a la variedad de productos que el mercado nacional, regional y local ofrece a la población en general, nuestro proyecto se centra en el rubro de venta de equipos informáticos en la cuida de Puno porque se anhela conocer la situación de cada una de la MYPES involucradas en el presente estudio y así mismo el estado de financiamiento y rentabilidad que llegan a elegir las (MYPES) y a si investigar si la rentabilidad es la esperada por la empresa de acuerdo a los factores que decidieron incluir en el proceso, El proyecto también nos dará la atribución de saber más sobre el financiamiento y permitirnos conocer cuál es el nivel de rentabilidad que llegan a obtener las MYPES.

Schwarz Díaz, (2018) Menciona que la justificación del problema por su lado presenta múltiples dimensiones y es que se requiere casi siempre el desarrollo de

una mínima justificación tecnológica, económica, social y ambiental del problema la cual puede lograrse si se piensa en términos de cuál es el beneficio que se logra en cada dimensión si el problema llegara a solucionarse. Un análisis particular requiere la justificación técnica que debe incluir un análisis de la factibilidad del problema mismo. Es decir, el problema debe pasar la prueba de factibilidad o viabilidad para poder justificarse técnicamente y esto debe verificarse antes de seguir adelante con la investigación planteada en los términos originalmente previsto o bien hacer las modificaciones que sean necesarias como producto de la investigación en proceso que se está realizando.

la investigación tiene un tipo de investigación cualitativo, el nivel utilizado fue descriptivo de diseño no experimental, con una población y muestra de 15 micro y pequeñas empresas, las variables en las que se enfoca nuestra investigación fueron el financiamiento y la rentabilidad, para recabar los datos se utilizó la técnica de encuesta aplicando el cuestionario el mismo que constituía 20 preguntas con relación a las variables en las que se enfoca la investigación, las que fueron aplicadas a cada uno de los gerentes y/o representantes de las micro y pequeñas empresas de acuerdo al instrumento aplicado podemos concluir que del 100% de la muestra, el 40.00% indican que su negocio tiene al menos dos años dedicados a la venta de equipos informáticos, el 46.67% indican que tiene 01 trabajador, el 40.00% indico que formo su negocio para obtener ganancias y el 46.67% que sus actividades la realizan en un local alquilado, en relación ala variable financiamiento el 46.67% indican que el financiamiento de su negocio es ajeno, el 60.00% de ellas que acudieron a entidades financieras, el 53.33% solicitaron el crédito a entidades

no bancarias (cajas rurales), el 60.00% solicitó un crédito de tipo comercial, el 53.33% cree que la tasa de interés no es la adecuada, el 33.33% solicitó 01 vez crédito en el año 2018, y el 33.33% dijo que el crédito solicitado lo invierten en el capital, en relación a la variable rentabilidad el 73.33% indica saber cuál es la rentabilidad de su negocio, 53.33% dijo que la rentabilidad obtenida es la esperada, el 53.33% describe que su rentabilidad es buena, el 46.67% manifiesta que cuando obtiene ganancias lo invierte en la mejora de la operatividad de su negocio, el 46.67% indica que la estrategia utilizada para obtener mayor rentabilidad son las promociones, 60.00% que la venta de sus productos los realiza al contado, el 46.67% menciona que su mercado con más movimiento es el público en general (ciudadanos), el 73.33% cree que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado la rentabilidad de su MYPE.

Por lo antes mencionado y en consideración de las variables en estudio, las mismas que se pusieron como objetivos podemos precisar que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas mejoran positivamente la rentabilidad de las MYPES en los diferentes rubros y actividades a las cuales se dedican dándoles la posibilidad de mantener su economía para seguir realizando sus actividades comerciales con el adecuado uso de las estrategias necesarias para una mejor rentabilidad, por ende un mejor aporte a la economía y la generación de empleos para muchos ciudadanos.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Antecedentes internacionales:**

Illanes Zañartu, (2017) En su tesis denominada “Caracterización del Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, Señala que en Chile las Pymes generan un 60% del empleo en Chile según últimos estudios del ministerio de economía y representan el 98,5% del total de empresas del país, los datos se obtienen a través de la tercera encuesta longitudinal de empresas que realiza el Ministerio de Economía en conjunto con el Instituto Nacional de Estadística. Dentro de las características para el financiamiento de las empresas, un 20% de estas no utilizó ninguna fuente para financiarse y dentro de las fuentes de financiamiento más empleadas se encuentran los recursos propios con un 50%, bancos con un 23% y proveedores con un 17% de los casos. Entre los productos financieros más usados se encuentran las cuentas corrientes con un 38% de los casos, línea de crédito con un 24% de los casos y las tarjetas de crédito bancarias con un 11% de los casos. La tasa de interés promedio anual con que los bancos otorgaron créditos fue de 14,2% para las empresas, mientras que las garantías reales y los avales privados fueron los avales más utilizados por las empresas.

Flores, (2015) La autora en su investigación titulada “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pyme del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del estado

Aragua”, Centra su objetivo general en Evaluar las estrategias aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de la MYPES del sector comercio en el Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua, Así mismo en sus objetivos específicos detalla: a).- Diagnosticar la situación actual del proceso de planificación financiera aplicada a los procesos de sostenibilidad y crecimiento de las PYME del sector comercio en el Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua, b).- Identificar los factores externos que influyen en el desarrollo de las estrategias los procesos de sostenibilidad y crecimiento de las PYME del sector comercio financieras aplicadas por las PYME, del sector comercio en el Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua, c).- Identificar los procesos de control aplicados en la consecución de las estrategias financieras de las PYME, del sector comercio en el Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua, Concluye; que la participación gerencial la mayoría de empresas Pyme el propietario asume la función administrativa del negocio, esto determina que las decisiones más relevantes de la empresa sean tomadas por este. Considerando la importancia de la planeación financiera en la elaboración de planes de negocios para la creación de empresas competitivas que sean sostenibles en el tiempo y la gestión de las mismas, nos abre la puerta para reflexionar sobre la necesidad de desarrollo de nuevas competencias formales (aspectos financieros), en los líderes a fin de asegurar la toma de decisiones responsable e informada.

En cuanto a los factores externos que influyen en la forma de reaccionar de los consumidores, así como también, los cambios y las alteraciones que se originen en el entorno pueden afectar los ingresos, los precios y la necesidad de compra del consumidor, sin embargo como no cuenta con los conocimientos adecuados ni las herramientas teóricas apropiadas, realizar la toma de decisiones en estas empresas se convierte en una administración empírica, por lo que no tiene en cuenta el entorno en el cual se opera. Esto conlleva a que no exista un direccionamiento estratégico, en donde los negocios siguen un crecimiento lento sin competitividad, y sin una planeación adecuada.

En cuanto al proceso de planificación financiera de estas empresas, no incorporan mecanismos de medición de resultados que permitan controlar la ejecución de las acciones diseñadas para el logro de objetivos y metas de la gestión financiera, punto que llama la atención ya que es un área focal del negocio por la cual se debe velar para lograr la supervivencia de la empresa.

Reyes Fernandez, (2015) En su tesis titulada “Baja rentabilidad de la microempresa “asesoría ortega & Vizueta”, Ortega & Vizueta es una microempresa dedicada a la asesoría contable y financiera a empresas de diversos sectores de la economía, dentro y fuera del Antón Milagro, de la provincia del Guayas, razón por que se efectúa una investigación con el objeto de mejorar los procesos que se cumplen para la ejecución de la actividad económica de la microempresa.

Esta microempresa consta de 13 personas que hacen parte de la organización; 9 empleados, 3 administradores y 1 Gerente General; sin embargo, no cuenta con una estructura organizativa que permita definir las líneas de comunicación en la microempresa, lo que ha generado diversos inconvenientes que afectan a la rentabilidad de la empresa, ya sea por el clima en el que se labora o por la carencia de planificación de las actividades de los colaboradores.

Para la presente investigación se efectúa un análisis cualitativo y cuantitativo de la encuesta realizada a través de un cuestionario que consta de 10 preguntas a los empleados de la microempresa Asesoría Ortega & Vizuela, del mismo modo ejecuta una entrevista personal conformada de 13 preguntas a la Gerente General, la Ingeniera Graciela Ortega, del mismo modo, el tipo de estudio que se aplica es exploratorio y descriptivo, con el objeto de identificar las falencias en la organización y a la vez presentar posibles soluciones a los problemas identificados; a continuación se detallan los resultados del cuestionario efectuado a los empleados, después de la aplicación del cuestionario llega a las siguientes conclusiones; 1. El personal colaborador de la microempresa no conoce los procesos para efectuar su trabajo, además no cuenta con las herramientas y equipos necesarios para efectuarlo, 2. Existe la sobrecarga de trabajo para ciertos empleados, asimismo la comunicación entre jefe-empleados y la comunicación entre compañeros es deficiente, para cierto grupo de empleados el horario de trabajo es muy extenso y esto ha generado



que la mayor parte de estos colaboradores sufran de estrés debido a la exigencia de trabajo, 3. La satisfacción laboral no es evidente en todos los trabajadores por lo tanto el clima organizacional se vuelve tenso, sobre todo en ciertas horas en las cuales se incrementa el trabajo, lo cual perjudica a la organización en referencia al desempeño laboral de los empleados, 4. Los colaboradores no cuentan con la información necesaria para efectuar de manera efectiva su trabajo, no existe confianza entre compañeros, no trabajan en equipo, no cuentan con capacitaciones ofertadas por la microempresa 5. La gerente general de Ortega & Vizuela en la entrevista manifestó la importancia que tiene para ella la aplicación de un manual de políticas y procedimientos para la rentabilidad de su empresa, ya que este documento es considerado como un apoyo administrativo, en el cual se registra y transmite la información del funcionamiento de todas las áreas de una empresa y por lo tanto permite llevar un mejor control de los procesos.

Logreira Vargas & Bonett Brieva, (2017) En su investigación titulada: Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia, dicen que Considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de

colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras. Tal y como lo afirma Martínez (2013) Estos riesgos son trasladados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Las compañías de financiamiento son las instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y finalmente las cooperativas financieras con tasas del 19,1% EA. (Superintendencia financiera, 2016). Si bien la tasa del microcrédito fue la segunda más alta dentro de las tasas mínimas adjudicadas alguna vez a estos préstamos con un 165 11,6% EA se demuestra que es posible otorgar financiación a microempresas con tasas menos costosas que permitan un mayor desarrollo de las mismas. Se observa que año tras año las colocaciones vía microcrédito han estado incrementando. Del año 2011 al 2012 estas crecieron en un 8,3%, del 2012 al 2013 en un 17,1%, del 2013 al 2014 en un 14,2% y del 2014 al 2015 en un 35%. Es importante que esta tendencia se mantenga con el fin de disminuir la brecha entre las oportunidades de acceso a financiación con las que cuentan las grandes empresas vs las de las microempresas.

Ixchop Ajtun, (2017) En su tesis denominada: Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango, Nos dice que para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.

La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

- Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de Q 30,000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre.

- Los resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, y a ONG's, en busca de recursos para financiar sus actividades productivas. Únicamente un porcentaje mínimo se ha acercado a las cooperativas.

- La mayoría de empresarios que participaron en esta investigación afirman que las mayores dificultades que tuvieron al momento de solicitar un préstamo fueron los trámites y requisitos que solicitan las financieras, además consideran que las tasas de intereses que cobran son algunas de las causas por la que no utilizarían préstamos 93
- El estudio también demuestra que la tasa promedio que cobran las instituciones financieras es de un 20 al 30% anual, no obstante los representantes de instituciones financieras entrevistados indicaron aplicar los porcentajes de intereses en función del monto prestado. Al realizar una comparación, con relación a la tasa porcentual que el empresario estaría dispuesto a pagar se concluye que la mayoría de empresarios están de acuerdo que se aplique un 10% anual, mientras que algunos empresarios indicaron que el 12% es un porcentaje ideal.
- El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica. En consecuencia dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes.

- En referencia al destino de los créditos otorgados, empresarios y representantes de instituciones financieras coincidieron que la canalización de los recursos ha sido para la compra de materia prima. Tal como se observó un porcentaje mínimo invierte en maquinaria y tecnología. Para la mayoría de representantes de instituciones financieras la mala administración de los recursos es una de las causas principales por la que el empresario cae en morosidad.
- Los empresarios dedicados a la confección utilizan ambos tipos de maquinaria tanto eléctricas como mecánicas, no obstante un porcentaje mínimo utiliza maquinaria eléctrica, de manera que el sector confección presenta necesidades de inversión en maquinaria automatizada que les permita ser más productivos y por ende más competitivos.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales:**

Altamirano Linares, (2018) En su tesis denominada “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES de la feria balta – Chiclayo”, De la investigación realizada se llegó a determinar que los microempresarios de la Feria Balta en la ciudad de Chiclayo 2017 necesitan de algún tipo de financiamiento bancario para atender sus operaciones habituales, Se ha llegado a identificar los tipos de financiamiento que ofrece el sistema financiero y básicamente las entidades promotoras de los micro crédito para acceder a un crédito a los microempresarios de la Feria Balta en la ciudad de Chiclayo 2017.

Se ha establecido que los microempresarios de la Feria Balta en la ciudad de Chiclayo 2017 sí están en condiciones de asumir sin ningún tipo de riesgo la devolución de estos microcréditos a las entidades financieras.

