



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL GIRO
COMPRA/VENTA DE ROPA DE DAMAS – DISTRITO DE
CHICLAYO 2018**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

AUTORA:

MENDOZA ZEVALLOS, MARIELLA DEL CARMEN
ORCID ID: 0000-0003-2550-9455

ASESOR:

Mgr. ARELLANO LACHAPPELL, VÍCTOR ADEMAR
ORCID ID: 0000-0003-2812-7591

CHICLAYO – PERÚ
2018

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA:

MENDOZA ZEVALLOS, MARIELLA DEL CARMEN
ORCID ID: 0000-0003-2550-9455

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

ASESOR:

Mgtr. ARELLANO LACHAPPELL, VÍCTOR ADEMAR
ORCID ID: 0000-0003-2812-7591

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativa, Escuela Profesional de
Administración, Chiclayo, Perú

JURADO

Mgtr. Adm. Víctor Hugo Vilela Vargas
ORCID: 0000-0003-2027-6920
Presidente

Lic. Adm. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima
ORCID: 0000-0001-7372-741X
Miembro

Mgtr. Adm. Víctor Helio Patiño Nino
ORCID: 0000-0002-4660-9490
Miembro

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgr. Víctor Hugo Vilela Vargas
ORCID: 0000-0003-2027-6920
Presidente

Mgr. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima
ORCID: 0000-0001-7372-741X
Miembro

Mgr. Víctor Helio Patiño Nino
ORCID: 0000-0002-4660-9490
Miembro

Mgr. Víctor Ademar Arellano Lachapell
ORCID ID: 0000-0003-2812-7591
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por ayudarme a decidir y darme la oportunidad de ser profesional y cumplir mis metas.

A nuestra universidad, ULADECH por brindarme esta gran oportunidad de estudiar y culminar mi carrera profesional con éxito.

DEDICATORIA

Con mucho amor a mis hijos: Rosa,
Marco, Mariella y Jeffrey, motivo
principal para mi realización como
profesional.

A mi esposo César Manuel, por su
apoyo incondicional para la
culminación de mis estudios
profesionales.

A mi madre María Angélica, por ser
mi ejemplo a seguir y a mi padre
Marco Antonio que, desde el cielo,
me da sus bendiciones.

RESUMEN

El presente trabajo titulado “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las mypes del giro compra/venta de ropa de damas – distrito de Chiclayo 2018. El objetivo general: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las MYPEs, metodología empleada en la investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental y de corte transversal. Se llegó obtener los resultados: en relación a las características de los representantes, el 92.3% de los microempresarios tienen de 0 a 3 trabajadores, los negocios son liderados en un 84.6% por el género femenino. Con relación al financiamiento el 84.6 de los emprendedores han accedido a financiamiento de entidades bancarias utilizado para capital de trabajo. Por otra parte, en lo que concierne a la rentabilidad el 100% de los representantes han confirmado que en su negocio ha mejorado su rentabilidad con la participación del personal capacitado para ofertar el mejor servicio en la organización. Llegando a concluir que los microempresarios tienen de 0 a 3 trabajadores en su negocio para ofertar un buen producto y excelente atención. Los negocios son liderados en gran parte por el género femenino. Con relación al financiamiento los emprendedores han accedido a financiamiento de entidades bancarias utilizado para capital de trabajo. Por otra parte, en lo que concierne a la rentabilidad los representantes han confirmado que en su negocio ha mejorado su rentabilidad con la participación del personal capacitado para ofertar el mejor servicio en la organización.

Palabra clave: **financiamiento, MYPEs y rentabilidad**

ABSTRACT

The present work entitled “Characterization of Financing and Profitability of the mypes of the purchase / sale of women's clothing - Chiclayo district 2018. The general objective: Describe the Characteristics of Financing and Profitability of the MYPEs, methodology used in the research is descriptive, quantitative level, non-experimental design and cross-sectional. The results were obtained: in relation to the characteristics of the representatives, 92.3% of the microentrepreneurs have 0 to 3 workers, the businesses are led by 84.6% by the female gender. Regarding financing, 84.6% of the entrepreneurs have accessed financing from banks used for working capital. On the other hand, with regard to profitability, 100% of the representatives have confirmed that their business has improved its profitability with the participation of trained personnel to offer the best service in the organization. Coming to the conclusion that microentrepreneurs have 0 to 3 workers in their business to offer a good product and excellent service. Businesses are largely led by the female gender. Regarding financing, entrepreneurs have accessed financing from banks used for working capital. On the other hand, with regard to profitability, representatives have confirmed that their business has improved its profitability with the participation of trained personnel to offer the best service in the organization.

Keyword: financing, MYPEs and profitability

CONTENIDO

1. Título	1
2. Equipo de trabajo.....	2
3. Hoja de firma del jurado y asesor	3
4. Agradecimiento y dedicatoria.....	4
5. Resumen y abstract.....	6
6. Contenido	8
7. Índice de tablas y figuras	9
I. Introducción	11
II. Revisión de literatura	18
2.1. Antecedentes	18
2.2. Bases teóricas	28
III. Hipótesis	37
IV. Metodología.....	38
4.1. Diseño de la investigación	38
4.2. Población y Muestra	39
4.3. Definición y operacionalización de variables	40
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	42
4.5. Plan de análisis.....	42
4.6. Matriz de consistencia.....	44
4.7. Principios éticos	45
V. Resultados	46
5.1. Resultados.....	46
5.2. Análisis de los resultados:	63
VI.- Conclusiones	68
Recomendaciones	70
Referencias bibliográficas.....	71
Anexos	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Edad.....	46
Tabla 2. Sexo.....	47
Tabla 3. Grado de instrucción	48
Tabla 4. Profesión.....	49
Tabla 5. Años de permanencia en el rubro.....	50
Tabla 6. Finalidad de constituir su MYPE	51
Tabla 7. Número de trabajadores	52
Tabla 8. Alguna vez ha accedido a financiamiento.....	53
Tabla 9. Tipos de entidades financieras que ha obtenido los créditos	54
Tabla 10. Reportó algún inconveniente al solicitar el financiamiento	55
Tabla 11. Monto solicitado a las entidades financieras.....	56
Tabla 12. En qué fue invertido el crédito financiero	57
Tabla 13. En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	58
Tabla 14. El Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.....	59
Tabla 15. La capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa	60
Tabla 16. En los últimos años ha mejorado la infraestructura de su empresa.....	61
Tabla 17. En los últimos años, qué factores han influido en la rentabilidad.....	62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Edad del encuestado.....	46
Figura 2. Sexo	47
Figura 3. Grado de instrucción	48
Figura 4. Profesión	49
Figura 5. Años de permanencia en el rubro.....	50
Figura 6. Finalidad de constituir su MYPE.....	51
Figura 7. Número de trabajadores	52
Figura 8. Alguna vez ha accedido a financiamiento.....	53
Figura 9. Tipos de entidades financieras que ha obtenido los créditos	54
Figura 10. Reportó algún inconveniente al solicitar el financiamiento.....	55
Figura 11. Monto solicitado a las entidades financieras.....	56
Figura 12. En qué fue invertido el crédito financiero.....	57
Figura 13. En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	58
Figura 14. El Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.....	59
Figura 15. La capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa	60
Figura 16. En los últimos años ha mejorado la infraestructura de su empresa.....	61
Figura 17. En los últimos años, qué factores han influido en la rentabilidad.....	62

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPEs son generadoras de ingresos y empleos, considerándose a estos pequeños negocios como la fuerza que impulsa el crecimiento de la economía, generando fuentes de ingresos, reduciendo la necesidad en los países en desarrollo, pero se debe establecer apropiados mecanismos para promover e incentivar las Mypes, logrando un incremento de la productividad.

Las micro y pequeñas empresas se rigen con las políticas de estado, dando cumplimiento, no existe la capacidad de interpretación sino exclusivamente de cumplimiento del mandato de gobierno. La industria de la transformación es el soporte de los emprendedores para gestar la comercialización, es decir, no hay transformación de materia prima, no hay producto final, existiendo producto final se genera la comercialización. (Tello, 2014).

En México y en el mundo las micro y pequeñas empresas son grandes generadoras de mano de obra, en muchos casos otorgan medias jornadas, o de acuerdo a la realidad del comportamiento del mercado, afronta las diversidades de actividades de la comercialización de bienes y servicios. (Saucedo, 2015).

Barrantes. D.V. & Córdor. F. J. (2017) manifestaron que el mundo del comercio de la ropa para damas en la ciudad de Chiclayo, visto desde el mundo global. Existen emprendedores que realizan la actividad para: “sobrevivir y deben de orientar sus esfuerzos a ofrecer servicios de valor agregado teniendo nuevas formas de comercializar los productos, hacia canales de distribución más accesibles a los clientes, manteniendo la calidad, el buen servicio y los niveles de precios. Las tendencias cambian, la tecnología avanza constantemente y los productos se reinventan. Lo que seguramente cambia, regresa y se queda es la ropa junto con los accesorios. Es por eso que uno de los giros más recurrentes

en el mundo de las tiendas online es la venta de ropa y accesorios para toda la familia”.

