



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO
EMPRESA POLLERÍA MEME DE TUMBES 2020**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

QUEVEDO BALLADARES, JOSÉ LUIS

ORCID: 0000-0002-6816-0452

ASESOR

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO
EMPRESA POLLERÍA MEME DE TUMBES 2020**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

QUEVEDO BALLADARES, JOSÉ LUIS

ORCID: 0000-0002-6816-0452

ASESOR

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

QUEVEDO BALLADARES, José Luis

ORCID: 0000-0002-6816-0452

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

ASESOR

MANRIQUE PLÁCIDO, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

Soto Medina, Mario

ORCID: 0000-0002-2232-8803

Baila Gamín, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-37762490

3. Hoja de firma del jurado y asesor

Mgtr. Soto Medina, Mario

ORCID: 0000-0002-2232-8803

Presidente

Mgtr. Baila Gemín, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Miembro

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Secretario

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Asesora

4. Agradecimiento y/o dedicatoria

Agradezco a Dios por darnos la vida, a mis padres que me apoyaron tanto económica como psicológicamente, a mis hermanos por darme aliento a seguir, a mi esposa e hijos por su amor incondicional, y a todos aquellos que me apoyaron en todos mis estudios, quienes me impulsaron a que siga superándome y dar todo de mí para ser un gran profesional.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote le agradezco por brindarme las facilidades para culminar con mi carrera profesional y darme la posibilidad de conseguir este título profesional que tanto anhelaba.

Le dedico esta tesis a Dios por darme salud para seguir adelante, a mis padres, hermanos, esposa e hijos, y a todos aquellos que no creyeron en mí, a aquellos que esperaban mi fracaso en cada paso, a aquellos que apostaban a que me rendiría a medio camino, lo cual me impulsaba a seguir superándome.

5. Resumen

La presente investigación tiene como objetivo general determinar y describir las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes 2020, para ello es que se empleó una metodología cuantitativa, con un diseño no experimental y descriptivo, además que la población estuvo constituida por todas las MYPEs que se encuentran en el rubro de pollerías, y se eligió como muestra la micro empresa MEME ubicada en el distrito de Tumbes. De acuerdo con el objetivo específico 1 y 2, se obtuvieron resultados: las principales debilidades en los factores relevantes de la pollería es la gestión financiera, la falta de estrategias, la falta de organización, el personal poco capacitado sobre el tema relacionado al financiamiento y la rentabilidad, y la falta de conocimientos sobre Mypes formales. De acuerdo al objetivo específico 3: Se debe fortalecer la gestión financiera, elegir las estrategias adecuadas, tener una mayor organización a con un control eficiente de ingresos y egreso, y formalizarse como empresa. Se concluye que es importante analizar las debilidades que tiene la empresa y poder reforzar cada uno del aspecto de financiamiento, para así obtener un desarrollo en el mercado.

Palabras clave: Financiamiento, Mype, propuesta de mejora.

ABSTRACT

The general objective of this research is to determine and describe the main proposals for improvement of the relevant factors in financing in the Meme poultry micro-enterprise of the department of Tumbes 2020, for this purpose a quantitative methodology was used, with a non-experimental design and descriptive, in addition to the fact that the population consisted of all the MYPEs that are in the poultry industry, and the micro-enterprise MEME located in the district of Tumbes was chosen as a sample. According to the specific objective 1 and 2, results were obtained: the main weaknesses in the relevant factors of the poultry industry are financial management, lack of strategies, lack of organization, poorly trained personnel on the issue related to financing and profitability, and lack of knowledge about formal MYPEs. According to the specific objective 3: Financial management must be strengthened, choosing the appropriate strategies, having a larger organization with efficient control of income and expenditure, and formalizing itself as a company. It is concluded that it is important to analyze the weaknesses that the company has and to be able to reinforce each one of the financing aspect, in order to obtain a development in the market.

Key words: Financing, Mype, improvement proposal.

6. Contenido

1. Título de la tesis.....	i
2. Equipo de Trabajo	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
4. Agradecimiento y/o dedicatoria.....	v
5. Resumen y abstract.....	vi
6. Contenido	viii
7. Índice de gráficos, tablas y cuadros.....	ix
I. Introducción.....	11
II. Revisión de la literatura.....	17
2.1. Antecedentes	17
2.1.1. Internacionales.....	17
2.1.2. Nacionales	19
2.1.3. Regionales	22
2.1.4. Locales.....	25
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	27
2.2.1. Marco Teórico	27
2.2.1.1. Teoría relacionada al financiamiento.....	27
2.2.1.2. Teoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)	39
2.2.2. Marco conceptual	42
III. Hipótesis	43
IV. Metodología.....	43
4.1. Diseño de la investigación	43
4.2. Población y muestra.....	44
4.3. Definición y operacionalización de las variables.....	44
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	45
4.5. Plan de análisis.....	46
4.6. Matriz de consistencia	47
4.7. Principios éticos	48
V. Resultados.....	49
VI. Conclusiones.....	77
Referencias Bibliográficas.....	80
Anexos.....	84

7. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Tabla 1: Operacionalización de Variables.....	45
Tabla 2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	46
Tabla 3. Matriz de consistencia	47
Tabla 4. ¿Tiene conocimiento sobre el término de financiamiento?	49
Tabla 5 ¿Inició sus actividades con financiamiento propio?.....	50
Tabla 6 ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya y se expanda?.....	50
Tabla 7 ¿Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento para su empresa?.....	51
Tabla 8 ¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES?	52
Tabla 9 ¿Conoce usted los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, leasing; para el otorgamiento de créditos a las empresas de servicios?.....	52
Tabla 10 ¿Considera que es necesario realizar préstamos bancarios para el financiamiento?	53
Tabla 11 ¿Han realizado algún préstamo bancario?.....	54
Tabla 12 ¿Cuál es el plazo que eligen para devolver los préstamos financieros?	54
Tabla 13 ¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?	55
Tabla 14 ¿Considera que haciendo inversiones oportunas la empresa tiene más posibilidades de crecimiento?.....	56
Tabla 15 ¿Qué entidades financieras considera que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?.....	56
Tabla 16 ¿Qué facilidades otorga su entidad financiera?.....	57
Tabla 17 ¿Para solicitar un crédito financiero considera a la tasa de interés como una condición de financiamiento?.....	58
Tabla 18 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	58
Tabla 19 ¿Cuál fue la tasa de interés anual con la que obtuvo créditos financieros?.....	59
Tabla 20 ¿Cuántas veces en el año 2020 solicitó créditos financieros?	60
Tabla 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?	60
Tabla 22 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	61
Tabla 23 ¿Tuvo dificultades para la devolución del crédito?.....	62
Tabla 24 ¿Considera que la gestión financiera que se implementó en 2020 en su empresa permitió mejorar su rentabilidad?.....	62
Tabla 25 ¿Considera que en la empresa se optimiza la administración de recursos?	63
Tabla 26 ¿En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente?	64
Tabla 27 ¿En 2020, se evidenció que han incrementado sus ganancias?.....	64
Tabla 28 ¿Opina que la rentabilidad depende del financiamiento?.....	65

Gráfico 1 ¿Tiene conocimiento sobre el término de financiamiento?.....	49
Gráfico 2 ¿Inició sus actividades con financiamiento propio?.....	50
Gráfico 3 ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya y se expanda?.....	51
Gráfico 4 ¿Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento para su empresa?.....	51
Gráfico 5 ¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES?	52
Gráfico 6 ¿Conoce usted los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, leasing; para el otorgamiento de créditos a las empresas de servicios?.....	53
Gráfico 7 ¿Considera que es necesario realizar préstamos bancarios para el financiamiento?	53
Gráfico 8 ¿Han realizado algún préstamo bancario?.....	54
Gráfico 9 ¿Cuál es el plazo que eligen para devolver los préstamos financieros?.....	55
Gráfico 10 ¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?	55
Gráfico 11 ¿Considera que haciendo inversiones oportunas la empresa tiene más posibilidades de crecimiento?.....	56
Gráfico 12 ¿Qué entidades financieras considera que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?.....	57
Gráfico 13 ¿Qué facilidades otorga su entidad financiera?.....	57
Gráfico 14 ¿Para solicitar un crédito financiero considera a la tasa de interés como una condición de financiamiento?.....	58
Gráfico 15 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	59
Gráfico 16 ¿Cuál fue la tasa de interés anual con la que obtuvo créditos financieros?.....	59
Gráfico 17 ¿Cuántas veces en el año 2020 solicitó créditos financieros?	60
Gráfico 18 ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?.....	61
Gráfico 19 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	61
Gráfico 20 ¿Tuvo dificultades para la devolución del crédito?.....	62
Gráfico 21 ¿Considera que la gestión financiera que se implementó en 2020 en su empresa permitió mejorar su rentabilidad?.....	63
Gráfico 22 ¿Considera que en la empresa se optimiza la administración de recursos?	63
Gráfico 23 ¿En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente?	64
Gráfico 24 ¿En 2020, se evidenció que han incrementado sus ganancias?.....	65
Gráfico 25 ¿Opina que la rentabilidad depende del financiamiento?.....	65

I. Introducción

En la actualidad las empresas que han conseguido éxito iniciaron como pequeñas empresas, por ello es que la gran industria no hubiera existido sin haber existido las micro empresas o pequeñas empresas, la cual muchas veces son empresas familiares. Las Micro y Pequeñas empresas, surgieron debido a las necesidades insatisfechas por el estado, ni por las grandes empresas nacionales, como tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales al generar puestos de trabajo, por ello es que se incentivó a la búsqueda de generar sus propias fuentes de ingresos. Entonces, se recurre a diferentes medios para conseguirlo, esto podría ser generando produciendo sus propios negocios como empresas pequeñas, para conseguir su propio empleo y emplear tanto a sus amistades como sus familiares.

Alrededor del mundo, las MYPES son uno de los principales factores para el crecimiento económico, a raíz de ello es la preocupación del estado de poder generar los instrumentos adecuados para que estas empresas sean apoyadas, y que se incentive cada vez más a su creación. Entre las estrategias para que logren impactar de manera positiva a la economía, se fortalece el financiamiento, a través de créditos, como también realizar propuestas empresariales. Sin embargo, las instituciones financieras bancarias y no bancarias, a pesar que estén tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento de las MYPES, muchas empresas acceden puesto que no tienen la suficiente información, tienen miedo u otros factores que no permitan que estas empresas crezcan. Por ello es que se tienen que seguir implementando distintos mecanismos financieros que logren ser favorables para satisfacer las necesidades financieras de las MYPES.

Por otro lado, es necesario resaltar que las propuestas de mejora en el financiamiento están encadenadas con encontrar estrategias y/o herramientas para una buena prestación de calidad del servicio de pollerías, más allá del cumplimiento de un compromiso con los clientes, para lograr una mejor atención, con la finalidad que haya mejoras y contribuir a mejorar la calidad de servicio y la satisfacción del cliente sea mejor.

En el caso de América Latina, a pesar que en algunos países existen programas de propuestas de mejora para las empresas y hay acceso al financiamiento, se puede observar de acuerdo a datos estadísticos, que las empresas pequeñas aun enfrentan una "escasez crónica de financiamiento flexible" y una insuficiente capacidad administrativa. Para complicar las cosas, se argumenta que aun con políticas monetarias y fiscales adecuadas, las empresas micro y pequeñas seguirán careciendo del financiamiento necesario para acrecentar. Además de lo pasado, destacan la preocupación de un bajo valor agregado y de un franco atasco del crecimiento económico.

En el Perú, las microempresas representan el 95% del universo empresarial y generan empleo al 48% de la población ocupada, ante ello se puede decir que al no formalizarse estas empresas podría haber una serie de dificultades sociales y económicas para el país. Es por ello que el objetivo del presente estudio determinar y describir las Principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa de la pollería Meme del departamento de Tumbes 2020, puesto que muchas veces al no realizarse ello conlleva a la desaparición de la empresa lo que trae consecuencias al promover su crecimiento y desarrollo.

En la región Tumbes, existe una deficiente organización empresarial que impide el desarrollo de experiencias asociativas. Además, existen escasas propuestas para la mejora del financiamiento de las MYPES, es por ello es que muchas veces no les permite tener competitividad y mejorar su financiamiento frente a sus potenciales competidores, lo cual en muchas ocasiones es porque los empresarios de estas microempresas tienen pocas propuestas de financiamiento y desarrollo empresarial.

Entre las limitantes del acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, pueden ser por el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, la falta de información para realizar los procesos de financiamiento. A partir de estas dificultades, es que los micros y pequeños empresarios deben tomar en cuenta una buena toma de decisiones en el nivel de financiamiento, como el recurrir a prestamistas y asociaciones de crédito.

La capacitación gerencia y personal también es un factor importante, puesto que muchas veces al no haber ello es que hay ciertas ineficiencias en las empresas y no se alcanza la eficacia y efectividad laboral en los puestos que desempeñan, entonces las MYPES pueden desaparecer de forma muy fácil, lo cual se puede observar a largo de la historia. Las propuestas de mejora del financiamiento que consideran las MYPES al final de un ejercicio, puede ser muy distinto a lo esperado, ya que al tener falta de financiamiento solo les permitiría subsistir y cumplir con sus obligaciones

Existe escasas información sobre las principales propuestas de mejoras del financiamiento, de la empresa en estudio. Por ejemplo, no hay conocimiento si dicha MYPE acceden o no a

financiamiento, y si la respuesta es positiva a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, además se desconoce si tienen acceso a programas de mejoras de financiamiento para marketear y obtener más clientes, etc. Por último, tampoco se tiene conocimiento sobre si en los últimos años esta empresa ha sido rentable o no, si su financiamiento ha subido o ha bajado, etc.

La finalidad de la presente investigación es analizar la gestión de propuestas para la mejora de los factores relevantes del financiamiento en la micro empresa de la pollería MEME del departamento de Tumbes, en el periodo 2020, para así recaudar información sobre las posibles estrategias para perfeccionar el manejo de la empresa y su calidad de servicio.

En este contexto, el principal problema que refleja lo descrito en líneas anteriores se plantea la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las propuestas de mejora de los factores relevantes en financiamiento en la micro empresa pollería MEME de Tumbes, 2020?, para ello es que el objetivo general será determinar y describir las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes 2020

- Identificar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020.
- Explicar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020

- Determinar las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020

Asimismo, el estudio es de tipo cuantitativo, diseño no experimental y descriptivo, donde se determinarán las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la micro empresa pollería MEME de Tumbes, 2020. Por ello, al ser esta micro empresa puesta en estudio, es necesario indicar que, la población viene a estar conformada por el total de las empresas en el rubro de pollerías y la muestra fue la pollería MEME, a partir de ello, las personas encuestadas será aquel que permitan dar a conocer los factores relevantes del financiamiento y las dificultades que existan, como es el representante legal de la micro empresa.

La presente investigación es de importancia, debido a que se determinará si la gestión es eficiente en las propuestas de mejora de financiamiento en la micro empresa MEME, contenida en el rubro pollerías de Tumbes en el año 2020, lo cual debe ser muy importante para distintas empresas tener en cuenta.

Además, el presente dispone de un conjunto de indicadores confiables y oportunos para medir el desempeño de la productividad y mejoras en las MYPES del sector servicio – rubro pollerías de Tumbes 2020. Recalcando que este estudio será de mucha ayuda, debido a que las micro empresas suelen abarcar la mayoría del mercado peruano, y por consiguiente permita el crecimiento económico peruano.

Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más acabadas de cómo opera el financiamiento, y proponer las mejoras en el accionar de las micro y pequeñas empresas del rubro pollerías de Tumbes, para que así distintas empresas tomen en cuenta las diversas estrategias que se puedan plantear para que exista una mejora sus operaciones. Esto, debido a que diversos trabajadores de las empresas siempre se deben proyectar a aumentar su eficiencia, y progresar alrededor de los años.