Permitió evaluar las diversas fuentes de financiamiento relacionadas a las MYPES de los diversos sectores comerciales de la feria Balta de la ciudad de Chiclayo y lograr proponer aquellas fuentes que por sus características son totalmente accesibles para dichos comerciantes.

La investigación realizada permitió determinar el aumento y la mejora de las MYPES en la Feria Balta de la ciudad de Chiclayo 2017, después de haber obtenido financiamiento bancario con tasas de interés totalmente blandas y accesibles a sus posibilidades financieras.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento analizamos que caja Trujillo es la que ofrece las mejores condiciones para acceder a un crédito en las MYPES de la Feria Balta – de Chiclayo 2017, quien realiza mayor dinamismo en el sector comercial la dicha caja como principal proveedor de recursos financieros quienes dieron las 92 facilidades a las MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio sector, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Aguilar Soriano & Cano Ramirez, (2017) en su tesis titulada, “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo”, Esta investigación permite a las MYPES conocer las fuentes de financiamiento, el conocimiento y buen uso de ellas puede ser el factor más importante para obtener una mayor rentabilidad. Esta investigación es de carácter aplicativo, por tanto, los resultados serán importantes para el sector de las empresas dedicadas a la actividad comercial tanto de Huancayo como de la zona del centro del país dedicado a este rubro. Se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las MYPES.

Los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la Banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado.

Se analizó la fuente de financiamiento propio que permite la obtención de rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las MYPES son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera, no dependiendo de la concesión de créditos. Este tipo de Financiación es

de menor riesgo para la empresa que el resto de fuentes de financiamiento internas como la venta de activos fijos o la capitalización de utilidades; el aporte de capital es una fuente de financiamiento que no es necesario devolver inmediatamente, ni pagar intereses por la utilización de este recurso.

Se analizó que las fuentes de financiamiento de terceros permiten la determinación del costo de capital, cuando la obtención de la fuente de financiamiento se lleva a cabo de manera formal, esta fuente de financiamiento son créditos obtenidos de las micro financieras, quienes les acceden a financiar y satisfacen sus necesidades financieras, permitiendo conocer al empresario costo de capital que paga por el financiamiento.

Suarez Cariat, (2018) En su tesis sobre “Impactos del financiamiento para las MYPES en el sector comercio en el Perú: caso "negocios del valle Service Express S.A.C.”, La tasa de interés es el principal factor que obstaculiza el acceso a un financiamiento a la empresa Negocios del Valle Express S.A.C, La MYPE Negocios del Valle Express S.A.C. puede acceder a los siguientes créditos en el Banco de Crédito del Perú: Línea revolvente de capital de trabajo, pagaré electrónico para pago a proveedores carterizados en el BCP, leasing vehicular, tarjeta de crédito empresarial y línea de sobregiros para desfases puntuales de caja; lo que permitirá que el empresario pueda realizar su



actividad comercial con mayor flexibilidad para lograr el crecimiento del negocio de modo que llegue a cumplir los objetivos planteados al inicio de su ejercicio.

El cliente toma la decisión de trabajar con el BCP debido a las condiciones crediticias otorgadas y la variedad de líneas de crédito facilitadas porque le permitiría ordenar su negocio. En primer lugar, la identificación de cómo los fondos son manejados y transferidos a los involucrados (proveedores, planillas y gastos corrientes varios) ya que se le brindó la asesoría correspondiente para mitigar riesgos. En segundo lugar, el financiamiento del camión lacrado que nació como sugerencia de la Banca con el fin de que se genere un ahorro significativo permitió que la cuenta de activos fijos se haga más fuerte y que mejore la ratio de capital de trabajo.

El financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer.

Meza Espinoza, (2016), En su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE en la asociación de productores de plantas ornamentales las orquídeas del mercado “las flores” de piedra liza – lima, 2016”, plantea sus objetivos específicos de la siguiente manera **1.** Analiza el

financiamiento que puede conseguir las MYPES y el beneficio que pueda obtener para mejora e incrementar sus ingresos en la asociación de productores de plantas ornamentales “las orquídeas” del mercado las flores de piedra liza - lima 2016. **2.** Determinar si el financiamiento que tienen las MYPES son ventajosos y rentables en la asociación de productores de plantas ornamentales “las orquídeas” del mercado las flores de piedra liza - lima 2016. Por consiguiente concluye que **Según el OE1:** Se logró analizar la caracterización del financiamiento en las MYPE de la asociación en el mercado de flores, el financiamiento a nivel internacional y de nuestro país en caso de las MYPE el acceso al crédito es difícil y solo puede acceder a pequeños créditos ya que son pequeñas empresas que no tienen una estabilidad económica fija, por lo que en su mayoría son informales pero son muy importante para la economía de nuestro país las MYPE no cuentan con mucho apoyo del estado por ello no hay una mejora favorable para el desarrollo de las MYPE en el Perú, los empresarios no están actualizados en el campo empresarial y sobre el financiamiento por ello no conocen las fuentes de financiamiento que les ayudaría a tener una mayor capacidad para desarrollo de la empresa, **Según el OE2:** Se logró determinar que el financiamiento para las MYPE es muy ventajoso ya que gracia a un financiamiento se puede llegar a que una empresa crezca y se desarrolle así al renovarse pueda mejorar e incrementar la rentabilidad que tiene la empresa, para ello necesitan mucha información y asesoramiento según al tipo de empresa que

tiene, así podrán aplicar estrategias para mejorar el negocio del mercado de las flores a través de la tecnología.

Cobian Salazar, (2016) En su tesis titulada: Efectos de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, Distrito El Porvenir año 2015, llega a la siguiente conclusión: se determinó que la Mype industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial del 33.44% para el año 2015 y de lo haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad del 20.07%, acude al financiamiento para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos a podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera pueda generar mayores ingresos, al analizar los ratios de rentabilidad se verifico que la empresa actualmente es rentable teniendo una rentabilidad patrimonial para el 2014 de 32.55% y para el año 2015 de 33.44% respectivamente.

### **2.1.3 Antecedentes regionales:**

Gutierrez Apaza , (2014) Realizo una investigación titulada “Factores que influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección textil, Puno”, Los resultados del presente trabajo de investigación muestra un nivel de rentabilidad del 46.72% de las microempresas de confección textil en promedio anual, la misma que es influenciada por

los principales factores: 1. costos de producción, 2. tipo de tecnología y 3. Acceso al financiamiento. Los resultados de la encuesta realizada muestra que el 84% de los microempresarios actualmente utilizan una tecnología tradicional y/o artesanal, el 70% de los encuestados manifiestan que tuvieron acceso para obtener un crédito y el 95% manifiestan que la mejora de la situación de su microempresa se debió el acceso al crédito. En consecuencia, la baja rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, se debió a un elevado costo de producción, utilización de tecnología tradicional y a un escaso acceso al crédito adecuado. Los resultados en la apreciación de la ecuación de rentabilidad para las microempresas de confección textil exponen que el coeficiente del factor Costo de Producción (COSTOPROD), tiene un signo negativo de: -0.06, lo que muestra que la manera de relación entre la variable dependiente Rentabilidad (RENTAB) es inversa; es decir, ante aumento en el costo de producción del 1%, el nivel de rentabilidad de las microempresas de confección textil disminuye en 0.06% o viceversa. En consecuencia, los elevados costos de producción explican en parte la disminución de la rentabilidad de las microempresas de confección textil de la ciudad de Puno. En el factor Tipo de Tecnología (TIPOTECN), se muestra un resultado de signo positivo cuyo valor es: 0.07, lo cual indica una relación directa con la variable dependiente (RENTAB); es decir, que ante cambio de tecnología artesanal al moderno ocasiona aumento en la rentabilidad de las

microempresas de confección textil de 0.07%. Por lo tanto, esta mejora en tecnología explica en parte un incremento en la rentabilidad de las microempresas de confección textil de la ciudad de Puno Y en el factor Acceso al Financiamiento (ACCESFIN), también muestra un resultado de signo positivo cuyo valor es de: 0.14 lo que indicaría que, si logran aprobar a un crédito adecuado las microempresas de confección textil, generaría un incremento en su rentabilidad de 0.14%. Por lo tanto, esta mejora de condición respecto al acceso de un crédito adecuado explica en parte un incremento en la rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno.

Vilca Roque, (2015) En su tesis 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”, Llega a la conclusión con respecto a 1. Los empresarios Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 89% son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa. 2. Respecto a las características de las MYPES Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 61% se dedica al comercio por más de 03 años respectivamente, el 66% no tiene ningún trabajador eventual, el 11% tiene 01 trabajador eventual y el 11% se formaron por subsistencia. 3. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron

que, respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 44% obtuvo crédito de las entidades bancarias, en el año 2013 el 22% fue a corto plazo, en el año 2014 el 11% fue a corto plazo y el 28% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. 4. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 44% ha recibido alguna capacitación. El 94% considera que la capacitación como empresarios es relevante para su empresa, 5. Respecto a la rentabilidad El 94% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 56% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

Campos Sagales, (2013) En su tesis denominada “Análisis de la rentabilidad económica de las empresas de transporte urbano de la ciudad de Puno”, Resalta que su objetivo general es determinar la rentabilidad económica de las empresas de transporte urbano de la ciudad de Puno y su objetivo específico son 1. establecer los factores que determinan la rentabilidad de las empresas de transporte urbano de la ciudad de Puno, 2.- Determinar el efecto de la rentabilidad y a qué precios deberían ofertar sus servicios las empresas de transporte

urbano de la ciudad de Puno, 3. Proponer las características del sistema administrativo y organizacional de las empresas de transporte urbano de pasajeros en la ciudad de Puno, Y concluye 1. El ingreso unitario generado por unidad vehicular por día es de S/ 224.40 y el ingreso anual es de S/. 75,398.40, para la empresa San Francisco de Asís. Considerando que es la más rentable, en comparación a la empresa Cristo morado que genera anualmente S/. 58,060.80, 2. El estudio nos muestra que las empresas de transporte urbano de pasajeros en la ciudad de Puno son rentables de manera aceptable, en función a la renovación de unidades móviles en marca Toyota modelo búfalo, por lo que resulta conveniente mantenerse en este mercado, 3. Los empresarios de transporte urbano de pasajeros, determinan sus costos de manera empírica, los costos que manejan son solo por combustible, lubricantes y mantenimiento no consideran costos como la depreciación anual de la maquinaria, 4. Para la empresa de transporte San Francisco de Asís el monto de inversión total es de 686,928.00 soles y la rentabilidad de esta inversión a un COK de 7% (tasa promedio interbancaria) muestra los siguientes indicadores: el VAN resulta ser igual a S/.1,376,063.61, mientras el B/C llega a S/. 1.12, por otro lado, el indicador TIR es de 38% el cual se ve reflejada que por cada S/. 1.00 invertido la empresa genera un beneficio de S/. 0.12 nuevos soles a la empresa, 5. Las empresas de transporte urbano, prestando su servicio 336 días efectivos al año, presentan una rentabilidad económica promedio de 38%, esto representan un

incentivo, para que sean renovados sus unidades móviles, o en su defecto, las empresas vigentes pueden ampliar la cobertura de sus servicios, 6. Actualmente es factible realizar nuevas inversiones en este sector, dado que el precio cubre el costo variable medio, por lo que resulta una inversión rentable, 7. Las empresas de transporte urbano de pasajeros están mal organizadas, cuya junta directiva es representada por el administrador o presidente, el cual asume el cargo de gerente de la empresa, el cargo no es remunerado; además dicho representante en la mayoría de los casos no cuenta con conocimientos básicos de administración de empresas.

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

### **2.2.1 las MYPES:**

AVOLIO, MESONES, & ROCA, (2011) En el estudio realizado mencionan que en la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas



empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional.

La mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo éste un gran desafío para las microempresas.

SANCHEZ BARRAZA, (2014) En su artículo denominado Las MYPES EN PERU SU IMPORTANCIA Y SU PROPUESTA TRIBUTARIA, Precisa que las microempresas son fabricantes, proveedoras de servicios y minoristas que constituyen una parte integral de la economía, como compradores y vendedores. No solo generan empleos, sino que además contribuyen al crecimiento económico. La microempresa actualmente representa una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituye en sí misma al centro de la actividad económica. Por otro lado, a pesar del

considerable número de empleos que genera el sector, la calidad de los mismos es muy variada. El subempleo es frecuente y muchos de los trabajos, particularmente los que desempeñan las mujeres, no son remunerados. Aunque éstas son condiciones comunes entre las microempresas, existe una enorme variedad de microempresas, mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están directamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía.

**Las MYPES En Perú:** Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las Micro y pequeñas empresas (MYPES); es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Deben reunir las siguientes características concurrentes, diferenciado por dos rubros:

- a) Por el número de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (01) hasta diez (10) trabajadores, inclusive. - La pequeña empresa abarca de La pequeña empresa abarca de uno (01) hasta cincuenta (50) trabajadores, inclusive.
- b) Por el nivel de ventas anuales: - Las microempresas hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT). - La

pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT).

- ✓ **Importancia de las MYPES**, Las micro y pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las MYPES brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.
- ✓ **Análisis del régimen tributario en las MYPES**, Actualmente, en nuestro país existe una diversidad de empresas en vías de desarrollo, las cuales se encuentra al margen de la formalidad legal y tributaria; por tal motivo, se trata de fomentar el apoyo a dichas empresas para lograr el desarrollo sostenido de ellas y el ingreso definitivo a la formalidad; estas empresas a las cuales nos referimos son las MYPES (Micro y Pequeñas Empresas). Todo ello se debe a que se piensa que estas empresas pueden contribuir al crecimiento económico del país y a la generación de empleo en el mismo; sin embargo, esto no se concreta, entre otros motivos, por la falta de un sistema tributario estable y simplificado.