(Pág. 11)

Las microempresas son triunfos en los países industrializados, así también en economías en transición, se regulan por las políticas que establecen cada uno de los gobiernos al que pertenecen, como por ejemplo Taiwán, con menos de 26 millones de habitantes y cuentan con más de 701 000 empresas, con un 98% considerados pequeñas y medianas empresas (Tello, 2014). En México y en el mundo existe una progresiva atención en el caso de las MYPES y su desarrollo exitoso a través del tiempo, en donde uno de los elementos que está siendo incluido es la educación financiera, impactando en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas (Saucedo, 2015).

En el crecimiento económico del Perú, las Mypes son una de las mayores potenciadoras y generando en América Latina el 47% del empleo, según la ASEP (2015). A medidas que van creciendo, aparecen nuevas Mypes, dinamizando la economía, esto se debe a que en menos de un año la gran mayoría desaparece, y las que sobreviven se vuelven las de más influencia en el mercado, ampliando su producción, aumentará más mano de obra y se aporta al Estado más tributos. Del mismo modo contribuye en el crecimiento y desarrollo de las personas, al tener un ingreso, mejora o cambia su calidad de vida, y disminuye el nivel o índice de desocupados y el de pobreza. (Saucedo, 2015).

El crecimiento de las micro, pequeñas y medianas en empresas en América latina en el sector comercial se base en el desarrollo de análisis de la base de datos macroeconómicos del mercado, contribuyen en el crecimiento del Producto Bruto Interno – PBI, según la (ASEP, 2015).

Las MYPE en Perú son el soporte dinámico de la economía, utilizan diversidad de medios de financiamiento, en busca de dinero barato a fin de conservar la oferta

de precios bajos de sus productos, garantizando llegar a los segmentos que consideran claves para el desarrollo y crecimiento de su rentabilidad. Muchas acuden a tasas de interés que respondan al tipo de servicio financiero que requieren cuidando el precio del producto sin afectar la calidad del mismo. (Saucedo, 2015).

Las MYPEs tienen mayor capacidad de desarrollo, al tener acceso al sistema financiero, debiendo estar formalizadas, para que su evaluación del crédito sea positiva y se disminuya el riesgo ante una entidad financiera. Si obtienen un financiamiento, las MYPEs incrementan su rentabilidad y le permite que sus transacciones de corto, mediano y largo plazo sean financiadas. (Agreda, 2016).

Por otra parte, muchas veces por decisiones económicas en la parte comercial, se ve afectada la rentabilidad, debemos observar la manera en que se genera las ventas y usa sus recursos, con el pertinente costo. La causal de la baja rentabilidad es la presencia de recursos humanos en las microempresas con educación básica secundaria, personas sin mayor experiencia y conocimiento en el rubro del negocio. (Arozena, 2010).

En el Perú la rentabilidad de las MYPEs, llegan a ubicarse entre 200 y 400 % al año, convirtiéndolo en atractivo para los créditos, siendo un rubro más rentable. El sistema financiero no bancario es el que más se solidariza con los microempresarios, luego de la evaluación económica financiera y nivel de respuesta que tienen la MYPE, el otorgamiento del crédito se da en el menor corto tiempo, lo que permite a los pequeños empresarios contar con dinero disponible para su capital de trabajo, ayudándoles a no acudir al sistema financiero irregular o informal los prestamistas que cobran intereses muy altos. (Nalda, 2015).

En el Perú los niveles de índice inflacionarios no son significativo, lo que genera seguridad económica a los empresarios y financistas, la cotización de la moneda norteamericana en el mes de septiembre fue de S/. 3.308 de compra y

S/.3.311, para el mundo comercial la variabilidad se muestra atractiva para el sistema de créditos, con intereses atractivos y manejables en el corto y mediano plazo. (Nalda, 2015).

En esta investigación se tratará acerca del financiamiento y de la rentabilidad de las Mypes de compra/ venta de ropa de dama del distrito de Chiclayo y de acuerdo a la información obtenida de la Base de Datos del Módulo de Licencias de la Municipalidad Provincial de Chiclayo, se cuenta con 13 Mypes de este rubro, de las cuales el 62.0%, se establece que los propietarios o representantes tienen entre 30 y 45 años y el 38.0 % tienen entre 46 años a más. Asimismo, el 85.0% de los encuestados son mujeres y el 15.0% son hombres. El 61.5.0% tienen de 4 a 7 años de permanencia, el 23.1% tienen de 0 a 3 años y el 15.4% tienen de 8 años a más, lo que nos indica que las Mypes en estudio tienen una antigüedad que les ha permitido mantenerse en el tiempo, por lo que se consideran estables. (Albornoz, 2018)

Albornoz (2018) manifestó que los emprendedores del distrito de Chiclayo tienen experiencia en el rubro a que se dedican, sin embargo, preciso que la mayoría de ellos no tiene una preparación académica que les permita tener conocimiento respecto de la planificación y desarrollo de estrategias que les ayude en el establecimiento de procesos definidos y el manejo del comportamiento del mercado. Chiclayo es un puerto de mercaderes diversos, y donde se concentran personas de sus localidades cercanas como es el caso de Piura, Cajamarca, Trujillo que se congregan por la gran cantidad y variedad de productos en todos los rubros, la calidad y precios bajos.

Socialmente Chiclayo es una ciudad muy atractiva, sus carnavales, acude mucha gente de distintos lugares, es la base del rescate de los valores de la solidaridad, el trabajo y la unión, el mundo del comercio de compra y venta de ropa tiene muchos atractivos, las personas invierten, para visitar los diferentes lugares turísticos, como

el Museo del Señor de Sipán, el paseo en la plaza de armas, visita a la hermosa catedral, el centro histórico, como también el paseo a las Musas y a la monumental obra de Yortuque.

De otra parte, la ciudad de Chiclayo se ha convertido en estos tiempos en el emporio de las confecciones, siendo la segunda ciudad después de Lima, que comercializa grandes cantidades de confecciones para todas las personas, niños, jóvenes y adultos de ambos géneros. Los emprendedores siempre han puesto de manifiesto un sentido profundo en al arte de las confecciones.

Mónica Chávez (2018) de la Cámara de Comercio de Lima manifestó que: “Hoy en día, la industria textil está a la vanguardia de la fabricación de materiales de alta tecnología utilizando propiedades de materiales compuestos y simulación de parámetros de procesos, mecatrónica avanzada y robótica, visión artificial, tecnología de autoajuste que permite producción eficiente en un solo paso, o integración de textiles y compuestos complejos, de varias capas, con forma 3D de materiales flexibles para aplicaciones de nicho de alta tecnología, en combinación con impresión digital y acabado, o posterior impresión en 3d”

Es importante que los responsables de estas Mypes, conozcan de las formas de financiamiento existentes para este tipo de empresas y también estar al tanto, si son rentables desde una opinión cuantitativa. Este estudio corresponde a la línea de investigación de la carrera profesional de Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La caracterización descrita líneas arriba se puede traducir en una pregunta de la investigación: ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPEs del Giro Compra / Venta de ropa de Damas – Distrito de Chiclayo 2018? Se planteó el siguiente objetivo general: Determinar las características del

financiamiento y de la rentabilidad de las MYPEs del Giro Compra/Venta de Ropa de Damas del distrito de Chiclayo 2018. Y para alcanzar el objetivo general se ha propuesto los subsiguientes objetivos específicos: -(a) Describir las características de los representantes de las MYPEs del sector comercio – giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, 2018. -(b) Describir las características del Financiamiento de las MYPEs del sector comercio – giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, 2018. -(c) Describir las características de la Rentabilidad de las MYPEs del sector comercio – giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, 2018.

El desarrollo del presente trabajo de investigación es importante, ya que representa el incremento de conocimiento para muchos emprendimientos al tener una herramienta que les trasmite conocimiento para mejorar el desarrollo de sus diseños tanto en la confección como en la comercialización. Por otra parte, permite a identificar las características del financiamiento y la rentabilidad del negocio, y por otro lado conocer algunas características de los emprendedores, que quienes queda la experiencia como ejemplo de luchadores comerciales en un mercado muy competitivo. Además, se pretende identificar los resultados a las problemáticas formuladas, en el mundo de las costumbres, gustos y preferencias de las damas Chiclayanas de nuestro especial Perú.

La metodología utilizada en la investigación es de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, y diseño no experimental y presentando finalmente un diseño transversal, aplicándose la técnica de la encuesta y el recojo de datos se hizo mediante el cuestionario.

Del trabo de campo de la recolección de datos se obtuvieron los principales resultados de cada objetivo específico: en relación a las características de los representantes, el 92.3% de los microempresarios tienen de 0 a 3 trabajadores, para el

desarrollo de las actividades comerciales de compra/venta de ropa para damas. Respecto al Financiamiento se observó que el principal resultado representa que los micro empresarios en un 84.6% sí han accedido a financiamiento en entidades bancarias. De otra parte, en lo que a Rentabilidad respecta se observó que el 100% de micro empresarios manifestaron que Sí ha mejorado su rentabilidad en los últimos años, consideran que todo ello obedece a la capacitación que ha recibido el personal desde los gerentes y trabajadores.