Por último, servirá de base para realizar otros estudios similares ya sea en otros sectores del distrito de Tumbes, como en otros ámbitos geográficos del mundo. Cabe resaltar que el nivel de financiamiento suele ser un problema para diversos investigadores; por lo que este estudio impulsa a otros para contribuir a los empresarios en el Rubro Pollerías, para que implementen estrategias para conseguir una excelente calidad de servicios, lo cual es indispensable para su organización, y así se logre asegurar el futuro competitivo de las empresas en general.

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En este informe se entiende por antecedentes internacionales a aquellos trabajos realizados en cualquier ciudad o país del mundo, a excepción de Perú, sobre la variable de la presente investigación. Entonces, a nivel internacional se han realizado diversas investigaciones en lo que concierne al financiamiento, esto pues, todas las empresas necesitan cubrir los gastos de sus operaciones o cumplir sus compromisos con proveedores y así crecer en el mercado.

En el caso de **(Murillo, 2015)** elaboró un trabajo de investigación denominado “*El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES*” en Tegucigalpa – Honduras, en donde su objetivo principal era analizar las opciones del financiamiento, supervisión, apoyo y los procesos del Sistema Financiero Hondureño a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) de Tegucigalpa y de esta manera elaborar recomendaciones que contribuyan a solucionarlos estos factores. La metodología que se aplicó en esta investigación fue no experimental–descriptivo, el instrumento utilizado fue un cuestionario realizado a Tegucigalpa. La autora concluyó que las MIPYMES carecen de información concreta y concisa acerca de las alternativas de servicios financieros a los que pueden acceder, así mismo no tienen conocimiento de las condiciones de crédito y requisitos que se requieren. El Sector MIPYME se enfrenta a diversos factores que influyen en su acceso al financiero, los cuales muchas veces se constituyen en obstáculos para la obtención del mismo, ya sean tasas de interés altas, montos bajos, plazos cortos y la situación económica que afecta los niveles de ingresos de las

empresas. Además, la demanda baja de crédito bancario por parte de las MIPYMES no necesariamente radica por problemas de necesidad de financiamiento, sino que por las condiciones de la oferta de crédito y las características empresariales internas que influyen en que la demandan no sea efectiva. Por ello es que proponen que las MIPYMES capaciten al capital humano como una de las alternativas más viables para mejorar su productividad y fomentar programas que impulsen al desarrollo del sector.

(**Carmona & Chaves, 2015**) en su trabajo de investigación denominado “*Factoring: Una alternativa de financiamiento no tradicional como herramienta de apoyo a las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá*”. El objetivo de la investigación es evaluar si es factible que las empresas del sector se beneficien con la utilización del factoring como una alternativa de financiamiento. De acuerdo a la metodología empleada especificaron que desarrollaron su estudio para evaluar la factibilidad financiera del factoring en el subsector, mediante el análisis comparativo de escenarios que simulan la utilización de esta herramienta entre 2008 y 2012 en las mipymes. Los autores concluyeron que el factoring debe ser considerado como una herramienta de apoyo para las empresas, no solo de financiación, además que no genera endeudamiento financiero, ofrece cobertura para el riesgo crediticio y facilita la gestión de recuperación de cartera, además que mejora el flujo de caja de la empresa, por lo que permitiría que mitiguen el riesgo de liquidez y reorganizar la estructura de capital. Por otro lado, mencionan que alivia la carga financiera, incrementa la rentabilidad del patrimonio y permite aumentar las ganancias tanto de las empresas con dificultades financieras como de aquellas con rendimientos constantes.

Por otro lado, **Laudani et. al (2020)** realizaron su trabajo de investigación titulado “*FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael*” donde se pretende analizar qué impacto tiene el financiamiento en las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de San Rafael durante el año 2019. En esta investigación se captan los datos a través de una entrevista dirigida a las PyMEs de San Rafael y entidades que ofrecen instrumentos financieros, además que investigan sobre otros informes referidos al tema, por lo que se utiliza una metodología cualitativa y produce datos descriptivos de las propias palabras de las personas entrevistadas y su conducta. Asimismo es una investigación de tipo de diseño no experimental transversal, ya que la recolección de datos se hace en un solo momento. De acuerdo a la hipótesis planteada que es probar si la falta de conocimiento de las PyMEs de la existencia de diversas líneas de crédito y alternativas produce que accedan siempre a los mismos, obtuvieron que sí suelen estar informadas, pero lo que hace que accedan a las mismas es la falta de atractivos y beneficios que tienen algunas fuentes, mas que nada desde el aspecto impositivo y de costos.

2.1.2. Nacionales

Los antecedentes nacionales son aquellos realizados en cualquier ciudad de Perú, menos de la región de Tumbes que hayan utilizado la misma variable y unidades de la presente investigación. En la revisión de literatura se pudo mostrar que existen diversas investigaciones que son similares a la actual, por lo que se mostrarán las más relevantes.

(Carbajal, 2018) en su tesis titulada “*Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018*” tenía como objetivo identificar las oportunidades del financiamiento

que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano, Tingo María, 2018. Para ello la investigación es de tipo cuantitativo, con nivel de investigación descriptivo, no experimental. Entonces, entre sus conclusiones resaltaron que la empresa no contó con aportes financieros de los familiares ni en calidad de prestado ni de apoyo, por lo que la única fuente de financiamiento fueron los ahorros personales lo cual es insuficiente, puesto que se requiere disponer de recursos financieros de distintas modalidades. Asimismo, los recursos de fuentes externas han sido y son de un aporte muy importante para la empresa para contar con liquidez financiera. Por último, concluyeron que la obtención de recursos financieros para la empresa no es muy fácil, puesto que una condición de financiamiento que toman es la tasa de interés con que obtiene el préstamo, el historial crediticio y las acciones realizadas por el representante legal especialmente ejercer una buena administración, para así mejorar las posibilidades de rentabilidad de la empresa en estudio, por lo que se le propone obtener créditos con tasas bajas y beneficiarse del crédito.

(Bardales, 2019) realizó una tesis relacionada, denominada *“Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro actividades de impresión del distrito de Callería, 2019”* la cual tuvo por objetivo general determinar las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro actividades de impresión del distrito de Callería, 2019. Entonces, el diseño que utilizó la investigación fue no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo, además de ser cuantitativa puesto que utilizó estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión. En función de los resultados es que propusieron que se deben integrar más

personas al rubro, ya que existe una gran oportunidad para la gente joven que cuente con entusiasmo, además de que los microempresarios deben continuar estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica el rubro de impresión, además que se debe mejorar la participación y consolidar más la calidad de servicio, asimismo se debe optar por la formalidad de las empresas para que se sea más factible y accesible a un préstamo y maximizar sus ingresos, como también optar por algún financiamiento familiar o autofinanciamiento, por otra parte se propone que los empresarios debem realizar más seguido un analisis antes del crédito y entre otras propuestas.

Otra tesis relacionada se titula *“Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la MYPE Comercial Paredes del Distrito de Huánuco, 2019”* que fue realizada por **(Rivera, 2020)** cuyo objetivo general es determinar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad mejoren las posibilidades de la MYPE Comercial. La metodología del trabajo de investigación es no experimental-descriptivo, puesto que solo se limitará a describir los datos y características de la población. Respecto a las conclusiones se tiene que el tipo de financiamiento que utilizó la empresa es financiamiento interno, y de igual modo opto por el crédito financiero comercial porque es una vía de financiación de corto plazo donde el proveedor le proporciona bienes y condiciones flexibles de pago. Asimismo, ha realizado acuerdos para la realización de transacciones, y para obtener un crédito no utilizó garantía como una condición, por otro lado, el financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la MYPE Comercial Paredes del distrito de Huánuco, 2019. Por ello es que se le recomendó inscribirse al Registro nacional de las micro y pequeñas empresas –REMYPE para contar con beneficios y

formalizar respecto a la situación laboral de los trabajadores, además puede aperturar un nuevo local comercial en la ciudad de Jesús, Lauricocha y cubrir sus necesidades financieras con algún préstamo, de igual forma la empresa debe capacitarse en temas de gestión, financiamiento, rentabilidad, emprendimiento, y calidad de atención que ofrecen las entidades para mejorar sus niveles de endeudamiento.

(Perez, 2020) el autor de la tesis *“Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicio, Caso: Pollería Pily’s”, Amarilis, Huánuco, 2019* tuvo por objetivo general determinar de qué manera las oportunidades de las fuentes de financiamiento influyen en la rentabilidad de la empresa del sector servicio, caso: Pollería Pily’s Amarilis, Huánuco, 2019. A partir de ello es que el diseño de la investigación es correlacional-descriptivo, de modo que se aplicará una encuesta o cuestionario. En base a la hipótesis que era probar si las oportunidades de las fuentes de financiamiento influyen positivamente en la rentabilidad de la empresa del sector servicio, caso: Pollería Pily’s, Amarilis, Huánuco, 2019, se obtuvo que efectivamente la rentabilidad es afectada por las fuentes de financiamiento, por lo que como oportunidad de desarrollo el financiamiento, tanto interno como externo, mejoraría la rentabilidad de la empresa en estudio.

2.1.3. Regionales

Los antecedentes regionales son aquellos trabajos de investigación hechos por investigadores de cualquier provincia de la región de Tumbes, menos de otra región utilizando la misma variable y unidades de análisis de la presente investigación.

En la región de Tumbes se encuentra la tesis de (Escurrea, 2018) denominada “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES Sector Hospedaje en la provincia de Contralmirante Villar - Zorritos 2018*” cuyo objetivo general es describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES-Sector Hospedaje de la provincia de Contralmirante Villar-Zorritos 2018. El estudio fue tipo descriptivo, de nivel cuantitativo y de diseño no experimental, además que se utiliza un cuestionario de preguntas para encuestar a la muestra. Con **respecto al financiamiento** se obtuvo que la provincia de Contralmirante Villar, el 100% (5) de las Mypes encuestadas del sector hospedaje, son financiadas por entidades financieras (cajas municipales), mientras que el 20% (1) de los encuestados han solicitado crédito por el monto de 5,000 a 8,000 soles y el 60% de los encuestados han solicitado un crédito por el monto de 15,000 a 20,000 soles, asimismo el 100% respondió que el crédito lo obtuvieron a una tasa de interés entre 37% a 42% anual y que lo utilizaron en renovación del local. **Respecto a la rentabilidad**, se obtuvo que el 20% indicó que el porcentaje de rentabilidad fue menor de 10%, mientras que el 40% (2) indicaron que fue de 10% a 15%, y el otro 40% afirman que fue de 20% a 25%. A partir de ello es que identificaron que la competencia es uno de los problemas que más afectan la rentabilidad del negocio, por lo que se propone que fomenten marketing para conseguir el éxito en el mercado, inclusive se propone crear una publicidad virtual en lo que son las redes sociales como Facebook.

(Ulloa, 2020) también realizó un trabajo de investigación, el cual tomó por título “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector servicio, rubro hospedajes, en el distrito de Zarumilla – Tumbes, año 2018*” donde el objetivo fue determinar

la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MyPEs, sector servicios rubro hospedajes, en el distrito de Zarumilla –Tumbes año 2018. La investigación fue de diseño descriptivo transversal, centrada en la determinación de las características de las dimensiones de financiamiento y rentabilidad, donde la población fue de 3 empresas de Tumbes que fueron encuestadas. Respecto al objetivo específico 01, se obtuvo que los propietarios utilizaron financiamiento externo, mediante las instituciones financieras bancarizadas, por poseer mayores montos, tasas accesibles y plazos superiores a los 5 años, permitiendo realizar inversión en infraestructura para acondicionar las habitaciones. Con respecto al objetivo específico 02, resultó que los propietarios incrementaron su rentabilidad, a nivel económica y financiera, debido al ofrecimiento de habitaciones de excelente presentación, higiénicas y acondicionadas de acuerdo a las necesidades de los clientes.

Por otro lado, **(Guerrero, 2017)** realizó su tesis de investigación titulada *“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial Rubro Panaderías y Pastelerías del Distrito de Zarumilla 2016”* el cual se planteó como objetivo general describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías y pastelerías del distrito de Zarumilla 2016. El diseño aplicado fue de nivel descriptivo no experimental donde el propósito es analizar la realidad del objeto de estudio, además es de corte transversal pues que la recolección de datos es en un solo momento y en un tiempo único. Se concluyó que con relación a los representantes legales de las micro empresas del distrito de Zarumilla 2016 sus edades son 30 a más de 50 años de edad los cuales son personas adultas, además el 100% de los representantes legales son de sexo masculino, el 80% tiene un nivel de instrucción

secundaria completa, el 10% tienen superior técnica completa y el 10% tiene nivel superior universitario incompleta. Asimismo, las actividades que se realizan en este rubro son el 50% de nivel artesanal y al otro 50% de nivel industrial, además que el 60% de las Mypes cuentan con 4 a 7 trabajadores, el 20% de las Mypes tienen de 1 a 3 trabajadores y el otro 20% de los Mypes tienen de 8 a 11 trabajadores. Respecto a los objetivos específicos se concluyó que el 100% de los investigados solicitaron crédito financiero, y la entidad que lo otorgó fue las cajas municipales, adicionalmente es que el financiamiento logró incrementar su rentabilidad de 1 a 20% en las panaderías y pastelerías, lo cual permitió competir en el mercado.

2.1.4. Locales

Los antecedentes locales son aquellos trabajos de investigación hechos por investigadores en el distrito de Tumbes, menos de otro distrito utilizando la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

(Ojeda, 2021) realizó su trabajo de investigación titulada “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Langostinera Puerto Maldonado S.A.C. - Tumbes, 2020*” que tiene como objetivo general identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad para la mejora de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Langostinera Puerto Maldonado S.A.C. – Tumbes, 2020. En la investigación se usó el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso dado las características del problema, además de ser proceso cuantitativo donde se emplea un cuestionario para recolectar datos. El autor concluyó **respecto al objetivo específico 1** que la mayoría de las micro y pequeñas empresas tienen oportunidades de financiamiento siendo las más utilizada

la de terceros, donde acuden a solicitar créditos o préstamos a las entidades financieras para así poder invertir en capital de trabajo y tener mejor rentabilidad. **Respecto al objetivo específico 2** obtuvo que su financiamiento es solicitado a fuentes de terceros, la cual como oportunidad de ella puede recurrir a entidades financieras (cajas municipales), proveedores y préstamos de un familiar, con intereses bajos y facilidad de pago por ser en un plazo de 6 meses. Respecto al objetivo específico 3 concluyó que los factores relevantes tienen relación, puesto que accediendo al crédito o préstamo se obtienen beneficios y rentabilidad. Asimismo, como conclusión general el autor afirmó que las micro y pequeñas empresas y la empresa en estudio tienen la oportunidad de tener financiamiento de terceros que les brinda tasas de intereses menores, ayudándoles a contribuir en el crecimiento de su rentabilidad y mejoramiento de la empresa.

(Zapata, 2019) en su trabajo denominado “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes, venta de calzado en el Mercado Modelo de Tumbes – 2019*” tenía por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes, venta de calzado en el mercado modelo de Tumbes – 2019. Con respecto a la metodología, la investigación es de tipo cuantitativo, y de diseño no experimental-descriptivo, para lo cual se aplicará un cuestionario de encuesta, con preguntas a los dueños o representantes de las Mypes del mercado modelo de Tumbes. Respecto a los principales resultados se obtuvo que al comienzo de las operaciones del 100% (12) de las Mypes encuestadas, un 75% manifiestan que sí han necesitado requerir financiamiento para su empresa, y el 25% no lo necesitaron, asimismo el 25% manifestaron que su financiamiento fue propio, mientras que el 58% en entidades financieras y el 17% por usureros, además que

el 20% respondieron que solicitaron crédito en bancos, el 40% recurren a cajas de ahorros y crédito y el 15% prefieren a usureros. Por otro lado, respecto a la rentabilidad de las Mypes, los principales resultados que encontraron es que el 75% manifestaron que su rentabilidad es de 10%, un 17% manifestaron que su rentabilidad es de 15%, y el 8% respondieron que su rentabilidad es de 20%.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Marco Teórico

2.2.1.1. Teoría relacionada al financiamiento

En la presente investigación sobre las propuestas de mejora del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, se plantea hacer un análisis interno de la empresa, para la identificación e implementación de planes de acción, y lograr el ordenamiento administrativo-contable para el acceso al financiamiento, por ello es que se revisará la literatura de las teorías del financiamiento.