Se realizan cambios en el sistema impositivo de forma permanente, considerando un beneficio unilateral del aparato estatal y de las necesidades de caja fiscal, dentro de ello solo existen regímenes tributarios con normas que buscan recaudar más en el corto plazo y en el gobierno de turno.

Las MYPES se encuentran limitadas en su desarrollo y formalización por la legislación tributaria actual, que no les brinda otra alternativa que el acogimiento a los regímenes existentes, los cuales les impiden emitir facturas y guías de remisión; por tal motivo, no pueden comercializar con empresas medianas y grandes que tributan.

Esta problemática del sistema tributario actual debe corregirse en la "Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa" (Ley N ° 28015) y con la participación de CODEMYPE (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa); de lo contrario, la llamada promoción de las micro y pequeñas empresas siempre quedará escritas en las leyes, no teniendo aplicación empírica en la realidad peruana.

### **2.2.2 El Financiamiento**

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios y pueda cubrir los gastos de una operación mercantil u tarea o cumpla sus responsabilidades con sus proveedores.

### 2.2.2.1 ¿Qué es **financiamiento**?:

Rojas Mesa, (2016) Define al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazos.

### 2.2.2.2 Tipos de **financiamiento**:

En términos temporales, existen dos tipos de financiamiento: a corto y a largo plazo.

- **Financiamiento a corto plazo:** es aquel cuyo plazo de vencimiento es inferior al año, como, por ejemplo, el crédito bancario.
- **Financiamiento a largo plazo:** es aquel cuyo plazo de vencimiento es superior al año, aunque también puede no tener fecha límite para su devolución (cuando proviene de amigos o parientes). Tal es el caso de las ampliaciones de capital, la autofinanciación o de algunos préstamos bancarios.

### 2.2.2.3 Fuentes de financiamiento

Dependiendo de su lugar de proveniencia, los financiamientos pueden dividirse en propios y ajenos.

- **Financiamiento propio:** está compuesto por aquellos recursos financieros que son de la empresa y que esta no está en la obligación de devolver, como las reservas y el capital social.
- **Financiamiento ajeno:** está compuesto por todo aquel dinero que, pese a que está en la empresa, pertenece a terceros, y que ha entrado a esta por medio de créditos, de modo que en algún momento debe devolverse.

### 2.2.2.4 Tasas de interés

Avelino Sanchez, (2014) define la tasa de interés es un precio básico de la economía, es el precio de los recursos financieros ajenos; como los recursos ajenos que se ofrecen y demandan en los mercados de crédito son sumas de dinero, suele decirse también que, la tasa de interés es el costo del dinero prestado. Para el prestatario, la tasa de interés significa costo; para el prestamista o inversionista, la tasa de interés significa rendimiento o beneficio que recibe por permitirle a otro utilizar su dinero. Generalmente, la tasa de interés no equivale al costo del crédito. En el Perú, el costo del crédito, según sea el tipo de crédito, comprende la tasa de interés reportada al usuario del

crédito y uno o más de los conceptos siguientes: portes, seguro desgravamen, comisión de desembolso, comisión de verificación, estudio de títulos, tasación, gastos notariales, gastos registrales, etc.

Los factores macroeconómicos ciertamente afectan las tasas de interés y consiguientemente el costo del crédito, se hace una referencia breve de los mismos; algunos como la inflación tienen incidencia directa en las tasas de interés, sin embargo, al fijar las tasas de interés en el Perú no se discriminan. Seguidamente se analizan ocho características del mercado peruano de crédito: tipo de cliente (diferenciando ocho segmentos: corporativo, mediana empresa, pequeña empresa, consumo alto - medio, microempresa y consumo de bajos ingresos e hipotecario), dispersión de las tasas de interés, asimetría de información, tecnologías crediticias, estructura competitiva del mercado de crédito, ejecución de garantías y resolución de conflictos, evolución del mercado y tendencia decreciente de las tasas de interés, aún altas en comparación con las tasas internacionales.

### **2.2.3 La Rentabilidad**

De acuerdo a FISCHMAN, (2012) La rentabilidad es la capacidad que tiene un bien o un servicio para generar suficiente beneficio económico, es un índice que mide la relación que existe entre la

utilidad o la ganancia y la inversión o los recursos de los que se hizo uso para obtenerla, esta definición de rentabilidad hace referencia

**2.2.3.1 ¿Qué es la rentabilidad?**, ARTURO, (2018) menciona que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar **suficiente utilidad o ganancia**; por ejemplo, se dice que una empresa es rentable cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre estos es considerada como aceptable; o que un producto, cliente o departamento de empresa es rentable cuando generas más ingresos que costos, y existe cierta diferencia entre estos.

La rentabilidad es un indicador que mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y el costo de esta.

Sin embargo, una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice o indicador que mide la relación que existe entre la utilidad o ganancia obtenida o que se va a obtener, y la inversión realizada o que se va a realizar para poder obtenerla.

Siendo específicos, la rentabilidad mide qué porcentaje del dinero o capital invertido o que se va a invertir, se ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar.

✓ **¿Cuál es la utilidad de la rentabilidad?:** Conocer la rentabilidad de una inversión que ya se ha realizado (rentabilidad obtenida) nos permite saber qué porcentaje del



dinero o capital invertido se ha ganado o recuperado y, por tanto, qué tan bueno ha sido el desempeño de la inversión.

Mientras que conocer la rentabilidad de una inversión que aún no se ha realizado (rentabilidad ofrecida o esperada), nos permite saber si la inversión es rentable, y qué porcentaje del dinero o capital que se va a invertir se va a ganar o recuperar y, por tanto, qué tan atractiva es.

Asimismo, en caso de contar con varias alternativas de inversión, conocer la rentabilidad de estas nos permite compararlas, y así saber cuál de todas tuvo la mayor rentabilidad y, por tanto, el mejor desempeño, o cuál de todas ofrece la mayor rentabilidad y, por tanto, es la más atractiva.

- ✓ **¿Cómo calcular la rentabilidad?:** Para calcular la rentabilidad de una inversión debemos dividir la utilidad o ganancia obtenida o que se va a obtener entre la inversión realizada o que se va a realizar, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en porcentajes:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100.$$

(Estela Raffino, 2018) Nos dice que Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de

tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.

Existe rentabilidad, entonces, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

#### **2.2.3.2 Clases de rentabilidad**

**a) Rentabilidad económica.** Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.

**b) Rentabilidad financiera.** Este término, en cambio, se emplea para diferenciar del anterior el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas

y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

c) **Rentabilidad social.** Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o felicidad social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos a la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente pero sí serlo socialmente.

**2.2.3.3 Rentabilidad y riesgo:** El indicador de riesgo evalúa la rentabilidad económica de empresas y países.

El riesgo de un activo o una empresa depende de su capacidad para generar retorno, es decir, para brindar ganancias y cumplir con todos los términos financieros pactados, una vez alcanzada la fecha de su vencimiento.

Así, es el producto de una evaluación de probabilidad de pagos: a mayor posibilidad de impago o incumplimiento de los términos contractuales, mayor será el margen de riesgo asignado.

Este indicador no sólo se utiliza para evaluar la rentabilidad económica de las empresas, sino también de los países. El margen de riesgo de cada entidad dependerá de la solvencia que presenten ante sus acreedores y de las garantías que se incorporen al título.

### **III. Hipótesis:**

Torres, (2010) El autor dice que se formulan hipótesis en las investigaciones que buscan probar el impacto que tienen algunas variables entre sí, o el efecto de un rasgo o una variable en relación con otro(a). Básicamente son estudios que muestran la relación causa/efecto.

En nuestra investigación no aplica ya que será de tipo **descriptivo** solo se detallará las características de las variables en estudio.

## **IV. Metodología de la investigación**

### **4.1 Diseño de la investigación**

Nuestra investigación será de tipo **no experimental** y solo se describirá el tema a ilustrar, la investigación será transversal se realizarán las encuestas.

Arias, (2012) dice que el diseño de la investigación, es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo, experimental y no experimental.

### **4.2 Población y muestra**

#### **4.2.1 Población**

La población del presente trabajo está compuesta por propietarios y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas en el rubro venta de equipos informáticos, puno y está constituido por **15 MYPES**.

Arias, (2012) Define a la población o universo como conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

#### **4.2.2 Muestra**

En la muestra serán seleccionados los **15 MYPES**.

Arias, (2012) Define a la muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible.

## Relación de Mypes

ÍTEM	RAZÓN SOCIAL DE LA MYPE	GERENTE Y/O REPRESENTANTE	No DE RUC
1	MICROTECH S.R.L.	1	20447872537
2	OPEN STORE S.A.C.	1	20542753316
3	GRUPO PANDAS PERU S.A.C.	1	20448712380
4	GRUPO MAPACHE S.A.C.	1	20448620264
5	CI SOLUCIONES INFORMATICAS S.A.C.	1	20600041364
6	GRUPO COMPUTINTAS S.A.C.	1	20448746101
7	LLANQUI PEREZ RONALD	1	10450657706
8	HUAMAN CESPEDES GIAN MARCO	1	10449340367
9	TOQEN TECNOLOGIA Y NEGOCIOS S.A.C.	1	20601803861
10	COAQUIRA CCASO EVELIN XEOMARA	1	10703167255
11	MICRON TECHNOLOGY E.I.R. L	1	20603002793
12	RAMOS MARON NORMA	1	10455024647
13	ASQUI ASQUI DORA	1	10012081630
14	COMPUSYSTEMPERU E.I.R. L	1	20448013619
15	LEASING DE SERVICIOS A ORGANIZACIONES S.A.C	1	20602572511

### 4.3 Definición y operacionalización de variables

#### 4.3.1 Definición de variables:

Arias, (2012) Define a la variable como una característica o cualidad; magnitud o cantidad, que puede sufrir cambios y que es objeto de análisis, medición, manipulación o control en una investigación.

### 4.3.2 Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADORES	ÍTEMES	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	Para poder obtener un buen capital de trabajo la empresa pasa por un sin fin de procesos en los cuales evalúa el tipo de financiamiento que le conviene para que pueda subsistir en el mercado	Prestamos y/o créditos	¿El financiamiento de su MYPE es?	a) Propio b) Ajeno c) Sociedad d) No precisa
			¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades financieras?	a) Si b) No
			¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad bancaria recurrió?	a) Entidades bancarias b) Entidades no bancarias c) Prestamistas usureros d) No recibió financiamiento de terceros
		Intereses	¿Qué tipo de crédito solicito para su MYPE?	a) Comerciales b) Hipotecarios c) No precisa
			¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicito?	a) Corto plazo b) Largo plazo c) No precisa
			¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado?	a) Si b) No c) No precisa
		Inversión	¿El crédito que solicito para su MYPE, en que fue invertido?	a) Capital b) Mejoramiento y/o ampliación del local c) Capacitación d) No precisa
			¿En el año 2018 cuantas veces solicito crédito?	a) Ningún b) 01 vez c) 02 veces d) 03 veces e) Más de 04 veces

<b>RENTABILIDAD</b>	La rentabilidad es uno de los objetivos que se traiza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa	Costo	¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio?	a) Si b) No c) No precisa
			¿La rentabilidad obtenida es la esperada?	a) Si b) No c) No precisa
			¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio?	a) Buena b) Mala c) Regular d) No precisa
			¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes?	a) Ahorras b) Mejoras la operatividad de tu negocio c) Mejoras el pago del personal d) No precisa
		Activo liquido	¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE?	a) Promociones b) Publicidad c) Variedad en productos d) Convenios e) No precisa
			¿La venta de sus productos los realiza al?	a) Contado b) Crédito c) No precisa
			¿Cuál es su mercado con más movimiento?	a) Público en general b) Instituciones publicas c) Instituciones privadas d) No precisa
			¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE?	a) Mejorado b) Disminuido c) No precisa
Activo poco liquido				



## 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### 4.4.1 Técnicas

En nuestra investigación se utiliza la pericia de **encuesta**.

Arias, (2012) Se entenderá por técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información.

**La encuesta:** Se define como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismo, o en relación con un tema particular

### 4.4.2 Instrumentos

En nuestra investigación el instrumento a utilizar es el **cuestionario**.

Arias, (2012) Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo, o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información.

**El cuestionario:** es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato de papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina cuestionario auto administrado por que debe de ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador.

## 4.5 Plan de análisis

El plan de análisis de la presente investigación se basará en la pesquisa de acopio será constituida, distribuida y detallada en función de los objetivos específicos de la indagación.

Para lograr el adecuado acopio de información de los objetivos específicos se utilizará la técnica del cuestionario, el mismo que implica la interacción con cada uno de los gerentes y/o representantes legales de las MYPES.

Para lograr los resultados se realizará el trabajo de gabinete mediante cuadros y gráficos estadísticos, el procesamiento será mediante el software Microsoft Excel y otros.