La presente investigación presentó las principales conclusiones: en relación a las características de los representantes, los microempresarios tienen de 0 a 3 trabajadores, para el desarrollo de las actividades comerciales de compra/venta de ropa para damas. Respecto al Financiamiento los micro empresarios sí han accedido a financiamiento en entidades bancarias. en lo que a Rentabilidad respecta los micro empresarios manifestaron que sí ha mejorado su rentabilidad en los últimos años, consideran que todo ello obedece a la capacitación que ha recibido el personal desde los gerentes y trabajadores.

La presente investigación queda delimitada de la siguiente manera:

- Delimitación Espacial: Distrito de Chiclayo
- Delimitación Temporal: Año 2017
- Delimitación Muestral ò Psicográfica: Compra venta de ropa para damas
- Delimitación Temática: empresario, Financiamiento y Rentabilidad

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Variable Financiamiento

Chunga y Paz (2018) en su investigación “*Créditos formales como estrategia de financiamiento para los microempresarios*”, de la Universidad Católica de Cali - Colombia, tuvo como objetivo evaluar los efectos de los préstamos que utilizan los microempresarios de la comuna 18 de la ciudad de Cali, en relación al sostenimiento y el desarrollo empresarial. En cuanto a la metodología fue cuantitativa, y se basó fundamentalmente, en el análisis de los resultados de aplicar un cuestionario a los microempresarios, con una población de 694 microempresas, una muestra de 76 microempresas, con una encuesta de 25 preguntas. Los microempresarios utilizan el 42% para la compra de mercadería y el 44% utilizan el préstamo para ampliación del negocio. Concluyen que hay escasa interrelación entre los emprendedores y las diferentes financieras de crédito, debido al poco conocimiento del mercado y la mayor afinidad a un solo financiera crediticia. Los microempresarios a pesar de ello, se mantienen en el tiempo, pero en cuanto a su desarrollo y crecimiento observamos que no existe superación, teniendo la mayoría de empresas no más de tres trabajadores. Están muy estancados en cuanto a los conocimientos básicos de contabilidad financiera, vislumbrándose esto en la toma de decisiones que puedan acceder, limitando sus posibilidades en general. Los préstamos con la financiera elegida son manejados adecuadamente, pero se debe incidir en tener una mejor selección en donde resalte el valor agregado que brinda

cada financiera, siempre hay que tener mejoras alternativas en cuanto a plazos, costos y montos.

Guzmán (2018) en su trabajo de investigación *“Las Fuentes de Financiamiento y la Administración como Herramientas para Afrontar los Problemas y Dificultades a los que se enfrentan las Microempresas en México”*, su objetivo se enfoca en determinar las características más importantes que tienen la gran parte de las pequeñas empresas en México, estudiando las herramientas que utilizan las empresas para el incremento de las actividades o servicio de las unidades económicas estudiadas, cuáles son las fuentes de financiamiento a las que tienen acceso, los motivos por lo que se recurre a fuentes de financiación específicas, dadas la presentación de dificultades para la obtención de créditos e inversiones en el sistema financiero. La metodología utilizada es cuantitativa, en una muestra de 439 empresas del Estado de Aguascalientes, aplicando una muestra por medio de entrevista personal a los gerentes de las empresas seleccionadas. Las conclusiones obtenidas en este trabajo permiten enfocarlos en un aspecto principal, que el financiamiento que consiguen las empresas forjan afirmativamente la solución de problemas y dificultades de conseguir capital a los que se enfrentan las empresas, no solamente para desarrollar y subsistir en el mercado, que es cada vez más globalizado y competitivo, sino que a su vez, confirma su permanencia en él, a pesar que de acuerdo con la teoría de la empresarialidad “ las microempresas son más susceptibles a desaparecer durante los primero tres años de vida del negocio”.

Regalado (2016) en su tesis para optar el grado denominada *“El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas*

del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014". Se determina la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Perú. La investigación es de diseño descriptiva, bibliográfica, documental y de caso, utilizando fichas bibliográficas. Respecto a los resultados se establece que el financiamiento aumenta la rentabilidad de la empresa y se determina que la rentabilidad de los activos sobre la inversión mostro un incremento, en el año 2015 fue de 17.65% y el año 2014 de 11.76%. concluye que el financiamiento de las Mypes del Perú y de la Empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejoran la rentabilidad al poder mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales en forma estable, eficiente y de mayor capacidad de desarrollo.

Lozano (2016) en su estudio "*Caracterización del Financiamiento y la capacitación del Micro y Pequeños Empresarios del Sector Comercio, Rubro Confección de Ropa deportiva, en la ciudad de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín – año 2016*". Se determina las principales características del financiamiento y la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio, Rubro Confección de Ropa Deportiva. Es una investigación descriptiva no experimental, con una muestra de 12 Mypes, a través de un cuestionario se aplicó la técnica de encuesta. De los resultados el 75% de las Mypes son conducidas por mujeres y el 25% por hombres; el 58% tienen estudios en instituto, 25% estudios secundarios y 17% estudios universitarios; 75% de las Mypes se han financiado con otros recursos, al no contar con su propio capital y 25% cuenta con capital propio, el 50% han invertido en capital propio de trabajo, el 33% en mejorar el local y 17% en activo fijo y no han invertido en capacitación. El mercado actual es cada vez más dinámico y cambiante, siendo un gran reto para los propietarios, y los que cuentan

con estudios universitarios, tienen gran ventaja ante los retos que se presenten. Las Mypes en cualquier momento requieren de créditos o financiamiento que les permita crecer, y las entidades bancarias han diseñado productos para este grupo de clientes.

Barrantes y Córdor (2017) su tesis denominada “*Propuesta de plan de negocios de producción y comercialización de prendas de vestir para mejorar la situación económica de los estudiantes de diseño gráfico de la Corporación Educativa Isag en la ciudad de Chiclayo, 2016*” para optar el título profesional de ingeniero comercial. Presentada a la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias de Ingeniería de la Universidad de Lambayeque -Chiclayo, diciembre del 2017. Objetivo determinar la viabilidad de la propuesta de un plan de negocios para la producción y comercialización de prendas de vestir con la finalidad de mejorar la situación económica de los estudiantes de diseño gráfico de la Corporación Educativa ISAG en la ciudad de Chiclayo, 2016. La investigación es de tipo no experimental, puesto que no se manipulan intencionalmente las variables. El diseño es descriptivo ya que se describirá las variables. Llegó a las siguientes conclusiones: - No existe una empresa que le brinde al consumidor la posibilidad de elegir una variedad de ilustraciones gráficas, color y tipo de prenda de vestir que se encuentre posicionada en la mente del consumidor. - El público objetivo fueron hombres y mujeres del NSE A y B entre 18 y 25 años que compran prendas de vestir ubicados en las provincias de Chiclayo, Lambayeque y Ferreñafe. - El posicionamiento de la marca Kamileon se encuentra respaldado por las estrategias de marketing y el presupuesto invertido en ellas. - Para el primer año de operaciones, se logró determinar proporciones más bajas de ventas en los primeros meses, ya que será un negocio nuevo en el mercado. Para los siguientes meses, la estacionalidad estará afectada por el impacto de las actividades de marketing digital. Para el mes de diciembre, febrero y mayo las ventas aumentan debido a las festividades y mayor

prospección a la compra. - La propuesta de valor de Kamileon es ofrecer al consumidor lambayecano un producto de calidad que tenga dentro de su concepto diseño y creatividad - El proceso de operación de la empresa es sencillo, esto nos permite que sea replicable y escalable. - Kamileon es un proyecto rentable al tener un VAN de S/. 153706.95 con una tasa interna de retorno de 103.15%. con un periodo de recuperación de 7 meses. - Kamileon es un modelo de negocio con impacto social porque permite revalorar el talento del diseñador lambayecano y además le da la oportunidad de obtener un margen de rentabilidad por su talento.

Portocarrero y Ticliahuanca (2014) realizaron una investigación sobre una *Propuesta de un plan de marketing relacional para mejorar la fidelización de clientes en la empresa de taxis Tours Chiclayo*, donde el objetivo principal fue proponer un plan de marketing relacional para mejorar la fidelización de clientes en la empresa de taxis Tours Chiclayo, donde se realizó un estudio de tipo descriptivo y explicativo con un diseño no experimental; cuyo problema se centró en determinar de qué manera la propuesta de un plan de marketing relacional mejora la fidelización de clientes en la empresa de taxis Tours Chiclayo. Las conclusiones muestran que la problemática en la empresa de taxi Tours Chiclayo está dada por la falta de acciones de marketing que permitan la fidelización de clientes con el servicio de taxi de la empresa. Se ha identificado que el nivel de fidelización de los clientes es bajo o nulo debido a que no existe preferencia por el servicio de una empresa de taxi en particular de la ciudad de Chiclayo. Se ha determinado que las estrategias de marketing relacional son necesarias para la empresa de taxi Tours Chiclayo ya que estas son importantes para lograr la fidelización de clientes con el servicio de taxi ofrecido por la empresa.