El sector financiero está relacionado con el financiamiento de la empresa y tiene como función relacionar a los agentes económicos, a través de ellos es que se debe fortalecer el financiamiento o medios de pagos de las diferentes organizaciones que la requieren. Se puede definir al sistema financiero como el conjunto de instituciones, instrumentos y mercados a través de los cuales se canaliza el ahorro a la inversión, por ello es que es muy importante los intermediarios financieros fomenten que el ahorro se dirija a la inversión a través de motivaciones y necesidades financieras (Lopez & Sebastián, 2008). Por otro lado, los autores mencionan que el sistema financiero cuenta con tres elementos fundamentales, estos son los instrumentos o activos financieros, las instituciones o intermediarios financieros, y los

mercados financieros. Los instrumentos financieros son valores emitidos por las unidades económicas deficitarias que se caracterizan por tener un grado de liquidez en función de su facilidad para convertir dinero, el riesgo en función de la solvencia del emisor y sus garantías, y la rentabilidad que es la capacidad de producir intereses u otros rendimientos. Los intermediarios financieros son aquellas entidades de crédito y financieras, y los mercados financieros son el mecanismo donde se produce un intercambio de activos financieros y se determinan los precios de ellos.

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros, el proceso de intermediación financiera es cuando por medio de una entidad, se traslada los recursos de los ahorristas a las empresas o personas que requieren de financiamiento, es decir a aquellos que necesitan dinero. Asimismo, la SBS recalca que la función principal de los intermediarios financieros es recibir de las personas naturales y/o jurídicas sus fondos excedentes a través de alguna operación denominada pasiva y así canalizar los recursos a aquellos que necesiten financiar sus necesidades. El Banco Central de Reserva del Perú define al intermediario financiero como la empresa que se encarga de recibir fondos públicos y, mediante la transformación de plazos y cantidades, concede créditos. Existen dos procesos de intermediación, el sistema de intermediación financiera indirecta y directa.

El **mercado de intermediación financiera indirecta**, es el sistema donde participa un intermediario (comúnmente del sector bancario), captando recursos del sector público y luego los coloca en forma de préstamo. Es decir que ofrece el capital, y aquellos que lo requieren se vinculan indirectamente a través del intermediario, estos son las personas que depositan su dinero y que no tienen ninguna relación con las personas que solicitarán el

crédito o préstamo, estas personas reciben una retribución por el dinero depositado que se le llama interés pasivo. A las personas que se les otorga el crédito se les cobra interés por el dinero prestado, este es interés activo. La diferencia entre el interés activo y el interés pasivo se le conoce como “spread” o margen operativo.

Por otra parte, en este mercado la persona y/o empresa que solicita el préstamo recibe el dinero sin saber de dónde proviene, por lo que no tiene ningún contacto con el depositante. Otro dato importante es que el riesgo es asumido por las entidades financieras, y los ahorristas asumen un riesgo indirecto cuando la empresa tenga problemas de insuficiencia de capital o de liquidez que no permita atender la solicitud de retiro del dinero de los ahorristas. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) es la encargada de regular las operaciones financieras de intermediación financiera de intermediación indirecta.

Este mercado está conformado por dos tipos de participantes en la intermediación indirecta, estos son sistema bancario y no bancario.

Sistema bancario. Compuesto por el conjunto de bancos que operan en una economía como intermediarios financieros indirectos. Las principales entidades que conforma este sistema son el Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación, las financieras y los Bancos Comerciales. Este sistema se encuentra normado por la ley general del sistema bancario y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de Banco y Seguros, del 9 de diciembre del 1996.

Sistema no bancario. Es el conjunto de entidades financieras que no está clasificadas como bancos, que participan en la captación y canalización de recursos, puesto que estas entidades

no pueden crear dinero secundario, como si lo hacen los bancos por medio de las cuentas corrientes. Entre las principales entidades que conforman este sistema podemos encontrar al Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito, Compañías de Seguros, COFIDE, Empresas de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, entre otros.

- **Cajas Rurales de ahorro y crédito:** Son aquellas que captan recursos del público y su función es otorgar financiamiento con preferencia a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Por ejemplo, la Caja Sipán, Del Centro, Los Andes S.A., Incasur, Prymera S.A., Raíz, entre otros.
- **Entidad de desarrollo a la pequeña y microempresa (EDPYME):** Es la entidad que promueve el desarrollo de la pequeña y microempresa, por lo que su especialidad es otorgar financiamiento, de preferencia a la pequeña y microempresa y no se encuentran autorizadas a captar fondos del público. Entre estas entidades podemos encontrar al BBVA Consumer, Alternativa, Finance, MiCasita, Solidaridad, Santander, Marcimex, entre otros.
- **Caja Municipal de ahorro y Crédito:** Su meta es captar recursos del público para otorgar financiamiento preferentemente a las pequeñas y microempresas; por ejemplo, la Caja Piura, la Caja Arequipa, la Caja Sullana, la Caja Huancayo, entre otros.
- **Cajas municipales de crédito popular:** Es la entidad especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, además efectuar operaciones activas y pasivas con los concejos provinciales y distrital, así como sus empresas municipales.

Mientras que el **mercado de Intermediación Directa** es aquel donde las personas que requieren de dinero para financiar sus proyectos no les resulta conveniente adquirirlos del sector bancario, por lo que pueden incurrir a emitir valores (como acciones u obligaciones) para captar los recursos que necesiten, de forma directa de los oferentes de capital. Los oferentes a los que se hace mención son aquellos inversionistas que adquieren valores sobre la base de un rendimiento esperado y un riesgo.

(Manrique, 2015) hace mención que la intermediación directa se da cuando el agente superavitario asume directamente el riesgo que conlleva otorgar los recursos a la persona que necesite de los recursos, es decir el agente deficitario. Este mercado como su nombre lo indica, el contacto se da de forma directa, esto es a través de medios e instrumentos del mercado de capitales. Los intermediarios que facilitan los medios para que los compradores y vendedores de valores puedan hacer las operaciones son los bancos de inversión y las sociedades agentes de Bolsa (SAB).

En este mercado se encuentra el mercado de valores, el cual es el conjunto de transacciones de las personas que oferta y adquieren títulos y valores de empresas que requieren financiamiento para sus actividades u operaciones. La compra y venta de acciones o bonos, son reguladas por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV). Por otro lado, el sistema de intermediación Financiera está compuesta por el mercado primario y secundario.

- **Mercado Primario:** Es aquel mercado “donde se realizan operaciones de venta de valores de la empresa emisora a los primeros propietarios de dichas acciones”

(Manrique, 2015), es decir que es donde se ofrece a la primera venta o colocación de valores emitidos.

- **Mercado Secundario:** Es cuando el conjunto de transacciones que se efectúan con valores que ya han sido emitidos previamente en el mercado primado y permite hacer líquidos los valores. Estas transacciones se realizan en la Bolsa de Valores de Lima.

La ventaja de este mercado es que se negocian grandes sumas de dinero, con mecanismos de distribución más eficientes y los costos de operación son menores que los de intermediación financiera indirecta, además que el deficitario no necesita preñar sus activos en garantía, y permite una canalización eficiente del ahorro a largo plazo para invertir (Manrique, 2015).

Por lo tanto, es muy relevante tener conocimiento acerca del sistema financiero que cuenta la economía peruana, para que las empresas logren identificar qué decisiones financieras tomar, además es importante determinar la estructura de financiamiento, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio o proyecto. La estructura financiera de una empresa “es la composición de las fuentes de financiación o pasivo formadas por los recursos ajenos, representados por las deudas a corto y largo plazo, y los recursos propios o también llamados patrimonio neto” (Rus Arias, 2020).

La financiación es aquel acto donde se obtiene fondos o capital para desarrollar cierta actividad por una persona natural o jurídica, por lo que permitirá también a las empresas desarrollarse y que funcione en el mercado, entonces, la estructura de financiación también

puede ser definida como “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla” (Aguirre, 1992, pág. 401).

Fuentes de financiamiento

- **Las fuentes internas o autofinanciación.** En la economía de una empresa hay unas definiciones de autofinanciamiento o financiación interna, con que nombra un conjunto de recursos financieros que las empresas tienen por sí mismas sin recurrir a fuentes de financiación externas, es decir que no proceden ni de nuevas aportaciones de los socios, ni de aumentos de la posición deudoras, sino que son generados por la empresa. Las principales fuentes de autofinanciamiento son los beneficios retenidos y las amortizaciones.
- **Fuentes externas de deuda.** Son aquellos que provienen de recursos ajenos a la empresa. Las empresas incurren en fondos externos cuando se origina problemas frente al acceso de fondos, por lo que sus ingresos propios toman un papel muy importante en la generación de ingresos, debido a su menor capacidad informativa.

Teorema de Modigliani-Miller

(Mascareñas, 2008) define al valor de la empresa como “el precio actual por el que se debería vender la corriente de flujos de caja que generan sus activos y que van a parar a sus inversores: accionistas y acreedores”. El objetivo de los agentes es maximizar el valor de la empresa que depende del valor de mercado de la deuda (D) y del valor de mercado de los fondos propios (S).

$$V = S + D$$

Por ello es que nace la importancia las decisiones de financiación, puesto que puede repercutir en el valor de la empresa, lo que hará que se maximice la riqueza de los accionistas. Sin embargo, Franco Modigliani y Merton Miller son economistas muy reconocidos que plantearon un teorema al que denominan “Teorema Modigliani-Miller”, en el cual se plantean el principio de irrelevancia de la estructura de capital, es decir que el valor de una compañía no se ve afectado por la forma en que es financiada. Entonces, los autores demuestran que, si los mercados son eficientes, cualquier distribución de capital es equivalente por lo que se tienen dos proposiciones:

Proposición I: Establece que, bajo determinados supuestos, el nivel de endeudamiento y la política de dividendos no modifica el valor de la empresa en el mercado, además que el valor de la empresa dependerá de la capacidad que esta tenga de generar ganancias sin que importe de donde provengan sus recursos financieros (Aguayo & Panes, 2014).

Proposición II: Establece que en el mercado financiero existen diversas imperfecciones como los impuestos, costos de quiebra donde la política de financiamiento es relevante, por lo cual la empresa apalancada recibirá un beneficio tributario por el subsidio al pago de los intereses de la deuda (Aguayo & Panes, 2014).

A raíz de ello es que el retorno esperado de invertir en una empresa, se incrementará a medida que aumentará el endeudamiento, por lo que resultaría beneficioso endeudarse a un 100% por el beneficio que se deriva del escudo fiscal generado por los intereses (Aguayo & Panes, 2014).

Teoría de la jerarquía financiera

Esta teoría fue realizada por Stewart Myers en 1984, el cual propone la teoría “*pecking order*” que se basa en la selección de instrumentos de financiamiento, donde la principal fuente de financiamiento para empresas que se encuentran en mercados imperfectos y con asimetrías informativas, es la reinversión de ganancias para empresas, siendo una fuente de financiamiento interna, en segundo lugar, es escogido el contrato de deuda (Dapena, 2008). Por otro lado, (Mascareñas, 2008) afirma que esta teoría explica el deseo de conseguir una estructura de capital óptima a través de la minimización de los costos de transacción de la obtención de financiamiento.

Para tener conocimiento acerca de las imperfecciones de mercado (Aguayo & Panes, 2014) las nombra, donde se destacan 1) Posible aparición de problemas de dificultad financiera: cuando una empresa presenta dificultades cuando no puede atender sus compromisos de pago de un modo regular, ya sean de origen operativo o financiero; 2) Existencia de problemas de agencia: cuando existen una confrontación entre el agente y el principal cuando existe asimetría en la información y en donde se incurre en el empleo de recursos para subsanar las actuaciones no acordes del agente; 3) Asimetrías de información: Cuando una de las partes tiene mejor conocimiento que la otra sobre una situación en particular, donde por lo general el agente es tiene mayor poder.

A partir de ello es que Myers (1984) y Myers y Maljuf (1984) proponen la Teoría de la Jerarquía Financiera para explicar la preferencia de las empresas por acudir a los fondos generados internamente y si es insuficiente proceden a recurrir a la financiación externa. Esta

teoría se basa en las imperfecciones del mercado anteriormente mencionadas, por lo que bajo el supuesto de que los agentes actúan a favor de los intereses de los accionistas, si los agentes creen que el precio de la acción está infravalorado, recurren a la deuda puesto que se resisten a emitir recursos propios, pero sólo cuando no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera es cuando se recurrirá a emitir recursos propios, por lo que la financiación será mejor opción (Aguayo & Panes, 2014). Según esta teoría, la información asimétrica favorecerá las emisiones de deuda, esto puesto que cuando la empresa quiere emitir nuevas acciones los inversores pueden creer que la compañía desea dicho tipo de recursos financieros porque los directivos piensan que las acciones están sobrevaloradas, por lo que los inversores procederán a vender las acciones, mas no a comprarlas (Mascareñas, 2008).

Teoría de las agencias

La teoría de la Agencia analiza cómo deben establecerse los contratos e incentivos para conseguir congruencia de objetivos mediante la motivación de los individuos. En todas las empresas u organizaciones lo que se busca es maximizar la función de producción, por lo que es importante identificar los factores que hacen que esta función sea óptima y se logre disminuir los costos de transacción y lograr mayor eficiencia en el logro de los objetivos.

Jensen y Meckling (1976) definen la relación de agencia como un contrato en donde se dispone que una o más personas (el principal) contratan a otras personas (el agente) para que realice determinado servicio a su nombre, y ambos buscan maximizar las funciones de utilidad, teniendo en cuenta que el agente no siempre actuará en beneficio del principal, por

lo que se establecen mecanismos de incentivos control. Asimismo, la teoría permite explicar el origen y dinámica de la empresa en el sentido de que la organización es el conjunto de contratos que regulan las relaciones entre los individuos, por lo que los objetivos de estos concuerden con los de la empresa (Mackenzie, 2013). Por tanto, el autor también menciona que la teoría permite mejorar la comprensión del funcionamiento de las organizaciones y en sus diferentes áreas como el área financiera, mercadeo y gestión del talento humano.

Por otro lado, **Drucker** menciona un aspecto muy importante: “Estamos entrando en la sociedad del conocimiento, donde el recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento”. En tal caso, Drucker recalca que el recurso básico sería el saber, por lo que se debe generar más conocimiento y así realizar un elevado esfuerzo de sistematización y organización. (Blass, 2009) “El único capital irremplazable de una organización es el conocimiento y la capacidad de su gente, y la productividad de ese capital depende del grado de eficacia con que esas personas compartan su competencia con quienes pueden utilizarla”. Por ello es que la mente humana, las ideas y el conocimiento es una fuerza productiva directa y un elemento decisivo del sistema de producción, por lo que el conocimiento es un activo que contribuye significativamente en el resultado de las empresas.

En la era del conocimiento, la microempresa es una clave fundamental en el proceso de creación de empleo y renta, por lo que la actitud emprendedora es considerada fundamental para crear una empresa y que se pueda presenciar la transformación de conocimiento en riquezas. Asimismo, los emprendimientos creados en forma de microempresa se destacan por mayor flexibilidad en la implementación de la innovación

y la reducción de la importancia de las economías de escala. En el emprendimiento las redes de contacto, tanto las comerciales como las personales, desempeñan un papel importante, es por ello que el emprendedor busca personas capaces de ponerlos en contacto con personas clave que puedan ofrecerles consejos e información relevante.