#### 4.6 Matriz de consistencia

TITULO “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE EQUIPOS INFORMÁTICOS DE LA CIUDAD DE PUNO, PERIODO 2018”

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p style="text-align: center;"><b>Problema General</b></p> <p><b>¿Cuál es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018?</b></p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>¿Cuál es la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018?</b></li> <li>➤ <b>¿Cuál es la caracterización de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018?</b></li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Objetivo General</b></p> <p>Describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro: venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Describir la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro: venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018.</li> <li>➤ Describir la caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro: venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, periodo 2018.</li> </ul>	<p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo: Cualitativo</p> <p>Nivel: Descriptiva</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Universo: Está constituida por propietarios y/o gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas 15 MYPES</p> <p>Muestra: 15 MYPES como grupo de estudio</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>

#### 4.7 Principios éticos

El trabajo de investigación tendrá los principios éticos necesarios para la realización del proyecto teniendo resultados y evidencias de acuerdo a la autorización de los propietarios de cada una de las MYPES a las cuales se les realizará toda la indagación correspondiente.

**Ser integro;** es un principio que cada uno de nosotros debe considerar el cual nos dice “hacer todo aquello que consideramos bien para nosotros y que no dañe a otras personas”.

**La Objetividad;** este principio nos dice que “se refiere a expresar la realidad tal cual es, está desligada de los sentimientos y de la afinidad que una persona pueda tener con respecto a otro individuo, objeto o situación”.

**La confidencialidad;** principio que dice “Es la garantía de que la información personal será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento de la persona. Dicha garantía se lleva a cabo por medio de un grupo de reglas que limitan el acceso a esta información. Cada individuo tiene derecho a proteger su información personal”.

Amaya, Berrío Acosta, & Herrera, (2018) Los llamados principios éticos pueden ser vistos como los criterios de decisión fundamentales que los miembros de una comunidad científica o profesional han de considerar en sus deliberaciones sobre lo que sí o no se debe hacer en cada una de las situaciones que enfrenta en su quehacer profesional.

En las diferentes esferas de nuestra vida profesional los cursos de acción que decidamos tomar tienen que respetar una serie de estándares éticos que se han vuelto vinculantes para los miembros de las distintas comunidades

académicas y científicas. Estos estándares tienen como propósito garantizar que las distintas disciplinas estén al servicio de todos los seres humanos y que en su esfuerzo por el progreso del conocimiento y por el mejoramiento del bienestar de los destinatarios del servicio profesional, se respeten los derechos humanos de todos los grupos involucrados.

La tendencia internacional actual es reducir los principios, razón por la cual, y en aras de hacer un documento práctico, se ha limitado esta guía a cinco principios éticos: Beneficencia, No maléfica, justicia, autonomía e integridad. Estos principios éticos se encuentran directamente relacionados con la Declaración Universal de Principios Éticos para Psicólogos.

## V. Resultados

### 5.1. Resultados

#### 5.1.1 Con referencia a la micro y pequeñas empresas

TABLA 1

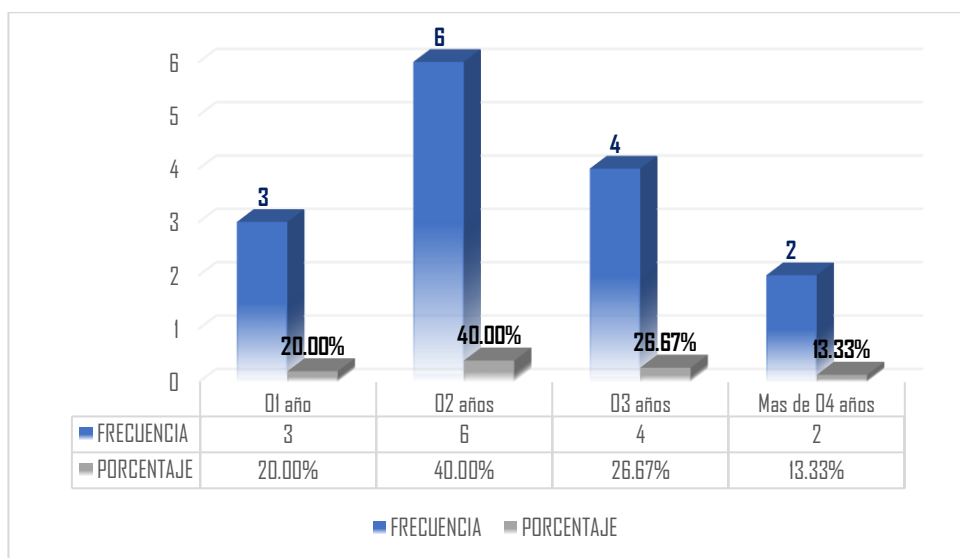
¿Cuánto tiempo tiene su MYPE en este rubro?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
01 año	3	20.00%
02 años	6	40.00%
03 años	4	26.67%
Más de 04 años	2	13.33%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

GRÁFICO 1

¿Cuánto tiempo tiene su MYPE en este rubro?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, se muestra que el 40% de ellas tienen 2 años en este rubro, el 26.67% muestra que tienen 3 años, el 20% muestra 1 año y el 13.33% muestra que tienen más de 4 años.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 40.00% que simboliza a la mayoría y representa a 6 MYPES indican que tienen 02 años en este rubro.

**TABLA 2**

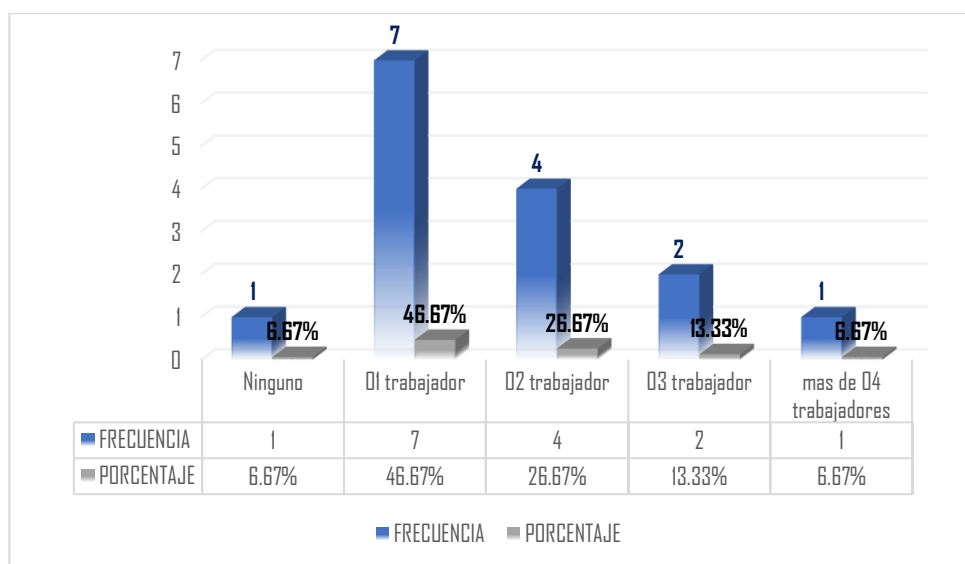
¿Cuántos trabajadores tienen su MYPE?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	1	6.67%
01 trabajador	7	46.67%
02 trabajador	4	26.67%
03 trabajador	2	13.33%
Más de 04 trabajadores	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 2**

¿Cuántos trabajadores tienen su MYPE?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, se muestra que el 46.67% tienen 1 trabajador, el 26.67% que tienen 2 trabajadores, el 13.33% tienen 3 trabajadores, el 6.67% más de 4 trabajadores y el 6.67% ningún trabajador.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 46.67% que simboliza a la mayoría y representa a 7 MYPES indican que tienen 01 trabajador.

**TABLA 3**

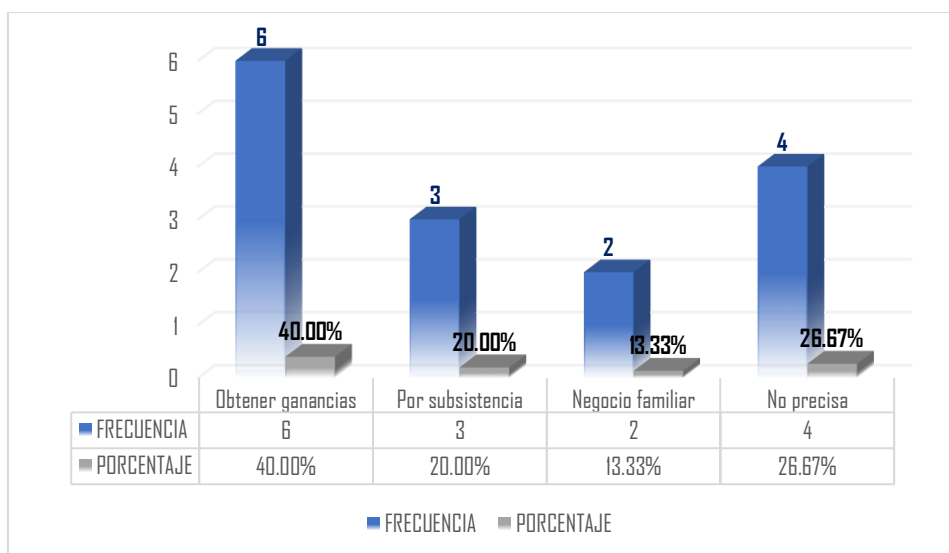
¿La MYPE se formó para?

<b>X</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Obtener ganancias</b>	6	40.00%
<b>Por subsistencia</b>	3	20.00%
<b>Negocio familiar</b>	2	13.33%
<b>No precisa</b>	4	26.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 3**

¿La MYPE se formó para?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 40.00% formó su negocio para obtener ganancias, el 26.67% no precisa, el 20% por subsistencia y el 13.33% negocio familiar.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 40.00% que simboliza a la mayoría y representa a 6 MYPES indican que formaron su MYPE para obtener ganancias.



**TABLA 4**

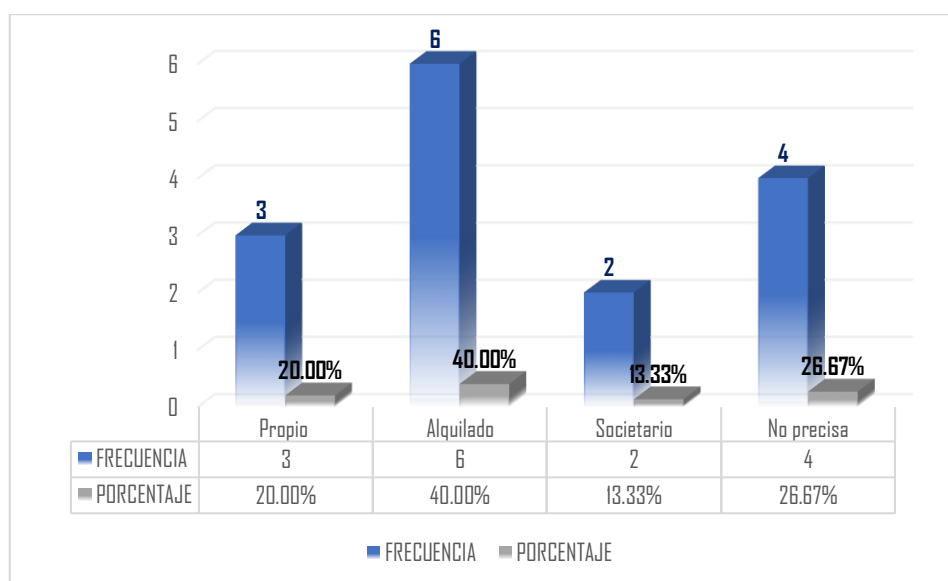
¿El local en el cual funciona su MYPE es?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Propio</b>	3	20.00%
<b>Alquilado</b>	6	40.00%
<b>Societario</b>	2	13.33%
<b>No precisa</b>	4	26.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 4**

¿El local en el cual funciona su MYPE es?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 40.00% el local es alquilado, el 26.67% no precisa, el 20.00% manifiesta propio y el 13.33% societario.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 40.00% que simboliza a la mayoría y representa a 6 MYPES indican que el local en el cual funciona su MYPE es alquilado.

### 5.1.2 Con referencia al objetivo específico 1 - Financiamiento

**TABLA 5**

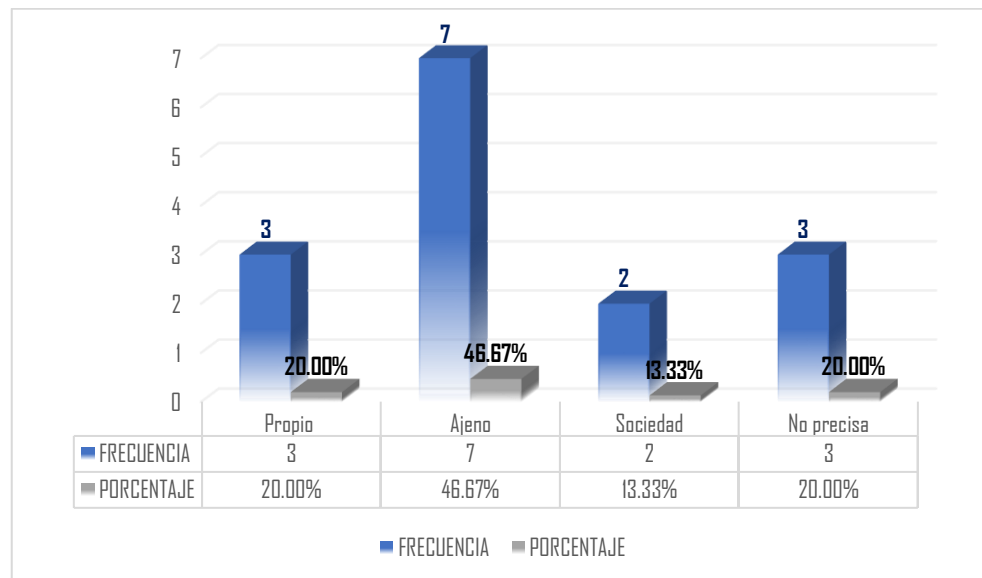
¿El financiamiento de su MYPE es?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propio (capital propio)	3	20.00%
Ajeno (préstamo)	7	46.67%
Sociedad (capital mixto)	2	13.33%
No precisa	3	20.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 5**

¿El financiamiento de su MYPE es?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, se muestra que el 46.67% el financiamiento de su MYPE es ajeno, el 20.00% que es propio, el 20.00% no precisa y el 13.33% que es societario.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 46.67% que simboliza a la mayoría y representa a 7 MYPES indican que el financiamiento de su MYPE es ajeno.