Fajardo y Fajardo (2014) en su investigación sobre *Estrategias de marketing relacional para mejorar la fidelización de clientes en "Distribuidora de*

Información Jurídica Contable Lambayeque EIRL”, Chiclayo 2014, tuvo como objetivo principal proponer estrategias de marketing relacional para mejorar la fidelización de clientes en “Distribuidora de Información Jurídica Contable Lambayeque EIRL”. La problemática indicó que en la empresa no se realizan actividades de marketing que le permitan a la empresa ser más competitivo en el mercado debido a la falta de conocimiento respecto a la importancia del marketing en los negocios actuales. Esta situación ha ocasionado a la empresa que los clientes se sientan poco identificados lo que ha incidido en que los clientes no estén fidelizados con la distribuidora. Las conclusiones muestran que los clientes manifiestan comprar solamente en la distribuidora; sin embargo, existen clientes no fidelizado y es en quienes se debe enfocar las estrategias relacionales. Finalmente se concluye que los factores que influyen en la fidelización actual de clientes de la empresa Distribuidora de Información jurídica contable Lambayeque E.I.R.L está dado principalmente por la calidad de productos que ofrece la empresa ya que el cliente cumple con sus expectativas. También que las estrategias de marketing relacional influyen en la fidelización de clientes de la Distribuidora de Información Jurídica Contable Lambayeque EIRL, puesto que estas están enfocadas en mejorar la relación con los clientes de tal forma que se pueda retenerlos y mantenerlos leales a la empresa.

2.1.2. Variable Rentabilidad

Romero (2017) en su tesis “*Diseño de Estrategias para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Produarroz S.A.*” Guayaquil – Ecuador. Esta investigación tiene como objetivo diseñar estrategias para optimizar los costos y márgenes de rentabilidad de la empresa Produarroz S.A., ubicada en Cantón Yaguachi, mejorando su desarrollo y rentabilidad. Su metodología utilizada fue descriptiva y explicativa, se utilizaron las técnicas de entrevista y encuesta a todo el

personal de la empresa en un número de 09 personas. La utilidad neta de Produarroz S.A. en los dos últimos años ha sido muy baja, las ventas representan un 2,24 % en el 2015, bajando en el 2016 un porcentaje de 1,8% pues espera cerrar en 2,20 %. La empresa que está dedicada a la producción y comercialización de arroz, carece de un proceso administrativo adecuado para un buen desarrollo del periodo económico, no tiene establecido ni claro la ejecución de ciertos propósitos, no existe manual de procedimientos, no tiene control financiero y no cuenta con logística de abastecimiento. Recomienda realizar un análisis financiero cada año y así facilitar la toma de decisiones en costos, gastos e inversiones.

Sánchez y Lazo (2018) de la Universidad de las Fuerzas Armadas – Ecuador, en su Investigación: “*Determinantes de la Rentabilidad Empresarial en el Ecuador: Un Análisis de Corte Transversa*”¹. Se identificó las variables potenciales responsables de generar rentabilidad en Ecuador. Se tomó una muestra de 2,472 empresas que fueron clasificadas por su tamaño y se aplicó herramientas estadísticas de componentes principales y de regresión lineal para obtener estimaciones econométricas. Se puede apreciar que el 82% de las empresas son de tamaño Micro y pequeñas y el 9% es de tamaño grande y estas últimas en un 99% es en gasto de actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico y el 1% de micro y pequeñas empresas, debido a sus escasos esfuerzos tecnológicos, se ven limitadas a la generación de mayores ganancias. Los microempresarios disponen de una mejor oportunidad de elevar los rendimientos financieros cuando cuentan con mejores herramientas como buenos colaboradores, propiedades fijas, tienen ganancias y poseen recursos financieros y económicos del estado y bancos privados. Así mismo, la tecnología no determina que la empresa sea rentable, ya que es casi nula la inversión de las empresas en esta herramienta. La mayoría de las grandes empresas son de la parte costera y sierra de Ecuador, ya que estas firmas tienen una gran

dirección hacia la investigación, en contraste con las pequeñas empresas que se manejan con exiguas capacidades tecnológicas lo que las hace menos rentables y competitivas.

Bruno (2018) *“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del sector Comercio, Rubro Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes 2017”*. Se determinó las características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores del distrito de Tumbes. El tipo de investigación fue descriptiva, de nivel cuantitativo y de diseño no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 empresas MYPEs del sector en estudio, a quienes se les aplicó un cuestionario, mediante una encuesta dirigido a los propietarios. El 83.33% (10) de los encuestados confirmaron que trabajan con entidades bancarias financieras y el 16.67% (02) no lo hacen, el 66.67% (8) de los encuestados dijeron que la tasa de interés de la entidad financiera es baja; el 16.67% (2) indicaron que la tasa de interés es media y el 16.67% informaron que no tienen préstamos con entidad financieras, el 100% (12) de los encuestados cumplen con las ventas estimadas de su plan de negocio, el 50% (6) de los encuestados indican que utilizan un margen de ganancia aplicada a los costos de 35% - 50%; el 41.67% (5) aplica una margen de 20% - 35% y el 8.33% (1) aplican una margen de ganancia de 50% - 70%. Concluye que las empresas estudiadas, utilizan a las entidades financieras, consideran la tasa de interés, así como los plazos en que le otorgan los créditos, tiene una gran capacidad económica para hacer frente a su pasivo, cumpliendo con las ventas programadas en su planificación del negocio, existe gran demanda en el mercado de sus productos, cuentan con liquidez factible, por lo que existe una rentabilidad y cubren de presentarse cualquier imprevisto económico, considerando un negocio rentable.

Espinoza (2017) *“Caracterización del Financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercio Rubro ferreterías del Distrito de Tumbes año 2017”*. Se determinó características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes. La metodología utilizada es de nivel descriptivo, diseño no experimental, corte transversal. Asimismo, la población y muestra se conformó de los 08 Gerentes de las Mypes del Rubro Ferretería, la técnica utilizada fue la encuesta, y como instrumento el cuestionario. El 75% de los encuestados recurren a un financiamiento para conseguir expandirse y 25% no lo ven necesario; el 100% manifiestan que su productividad ha mejorado en el último año; el 62.5% creen que los otros financiamientos ayudan a la empresa a consolidarse y el 37.5% opina lo contrario. Asimismo, se ha identificado que en las Mypes rubro ferreterías del distrito de Tumbes, con respecto a las fuentes de financiamiento utilizadas, es de nivel alto y dinámico ya que al comprobar por indicador, se determina que permiten tener financiamiento de fuentes internas al revertir sus utilidades, de igual modo acceden al financiamiento 103 de fuentes externas mediante los créditos financieros. Concluye en las opiniones recibidas con relación a las principales formas de acrecentar la rentabilidad, se considera que las empresas deberían de bajar gastos innecesarios y tener los que sirven para la marcha de la empresa, sin excederse en el stock, se debe introducir nuevos productos al mercado, finalmente el utilizar el financiamiento permite consolidar la empresa, generando confianza ante los proveedores.

Albornoz (2018) en su trabajo *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018”*. La tesis tuvo como objetivo describir las características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ropa. El tipo de investigación fue cuantitativa y de nivel descriptivo de diseño no experimental, transversal – retrospectivo – descriptivo con una muestra de 25 Mypes. Las Mypes en un 72% tienen más de 6 años en el rubro, tienen un promedio de 5 trabajadores, sobre el financiamiento el 80% se financia a través de terceros y 48% mediante el Banco de Crédito del Perú, obtuvieron créditos hasta de S/.15,000 soles, el 88% afirma que la capacitación es una herramienta de progreso e inversión y a su vez la rentabilidad, el 92% considera que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 88% cree que la rentabilidad es mejor que la de años anteriores. Las Mypes buscan alternativa más económica en cuanto a tasa de interés, la inversión se debe dar también en capacitación de personal y mejora de oferta de sus productos para obtener mayores ingresos que también influye en la rentabilidad.

Ludeña (2017) en su investigación “*Caracterización de los Créditos y el Desarrollo Empresarial de las Mypes del Giro Venta de Ropa del Mercado Central de Chiclayo -2016*”. Determinar la Caracterización de los Créditos y el Desarrollo Empresarial de las MYPES del Giro Venta de Ropa del Mercado Central de Chiclayo – 2016. El tipo de investigación es descriptiva, no experimental – Transversal con una muestra de 37 Mypes, la técnica usada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Del 100% de Micro Empresarios encuestados del Mercado Central de Chiclayo del Giro de Venta de Ropa, 70% Si es dueño y 30% no es dueño; del 100% de micro empresarios encuestados el 59% inicio con capital propio, 8% inicio con créditos y 32% inicio con ambos; el 62% de micro empresarios si crecieron sus ventas y el 38% no creció sus ventas; el 29% poco cree en los créditos y el 43% manifiesta mucho y el 41% indica regular, con respecto a que los créditos hacen crecer el negocio; 37% estuvo motivado por en Interés Financiero, 32% invirtió en trámite rápido, 19% invirtió en facilidad de pago, 12% invirtió en otro. La

caracterización de los créditos repercuten en el impulso empresarial de la Mypes de este giro en forma positiva, en donde se ha logrado mejorar su situación del establecimiento, el ser poseionario, contar con préstamos a crédito, disponer de su propio capital, así como desarrollo de su micro empresa, le convierte en un cliente potencial para las líneas de crédito; los créditos bancarios y el crecimiento de las ventas, son factores influyentes del desarrollo empresarial y la diversificación del producto, el desarrollo tecnológico, el adquirir nuevos conocimientos, mejora de imagen, es parte de la evolución del desarrollo empresarial.