De esta forma, la teoría de la agencia menciona que los accionistas buscan maximizar el valor de su inversión, por lo que los empleados invierten tiempo y capacidades y buscan adecuadas condiciones de trabajo, además los proveedores son aquellos que venden sus productos a un precio dado, y los clientes originan beneficios de la empresa a cambio de un producto de calidad (Mackenzie, 2013). Entonces, algunos factores que son importantes que toda empresa analice e incluya en su toma de decisiones son:

- **Calidad de servicio**

Las empresas no pueden subsistir solo por realizar un “buen trabajo” o por crear un buen producto, más bien, deben de realizar una excelente labor al interactuar con sus clientes, puesto que esto permitirá que tenga éxito en los mercados globales, y que sean más competitivos. Diversos estudios han demostrado que la clave para que la empresa sea rentable, debe existir un buen reconocimiento de las necesidades y lo que espera los clientes, como también conocer su nivel de satisfacción cuando consumen sus servicios o productos.

- **Satisfacción al cliente**

Kotler, P. (2012) menciona que es "El nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas". La Satisfacción del cliente es de suma importancia en el ambiente de Marketing, como también para las investigaciones de mercado, que tienen el fin identificar las necesidades de sus

clientes. Esto permite que haya un conocimiento acerca del agrado que tienen los consumidores sobre su producto o servicio, puesto que ellos son los que comprarán, usarán y opinar con otros sobre su favorable experiencia con dicha empresa, y consecuentemente recomendar sus servicios. Como también si no se sintieron satisfechos, probablemente se quejarán con los gerentes y/o vendedores, además de influir a otros consumidores a no recurrir a sus servicios, lo cual no es beneficioso para la empresa en términos económicos de imagen y publicidad.

Cuando se identifiquen cada uno de los factores que influyen en el nivel de satisfacción de los consumidores, las empresas podrían enfocar mejor su toma de decisiones lo cual les permitirá desarrollar de forma más eficiente sus actividades y por consiguiente sea más rentable y obtenga mayores ingresos.

2.2.1.2. Teoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)

La ley N° 28015, ley de Promoción y Formalización de Micro y Pequeñas Empresas fue promulgada en el 2003 con el objetivo de promover la competitividad, formalización y desarrollo de estas empresas, y así incrementar el empleo sostenible, productividad y rentabilidad, por ello es que según el Instituto Peruano de Economía han llegado a representar el 98.6% de las empresas, además que generan el 77% del empleo a nivel nacional.

Características De Las MYPES

a) Número de trabajadores:

- **Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores.
- **Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores.

b) Ventas Anuales

- **Microempresa:** No exceden el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña Empresa:** Son desde 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) hasta un monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El monto máximo de ventas anuales para Pequeña Empresa está determinado por Decreto Supremo aprobado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos años y según el artículo 11 de la **Ley N° 30056** no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Asimismo, las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (**D.S. N° 013-2013-PRODUCE**).

Respecto al Acceso al Financiamiento en el **D.S. N° 013-2013-PRODUCE** se menciona que el estado promueve el acceso de las MyPEs al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados, además que el fortalecimiento de las instituciones de Microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos y Pensiones – SBS, como también promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MyPEs.

Teorías sobre estructura de capital y las MYPES

Las MYPES necesitan dominar y conocer acerca del comportamiento que deben realizar con respecto a la financiación, y a la par entender cómo estructurar su capital. Por lo general, toda oportunidad de inversión está acompañada y condicionada por las decisiones de financiación, lo que a su vez determinan la composición entre deuda y recursos propios, en donde también se debe considerar aspectos como el coste de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros (Ferrer & Tanaka, 2009). Según Ang (1991) las PyMEs:

No emiten valores negociables, los propietarios no disponen de portafolios de inversión diversificados, la responsabilidad de los propietarios es ilimitada o inefectiva, la primera generación de propietarios son emprendedores y propensos al riesgo, no cuentan con un equipo gerencial completo para dirigir la empresa, se enfrentan a costes de mercado elevados, las relaciones con los accionistas son menos formales y los esquemas de compensación son altamente flexibles (citado en Ferrer & Tanaka, 2009, p. 71).

El acceso de las MyPEs a las fuentes de financiación suele estar limitado puesto que el acceso al mercado de capitales públicos puede ser costoso, además que demanda una inversión cuantiosa para los propietarios, por ello es que sus portafolios de inversión pueden estar escasamente diversificados. Asimismo, los acreedores e inversores tienden a demandar garantías de tipo persona y/o activos no corporativos, por lo que están altamente expuestos al riesgo de quiebra personal. Usualmente las MyPEs son dirigidas por un solo gerente, quien es propietario de la mayoría o todas las acciones de la empresa, por otro lado, la empresa primero haría uso de los fondos autogenerados, luego recurre a la deuda, es decir los préstamos bancarios, y finalmente a la emisión de nuevas acciones, que inclusive no puede

ser una opción por la posible pérdida del control de la empresa (Ferrer & Tanaka, 2009). Ante ello es que las MYPES para evitar los altos costes de capital es que se ve obligado a recurrir a deudas de corto plazo, menos costosas, pero más riesgosas.

Según el enfoque de Berger y Udell (1998) en la primera etapa del desarrollo de las empresas más pequeñas y jóvenes recurren a fuentes internas de financiación, al crédito comercial y/o *business angels*, y a medida que crece es que se incrementa el acceso a la financiación de carácter intermedio como son inversores de capital de riesgo, bancos, instituciones financieras, luego de ello si la empresa permanece podrá acudir al capital público y a los mercados de deuda (citado en Ferrer & Tanaka, 2009).

2.2.2. Marco conceptual

Financiamiento: Es “la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta” (Perdomo, 1998, pág. 207).

Crédito: Según el Banco Central de Reserva de Perú (2011) es el “préstamo de dinero para superar situaciones especiales o financiar acciones fuera del alcance de los recursos ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral”.

Micro y Pequeña Empresa: De acuerdo con el Artículo 2 de la Ley N° 28015 “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. Cuando se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”

III. Hipótesis

En la presente investigación no se formuló hipótesis dado que el alcance la investigación es descriptiva y de caso, por lo no se busca correlacionar dos variables, como bien menciona **Sampieri, R.** que las hipótesis son “proposiciones tentativas acerca de las posibles relaciones entre dos o más variables”.

Galán (2009) recalca que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo trabajo de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que busca evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño no experimental - descriptivo.

$$M \rightarrow O$$

Donde:

M = Muestra conformada por la MYPE encuestada.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

- *No experimental*, porque se realizará sin manipular las variables, es decir, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de contexto. se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito es lograr describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.
- *Descriptivo*, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado, así como las principales características de las variables en estudio

4.2. Población y muestra

Población: El trabajo de investigación será desarrollado en el Departamento de Tumbes, Provincia Tumbes, Distrito Tumbes, por lo que la población está conformada por las micro empresas que pertenecen al rubro de pollerías de Tumbes, 2020.

Muestra: La muestra de la investigación está determinada por un muestreo no probabilístico, por lo que se seleccionó la muestra intencionalmente, en este caso se eligió la micro empresa MEME en el distrito de Tumbes, una empresa dedicada al rubro de pollerías, 2020, pero la recolección de datos e información se aplicará para el gerente y contador de la empresa mencionada.

4.3. Definición y operacionalización de las variables

a) Variable independiente

X: Financiamientos de las Mypes.

Tabla 1: Operacionalización de Variables

Variable independiente	Definición conceptual	Dimensión	Indicador
Financiamiento	Se define al financiamiento como la obtención de fondos para la puesta en marcha mantenimiento o ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos, es decir se trata de adquirir el dinero que la empresa necesita para invertir y realizar sus operaciones	Tipo de Financiamiento	Financiamiento interno
			Financiamiento externo
		Gestión financiera	Estrategias de financiamiento
			Condiciones de financiamiento
			Eficiencia de recursos

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recopilación de datos: Las técnicas que se utilizarán en la investigación serán las siguientes:

- **Entrevistas:** Esta técnica será aplicada a los directivos y/o gerentes de la Micro empresa del rubro en mención del distrito de Tumbes, a fin de obtener información sobre todos los aspectos relacionados con la investigación
- **Encuestas:** Se aplicarán al personal de la Mype del distrito de Tumbes, con el objeto de obtener información sobre los aspectos relacionados con la investigación.
- **Análisis documental:** Se utilizará esta técnica para analizar las normas, información bibliográfica, procesos, procedimientos y otros aspectos relacionados con la investigación.

Instrumentos: Los instrumentos que se utilizarán en la investigación, se relacionan con las técnicas antes mencionadas, del siguiente modo:

<i>TÉCNICA</i>	<i>INSTRUMENTO</i>	<i>OBSERVACIONES</i>
ENTREVISTA	GUÍA DE ENTREVISTA	Constituyen la hoja de ruta de la entrevista realizada.
ENCUESTA	CUESTIONARIO	Estarán compuestas por las preguntas relacionadas con la investigación.
ANÁLISIS DOCUMENTAL	GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL	Contienen los pasos a seguir para llevar a cabo el análisis.

Tabla 2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará el programa **Excel, Word**; los mismos que serán de suma importancia para la redacción y procesamiento de datos, por ser una herramienta informática práctica, didáctica e interactiva.

Word, es un procesador de textos que te permite hacer muchas más cosas que en un procesador de textos normal.

Excel es un programa que permite la manipulación de libros y hojas de cálculo.

Excel, un libro es el archivo en que se trabaja y donde se almacenan los datos. Como cada libro puede contener varias hojas, pueden organizarse varios tipos de información relacionada en un único archivo

4.6. Matriz de consistencia

Tabla 3. Matriz de consistencia

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>“Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la micro empresa pollería Meme de Tumbes 2020”</p>	<p>¿Cuáles son las Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la micro empresa pollería Meme de Tumbes 2020”</p>	<p>Objetivo general: Determinar y describir las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes 2020</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020. - Explicar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020 - Determinar las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020 	<p>Financiamiento</p>	<p>Tipo de la Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuantitativo <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ No experimental ◦ Descriptivo <p>INSTRUMENTO DE LA RECOLECCIÓN DE DATOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Encuesta <p>POBLACIÓN Las micro empresas que pertenecen al rubro de pollerías de Tumbes, 2020.</p> <p>MUESTRA: La muestra está conformada por los trabajadores de la pollería Meme, Tumbes</p>

4.7. Principios éticos

El informe de tesis se basa en los principios éticos planteados en el código de ética versión 004 de nuestra universidad, aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0037-2021-CU-ULADECH católica, de fecha 13 de enero del 2021, en tal sentido se tuvo en cuenta los siguientes principios éticos:

Protección a las personas: La investigación toma como fin supremo el bienestar y seguridad de las personas, puesto que se trabajará con personas a las que se les entrevistará, entonces se protegerá su dignidad, identidad, diversidad socio cultural, confidencialidad, privacidad, creencia y religión

Libre participación y derecho a estar informado: Las personas que participan en las actividades de la presente investigación tienen el derecho de estar informados sobre los propósitos y fines de la investigación, por lo que tienen la libertad de elegir si desean participar o no, por voluntad propia.

Beneficencia y no-maleficencia: En esta investigación se tendrá un balance riesgo-beneficio positivo y justificado, para lograr asegurar el cuidado de la vida y el bienestar de las personas que participan, por ello es que se procurará no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Cuidado del medio ambiente y respeto a la biodiversidad: Se respetará la dignidad de los animales, el cuidado del medio ambiente y las plantas, además se tomarán medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y tomar medidas para evitar daños.

Justicia: En la investigación se ejercerá un juicio razonable y se asegurará que las limitaciones sobre conocimiento o capacidades, o sesgos, no den lugar a prácticas injustas, por ello es que se antepondrá la justicia y el bien común antes que el interés personal.

Integridad científica: Se evitará el engaño en todos los aspectos de la investigación, evaluar y declarar los daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a los participantes en una investigación. Además, se garantizará la veracidad en todo el proceso de la investigación, desde la formulación, desarrollo, análisis y comunicación de los resultados.

V. Resultados

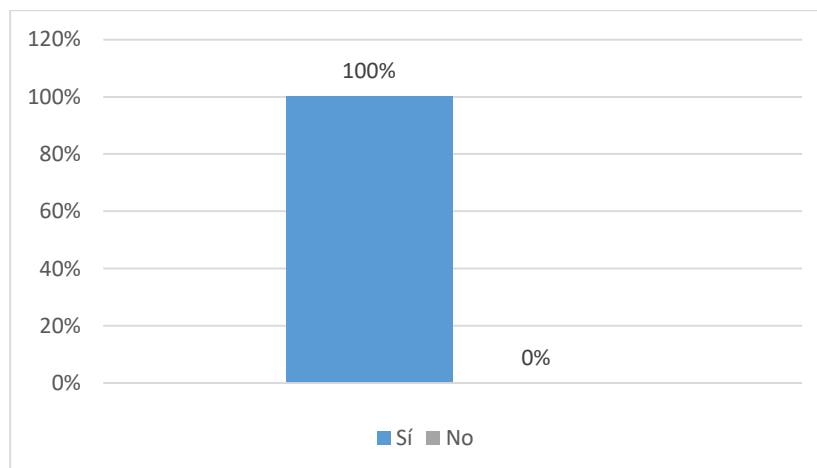
5.1. Resultados

Tabla 4. ¿Tiene conocimiento sobre el término de financiamiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración Propia

Gráfico 1 ¿Tiene conocimiento sobre el término de financiamiento?



Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa

Elaboración propia

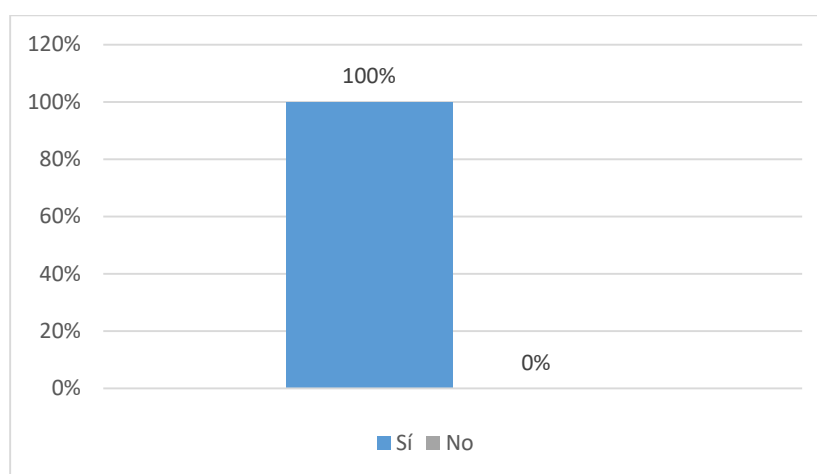
Tabla 5 ¿Inició sus actividades con financiamiento propio?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa

Elaboración propia

Gráfico 2 ¿Inició sus actividades con financiamiento propio?



Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa

Elaboración propia

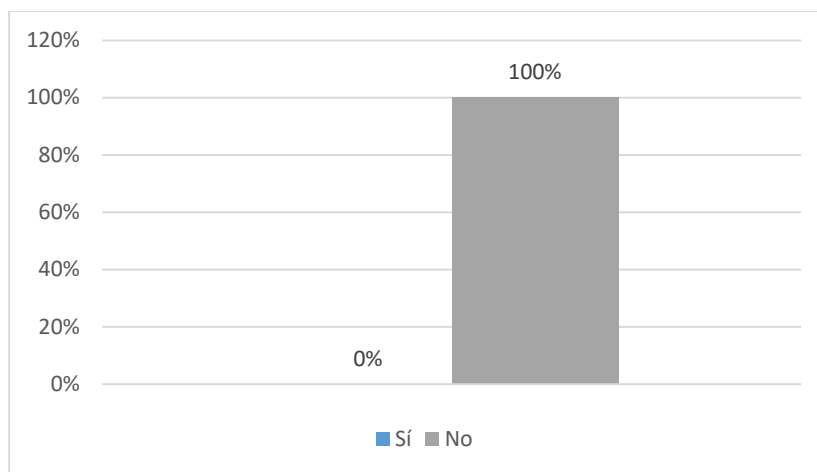
Tabla 6 ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya y se expanda?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa

Elaboración propia

Gráfico 3 ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya y se expanda?