**TABLA 6**

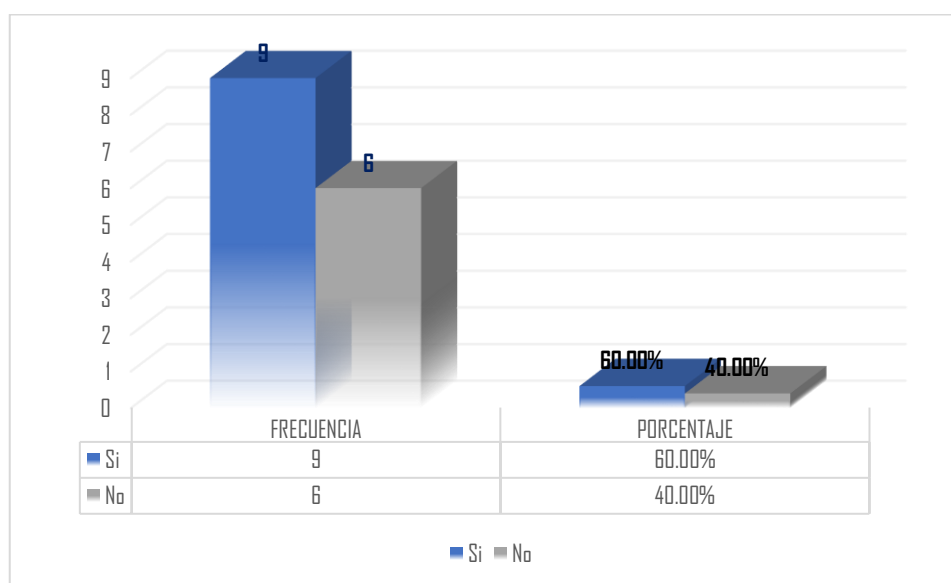
¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades financieras?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	9	60.00%
No	6	40.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 6**

¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades financieras?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, se muestra que el 60.00% SI acudieron a entidades bancarias, cajas rurales u otros y el 40.00% NO acudieron a entidades bancarias, cajas rurales u otros.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 60.00% que simboliza a la mayoría y representa a 9 MYPES indican que acudieron a entidades bancarias, cajas rurales u otros.

**TABLA 7**

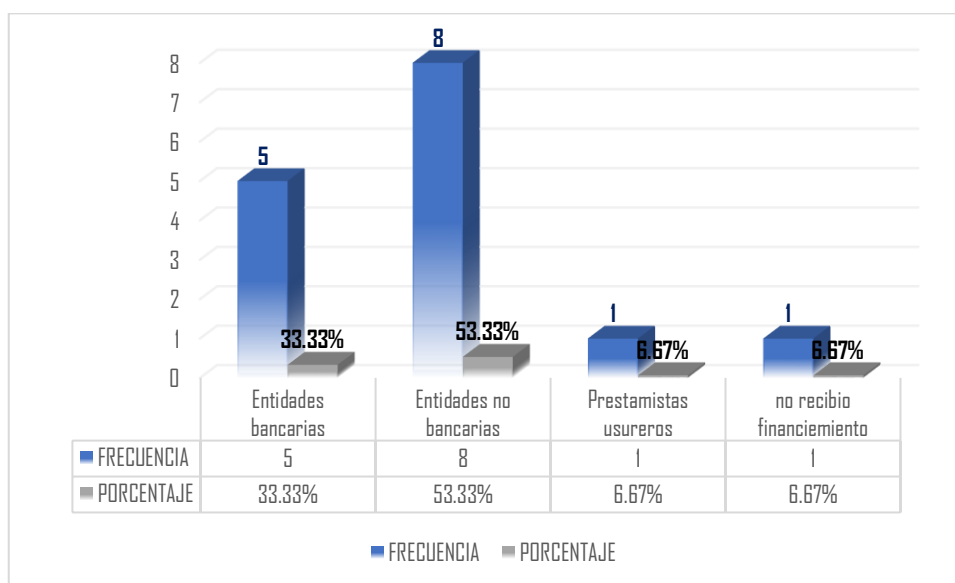
¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidades bancarias	5	33.33%
Entidades no bancarias	8	53.33%
Prestamistas usureros	1	6.67%
No recibió financiamiento	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 7**

¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, se muestra que el 53.33% entidades no bancarias, el 33.33% es de entidades bancarias, el 6.67% no recibieron financiamiento y el 6.67% prestamistas usureros.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 53.33% que simboliza a la mayoría y representa a 8 MYPES indican que recurrieron a entidades no bancarias (cajas rurales).

**TABLA 8**

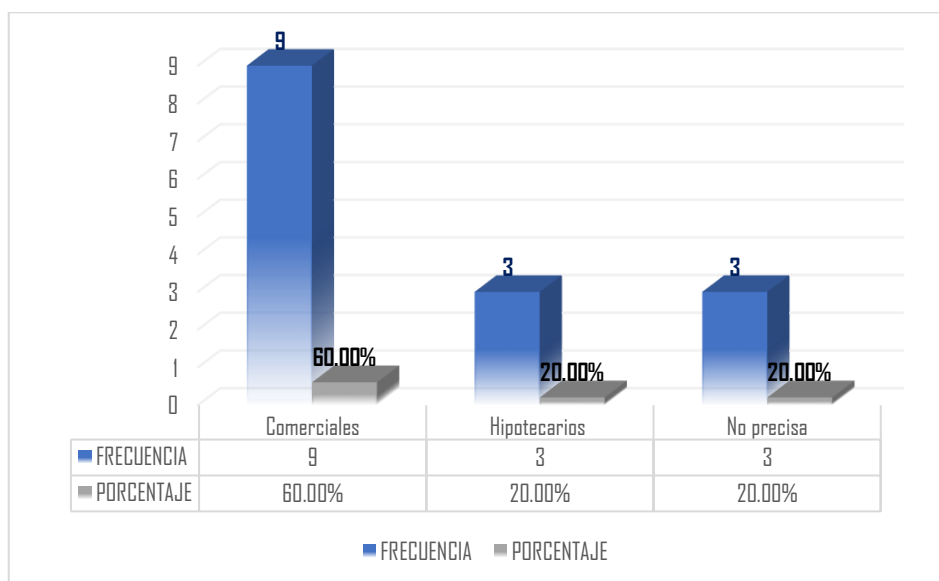
¿Qué tipo de crédito solicito para su MYPE?

<b>X</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Comerciales</b>	9	60.00%
<b>Hipotecarios</b>	3	20.00%
<b>No precisa</b>	3	20.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 8**

¿Qué tipo de crédito solicito para su MYPE?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 60.00% tiene un crédito de tipo comerciales, el 20.00% crédito de tipo hipotecarios y el 20.00% no precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 60.00% que simboliza a la mayoría y representa a 9 MYPES indican que el tipo de crédito que solicitaron fue comercial.

**TABLA 9**

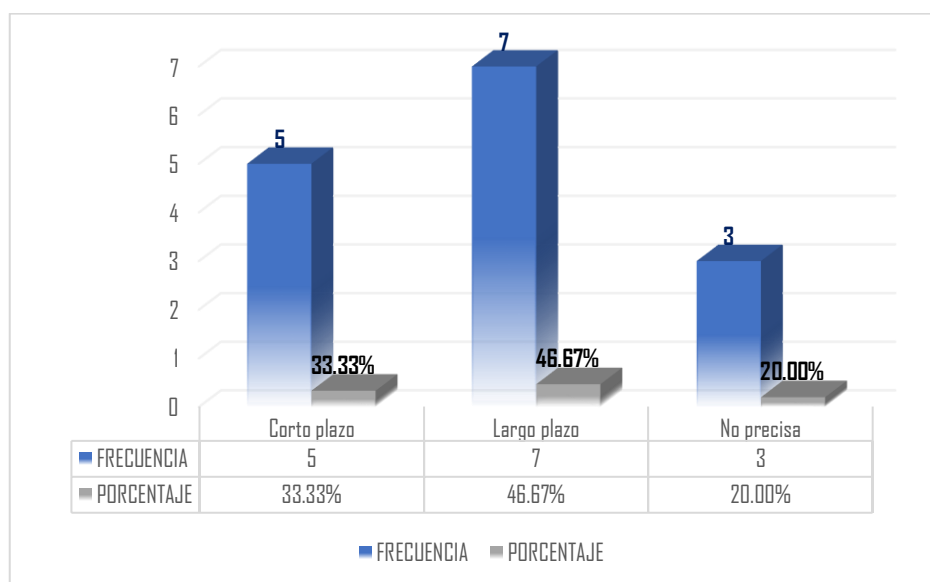
¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicito?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Corto plazo</b>	5	33.33%
<b>Largo plazo</b>	7	46.67%
<b>No precisa</b>	3	20.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 9**

¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicito?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:**

Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 46.67% de las micro y pequeñas empresas la solicito a Largo plazo, el 33.33% muestra que fue a Corto plazo, y el 20.00% de ellas No precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 46.67% que simboliza a la mayoría y representa a 7 MYPES indican que el tipo de plazo del crédito que solicitaron fue a largo plazo.

**TABLA 10**

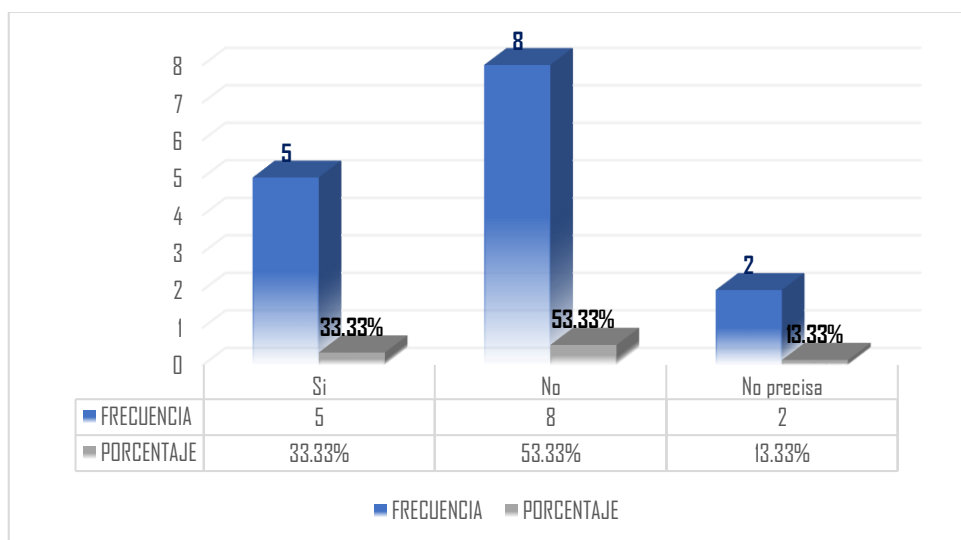
¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	5	33.33%
No	8	53.33%
No precisa	2	13.33%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 10**

¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de puno, muestra que el 53.33% precisa que NO, el 33.33% que SI, el 13.33% No precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 53.33% que simboliza a la mayoría y representa a 8 MYPES indican que no están de acuerdo con la tasa de interés que les dieron por el crédito solicitado.

**TABLA 11**

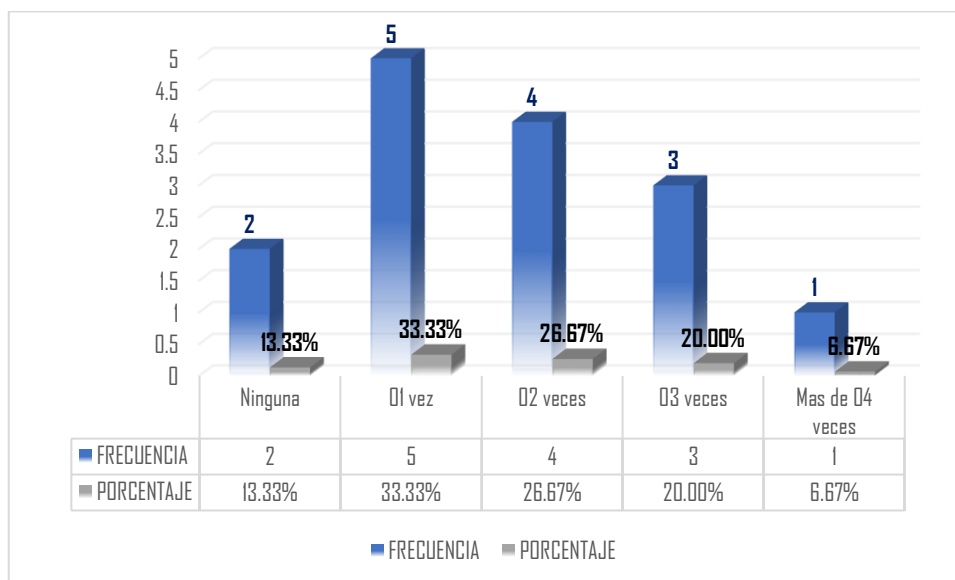
¿En el año 2018 cuantas veces solicito crédito?