Piscoya (2015), en su tesis *“Propuesta de un plan de negocios para la creación de un minimarkets en la provincia de Ferreñafe”*. (Tesis de pregrado). Universidad Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú. La investigación tiene como objetivo determinar la Viabilidad de creación de un minimarket en la provincia de Ferreñafe. Finalmente se llega a la conclusión Con la viabilidad del estudio técnico y económico, se demostró que la creación de un minimarket con una atención mejorada a la actual, variedad de productos y precios competitivos, atraerá la atención de los moradores de la Provincia de Ferreñafe; generando rendimiento que supera el costo de oportunidad, convirtiendo el proyecto en un atractivo negocio para los inversionistas.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento:

Conceptualización de Financiamiento

El financiamiento es el conjunto de medios, ya sea monetario o de crédito que permite al empresario, conseguir el capital para apertura un negocio o proyecto.

Hernández, (2002) las empresas públicas o privadas, para poder realizar sus actividades, es necesario contar con recursos financieros (dinero), con la finalidad de llevar a cabo sus proyectos nuevos que implican inversión.

Teoría del Financiamiento

El Teorema Modigliani y Miller (2018) es parte importante del pensamiento académico moderno sobre la estructura de capital de la empresa. En dicho teorema se afirma que el valor de una compañía no se ve afectada por la forma en que es financiada, al oponerse al punto de vista tradicional el teorema establece que es indiferente que la empresa logre el capital necesario para su funcionamiento acudiendo a accionistas o emitiendo deuda.

Fuentes de Financiamiento

Son las posibilidades de obtener recursos económicos para poder desarrollar proyectos en una empresa, es decir obtener dinero para invertir e impulsar el crecimiento de la organización.

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2002) “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

El financiamiento se puede clasificar de dos maneras:

Financiamiento Interno. - Este procede de los propios recursos de la empresa, puede ser los aportes de los propietarios o socios, ganancias o de la reserva de pasivo y de capital y pueden disponer parte de ellas para invertir y aumentar la productividad de la empresa (Torres, 2016).

Financiamiento Externo. - Este financiamiento se solicita cuando no se puede continuar trabajando con los propios recursos, para poder conservar el normal desempeño de la empresa, por lo que se recurre a terceros como, préstamos crediticios a corto, mediano o largo plazo y de acuerdo al negocio se debe elegir el que mejor se adapte a la empresa (Torres, 2016).

Caracterización financiera

El PBI de Lambayeque presenta una tendencia creciente desde el año 2006, la recuperación de la economía en los años siguientes ha sido pronunciada. Se cuenta con 21 número de instituciones financieras, el 95% son reguladas y el 5% son supervisadas (Crecemype, 2019).

Financiamiento Bancario:

Viene a ser los créditos brindados a las empresas por el sistema bancario.

Como ejemplos tenemos: la banca comercial y de ahorros.

La Banca Comercial

Es un tipo de institución financiera que ofrece servicios tales como depósitos, préstamos a la empresa y productos básicos de inversión.

Financiamiento no bancario:

- Cajas municipales de ahorro y crédito

Estas instituciones financieras, brindan servicios de intermediación microfinanciera y su especialidad es otorgar préstamos para las MYPEs.

El estudio realizado por Proinversión - Perú (2017) resalta que dichas instituciones financieras, reciben capitales del público, y su fin es ejecutar operaciones de financiamiento, requiriendo garantías prendarias.

- Cajas rurales de ahorro y crédito

Estas instituciones de financiamiento iniciaron su funcionamiento en el año 1994, ofreciendo sus servicios a los sectores agrícola, comercio, y a los servicios en áreas urbanas. “Están autorizadas para captar depósitos del público, los cuales están protegidos por el Fondo Seguro de Depósitos (FSD) y otorgan créditos a la mediana y micro empresa” (Superintendencia de Banca , Seguros y AFP, 2018)

Proinversión - Perú (2017) en su estudio llega a la conclusión que estas instituciones se dedican a captar recursos del público y otorgan financiamiento destacadamente a la mediana, pequeña y microempresa correspondiente al ámbito rural.

- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)

Las ED Pymes vienen a ser instituciones no bancarias, que se especializan en brindar los préstamos a la MYPEs, no recibiendo depósitos

Estas instituciones otorgan financiamiento a los empresarios de la MYPEs, solicitando el autoevaluó de propiedades (Proinversión - Perú, 2017).

- Cooperativas de ahorro y crédito

Vienen a ser asociaciones autorizadas a recabar depósitos, hacer préstamos a sus miembros y son supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP, 2018).

- Corporación Financiera de Desarrollo. (COFIDE)

Empresa de economía mixta, según su estatuto, participa el Estado peruano y terceros en asociación. El Estado peruano tiene una participación accionaria de

98.2%, garantizando el control de las instituciones (COFIDE, 2019).

Esta estructura de gobierno está orientada al cumplimiento del objetivo de COFIDE, contribuyendo al desarrollo integral del Perú, mediante la intermediación financiera y captando fondos para llevar a cabo la promoción y financiamiento de inversiones beneficiosas pública y privada en el país.

- Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES)

Es un Programa Nacional del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS), que genera grandes oportunidades económicas sostenibles, en los hogares rurales de pobreza extrema.

Fuentes de financiamiento informal

Se considera a todas las personas que por diversos motivos realizan préstamos, y a las entidades que, para el manejo de los créditos, no cuentan con estructura organizativa, son: las personas que prestan dinero, las juntas, comerciantes, y otros (Alvarado y Portocarrero, 2001).

2.2.2. Rentabilidad:

Concepto de Rentabilidad

Zamora (2011) sustenta que el concepto de rentabilidad ha sido cambiado, usado de distintas formas, pasando a ser indicador muy relevante para saber sobre el éxito de un negocio o sector. La rentabilidad es la concordancia entre la inversión necesaria y la utilidad para lograrla. Estas utilidades son el resultado de

una competente administración, el planeamiento integral de costos y gastos y la observancia de medidas tendientes a recaudar utilidades. La rentabilidad es una noción aplicada a toda acción económica, con la finalidad de obtener resultados esperados.

Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad Económica o del Activo (ROI)

La rentabilidad económica o del activo también se denomina ROA – Return on assets- y como denominación más usual ROI – Return on investments-. Consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, o dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo (Aguilar y Cano, 2017).

Rentabilidad financiera o de los fondos propios (ROE)

La rentabilidad financiera, de los fondos propios o ROE –Return on equity-, trata de medir la rentabilidad que obtienen los dueños de la empresa, del capital que han invertido directamente–capital social- y de las reservas, que en definitiva son beneficios retenidos y que por tanto corresponden a los propietarios. Es necesario mencionar, que en este análisis a veces se incluyen como fondos propios una parte del resultado del ejercicio considerando que su generación se produce de una forma regular a lo largo del ejercicio (Aguilar y Cano, 2017).

2.2.3. MYPEs

Micro y Pequeñas Empresa

Es la unidad económica, se constituye por una persona natural o jurídica, que teniendo cualquier forma de organización o gestión empresarial que esté contemplada en la legislación vigente, su objetivo es desarrollar actividades como la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. de acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT, 2018).

Conceptualización de MYPES

La pequeña empresa que se encuentra organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país, y requiere de poca inversión, organización mínima y tiene una gran flexibilidad para la adaptación a los cambios de su entorno. (Proinversión - Perú, 2017).

Clasificación de MYPES por actividad económica

Las MYPES, es una fuente generadora de ingresos, desarrollando numerosas actividades económicas, logran bienes, productos o servicios, con la finalidad de cubrir las necesidades personales y de la sociedad en general (SUNAT, 2018).

Pymes (2016) en su informe las clasifica en:

Industriales

Son la empresa que producen productos o bienes, al transformar y/o extraer de materias primas. Se clasifican en:

Extractivas: Dedicadas a extraer y explotar los recursos naturales, sin realizar ningún cambio de su etapa original. Ejemplo: empresas pesqueras o pesqueras.

Manufactureras: Adquieren materia prima para procesarla y transformarla, consiguiendo un producto con tipos diferentes a las originales. Por ejemplo: empresas de vestido, de papel, empresa de maquinarias pesadas, etc.

Agropecuarias: Su función principal es explotar la agricultura y la ganadería, como, por ejemplo: empresas de tejidos, pasteurizadas de leche, etc.

Comercio

Estas empresas obtienen productos o bienes, con el propósito de ofrecerlos en igual modo que fueron comprados, acrecentando el precio de adquisición o costo, llamándosele, “utilidad” y se clasifican en:

Mayoristas: estas empresas hacen ventas en gran cantidad a empresas minoristas que, se encargan de distribuir los productos al consumo. Estas ventas contribuyen el 23,8% al por mayor de las empresas comerciales en todo el país.

Minoristas o detallistas: se dedican a la venta de productos en pequeña cantidad o al menudeo directamente al consumidor.

Comisionistas: venden artículos directamente de los fabricantes, recibiendo la mercancía a consignación, recibiendo una comisión por ello. Dentro de estas se encuentran las MYPES de mantenimiento y reparación de vehículos.

Servicios

Estas empresas requieren del esfuerzo del hombre para generar un servicio para una gran mayoría de la población en una región, sin que el producto, objeto del servicio, sea de naturaleza corpórea.