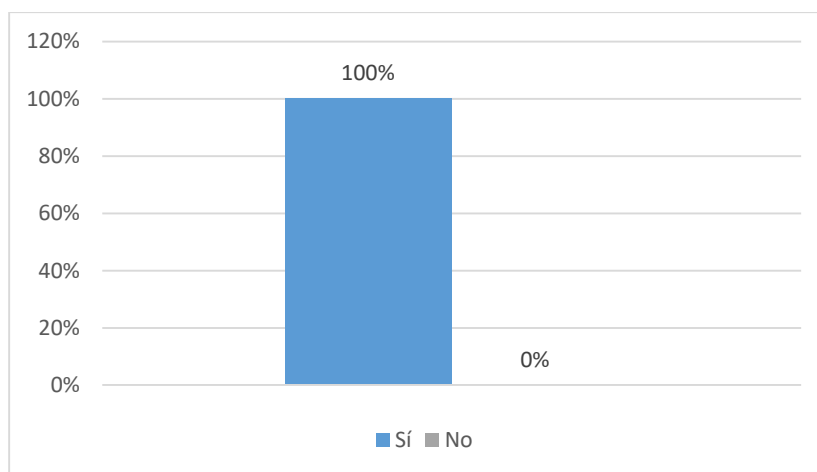
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 7 ¿Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 4 ¿Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento para su empresa?



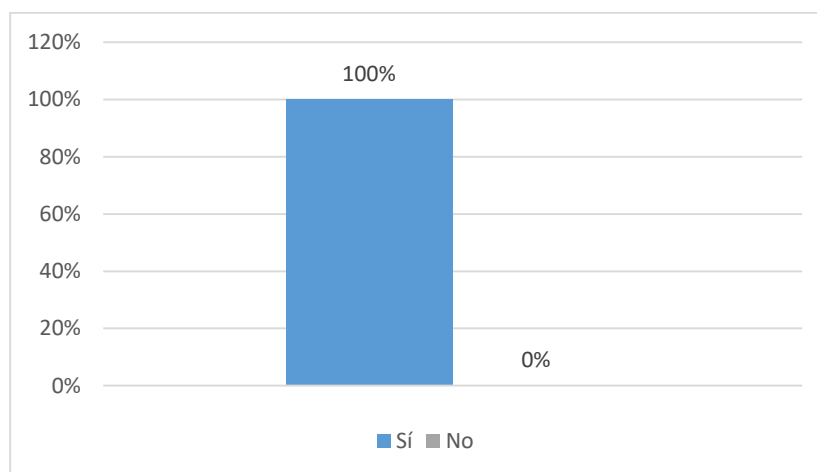
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 8 ¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 5 ¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES?



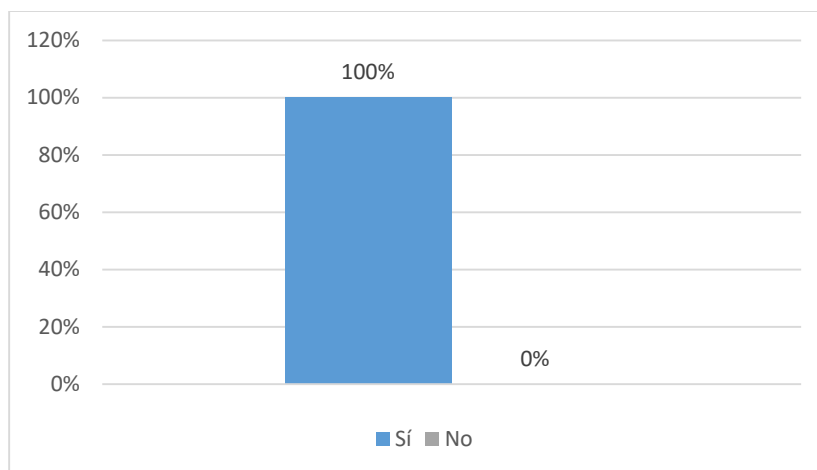
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 9 ¿Conoce usted los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, leasing; para el otorgamiento de créditos a las empresas de servicios?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 6 ¿Conoce usted los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, leasing; para el otorgamiento de créditos a las empresas de servicios?



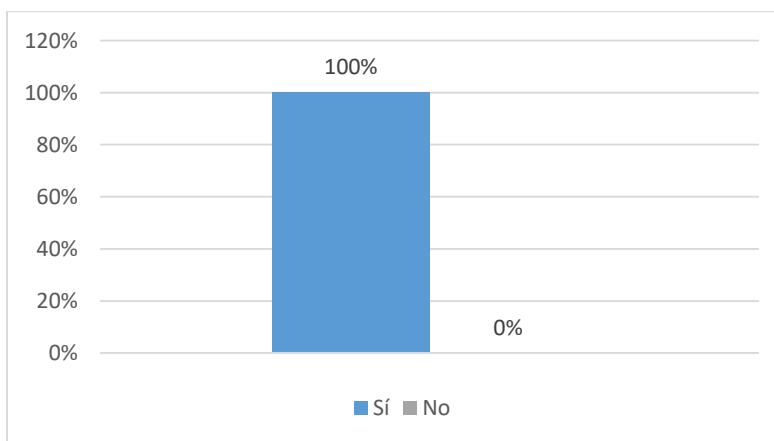
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 10 ¿Considera que es necesario realizar préstamos bancarios para el financiamiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 7 ¿Considera que es necesario realizar préstamos bancarios para el financiamiento?



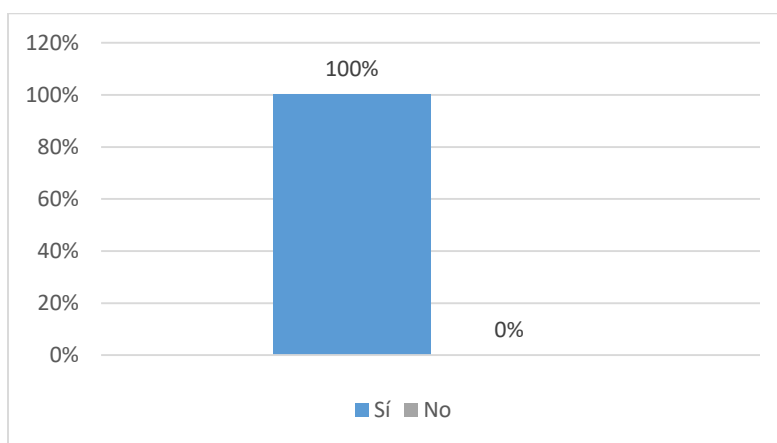
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 11 ¿Han realizado algún préstamo bancario?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 8 ¿Han realizado algún préstamo bancario?



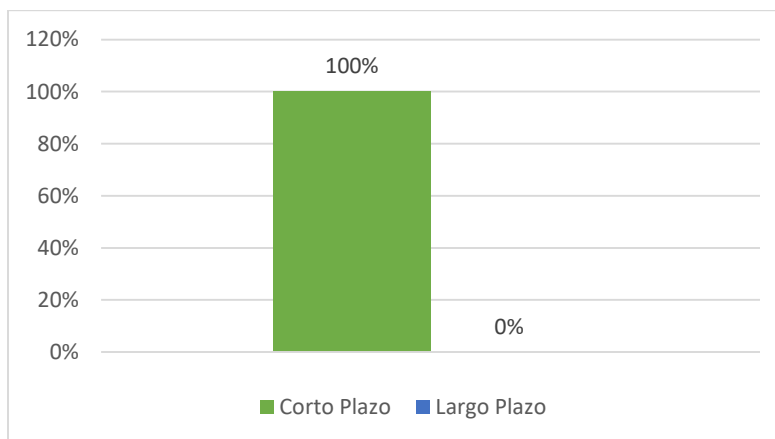
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 12 ¿Cuál es el plazo que eligen para devolver los préstamos financieros?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	1	100%
Largo Plazo	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 9 ¿Cuál es el plazo que eligen para devolver los préstamos financieros?



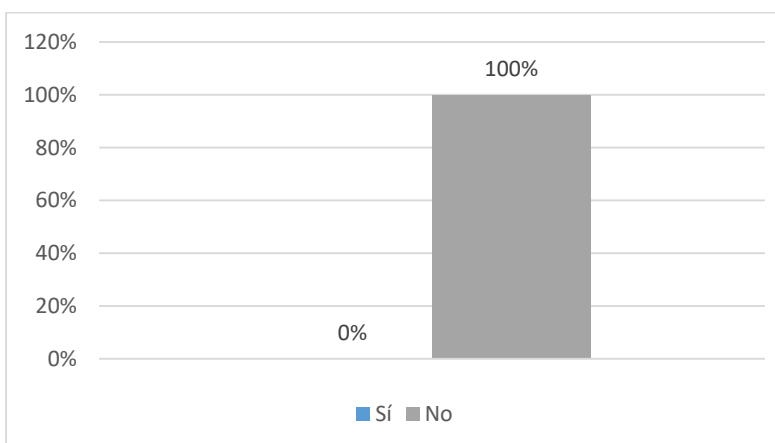
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 13 ¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 10 ¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?



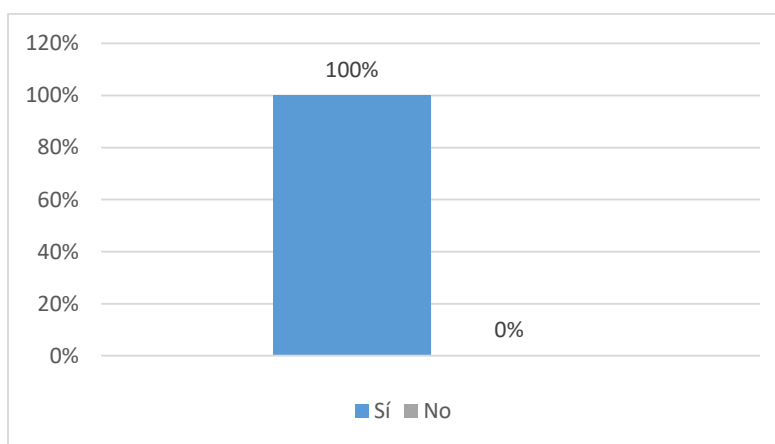
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 14 ¿Considera que haciendo inversiones oportunas la empresa tiene más posibilidades de crecimiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 11 ¿Considera que haciendo inversiones oportunas la empresa tiene más posibilidades de crecimiento?



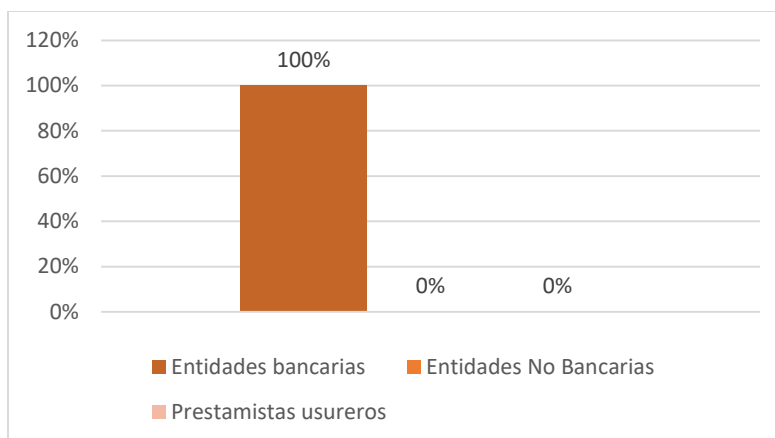
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 15 ¿Qué entidades financieras considera que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	1	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Prestamistas usureros	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 12 ¿Qué entidades financieras considera que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?



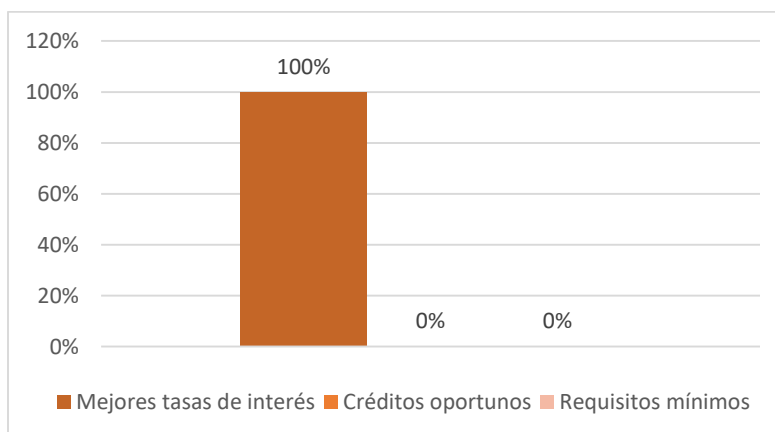
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 16 ¿Qué facilidades otorga su entidad financiera?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mejores tasas de interés	1	100%
Créditos oportunos	0	0%
Requisitos mínimos	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 13 ¿Qué facilidades otorga su entidad financiera?



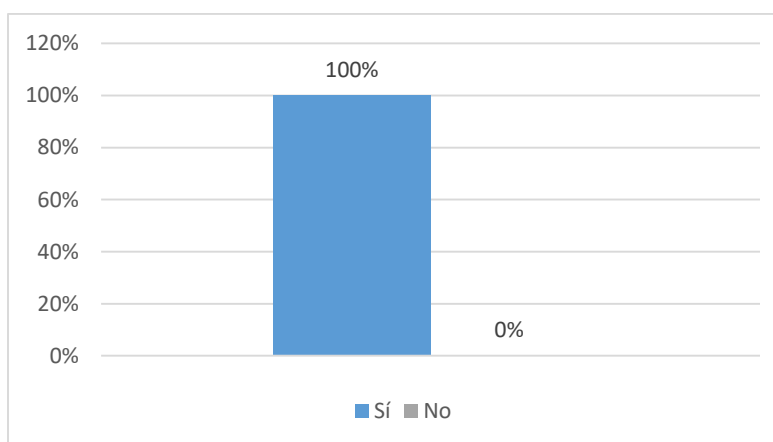
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 17 ¿Para solicitar un crédito financiero considera a la tasa de interés como una condición de financiamiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 14 ¿Para solicitar un crédito financiero considera a la tasa de interés como una condición de financiamiento?



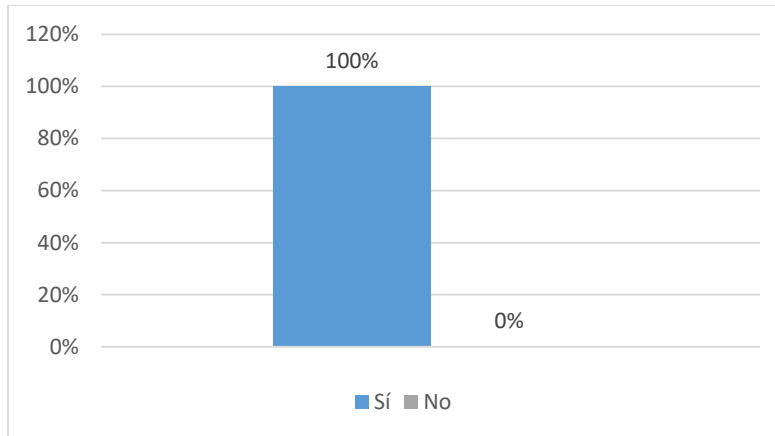
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 18 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 15 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?