<b>X</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Ninguna</b>	2	13.33%
<b>01 vez</b>	5	33.33%
<b>02 veces</b>	4	26.67%
<b>03 veces</b>	3	20.00%
<b>Más de 04 veces</b>	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 11**

¿En el año 2018 cuantas veces solicito crédito?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:**

Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de puno, muestra que el 33.33% 01 vez, el 26.67% 02 veces, el 20.00% 03 veces, el 13.33% Ninguna y el 6.67% más de 04 veces.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 33.33% que simboliza a la mayoría y representa a 5 MYPES indican que solicitaron 01 vez el crédito.



**TABLA 12**

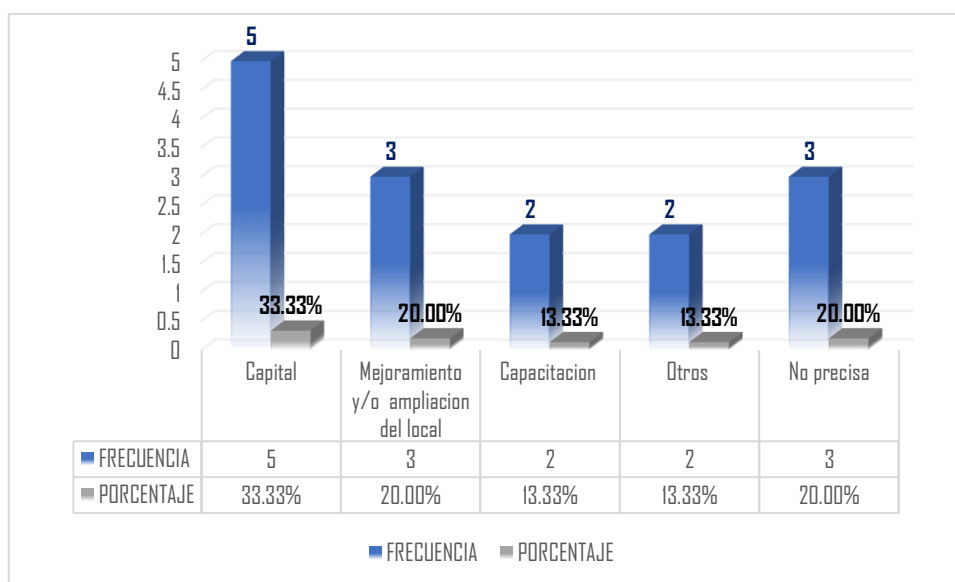
¿El crédito que solicito para su MYPE, en que fue invertido?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital	5	33.33%
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	20.00%
Capacitación	2	13.33%
Otros	2	13.33%
No precisa	3	20.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 12**

¿El crédito que solicito para su MYPE, en que fue invertido?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 33.33% lo invierte en Capital, el 20.00% en el Mejoramiento y/o ampliación del local, el 20.00% No precisa, el 13.33% en Capacitación y el 13.33% otros.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 33.33% que simboliza a la mayoría y representa a 5 MYPES indican que el rédito solicitado para su MYPE fue invertido en el Capital.

### 5.1.3 Con referencia al objetivo específico 2 - Rentabilidad

**TABLA 13**

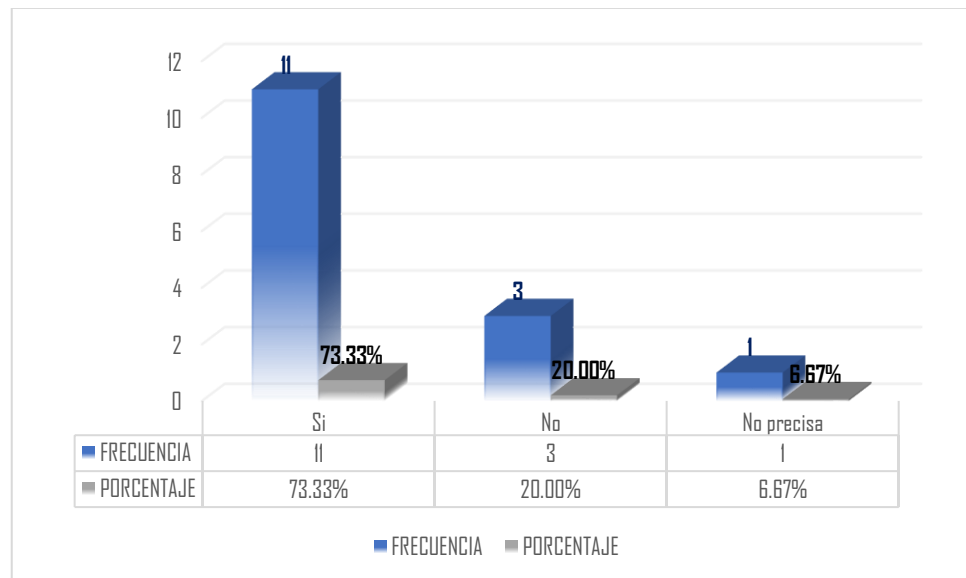
¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	11	73.33%
No	3	20.00%
No precisa	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 13**

¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 73.33% Si sabe la rentabilidad de su negocio, el 20.00% No y el 6.67% No precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 73.33% que simboliza a la mayoría y representa a 11 MYPES indican que saben cuál es la rentabilidad de su negocio.

**TABLA 14**

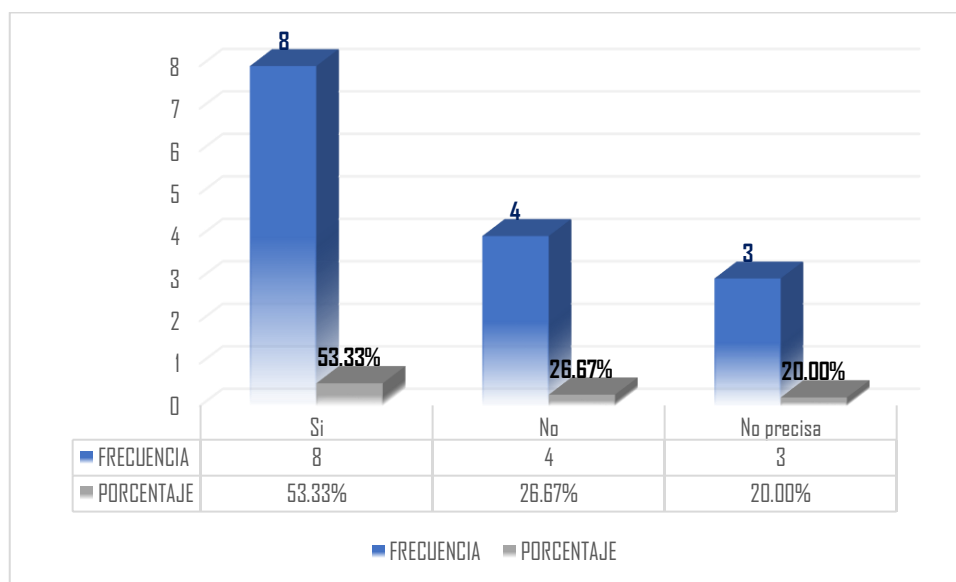
¿La rentabilidad obtenida es la esperada?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	53.33%
No	4	26.67%
No precisa	3	20.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 14**

¿La rentabilidad obtenida es la esperada?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, se muestra que el 53.33% respondió que Si, el 26.67% No y el 20.00% No precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 53.33% que simboliza a la mayoría y representa a 8 MYPES indican que la rentabilidad obtenida es la esperada.

**TABLA 15**

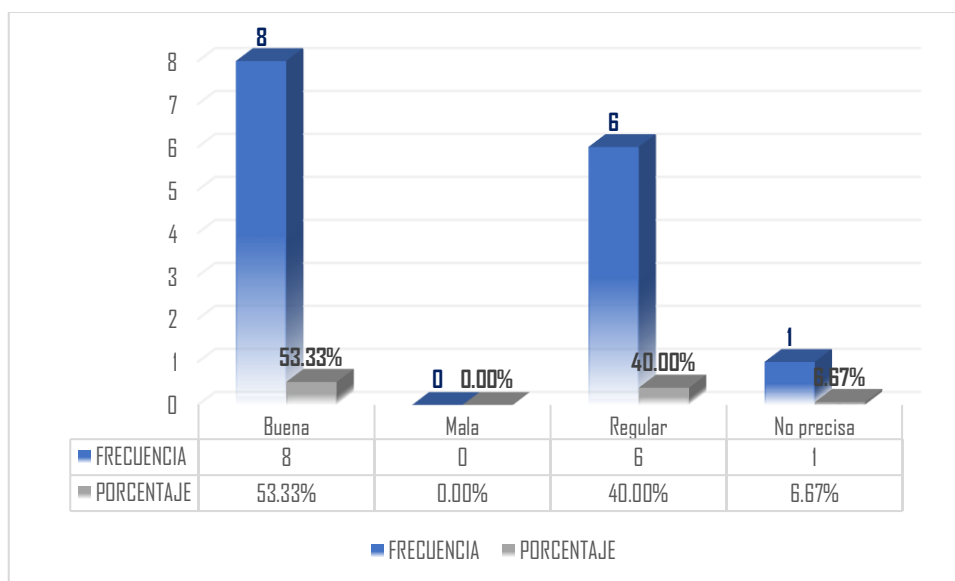
¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Buena</b>	8	53.33%
<b>Mala</b>	0	0.00%
<b>Regular</b>	6	40.00%
<b>No precisa</b>	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 15**

¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 53.33% dijo Buena, el 40.00% regular, el 6.67% No precisa y el 0% Mala.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 53.33% que simboliza a la mayoría y representa a 8 MYPES describen la rentabilidad de su negocio como buena.

**TABLA 16**

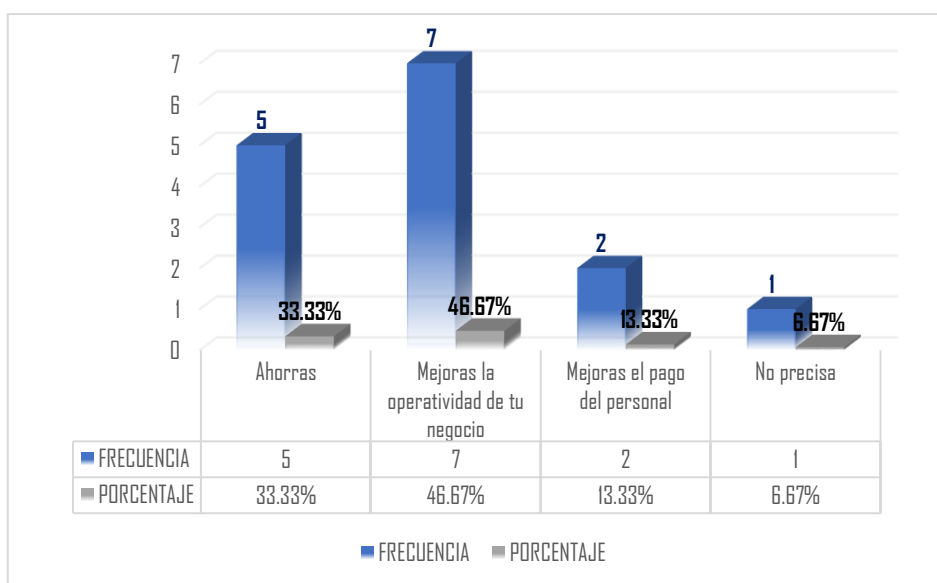
¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	A	E
Ahorras	5	33.33%
Mejoras la operatividad de tu negocio	7	46.67%
Mejoras el pago del personal	2	13.33%
No precisa	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 16**

¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 46.67% dijo mejora la operatividad de su negocio, el 33.33% Ahorra, el 13.33% Mejoras en el pago del personal y el 6.67% No precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 46.67% que simboliza a la mayoría y representa a 7 MYPES indican que las ganancias obtenidas lo invierten en las mejoras de la operatividad de su negocio.

**TABLA 17**

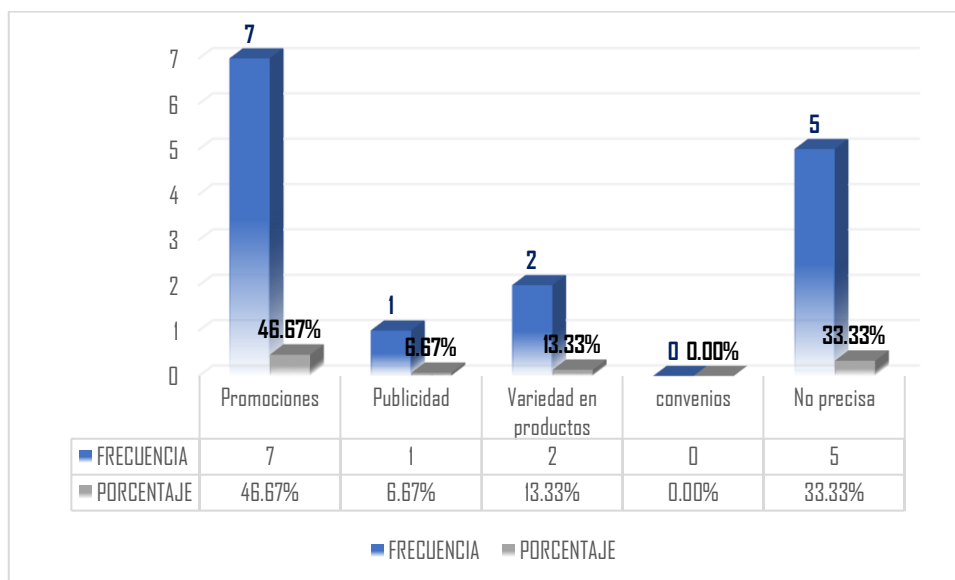
¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE?