III. HIPÓTESIS

Según Hernández (2014) considera que no debe haber hipótesis, porque es una investigación de tipo descriptiva que enuncia características de las variables respectivas. La investigación viene de un nivel descriptivo, por tanto, la investigación no aplica hipótesis, dado que los indicadores o características de las variables no se manipulan deliberadamente ni en ningún caso, se recoge la información tal como se encuentra.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

En el presente estudio es de Nivel descriptivo, su propósito es describir con mayor precisión y fidelidad, las realidades, fenómenos, hechos, especificando sus características. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014).

La investigación fue de Tipo cuantitativo, presentando información en forma numérica y en porcentajes, usando instrumentos y técnicas de la estadística.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el enfoque cuantitativo usa procedimientos estandarizados y que sean aceptados por una comunidad científica, representando los datos numéricamente y son analizados por métodos estadísticos.

Su diseño es no experimental porque los datos se obtienen en un solo momento, no se manipulan y según Hernández, Fernández y Baptista (2014), definen a los diseños no experimentales como “Estudios que se realizan sin manipulación deliberada de las variables y en los que solo se observan y obtiene los fenómenos en su ambiente natural, para después analizarlos” y de diseño transversal porque ejecutan el recojo de datos en un único tiempo, siendo el propósito de describir las variables y de analizar su incidencia e interrelación en un momento. Entonces el diseño de la investigación será no experimental, descriptiva y de corte transversal.

4.2. Población y Muestra

En el universo del estudio, las unidades económicas se encuentran determinada por las 13 MYPEs del giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, información obtenida de la base de datos del Módulo de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad de Provincial de Chiclayo. Siendo una población finita. La población es identificada por los gerentes de las MYPEs, consecuentemente la Población es finita conocida por 13 gerentes.

Para la variable financiamiento y rentabilidad, la muestra se encuentra determinada por los 13 propietarios o representantes de las MYPEs del giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo. Hernández, Fernández y Baptista (2014), sostiene que las investigaciones descriptivas estudian y detallan variables dependiendo del lugar y una determinada población, analizando un fenómeno en común de un grupo.

4.3. Definición y operacionalización de variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN							
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	OPERACIONALIZACIÓN DE LA DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS = LAS PREGUNTAS	FUENTE	INSTRUMENTO
REPRESENTANTES	Son los agentes más importantes de toda actividad financiera, por ende, todo el procedimiento que se relacionen con la productividad, la comercialización y el consumo de bienes y servicios (Perez Porto & Gardey, 2015).	CARACTERÍSTICAS	Las características de la dimensión de los representantes de las MYPES se miden con los indicadores de las MYPE, se mide con los indicadores: edad, sexo, grado de instrucción, profesión, antigüedad, trabajadores, ventas, antigüedad, finalidad, y trabajadores. Con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Edad	¿Qué edad tiene usted?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Sexo	¿Cuál es su sexo?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Grado de Instrucción	¿Con que grado de instrucción cuenta Ud.?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Profesión	¿Cuál es el número de personal?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Antigüedad	¿Cuántos años tiene su establecimiento?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Finalidad	¿Cuál fue la finalidad de constituir la MYPE?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Trabajadores	¿Con cuántos trabajadores cuenta?	Dueño/Repres.	Cuestionario
FINANCIAMIENTO	El financiamiento es el conjunto de medios, ya sea monetario o de crédito que permite al empresario, conseguir el capital para aperturar un negocio o proyecto. Para Hernández, A. (2002) Las empresas públicas o privadas, para poder realizar sus actividades, es necesario contar con recursos financieros (dinero), con la	CARACTERÍSTICAS	Las características dimensión de la variable financiamiento de las MYPE, se mide con los indicadores: Régimen tributario, asesoría, aprobación de registro, impuesto, ingresos, seguros, y beneficios. Con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Historia crediticia	¿Alguna vez ha accedido a financiamiento?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Tipo de entidad financiera	¿En qué Tipo de entidad financiera obtuvo crédito?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Inconvenientes de solicitar crédito financiero	¿Reportó algún inconveniente al solicitar el crédito?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Monto	¿Qué monto de crédito solicitó?	Dueño/Repres.	Cuestionario
				Inversión	¿En qué fue invertido el crédito financiero?	Dueño/Repres.	Cuestionario

	finalidad de llevar a cabo sus nuevos proyectos que impliquen inversión.						
RENTABILIDAD	La rentabilidad es la concordancia entre la inversión necesaria y la utilidad para lograrla. Estas utilidades son el resultado de una administración competente, la planeación integral de costos y gastos y la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad es una noción aplicada a toda acción económica, con la finalidad de obtener resultados esperados Zamora, (2012).	CARACTERÍSTICAS	Las características de la dimensión de la variable rentabilidad de las MYPE, se mide con los indicadores: incremento y mejora, capacitación, infraestructura y factores de influencia. Con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Incremento y mejora	¿En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de la empresa?	Dueño/Repres	Cuestionario
				Mejora	¿El financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa?	Dueño/Repres	Cuestionario
				Capacitación	¿Cree Ud. que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa?	Dueño/Repres	Cuestionario
				Infraestructura	¿En los últimos años ha mejorado la infraestructura de la empresa?	Dueño/Repres	Cuestionario
				Factores de influencia	¿En los últimos años que factores han influido más en la rentabilidad?	Dueño/Repres	Cuestionario

Fuente: Elaboración propia

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica para el desarrollo de la investigación es la encuesta, la cual se aplicó a los dueños o representantes Legales de las MYPEs del ámbito en estudio.

Tamayo (2018), sostiene que “con esta técnica de recolección de datos da lugar a establecer contacto con las unidades de observación por medio de cuestionarios previamente establecidos”.

El instrumento que se aplicó para la recolección de información es un cuestionario estructurado de 17 preguntas, siendo el cuestionario uno de los instrumentos más utilizados, y está compuesto por un conjunto de preguntas con respecto a las variables que están sujetas a medición y que son elaborados teniendo en cuentas los objetivos de la investigación. (Tamayo 2018).

4.5. Plan de análisis

El presente estudio de investigación se realizó a través de la recopilación de datos haciendo uso de diferentes técnicas, tales como: la encuesta, aplicando un cuestionario, el cual se aplicó a los 13 dueños o representantes legales, para la variable financiamiento y rentabilidad de las MYPEs, los cuales han sido seleccionados, se tabularon y graficaron de manera ordenada a cada variable y sus dimensiones, se aplicó estadística descriptiva calculando frecuencias y porcentajes, utilizando los diferentes programas como Microsoft Office Word, Excel, Power Point y turnitin.

Para el procesamiento de la información, la misma que ha sido obtenida como resultado de la aplicación del cuestionario, se utilizó el procesador de textos Microsoft Excel, con la finalidad de poder clasificar y ordenar la información, de acuerdo a los objetivos específicos planteados para la investigación y de esta manera se realizó el análisis y la interpretación correspondiente, que permitió obtener las conclusiones de la investigación.

4.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos		Hipótesis	Metodología
	Objetivo General	Objetivo Específico		
¿Qué características tiene el financiamiento y rentabilidad en las MYPEs giro en venta de ropa de damas en el distrito de Chiclayo, 2018.?	Determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las MYPEs del giro en venta de ropa de damas en el distrito de Chiclayo, 2018.	<p>-Establecer las características de los representantes de las M y p e s giro e n venta de r o p a de damas en el distrito de Chiclayo, 2018.</p> <p>-Establecer las características del financiamiento en l a s MYPEs giro en venta de ropa para damas en el distrito de Chiclayo, 2018</p> <p>-Establecer las características de la rentabilidad en l a s MYPEs giro en venta de ropa para damas en el distrito de Chiclayo, 2018.</p>	Para el siguiente estudio no se formalizará hipótesis, porque su alcance no implica una influencia o casualidad. Hernández, Fernández y Baptista, p.104 – 2014.	<p>Tipo de Investigación</p> <p>- Descriptiva</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>- Cuantitativo</p> <p>Diseño de Investigación</p> <p>- No experimental de Corte Transversal</p> <p>- Población</p> <p>13 MYPEs</p> <p>- Muestra:</p> <p>13 MYPEs</p> <p>- Técnica</p> <p>Encuesta</p> <p>- Instrumento</p> <p>Cuestionario</p>

Fuente: Elaboración propia

4.7. Principios éticos

En el estudio realizado se ha considerado lo estipulado en el Código de Ética para la Investigación de la Universidad católica Los Ángeles de Chimbote, aprobado con Resolución N°0973-2019-CU-ULADECH Católica.