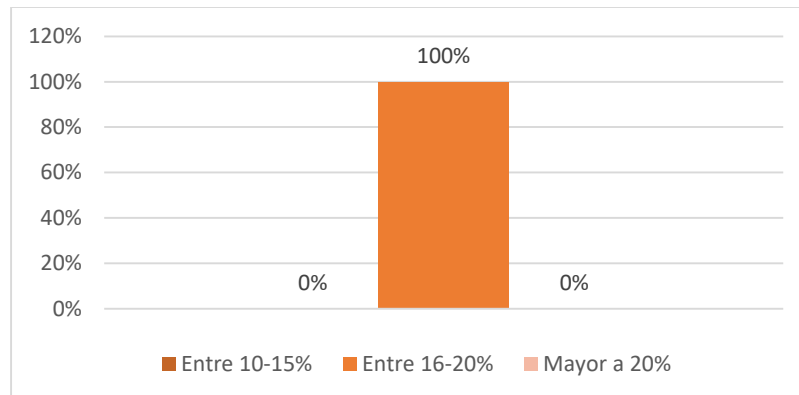
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 19 ¿Cuál fue la tasa de interés anual con la que obtuvo créditos financieros?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entre 10-15%	0	0%
Entre 16%-20%	1	100%
Mayor a 20%	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 16 ¿Cuál fue la tasa de interés anual con la que obtuvo créditos financieros?



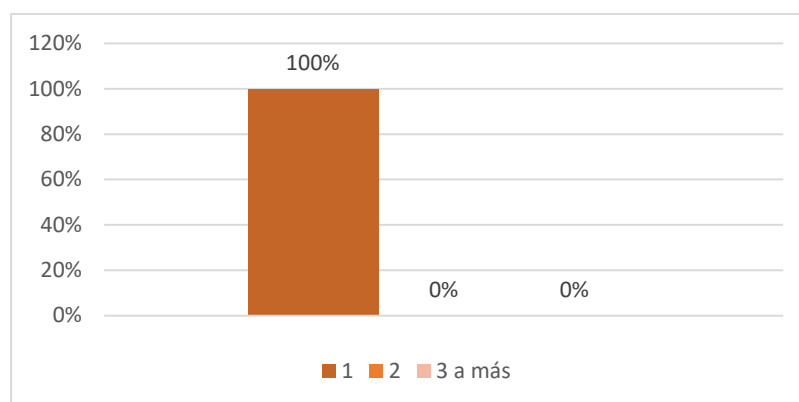
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 20 ¿Cuántas veces en el año 2020 solicitó créditos financieros?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	1	100%
2	0	0%
3	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 17 ¿Cuántas veces en el año 2020 solicitó créditos financieros?



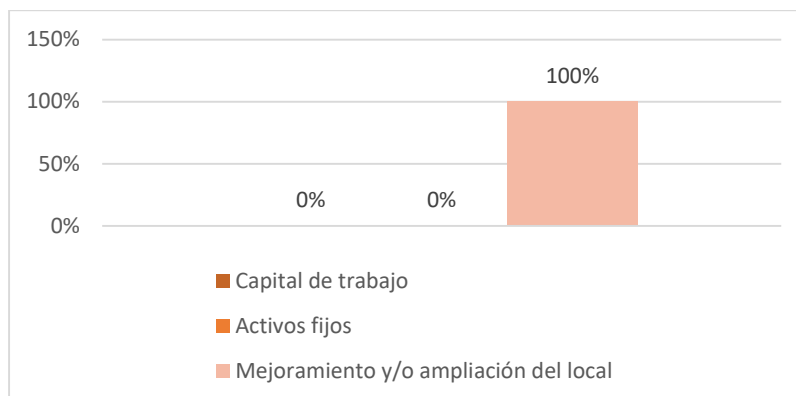
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	0	0%
Activos fijos	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 18 ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?



Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

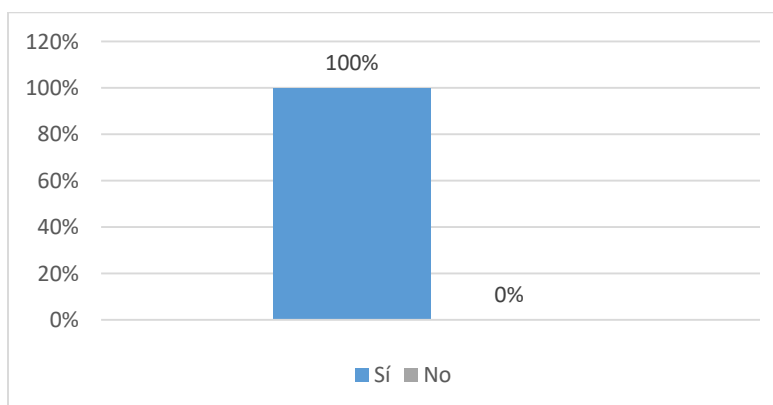
¿Las formas de financiamiento que se practicaron en la empresa contribuyeron a la mejora de rentabilidad de la empresa?

Tabla 22 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 19 ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?



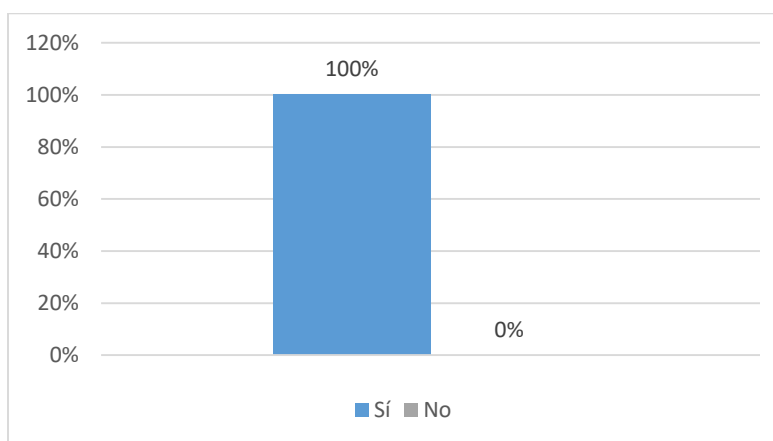
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 23 ¿Tuvo dificultades para la devolución del crédito?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 20 ¿Tuvo dificultades para la devolución del crédito?



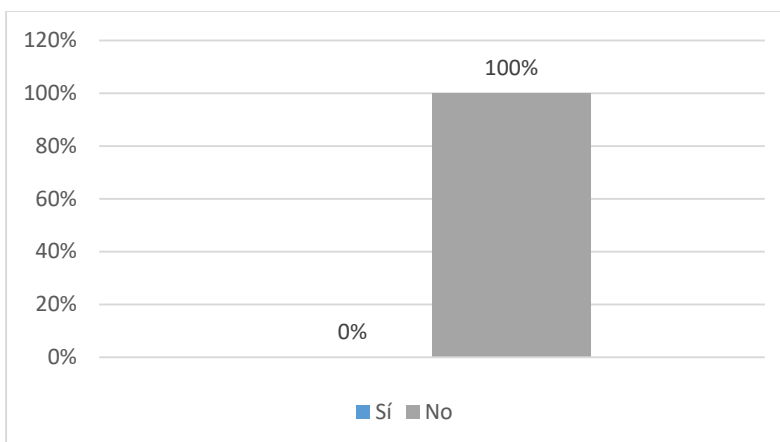
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 24 ¿Considera que la gestión financiera que se implementó en 2020 en su empresa permitió mejorar su rentabilidad?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 21 ¿Considera que la gestión financiera que se implementó en 2020 en su empresa permitió mejorar su rentabilidad?



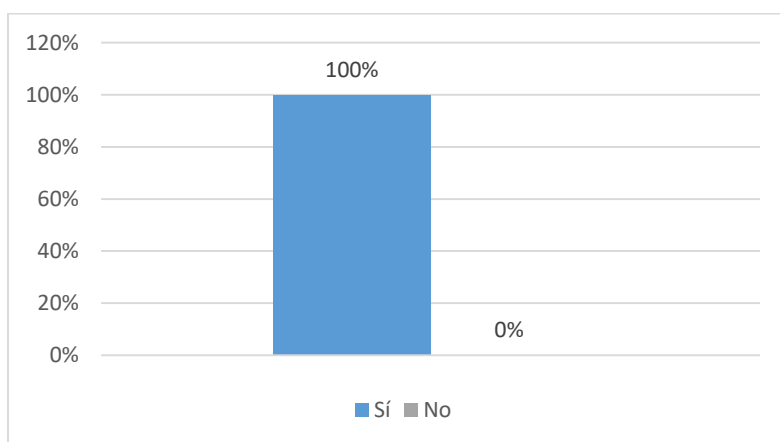
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 25 ¿Considera que en la empresa se optimiza la administración de recursos?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 22 ¿Considera que en la empresa se optimiza la administración de recursos?



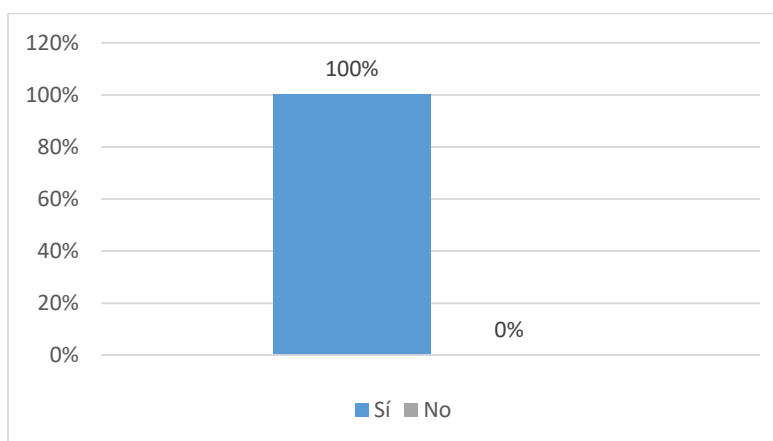
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 26 ¿En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 23 ¿En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente?



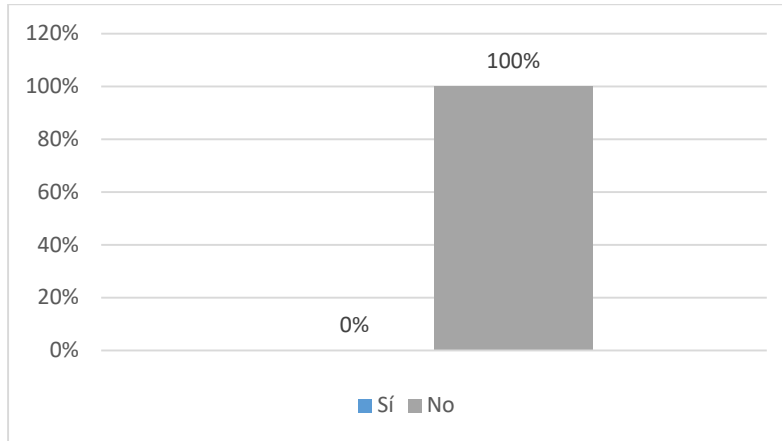
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 27 ¿En 2020, se evidenció que han incrementado sus ganancias?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 24 ¿En 2020, se evidenció que han incrementado sus ganancias?



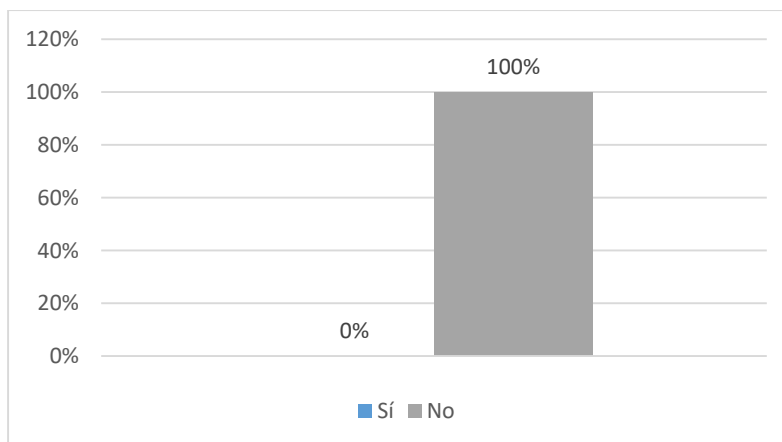
Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Tabla 28 ¿Opina que la rentabilidad depende del financiamiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

Gráfico 25 ¿Opina que la rentabilidad depende del financiamiento?



Fuente: Encuesta aplicada al representante de la micro empresa
Elaboración propia

5.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Identificar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020.

Cuadro 1. Resultados del objetivo específico 1

ÍTEM	SI	NO	DEBILIDAD/OPORTUNIDAD
¿Tiene conocimiento sobre el término de financiamiento?	X		Oportunidad
¿Inició sus actividades con financiamiento propio?	X		Oportunidad
¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya y se expanda?		X	Oportunidad
¿Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento para su empresa?	X		Oportunidad
¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES?	X		Debilidad
¿Conoce usted los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, leasing; para el otorgamiento de créditos a las empresas de servicios?	X		Oportunidad
¿Considera que es necesario realizar préstamos bancarios para el financiamiento?	X		Oportunidad
¿Han realizado algún préstamo bancario?	X		Oportunidad
¿Cuál es el plazo que eligen para devolver los préstamos financieros? Rpta. Corto Plazo	X		Debilidad

¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?		X	Debilidad
¿Considera que haciendo inversiones oportunas la empresa tiene más posibilidades de crecimiento?	X		Oportunidad
¿Qué entidades financieras considera que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito? Rpta: Entidades bancarias	X		Oportunidad
¿Qué facilidades otorga su entidad financiera? Rpta: Mejores tasas de interés	X		Oportunidad
¿Para solicitar un crédito financiero considera a la tasa de interés como una condición de financiamiento?	X		Oportunidad
¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	X		Oportunidad
¿Cuál fue la tasa de interés anual con la que obtuvo créditos financieros? Rpta: Entre 16-20%	X		Oportunidad
¿Cuántas veces en el año 2020 solicitó créditos financieros? Rpta: 1 vez	X		Oportunidad
¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado? Rpta: Mejoramiento y/o ampliación del local	X		Oportunidad

¿Resultó conveniente obtener crédito para su empresa?¿Por qué? Rpta: Sí, porque me expandí.	X		Oportunidad
¿Las formas de financiamiento que se practicaron en la empresa contribuyeron a la mejora de rentabilidad de la empresa?	X		Oportunidad
¿Tuvo dificultades para la devolución del crédito?	X		Debilidad
¿Considera que la gestión financiera que se implementó en 2020 en su empresa permitió mejorar su rentabilidad?		X	Debilidad
¿Considera que en la empresa se optimiza la administración de recursos?	X		Oportunidad
¿En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente?	X		Oportunidad
¿En 2020, se evidenció que han incrementado sus ganancias?		X	Debilidad
¿Opina que la rentabilidad depende del financiamiento?		X	Debilidad

5.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Explicar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020

Cuadro 2. Resultados del Objetivo Específico 2

ÍTEM	DEBILIDAD / OPORTUNIDAD	EXPLICACIÓN
Tiene conocimiento sobre el término financiamiento	Oportunidad	No se considera como debilidad puesto que sí es necesario que la

		empresa reconozca el concepto del financiamiento para que no obtenga pérdidas.
La empresa inició sus actividades con financiamiento	Oportunidad	Puede considerarse como debilidad por que podría no ser suficiente, sin embargo es normal que recurran a fondos personales y no se corrió riesgo a que le cobren algún tipo de intereses.
El representante legal cree que no es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya y se expanda	Oportunidad	No es una debilidad debido a que la empresa reconoce existen otras fuentes de financiamiento, entonces sí recurren a otras fuentes.
Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento en la empresa	Oportunidad	Los ahorros personales permiten de alguna forma un tipo de soporte cuando no se pueda realizar préstamos, por ello no es una debilidad para la empresa
El representante legal tiene conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES	Debilidad	Existe una debilidad considerando que es una MYPE Informal, es escasa la información por lo que debe tener mayor conocimiento.
Existe conocimiento de los tipos de financiamiento.	Oportunidad	Es una ventaja estar informado de las diferentes formas de financiamiento externas.
Se informa sobre la necesidad de realizar préstamos bancarios.	Oportunidad	Es beneficioso reconocer los préstamos bancarios son una buena opción de financiamiento.
Realizan préstamos bancarios	Oportunidad	No es debilidad por que la empresa aprovechó las fuentes externas para financiarse.
Los préstamos bancarios son de corto plazo.	Debilidad	Considerando las medidas de pandemia que existieron y que se paralizaron las actividades, fue una amenaza haber pedido los préstamos a corto plazo, porque no estaba asegurada su operatividad.