<b>X</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Promociones</b>	7	46.67%
<b>Publicidad</b>	1	6.67%
<b>Variedad en productos</b>	2	13.33%
<b>Convenios</b>	0	0.00%
<b>No precisa</b>	5	33.33%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 17**

¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de puno, muestra que el 46.67% Dijo Promociones, el 33.33% No precisa, el 13.33% dijo variedad en productos, el 6.67% Publicidad y el 0.00% Convenios

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 46.67% que simboliza a la mayoría y representa a 7 MYPES indican que la estrategia utilizada para mejorar la rentabilidad de su MYPE son las promociones.

**TABLA 18**

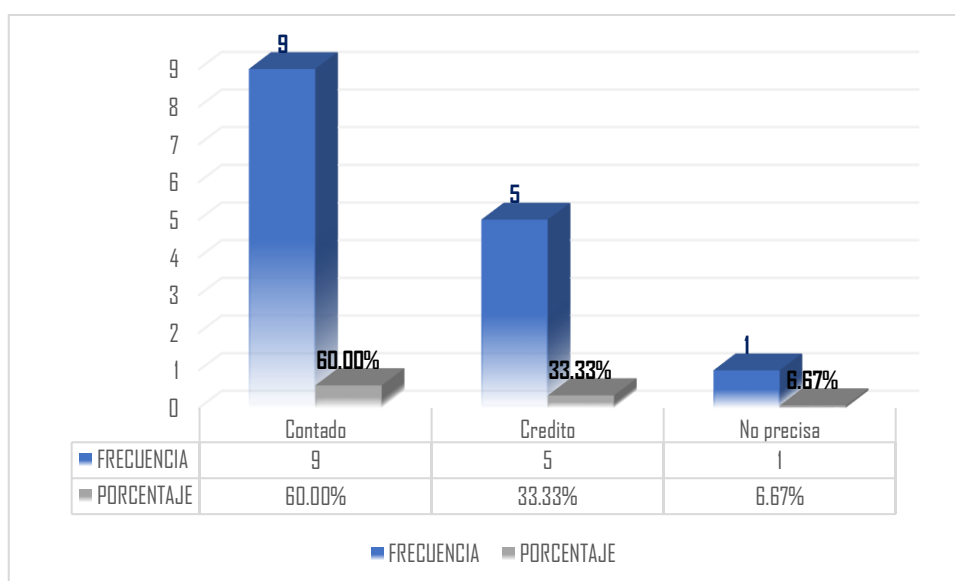
¿La venta de sus productos los realiza al?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Contado</b>	9	60.00%
<b>Crédito</b>	5	33.33%
<b>No precisa</b>	1	6.67%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 18**

¿La venta de sus productos los realiza al?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 60.00% vende sus productos al contado, el 33.33% al crédito y el 6.67% no precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 60.00% que simboliza a la mayoría y representa a 9 MYPES indican que la venta de sus productos lo realiza al contado.

**TABLA 19**

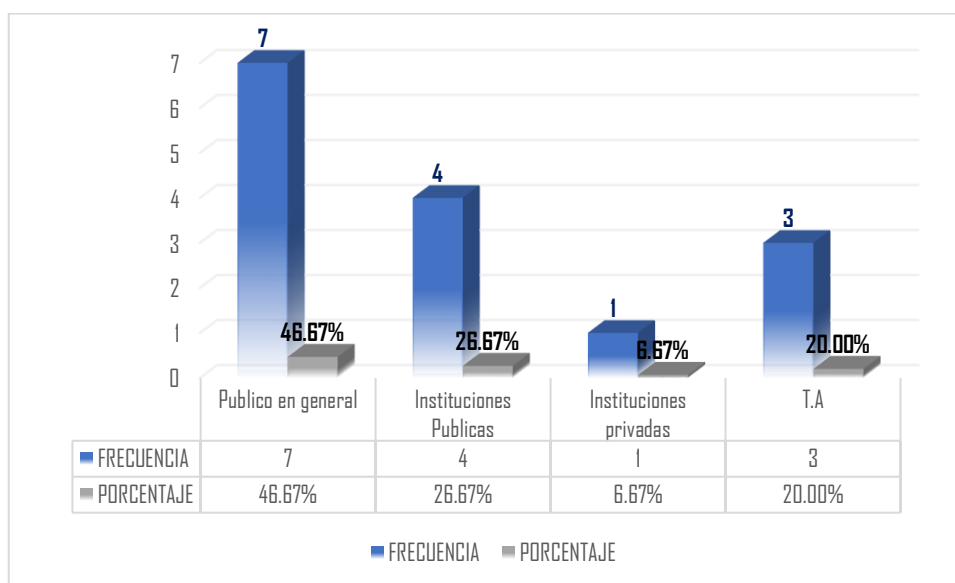
¿Cuál es su mercado con más movimiento?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Público en general</b>	7	46.67%
<b>Instituciones Publicas</b>	4	26.67%
<b>Instituciones privadas</b>	1	6.67%
<b>T.A.</b>	3	20.00%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 19**

¿Cuál es su mercado con más movimiento?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:** Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 46.67% vende al Público en general, el 26.67% a Instituciones Públicas, el 20.00% a público en general, instituciones públicas y privadas y el 6.67% instituciones privadas.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 60.00% que simboliza a la mayoría y representa a 9 MYPES indican que la venta de sus productos lo realiza al contado



**TABLA 20**

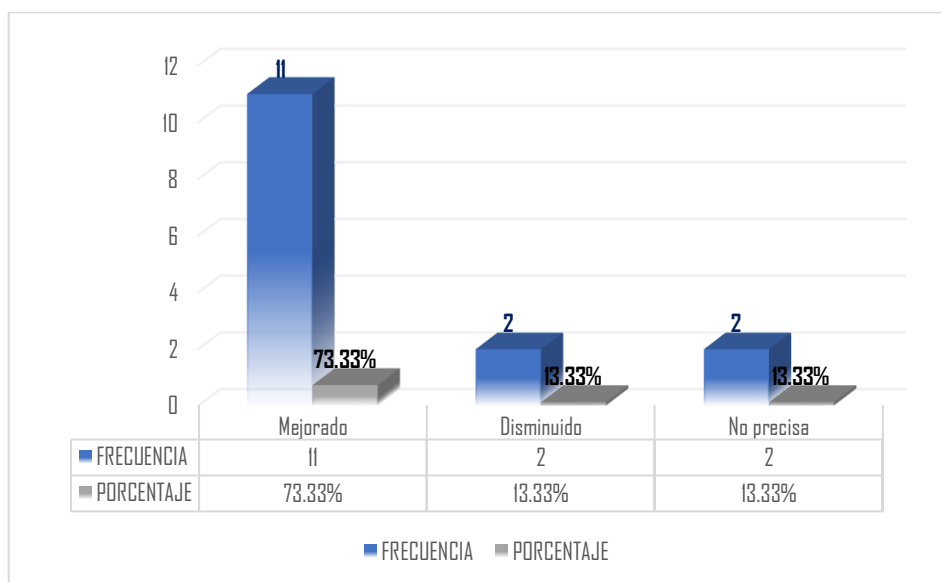
¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE?

X	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Mejorado</b>	11	73.33%
<b>Disminuido</b>	2	13.33%
<b>No precisa</b>	2	13.33%
	<b>15</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: elaboración propia, resultados del instrumento aplicado

**GRÁFICO 20**

¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE?



Fuente: elaboración propia, según resultados de la tabla

**Interpretación:**

Según los resultados de la encuesta aplicada a los representantes y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, muestra que el 73.33% dijo que ha mejorado, el 13.33% que ha disminuido y el 13.33% no precisa.

**Conclusión:** Del 100% de la población encuestada el 73.33% que simboliza a la mayoría y representa a 11 MYPES indican que su rentabilidad ha mejorado.

## 5.2. Análisis de resultados

### 5.2.1 Con referencia a la micro y pequeñas empresas

<b>1</b>	<b>¿Cuánto tiempo tiene su MYPE en este rubro?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 40% tienen 2 años, el 26.67% tienen 3 años, el 20% 1 año y el 13.33% tienen más de 4 años.	TABLA 01	GRAFICO 01
<b>2</b>	<b>¿Cuántos trabajadores tienen su MYPE?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 46.67% tienen 1 trabajador, el 26.67% tienen 2 trabajadores, el 13.33% tienen 3 trabajadores, el 6.67% más de 4 trabajadores y el 6.67% ningún trabajador.	TABLA 02	GRAFICO 02
<b>3</b>	<b>¿La MYPE se formó para?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 40.00% formo su negocio para obtener ganancias, el 26.67% no precisa, el 20% por subsistencia y el 13.33% negocio familiar.	TABLA 03	GRAFICO 03
<b>4</b>	<b>¿El local en el cual funciona su MYPE es?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 40.00% el local es alquilado, el 26.67% no precisa, el 20.00% manifiesta propio y el 13.33% societario.	TABLA 04	GRAFICO 04

### 5.2.2 Con referencia al objetivo específico 1 - Financiamiento

<b>5</b>	<b>¿El financiamiento de su MYPE es?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 46.67% el finamiento de su MYPE es ajeno, el 20.00% que es propio, el 20.00% no precisa y el 13.33% que es societario.	TABLA 05	GRAFICO 05
<b>6</b>	<b>¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades bancarias, cajas rurales u otros?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 60.00% SI acudieron a entidades bancarias, cajas rurales u otros y el 40.00% NO acudieron a entidades bancarias, cajas rurales u otros	TABLA 06	GRAFICO 06
<b>7</b>	<b>¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 53.33% entidades no bancarias, el 33.33% es de entidades bancarias, el 6.67% no recibieron financiamiento y el 6.67% prestamistas usureros.	TABLA 07	GRAFICO 07
<b>8</b>	<b>¿Qué tipo de crédito solicito para su MYPE</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 60.00% tiene un crédito de tipo comerciales, el 20.00% crédito de tipo hipotecarios y el 20.00% no precisa.	TABLA 08	GRAFICO 08
<b>9</b>	<b>¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicito?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>

DESCRIPCION	El 46.67% de las micro y pequeñas empresas la solicito a Largo plazo, el 33.33% muestra que fue a Corto plazo, y el 20.00% de ellas No precisa.	TABLA 09	GRAFICO 09
<b>10</b>	<b>¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 53.33% precisa que NO, el 33.33% que SI, el 13.33% No precisa.	TABLA 10	GRAFICO 10
<b>11</b>	<b>En el año 2018 cuantas veces solicito crédito</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 33.33% 01 vez, el 26.67% 02 veces, el 20.00% 03 veces, el 13.33% Ninguna y el 6.67% más de 04 veces.	TABLA 11	GRAFICO 11
<b>12</b>	<b>El crédito que solicito para su MYPE, en que fue invertido</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 33.33% lo invierte en Capital, el 20.00% en el Mejoramiento y/o ampliación del local, el 20.00% No precisa, el 13.33% en Capacitación y el 13.33% otros	TABLA 12	GRAFICO 12

### 5.2.3 Con referencia al objetivo específico 2 - Rentabilidad

<b>13</b>	<b>¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	el 73.33% Si sabe la rentabilidad de su negocio, el 20.00% No y el 6.67% No precisa	TABLA 13	GRAFICO 13
<b>14</b>	<b>¿La rentabilidad obtenida es la esperada?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 53.33% respondió que Si, el 26.67% No y el 20.00% No precisa.	TABLA 14	GRAFICO 14
<b>15</b>	<b>¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 53.33% Dijo Buena, el 40.00% regular, el 6.67% No precisa y el 0% Mala.	TABLA 15	GRAFICO 15
<b>16</b>	<b>¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 46.67% Dijo mejora la operatividad de su negocio, el 33.33% Ahorra, el 13.33% Mejoras en el pago del personal y el 6.67% No precisa.	TABLA 16	GRAFICO 16
<b>17</b>	<b>¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 46.67% Dijo Promociones, el 33.33% No precisa, el 13.33% dijo variedad en productos, el 6.67% Publicidad y el 0.00% Convenios	TABLA 17	GRAFICO 17
<b>18</b>	<b>¿La venta de sus productos los realiza al?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>

DESCRIPCION	El 60.00% vende sus productos al contado, el 33.33% Al crédito y el 6.67% No precisa.	TABLA 18	GRAFICO 18
<b>19</b>	<b>¿Cuál es su mercado con más movimiento?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 46.67% vende al Público en general, el 26.67% a Instituciones Públicas, el 20.00% a público en general, instituciones públicas y privadas y el 6.67% instituciones privadas.	TABLA 19	GRAFICO 19
<b>20</b>	<b>¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE?</b>	<b>REFERENCIA</b>	<b>REFERENCIA</b>
DESCRIPCION	El 73.33% Dijo que ha Mejorado, el 13.33% que ha Disminuyo y el 13.33% No precisa.	TABLA 20	GRAFICO 20

## VI. Conclusiones

### ➤ Con referencia a las Mypes

De acuerdo al instrumento aplicado podemos precisar que del 100% de la muestra, el 40.00% indican que su negocio tiene al menos dos años dedicados a la venta de equipos informáticos, el 46.67% indican que tiene 01 trabajador, el 40.00% indico que formo su negocio para obtener ganancias y el 46.67% que sus actividades la realizan en un local alquilado.