- Protección a las personas. En la presente investigación se ha respetado la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad, la privacidad, y las personas han participado en forma voluntaria, respetando sus derechos fundamentales.
- Libre participación y derecho a estar informado. Las personas que han participado brindando información en esta investigación han manifestado su voluntad de brindar información para los fines establecidos en este proyecto.
- Buenas prácticas de los investigadores. Los argumentos, cifras y datos citados son veraces y se respeta el derecho de autor, para el uso de ideas y citas de otros autores.
- Beneficencia y no maleficencia: se veló por el bienestar de quienes participaron de la investigación, no causando daño alguno,
- Justicia: se respetó este principio haciendo un juicio prudente, ponderable y tomando las precauciones.
- Integridad científica: se conservó la integridad científica declarando los conflictos de interés que pudieran afectar el desarrollo.
- Consentimiento informado y expreso: se respetó este principio ya que no se obligó a que las personas participaran de la investigación.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Del encuestado:

Tabla 1. Edad

<i>EDAD</i>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
DE 30AÑOS A 45 AÑOS	8	61.5
DE 46 AÑOS A MAS	5	38.5
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

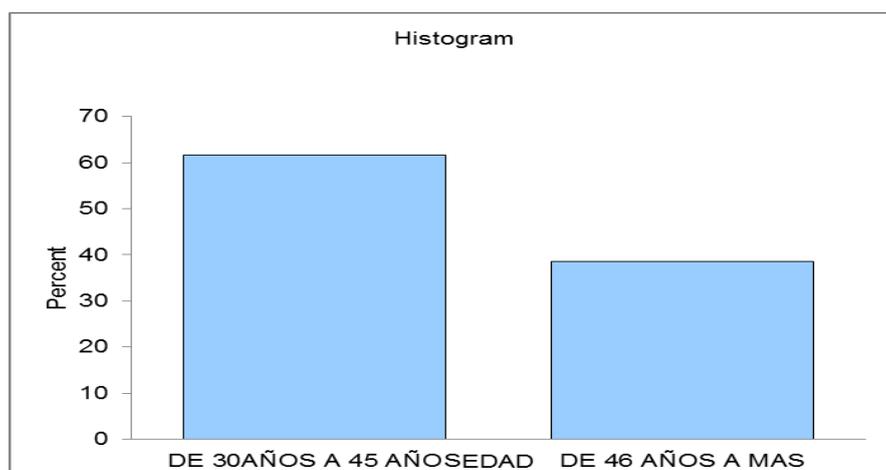


Figura 1. Edad del encuestado

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 61.5% tienen entre 30 y 45 años y el 38.5% tiene entre 46 años a más.

Tabla 2. Sexo

<i>SEXO</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
MUJER	11	84.6
HOMBRE	2	15.4
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

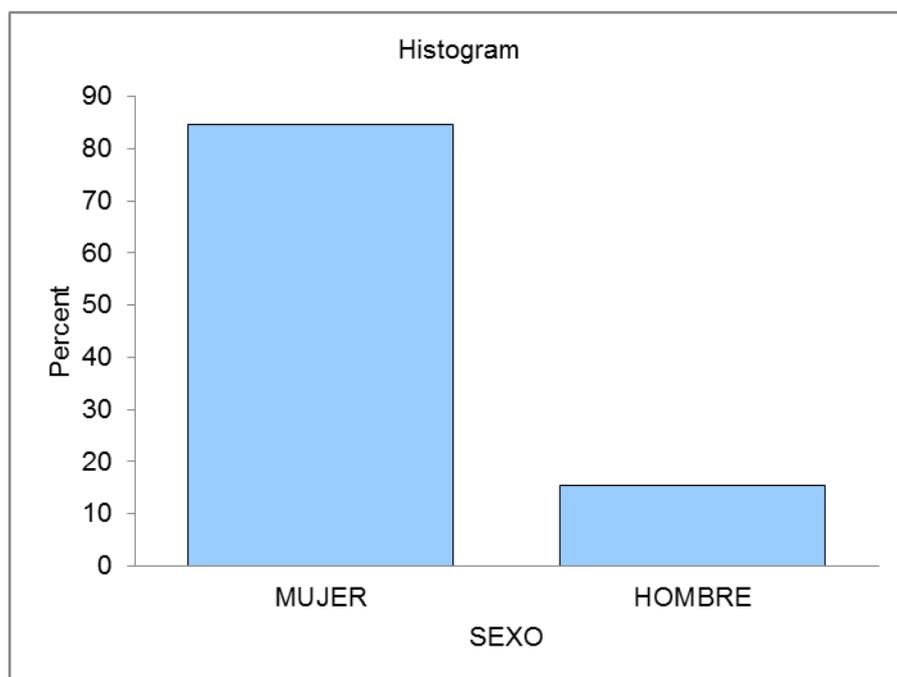


Figura 2. Sexo

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 84.6% son mujeres y el 15.4% son hombres.

Tabla 3. Grado de instrucción

<i>GRADO DE INSTRUCCIÓN</i>	<i>frequency percent</i>	
SECUNDARIA	4	30.8
SUPERIOR	9	69.2
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

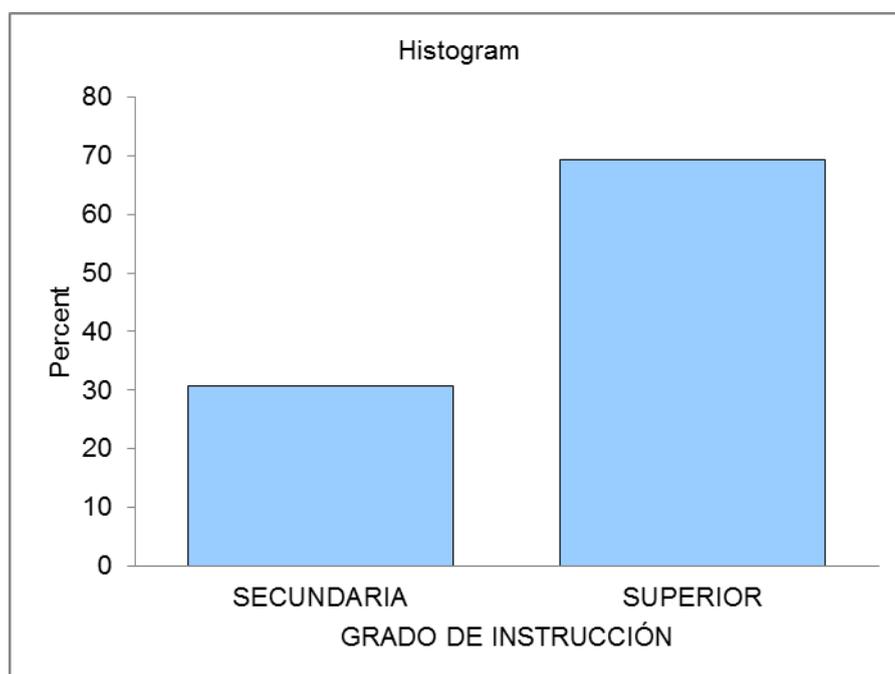


Figura 3. Grado de instrucción

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 69.2% tienen estudios superiores y el 30.8% tienen estudios secundarios.

Tabla 4. Profesión

<i>PROFESIÓN</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
ADMINISTRACIÓN	9	69.2
ECONOMISTAS	1	7.7
DISEÑO DE MODAS	1	7.7
NINGUNO	2	15.4
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

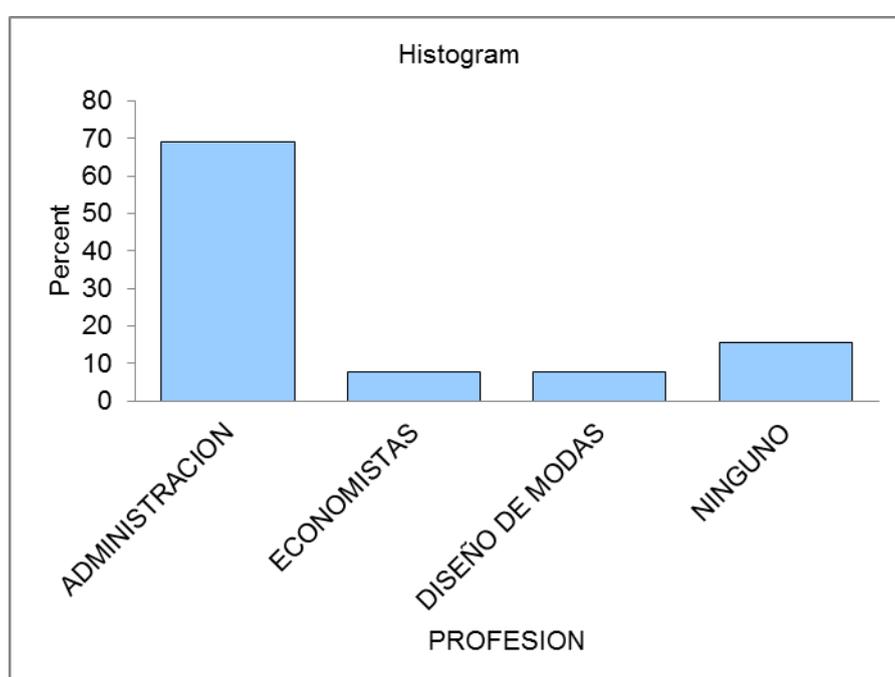


Figura 4. Profesión

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 69.2% son de profesión Administradores, el 15.4% no tienen profesión, el 7.7% economistas, el 7.7% son diseñadores de modas.