Los plazos de financiamiento no se toman en cuenta en las estrategia de financiamiento.	Debilidad	Es una gran debilidad, puesto que se debe considerar los plazos de financiamiento para obtener mayor rentabilidad, y acomodarse a lo que mejor le convenga.
La empresa considera las inversiones oportunas para obtener un crecimiento.	Oportunidad	No es una debilidad ya que la empresa considera que invertir sí puede hacer crecer la empresa y les puede servir como oportunidad.
Las entidades bancarias le otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos.	Oportunidad	Siendo una MYPE, las entidades bancarias son las que brindan mayores facilidades, por ello no es debilidad.
Eligen su entidad financiera debido a las mejores tasas de interés.	Oportunidad	No es una debilidad pues es importante identificar las entidades que menor interés ofrezca, en apoyo a las MYPEs..
Para solicitar un crédito financiero consideran a la tasa de interés como una condición de financiamiento	Oportunidad	Se considera como una oportunidad, ya que el empresario reconoce que es necesario analizar la tasa de interés que le convenga para financiarse.
El porcentaje con la que obtuvo los créditos financieros para su empresa fue la más adecuada	Oportunidad	No es una debilidad para la empresa, en vista de que elige la tasa de interés más adecuada.
El rango de la tasa de interés con la que obtuvo créditos financieros es entre 16-20%	Oportunidad	Es un porcentaje de interés considerable para la MYPE, por ello no se puede considerar como debilidad.
La empresa solicitó 1 vez créditos financieros en el año 2020	Oportunidad	No se considera como debilidad, puesto que la empresa solo se endeudó una vez, ya que si no, no hubiera cumplido con sus compromisos de deuda.
El crédito financiero se utilizó para el mejoramiento y/o ampliación del local.	Oportunidad	No es una debilidad, puesto que es una razón justificable por la que puede pedir el crédito.

El crédito fue conveniente para la empresa por que se logró expandir.	Oportunidad	Es una oportunidad que tiene la empresa, en vista que con los créditos logró expandirse.
Las formas de financiamiento que se practicaron en la empresa contribuyeron a la mejora de rentabilidad de empresa.	Oportunidad	Las formas de financiamiento entonces no fueron una debilidad de la empresa, por lo tanto sí logran aumentar la rentabilidad.
La empresa tuvo dificultades para la devolución del crédito	Debilidad	Es una gran debilidad que tuvo la empresa, puesto que no planificó bien la devolución del crédito.
La gestión financiera que se implementó en 2020 no permitió mejorar la rentabilidad.	Debilidad	La gestión financiera fue una gran debilidad que no permitió que aumentar la rentabilidad de la empresa.
La empresa optimiza la administración de recursos.	Oportunidad	No es una debilidad, por lo que la empresa logra que se administren bien sus recursos.
En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente.	Oportunidad	La empresa es eficiente en cuanto a los costos, por ello es que no es una debilidad.
En 2020 se evidenció que no se incrementaron sus ganancias.	Debilidad	Es una gran debilidad debido a que la empresa no logró incrementar sus ganancias, lo cual puede ser riesgoso y no logre solventar sus gastos.
El representante legal opina que la rentabilidad no depende del financiamiento.	Debilidad	Se observa una debilidad en la falta de información sobre los factores de la rentabilidad y sobre el financiamiento.

5.1.3. Respecto al objetivo específico 3: Determinar las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes, 200

Las principales propuestas de mejora que se pueden plantear son:

- La pollería Meme debe obtener mayor información sobre la formalización de las MYPES para mayores facilidades de financiamiento, para ello la empresa puede utilizar los medios de internet para evaluar la posibilidad de formalizarse, para lo cual debe seguir 10 pasos importantes (Anexo N°08), y reconocer que de acuerdo al decreto supremo n° 007-2019-TR dicta medidas para la contribución con la formalización laboral de las micro y pequeñas empresas, además que contribuye a que la economía se fortalezca, y permita que haya un desarrollo y crecimiento económico. Asimismo, se puede acceder a la página de la SUNAT en donde se brinda mayor información.
- La empresa debe considerar a los plazos de financiamiento como parte de las estrategias de financiamiento. Estos se eligen de acuerdo a la situación económico-financiera en la que se encuentre la micro empresa, por ello se debe realizar un análisis cuidadoso de factores tanto internos como externos, ello puede ser realizando un análisis FODA (Anexo N°09), el cual es una metodología utilizada para estudiar la situación tanto de una empresa o en cualquier situación para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Organizar o realizar una planificación de las fechas de devolución de crédito para que no existan problemas, para ello se pueden utilizar aplicaciones móviles o de computadora que permita que la empresa no se retrase y genere más deuda, puede utilizar Google Calendar o Outlook de Microsoft, o crear un sistema o software especializado para la empresa
- Fortalecer la gestión financiera, ya sea cambiando de personal o capacitándolo para tener mayor conocimiento sobre el financiamiento. La gestión financiera es uno de

los principales factores que influirá en el financiamiento, por ello es que se requiere que haya un suficiente personal capacitado y que realice una buena administración en la empresa, ello puede ser capacitando al representante legal y/o trabajadores para que promuevan un control eficiente de los ingresos y egresos a los que incurre la organización, además de tomar buenas decisiones de financiamiento.

- Uno de los factores que influyen en la rentabilidad también son las decisiones de financiación de la empresa, puesto que a través de una buena administración de los recursos es que la empresa reconocerá mejores sus ganancias y pérdidas, entonces es importante que la empresa debe informarse más acerca de ello, contratando a un asesor sobre el tema.

5.2. Análisis de Resultados

5.2.1. Respecto al objetivo específico 1: Identificar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020.

De acuerdo a las preguntas realizadas al representante legal se encontraron tanto oportunidades como debilidades de la micro empresa Meme, entre ello se observó que sí tiene conocimiento sobre el término de financiamiento, inició sus actividades con financiamiento propio, la necesidad de recurrir a otras fuentes aparte del capital propio, se utilizan los ahorros personales como forma de financiamiento, existe conocimiento de los tipos de financiamiento, se realizaron préstamos bancarios, el representante legal cree que haciendo inversiones oportunas tiene más posibilidades de crecimiento, las entidades bancarias le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, donde se considera como condiciones de financiamiento a las mejores tasas de interés, además que se escogió

la más adecuada, se solicitó 1 crédito financiero, ello para el mejoramiento y/o ampliación del local, además que si se expandió, las formas de financiamiento que se practicaron en la empresa si lograron la mejora de rentabilidad y se lograron minimizar los costos de manera eficiente, todo lo mencionado se considera como una oportunidad para la empresa lo cual deberá seguir reforzando para mantenerse en el mercado. Mientras que entre las debilidades se encontró que no tiene conocimientos técnicos suficientes sobre las finanzas para las MYPES puesto que es Informal, los plazos de financiamiento que eligen no son parte de la estrategia de financiamiento, tuvo dificultades para la devolución del crédito, además que en 2020 se evidenció que no incrementaron sus ganancias, y por último no reconocen que la rentabilidad dependa del financiamiento.

5.2.2. Respecto al objetivo específico 2: Explicar las debilidades de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020

Según el cuestionario aplicado al representante legal de la pollería Meme, se observó que existen algunas debilidades en la empresa, como el hecho que aún no logra formalizarse, es decir, ser una MYPE Formal, que quizás le permita a la empresa obtener mayor beneficios, esto de acuerdo a la ley N° 28015 que promueve la formalización de Micro y Pequeñas empresas, además que permita el desarrollo de esta empresa, entonces se considera como una debilidad de la empresa, la falta de información para formalizarse como tal, y así puede tener problemas con el estado. Por otro lado, la empresa tiene una gran debilidad en tener estrategias para financiarse, esto se observó debido a que, ante la paralización económica ocurrida en el año 2020, la empresa eligió obtener créditos a corto plazo, por lo que puede haber sido una amenaza para la empresa puesto que no iba

a obtener ganancias, si bien se dieron facilidades para que aquellas empresas tengan menos problemas, en la pregunta número 21 el representante legal declaró haber tenido dificultades en la devolución del crédito, además que el representante legal menciona que no poseen estrategias en plazos de financiamiento. Asimismo, se evidenció que la gestión financiera fue una debilidad de la empresa para obtener mayor rentabilidad, recalando que según (Fajardo & Soto, 2017) la gestión financiera es la principal responsable del financiamiento, como también de la adquisición y la administración de los bienes inmuebles que posee la empresa, por ello se considera que la empresa al no tener una gestión financiera eficiente, hay debilidades en los factores de financiamiento. Por tanto, en la micro empresa pollería Meme se reflejó que no hubo ganancias y que logra que la empresa tenga ciertas dificultades, por ello es que se deben implementar estrategias de financiamiento que permita aumentar la rentabilidad.

5.2.3. Respecto al objetivo específico 3: Determinar las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería el Meme del departamento de Tumbes, 2020

Se demostró que la pollería cuenta con ciertas debilidades en los factores relevantes de financiamiento, es por ello que para que tenga una mayor rentabilidad y logre tener un crecimiento económico y financiero se deben realizar propuestas para mejorar. En primer lugar, informarse acerca de los procedimientos para lograr formalizarse como empresa, de modo que la empresa se registre ante el estado para que este les ofrezca los beneficios de ser formales, además que no tendría problemas con las autoridades y logre acceder de forma más fácil a los préstamos bancarios. Para lograr formalizarse se debe obtener la información, ello se puede realizar a través de los medios de internet y entrando a las

páginas oficiales de estado como es la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, en donde se brinda orientaciones a todas aquellas empresas que se desean formalizarse, además al ser una micro empresa se le brinda mayores facilidades, por ello es recomendable que la empresa acceda a esta información, asimismo en el Anexo 08 se brindan los pasos que se deben seguir para lograr formalizarse. Luego, el representante legal mencionó que la gestión financiera también es una debilidad de la empresa, por lo que otra propuesta es capacitar al personal para que logre tomar las decisiones adecuadas frente a los distintos problemas que enfrente la empresa durante sus actividades y al financiarse. Entonces es importante que se analice de acuerdo a la situación económico-financiera, para poder tomar una decisión es necesario realizar una evaluación intensiva de los procesos, los objetivos y necesidades que requiere la empresa, ello seguido de una buena gestión financiera lo cual garantizará que todo se lleve a cabo en buenas condiciones, puesto que en la empresa también existe una debilidad en la gestión financiera, es por ello que se debe capacitar al personal que está encargado de la contabilidad de la empresa, para que estos logren tomar las mejores decisiones y exista una buena administración de los recursos de la empresa. Además, la gestión financiera es la que debe planificar en qué momento recurrirá a fuentes externas, esto en caso no sea suficiente los fondos propios, por lo que para que no haya problemas puede incurrir a solicitar préstamos bancarios a las entidades que les otorguen mayores facilidades, sin embargo, como mencionó la empresa en ello no existen problemas. Finalmente, y de forma conjunta, la empresa puede contratar a un asesor que logre que se empleen las estrategias y decisiones adecuadas de financiamiento, y por consiguiente tengan conocimientos más amplios sobre cómo aumentar su rentabilidad a través de una gestión

eficiente de su financiamiento. Por lo tanto, la empresa debe planificar en qué momento se realizará la devolución del crédito, para que al momento que llegue la fecha no se encuentren con el capital insuficiente para solventar sus deudas. Asimismo, los empresarios deben reconocer que factores son los que influirán en la rentabilidad.

VI. Conclusiones

De acuerdo al **objetivo general** el cual es determinar y describir las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes, se concluye que con la encuesta realizada la empresa tiene ciertas debilidades por lo que es vital que logre mejorar la gestión financiera en la empresa, para ello se deben analizar las debilidades constantemente para reforzar cada uno de los aspectos de financiamiento y tener un mayor desarrollo en el mercado.

Respecto al **objetivo específico 1**: se concluye que las debilidades que tiene la empresa es no contar con la suficiente información sobre el apoyo de la Mypes puesto que aún no logra formalizarse en el mercado, además que los plazos de financiamiento no se eligen adecuadamente a su situación económico-financiera, la deficiente gestión financiera, también debilidad al devolver el crédito financiero, no logran incrementaron sus ganancias y existe falta de conocimiento sobre los factores que influyen en la rentabilidad.

Respecto al **objetivo específico 2**: Se logró explicar cada una de las debilidades, se considera una debilidad no tener conocimientos técnicos sobre las Mypes, puesto que así la empresa no estaría dentro de la ley por lo que podría tener problemas legales, otra debilidad que es no se eligen adecuadamente los plazos de financiamiento puesto que ello es muy importante tener en cuenta dentro de las estrategias para que posteriormente no tenga dificultades, por lo que

debe elegir si es a corto plazo o largo plazo de acuerdo a sus necesidades y situación económico-financiera, además que tuvo dificultades en la devolución de crédito lo cual muchas veces al no pagar a tiempo la entidad cobra más, por lo que tiene que tener una gran responsabilidad, por otro lado la gestión financiera fue la que ocasionó que no se elijan las estrategias adecuadas para que aumente la rentabilidad de la empresa, y tenga un crecimiento en el mercado.

Respecto al **objetivo específico 3**: Al tener ciertas debilidades en los factores de financiamiento es que se plantearon diversas propuestas de mejora, entre ellos se debe resaltar la principal debilidad que tiene la empresa es su gestión financiera, por ello es que se debe capacitar al personal de la empresa para que así logre tomar buenas decisiones que conlleven a mejorar el futuro financiero de la empresa, y eligiendo el momento oportuno en qué recurrir a financiamiento por fuentes externas, y las entidades más adecuadas a la cual recurrir, además de administrar mejor sus recursos, y reconocer qué estrategias plantear cuando existan problemas en la empresa. Además, informarse y tener mayores conocimientos técnicos sobre la formalización de las MYPEs, como también las facilidades que le son otorgados a estas empresas, ello lo pueden encontrar en las páginas virtuales de las organizaciones estatales como la SUNAT. Por otro lado, la pollería debe identificar qué plazo de financiamiento debe escoger para no obtener problemas, asimismo realizar una correcta planificación de obtención y devolución de créditos, así evitarían que existan problemas en la empresa y una posible quiebra. Cabe resaltar que la empresa debe fortalecer y estar constantemente informado sobre las estrategias que podrían implementar para incrementar sus ganancias, y seguir promoviendo el crecimiento de la empresa, esto aumento su calidad

de servicio, seguido de una buena atención y promocionando su empresa, teniendo en cuenta que se deben optimizar los recursos que posean para que no desembolsen demasiado. Finalmente, la empresa debe cumplir con sus objetivos de manera eficaz y eficiente, siempre promoviendo y tomar en consideración las diversas propuestas de mejora para que alcance el éxito esperado, como también se desarrolle y la pollería logre ser reconocida en el mercado regional.

Referencias Bibliográficas

- Aguayo, P., & Panes, J. (2014). Modelo de Jerarquía: Pecking Order.
- Aguirre, A. (1992). *Fundamentos de Economía y Administración de Empresas*. Ediciones Pirámide.
- Albornoz, Q. (2020). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la mype del Sector Comercio Rubro Librería Novedades Alisalva E.I.R.L. Distrito De Huanuco, 2019*. Huánuco.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2011). *Glosario de Términos Económicos*. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Bardales, L. J. (2019). *Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro actividades de impresión del distrito de Callería, 2019*. Pucallpa.
- Blass, L. (2009). Gestión del conocimiento, ¿de qué estamos hablando?
- Carbajal, L. T. (2018). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: cevichería El Piurano – Tingo Maria, 2018*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/22068>
- Carmona, D. M., & Chaves, J. A. (enero-junio de 2015). Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de. *Revista Finanzas y Política Económica*, 7(1), 27-53. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323535374002>
- Dapena, J. P. (2008). *Modigliani & Miller (1958): qué nos enseña, y qué nos falta*.