**Conclusión:** con relación a las MYES, Podemos decir que del 100% de la muestra seleccionada son MYPES formales ya que cada una de ellas cuanta con Registro Único de Contribuyente (RUC), entre personas naturales y jurídicas, la mayoría de los gerentes y/o representantes son del sexto Masculino, entre un rango de edades de 25 años a 40 años aproximadamente, con más de 2 años dedicados a este rubro, cada una de ella tiene un personal con conocimiento técnico para una mejor atención al público y para una mejor captación de clientes alquilaron sus locales en zonas con mayor movimiento.

### ➤ Con referencia al OE1 - Variable de financiamiento

De acuerdo al instrumento aplicado podemos precisar que del 100% de la muestra, el 46.67% indican que el financiamiento de su negocio es ajeno, el 60.00% de ellas que acudieron a entidades financieras, el 53.33% solicitaron el crédito a entidades no bancarias (cajas rurales), el 60.00% solicito un crédito de tipo comercial, el 53.33% cree que la tasa de interés no es la adecuada, el 33.33% solicito 01 vez crédito en el año 2018, el 33.33% dijo que el crédito solicitado lo invierten en el capital.

**Conclusión:** Con respecto al **objetivo específico 1- financiamiento;** De acuerdo a la manifestación de los gerentes y/o representantes de las MYPES, el financiamiento en cualquiera de sus formas es necesario para la mayoría de los negocios, en este punto podemos decir que las empresas dedicadas a la venta de equipos informáticos en la ciudad de Puno, son negocios que según los resultados obtenidos muestra que acudieron a las entidades financieras para solicitar un financiamiento de acuerdo a las necesidades de cada una de ellas las mismas que durante el tiempo que ya se dedican a este rubro solicitaron 01 vez un crédito y una vez obtenido lo invierte en el capital de su negocio para las mejoras de la MYPE.

➤ **Con referencia al OE2 - Variable de rentabilidad**

De acuerdo al instrumento aplicado podemos precisar que del 100% de la muestra, el 73.33% indica saber cuál es la rentabilidad de su negocio, 53.33% dijo que la rentabilidad obtenida es la esperada, el 53.33% describe su rentabilidad buena, el 46.67% manifiesta que cuando obtiene ganancias la lo invierte en la mejora de la operatividad de su negocio, el 46.67% indica que la estrategia utilizada para obtener mayor rentabilidad son las promociones, 60.00% que la venta de sus productos los realiza al contado, el 46.67% menciona que su mercado con más movimiento es el público en general (transeúntes y personas naturales), el 73.33% cree que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado la rentabilidad de su MYPE.

**Conclusión:** Con respecto al **objetivo específico 2- Rentabilidad;** De acuerdo a la manifestación de los gerentes y/o representantes de las MYPES, la rentabilidad en cualquier negocio siempre será un logro y una muestra que el negocio esa



prosperando para lo cual se deben realizar estrategias y estudiar el mercado al cual se quiera captar, según los resultados obtenidos nos muestra las MYPES dicen conocer su rentabilidad y que esta es la esperada la describen como buena, si el negocio obtiene ganancias lo invierten en mejora de la operatividad de su negocio y utilizan las promociones para poder mejorar la ventas que son al contado puesto que su mercado con más movimiento es el público en general (transeúntes, personas naturales) y que en los últimos años su rentabilidad se mejoró por el financiamiento que les otorgaron.

### **Conclusión general**

Por lo antes mencionado y en consideración de las variables en estudio, las mismas que se pusieron como objetivos podemos precisar que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas mejoran positivamente la rentabilidad de las MYPES en los diferentes rubros y actividades a las cuales se dedican dándoles la posibilidad de mantener su economía para seguir realizando sus actividades comerciales con el adecuado uso de las estrategias necesarias para una mejor rentabilidad, por ende un mejor aporte a la economía y la generación de empleos para muchos ciudadanos.

## **Recomendaciones:**

### **Con referencia a la Mypes**

Se recomienda a los negocios que puedan formalizarse para que ellos puedan trabajar con instituciones públicas privadas, así mismo que es en beneficio de ellos para que en un futuro no tengan inconvenientes con la SUNAT y puedan seguir creciendo con su negocio.

### **Con referencia al OE1 - Variable de financiamiento**

Se recomienda a los representantes y/o gerentes se informen más acerca de los diferentes financiamientos que existen y los beneficios que puedan ofrecer, así mismo informarse mejor de las tasas de interés y los plazos para solicitar prestamos acorde a las necesidades de la Mype las mismas que según las condiciones de cada negocio puedan cubrir y no tener inconvenientes al momento de hacer el pago respectivo de las cuotas, así mismo debo agregar que no se dejen influenciar por promotores y/o personas que vienen a captar clientes.

### **Con referencia al OE2 - Variable de rentabilidad**

Se recomienda a los representantes y/o gerentes puedan llevar un adecuado control de los gastos, tomas decisiones y medidas que le produzcan la mayor rentabilidad a su negocio así mismo ellos puedan analizar las ventajas y desventajas de subcontratar, innovar y descubrir nuevas oportunidades que les ofrezcan beneficios de las inversiones realizadas, así su negocio pueda generar más utilidades.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

- Aguilar Soriano, K., & Cano Ramirez, N. (2017). *fuentes de financiento para el incremento de la rentabilidad de la mypes de la provincia de huancayo*. HUANCAYO.
- Altamirano Linares, J. (2018). *influencia de las fuentes de financimientto en el desarrollo de las las mypes de la feria balta- chiclayo*. CHICLAYO.
- Amaya, L., Berrío Acosta, G., & Herrera, W. (17 de 07 de 2018). <https://eticapsicologica.org>. Obtenido de eticapsicologica: <https://eticapsicologica.org/index.php/documentos/articulos/item/16-que-son-los-principios-eticos>
- Arias, G. (2012). *El Proyecto De Investigacion*. VENEZUELA: EPISTEME, C.A. - 6TA EDICION.
- ARTURO, R. (2018). ¿QUE ES LA RENTABILIDAD Y COMO CALCULAR? *CRECENEGOCIOS*.
- Avelino Sanchez, E. (2014). COSTO DEL CREDITO EN EL PERU. *QUIPUKAMAYOC*, 19-31.
- AVOLIO, B., MESONES, A., & ROCA, E. (2011). FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS MCRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERU (MYPES). *ACADEMIA*, 70- 80.
- Campos Sagales, B. (2013). *analisis de la rentabilidad economica de las empresas de transporte urbano de la ciudad de puno*. PUNO.
- Cobian Salazar, K. (2016). *Efectos de los creditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*. 2016.
- Estela Raffino, M. (2018). RENTABILIDAD. *CONCEPTO.DE*.
- FISCHMAN, D. (2012). *COMERCIO*.
- Flores, N. (2015). *estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y credimientto de las pyme del sector comercio del municipio santiago mariño del estado aragua*. VENZUELA.
- Gutierrez Apaza , F. (2014). *factores que influyen en la rentabilidad de la micromepresas de confeccion textil, puno*. PUNO.
- Hernandez, F. y. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Illanes Zañartu, L. (2017). *caracterizacion del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en chile*. CHILE.
- Ixchop Ajtun, D. (2017). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD DE MAZATEMANGO*. GUATEMALA.

- Logreira Vargas, C., & Bonett Brieva, M. (2017). *FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL CONFECCIONES EN BARRANQUILLA - COLOMBIA*. COLOMBIA.
- Meza Espinoza, E. (2016). *caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las mype en la asociacion de productores de plantas ornamentales las orquideas del mercado "las flores" de piedra liza – lima, 2016*. LIMA.
- Reyes Fernandez, M. (2015). *baja rentabilidad de la microempresa aesoria ortega & vizueta*. ECUADOR.
- Rojas Mesa, H. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DEL MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIO*,. SAN MARTN.
- SANCHEZ BARRAZA, B. (2014). LA MYPES EN PERU. SU IMPORTANCIA Y PROPUESTA TRIUTARIA. *QUIPUKAMAYOC*, 127-131.
- Schwarz Díaz, M. (2018). Identificación y caracterización del problema de investigación para la elaboración de la tesis universitaria. *Identificación y caracterización del problema de investigación para la elaboración de la tesis universitaria*. Lima, Lima, Lima: Universidad de Lima.
- Suarez Cariat, N. (2018). *impactos del financiamiento para las mypes en el sector comercio en el Perú: caso "negocios del valle service express s.a.c*. LIMA.
- Torres, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson.
- Vilca Roque, S. (2015). *caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de juliaca, provincia de san roman, periodo 2013 - 2014*. JULIACA.

# Anexos

**Anexo 1: Instrumento de recolección de datos**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**Estimado Empresario;**

Con mucho respeto me dirijo a usted. Le agradeceré su respuesta oportuna, marcando una sola respuesta correcta con una (X) la misma que me permitirá desarrollar el proyecto de tesis: **“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO: VENTA DE EQUIPOS INFORMATICOS EN LA CIUDAD DE PUNO, 2018”**

Instrucciones: marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa (solo una)

**CUESTIONARIO**

---

**DATOS GENERALES:**

**TITULAR Y/O GERENTE**

---

**NOMBRE Y APELLIDOS:**

**EDAD:**

-----

**SEXO:**

(M)

(F)

---

**DE LA EMPRESA:**

**NOMBRE DE LA EMPRESA:**

**No RUC:**

-----

---

### **Con referencia o a la MYPE**

- 1. ¿Cuánto tiempo tiene su MYPE en este rubro?**
  - a) 01 año
  - b) 02 años
  - c) 03 años
  - d) Más de 04 años
- 2. ¿Cuántos trabajadores tienen su MYPE?**
  - a) Ninguno
  - b) 01 trabajador
  - c) 02 trabajador
  - d) 03 trabajador
  - e) Más 04 trabajador
- 3. ¿La MYPE se formó para?**
  - a) Obtener ganancias
  - b) Por subsistencia
  - c) Negocio familiar
  - d) No precisa
- 4. ¿El local en el cual funciona su MYPE es?**
  - a) Propio
  - b) Alquilado
  - c) Societario
  - d) No precisa

### **Con referencia al financiamiento**

- 5. ¿El financiamiento de su MYPE es?**
  - a) Propio
  - b) Ajeno
  - c) Sociedad
  - d) No precisa
- 6. ¿Para el financiamiento de su MYPE, acudió a entidades bancarias, cajas rurales u otros?**
  - a) Si
  - b) No
- 7. ¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurrió?**
  - a) Entidades bancarias
  - b) Entidades no bancarias
  - c) Prestamistas usureros
  - d) No recibió financiamiento de terceros
- 8. ¿Qué tipo de crédito solicito para su MYPE?**
  - a) Comerciales
  - b) Hipotecarios
  - c) No precisa

9. ¿A qué tipo de plazo es el crédito que solicito?
- a) Corto plazo
  - b) Largo plazo
  - c) No precisa
10. ¿Cree usted que la tasa de interés que le dieron por el crédito solicitado es el adecuado?
- a) Si
  - b) No
  - c) No precisa
11. ¿En el año 2018 cuantas veces solicito crédito?
- a) Ninguna
  - b) 01 vez
  - c) 02 veces
  - d) 03 veces
  - e) Más de 03 veces
12. ¿El crédito que solicito para su MYPE, en que fue invertido?
- a) Capital
  - b) Mejoramiento y/o ampliación del local
  - c) Capacitación
  - d) No precisa
  - e) Otros

**Con referencia a la rentabilidad**

13. ¿Sabes cuál es la rentabilidad económica de tu negocio?
- a) Si
  - b) No
  - c) No precisa
14. ¿La rentabilidad obtenida es la esperada?
- a) Si
  - b) No
  - c) No precisa
15. ¿Cómo describe usted la rentabilidad de su negocio?
- a) Buena
  - b) Mala
  - c) Regular
  - d) No precisa
16. ¿Cuándo obtienes ganancias (utilidades) en que lo inviertes?
- a) Ahorras
  - b) Mejoras la operatividad de tu negocio
  - c) Mejoras el pago del personal
  - d) No precisa
17. ¿Qué estrategias utiliza para mejorar la rentabilidad de su MYPE?



- a) Promociones
  - b) Publicidad
  - c) Variedad en productos
  - d) Convenios
  - e) Otros
- 18.** ¿La venta de sus productos los realiza al?
- a) Contado
  - b) Crédito
  - c) No precisa
- 19.** ¿Cuál es su mercado con más movimiento?
- a) Público en general
  - b) Instituciones publicas
  - c) Instituciones privadas
  - d) No precisa
- 20.** ¿Cree usted que el financiamiento otorgado a su MYPE ha mejorado o ha disminuido la rentabilidad de la MYPE?
- a) Mejorado
  - b) Disminuido
  - c) No precisa

Gracias por su colaboración

Anexo 2: Evidencia