- Escurra, H. A. (2018). *Caracterización del financiamientos y rentabilidad de las mypes sector hospedaje en la provincia de Contralmirante Villar - Zorritos 2018*. Tumbes. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9885/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ESCURRA_MARCHAN_HUGO_ALFREDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ferrer, M. A., & Tanaka, Á. T. (Julio de 2009). Las PyMEs y las teorías modernas sobre estructura de capital. *Compendium*(22), 65-83. Obtenido de http://www.ucla.edu.ve/dac/compendium/revista22/Articulo_4.pdf
- Galan, M. (2009). *Las Hipotesis En La Investigacion*.
- Guerrero, J. M. (2017). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Industrial Rubro Panaderías Y Pastelerías Del Distrito De Zarumilla 2016*. Tumbes. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3443/INANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GUERRERO_CARRILLO_JESUS_MARTIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Laudani, M., Florencia, M., Cristal, A. M., & Panneli, M. (2020). *FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael*. San Rafael. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15697/financiamientoenlaspymes.pdf
- Lopez, J., & Sebastián, A. (2008). *Gestión Bancaria. Factores claves en un entorno competitivo* (Tercera ed.). ESPAÑA. Obtenido de

<https://www.joaquinlopezpascual.com/documents/27130/32933/cap%C3%ADtulo-01.pdf/156fa89a-30b6-4e86-8ac5-b29fc6fcd8fd>

Mackenzie, T. et. al (2013). *La teoría de la agencia. El caso de una universidad privada en la ciudad de Manizales.*

Manrique, A. K. (2015). *Intermediación Financiera.* Huancayo.

Mascareñas, J. (2008). *La Estructura de Capital Óptima.* Madrid.

Murillo, L. L. (2015). *El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES.* Obtenido de https://www.academia.edu/30897695/UNIVERSIDAD_NACIONAL_AUTONOMA_DE_HONDURAS

Ojeda, K. L. (2021). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Langostinera Puerto Maldonado S.A.C. - Tumbes, 2020.* Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/21146/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_OJEDA_OVIEDO_KATHERINE_LISBETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Perdomo, M. A. (1998). *Planeación financiera.* México, D.F.

Perez, P. (2020). *Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicio, Caso: Polleria "Pily'S", Amarilis, Huánuco, 2019.* Huánuco.

Rivera, A. (2020). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la Mype Comercial Paredes Del Distrito De Huanuco, 2019.* Huánuco.

Rus Arias, E. (16 de Junio de 2020). *Estructura Financiera*. Obtenido de Economipedia.com:

<https://economipedia.com/definiciones/estructura-financiera.html>

Ulloa, M. E. (2020). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, Sector Servicio, Rubro Hospedajes, en el Distrito De Zarumilla – Tumbes, año 2018.*

Tumbes. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/17563/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ULLOA_OLANO_MIRIAM_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zapata, T. J. (2019). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes, venta de calzado en el Mercado Modelo De Tumbes – 2019.* Tumbes. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/14017/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ZAPATA_FEIJOO_TREISY_JASMIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Anexos

Anexo 1: Cronograma de actividades

Actividades	MESES					
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Selección y delimitación del tema	X					
Revisión bibliográfica	X					
Marco Teórico		X	X			
Elaboración de Hipótesis			X			
Planear la metodología				X		
Elaboración de Instrumentos				X		
Recolección de datos					X	
Análisis e Interpretación de los datos					X	X

Anexo 2: Presupuesto

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unidad	Total
Dispositivo USB	1	Unidad	45.00	45.00
Internet	5	Mensual	80.00 c/mes	450.00
Movilidad	15	Pasajes	2.00	30.00
Impresiones	10	Unidades	0.5	5.00
Material de escritorio		Unidades		45.00
Otros		Unidades		15.00
TOTAL				590.00

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger la información de los representantes de la micro empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominada “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de La Micro Empresa Pollería Meme de Tumbes 2020”.

La información obtenida será utilizada sólo con fines de investigación, por ello es que se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestado: Jenner Harold Venes Moron

Fecha: 27.01.21

I. DATOS GENERALES

Ocupación que desempeña:

Edad:

Sexo: M F

Grado de Institución:

a) Ninguno

b) Primaria

c) Secundaria

d) Superior técnica

Superior universitaria

II. CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE

Tiempo que se encuentra la empresa en el mercado: ...6.....

La empresa es:

a) MYPE Formal MYPE Informal

Número de trabajadores:6.....

Motivos de formación de la MYPE:

Obtener ganancias b) Subsistencia

III. FINANCIAMIENTO

1. ¿Tiene conocimiento sobre el término de financiamiento?

Si b) No

2. ¿Inició sus actividades con financiamiento propio?

Si b) No

3. ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya, crezca y se expanda?

a) Si No

4. ¿Los ahorros personales son utilizados como forma de financiamiento para su empresa?

Si b) No

5. ¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las PYMES?

Si b) No

6. ¿Conoce usted los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, leasing; para el otorgamiento de créditos a las empresas de servicio?

Si b) No

7. ¿Considera que es necesario realizar préstamos bancarios para el financiamiento?


Si b) No

8. ¿Han realizado algún préstamo bancario?
- a) Si b) No
9. ¿Cuál es el plazo que eligen para devolver los préstamos financieros?
- a) Corto Plazo b) Largo Plazo
10. ¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?
- a) Si b) No
11. ¿Considera que haciendo inversiones oportunas la empresa tiene más posibilidades de crecimiento?
- a) Si b) No
12. ¿Qué entidades financieras considera que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?
- a) Entidades bancarias
b) Entidades no bancarias
c) Prestamistas usureros
13. ¿Qué facilidades otorga su entidad financiera?
- a) Mejores tasas de interés
b) Créditos oportunos
c) Requisitos mínimos
14. ¿Para solicitar un crédito financiero considera a la tasa de interés como una condición de financiamiento?
- a) Si b) No
15. ¿Opina que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?
- a) Si b) No
16. ¿Cuál fue la tasa de interés anual con la que obtuvo créditos financieros?
- a) Entre 10-15%
 b) Entre 16-20%
c) Mayor a 20%

17. ¿Cuántas veces en el año 2020 solicitó crédito financiero?
 a) 1 b) 2 c) 3 a más
18. ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?
 a) Capital de trabajo
 b) Activos fijos
 c) Mejoramiento y/o ampliación del local
19. ¿Resultó conveniente obtener crédito para su empresa? ¿Porqué?
 *Si, porque me expandi*
20. ¿Las formas de financiamiento que se practicaron en la empresa contribuyeron a la mejora de rentabilidad de la empresa?
 a) Si b) No
21. ¿Tuvo dificultades para la devolución del crédito?
 a) Si b) No
22. ¿Considera que la gestión financiera que se implementó en 2020 en su empresa permitió mejorar su rentabilidad?
 a) Si b) No
23. ¿Considera que en la empresa se optimiza la administración de recursos?
 a) Si b) No
24. ¿En la empresa se minimizan los costos de manera eficiente?
 a) Si b) No
25. ¿En 2020, se evidenció que han incrementado sus ganancias?
 a) Si b) No
26. ¿Opina que la rentabilidad depende del financiamiento?
 a) Si b) No

Se agradece su participación

Anexo 4: Consentimiento informado


UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula "Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de La Micro Empresa Pollería Meme de Tumbes 2020" y es dirigido por José Luis Quevedo Balladares, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: determinar y describir las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.


Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de correo. Si desea, también podrá escribir al correo jlqb_1930@hotmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.


Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Jennys Harold Venes Moran

Fecha: 27/07/21

Correo electrónico: JHVINCESM@GMAIL.COM

Firma del participante: 

Firma del investigador: 

Anexo 5: Opinión de experto N° 01

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN**

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto):

Jimmy Frank Silva Urcia

1.2. Grado Académico:

Doctor

1.3. Profesión:

Abogado

1.4. Institución donde labora:

Gobierno Regional de Tumbes

1.5. Cargo que desempeña:

Asisur F.A.G

1.6. Denominación del instrumento:

Cuestionario

1.7. Autor del instrumento:

Jose Luis Quevedo Balladares

1.8. Carrera:

Contabilidad

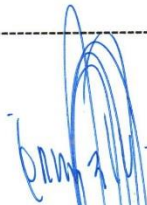
II. VALIDACIÓN:

Ítems correspondientes al Instrumento 1

N° de Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1:							
1	✓		✓		✓		

2	✓		✓		✓		
3	✓		✓		✓		
4	✓		✓		✓		
5	✓		✓		✓		
6	✓		✓		✓		
Dimensión 2:							
7	✓		✓		✓		
8	✓		✓		✓		
Dimensión 3:							
9	✓		✓		✓		
10	✓		✓		✓		
Dimensión 4:							
11	✓		✓		✓		
12	✓		✓		✓		
13	✓		✓		✓		
Dimensión 5:							
14	✓		✓		✓		
15	✓		✓		✓		

Otras observaciones generales:



Firma

Jimmy Frank Silva Urcia

DNI N°

16703045

Nota: se adjunta el proyecto de investigación

Anexo 6: Opinión de experto N° 02

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN**

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto):

Leonidas Alberto Herrera Avila

1.2. Grado Académico:

Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad

1.3. Profesión:

Contador Público Colegiado

1.4. Institución donde labora:

Ministerio de Economía y Finanzas

1.5. Cargo que desempeña:

Implantador SIAF

1.6. Denominación del instrumento:

Cuestionario

1.7. Autor del instrumento:

Jose Luis Quevedo Balladares

1.8. Carrera:

Contabilidad

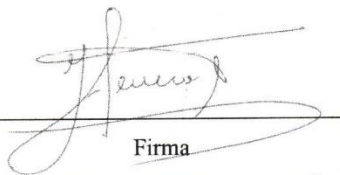
II. VALIDACIÓN:

Ítems correspondientes al Instrumento 1

N° de Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1:							
1	✓		✓		✓		

2	✓		✓		✓		
3	✓		✓		✓		
4	✓		✓		✓		
5	✓		✓		✓		
6	✓		✓		✓		
Dimensión 2:							
7	✓		✓		✓		
8	✓		✓		✓		
Dimensión 3:							
9	✓		✓		✓		
10	✓		✓		✓		
Dimensión 4:							
11	✓		✓		✓		
12	✓		✓		✓		
13	✓		✓		✓		
Dimensión 5:							
14	✓		✓		✓		
15	✓		✓		✓		

Otras observaciones generales:



Firma

Leonidas Alberto Herrera Avila
 DNI N° 00371216

Nota: se adjunta el proyecto de investigación

Anexo 7: Opinión de experto N° 03

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN**

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto):

David Mariano Rumiche Herrera

1.2. Grado Académico:

Doctor En Educación

1.3. Profesión:

Contador Público Colegiado

1.4. Institución donde labora:

Unidad de Gestión Educativa Local

1.5. Cargo que desempeña:

Especialista

1.6. Denominación del instrumento:

Cuestionario

1.7. Autor del instrumento:

Jose Luis Quevedo Balladares

1.8. Carrera:

Contabilidad

II. VALIDACIÓN:

Ítems correspondientes al Instrumento 1

N° de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1:							
1	✓		✓		✓		

2	✓		✓		✓		
3	✓		✓		✓		
4	✓		✓		✓		
5	✓		✓		✓		
6	✓		✓		✓		
Dimensión 2:							
7	✓		✓		✓		
8	✓		✓		✓		
Dimensión 3:							
9	✓		✓		✓		
10	✓		✓		✓		
Dimensión 4:							
11	✓		✓		✓		
12	✓		✓		✓		
13	✓		✓		✓		
Dimensión 5:							
14	✓		✓		✓		
15	✓		✓		✓		

Otras observaciones generales:



Firma

David Mariano Rumiche Herrera
 DNI N° 00209021

Nota: se adjunta el proyecto de investigación

Anexo 8: **10 pasos para formalizarse la empresa**

1. Elegir y registrar el nombre de su empresa

Primero se verifica en Sunarp que no exista otro nombre o razón social idéntico, donde la tasa registral cuesta cinco soles y demora 20 a 30 minutos en promedio. Este trámite se puede realizar de forma presencia o mediante el servicio de Publicidad Registral en Línea (SPRL), y el plazo para su clasificación es de 24 horas. Por otro lado, para reservar y garantizar que nadie pueda utilizar el nombre elegido se paga un costo de 21 soles.

2. Elaborar la minuta

Se indica el tipo de empresa que se constituirá, datos de los socios y accionistas, aportes económicos, dirección comercial, inicio de actividades, número y tipo de bienes que se aportan, por ello recomendable contar con un abogado. Cabe resaltar que para las Mypes este proceso es gratuito en las oficinas del Ministerio de Producción.

3. Elevar la Escritura Pública

Se procede a llevar la minuta al notario, adjuntando una constancia del capital, inventario de los bienes, y el certificado de Registros Públicos para generar la Escritura, para que la constitución sea legal. Asimismo, Produce cuenta con una lista de notarías afiliadas al programa Mi empresa, que ofrecen descuentos en los trámites de Escritura Pública y Registros Públicos.

4. Inscribir el RUC

Para ello se acude a la Sunat para obtener el número de RUC para contribuyente como Persona Jurídica o Persona Natural, sin costo alguno.

5. Seleccionar régimen tributario

Se puede elegir entre cuatro opciones: 1) El Nuevo Régimen único Simplificado (RUS), recomendado para negocios pequeños con ventas mensuales menores a 8,000 soles en los que solo se necesitan emitir boletas de venta pero no facturas; 2) El Régimen Especial de Renta (RER), que permite emitir todo tipo de comprobantes de pago y no obliga a presentar declaraciones anuales, tomando en cuenta que no debe exceder los 525, 000 soles en ventas anuales y deben tener 10 trabajadores como máximo por turno de trabajo, 3) El Nuevo Régimen MYPE Tributario, recomendable para la empresa en estudio, donde se pueden emitir todo tipo de comprobantes de pago, y no tienen actividades restringidas; 4) El Régimen General (RG), para empresas más grandes por lo que no se tiene límite de ventas ni de compras.

6. Comprar y legalizar libros contables

Este paso dependerá del régimen tributario que elija, sea como persona natural con negocio o en el que se encuentre la persona Jurídica (empresa), además dependerá del volumen de los ingresos anuales que estime obtener. Existen dos tipos de libros principales: El Registro de Compras, donde se anotan en orden cronológico y correlativo todos los comprobantes de pago por las adquisiciones de bienes o servicios, mientras que El Registro de ventas e ingresos, es un libro obligatorio en el que se anotan en orden cronológico y correlativo todos los comprobantes de pago que la empresa emita en sus operaciones.

7. Presentación de planillas

Si se cuenta con más de 3 trabajadores a su cargo bajo contrato se debe hacer ante el Ministerio de Trabajo. Los trabajadores de planilla deben ser inscritos en EsSalud y un AFP y ONP.

8. Solicitar la licencia municipal

Se realiza en el municipio donde se encontrará ubicada la empresa, por lo que se debe presentar una solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada, vigencia de poder del representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, declaración jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria.

9. Obtener autorizaciones complementarias

Esto son permisos especiales para la venta de algunos productos según el tipo de negocio, como licorerías, farmacias, transporte público, entre otros.

10. Formalizar los procesos de facturación

Se puede tomar en cuenta trabajar con facturas electrónicas, sea utilizando la plataforma de la Sunat o de un proveedor como Gosocket. Asimismo, las facturas electrónicas generan beneficios al negocio, ahorrando costos de impresión, almacenaje y facilitan los procesos administrativos, como también brinda acceso al crédito, factoring, pagos electrónicos, recaudación, pagos digitales y conciliación electrónica en el mundo B2B.

Fuente: Vidal (2019). Emprendedor: conoce los 10 pasos para formalizar tu empresa. *Andina*. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-emprendedor-conoce-los-10-pasos-para-formalizar-tu-empresa-763192.aspx>

Anexo 9: Análisis FODA



Anexo N° 10: Ejemplo de matriz FODA



www.robtoespinoza.es