Tabla 5. Años de permanencia en el rubro

AÑOS DE PERMANENCIA EN EL RUBRO		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
DE 0 AÑOS A 3 AÑOS	3	23.1
DE 4 AÑOS A 7 AÑOS	8	61.5
DE 8 AÑOS A MAS	2	15.4
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

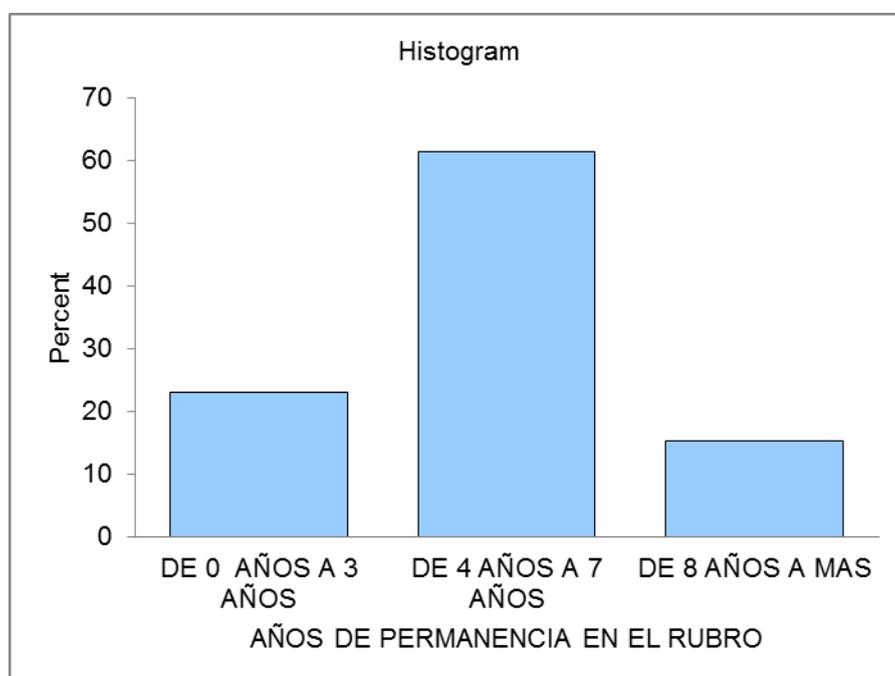


Figura 5. Años de permanencia en el rubro

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 61.5% tienen de 4 a 7 años de permanencia, el 23.1% tienen de 0 a 3 años y el 15.4% tienen de 8 años a más.

Tabla 6. Finalidad de constituir su MYPE

<i>FINALIDAD DE CONSTITUIR SU MYPE</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
OBTENER GANANCIAS	9	69.2
GENERAR EMPLEO	0	0.0
TODAS LAS ANTERIORES	4	30.8
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

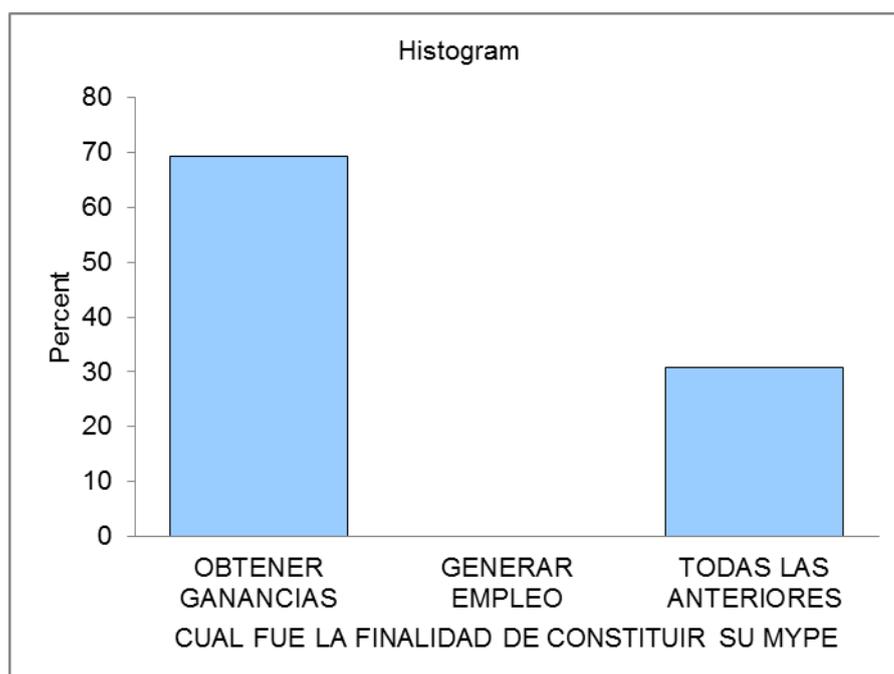


Figura 6. Finalidad de constituir su MYPE

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 69.2% tienen por finalidad obtener ganancias, el 30.8% tienen por finalidad de obtener ganancias y generar empleo a la vez.

Tabla 7. Número de trabajadores

NUMERO DE TRABAJADORES		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
DE 0 A 3 EMPLEADOS	12	92.3
DE 4 A 8 EMPLEADOS	1	7.7
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

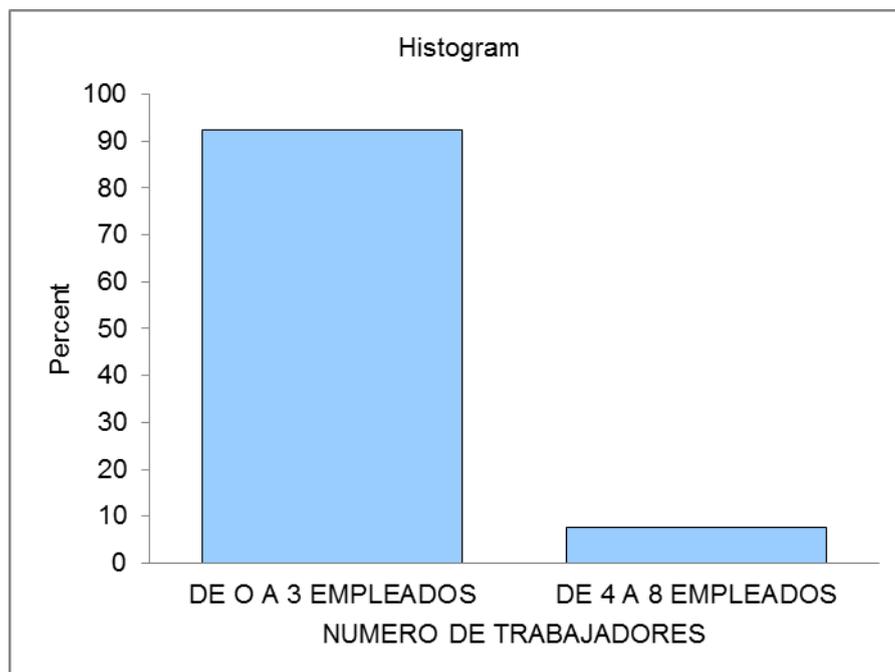


Figura 7. Número de trabajadores

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 92.3% tienen de 0 a 3 empleados y el 7.7% tienen 4 a 8 empleados.

Del Financiamiento

Tabla 8. Alguna vez ha accedido a financiamiento

ALGUNA VEZ HA ACCEDIDO A FINANCIAMIENTO		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	11	84.6
NO	2	15.4
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

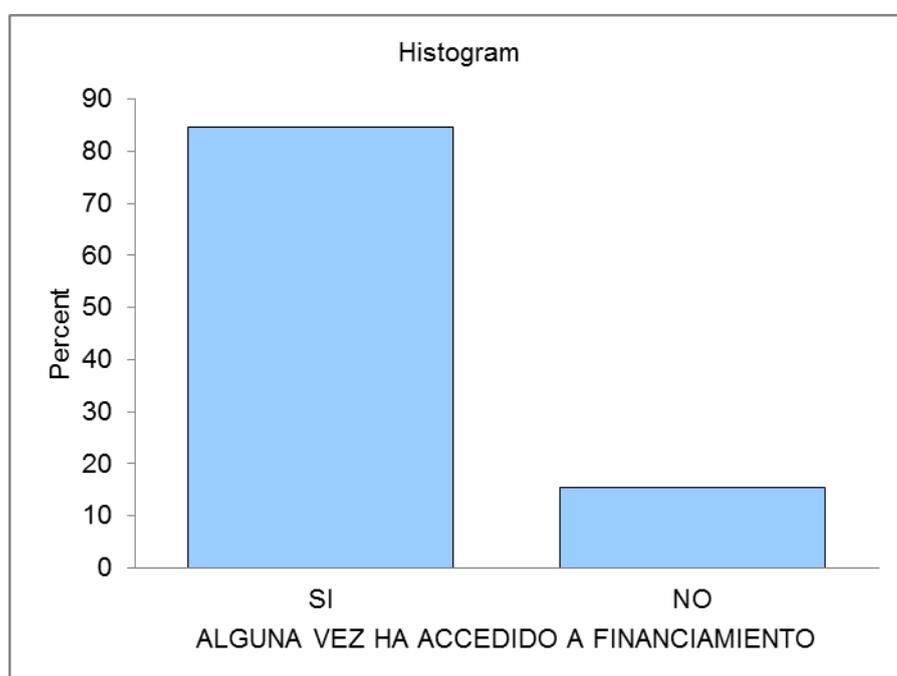


Figura 8. Alguna vez ha accedido a financiamiento

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 84.6% ha accedido a financiamiento y el 15.4% no ha accedido al financiamiento.

Tabla 9. Tipos de entidades financieras que ha obtenido los créditos

TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA QUE HA OBTENIDO LOS CRÉDITOS		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
ENTIDADES BANCARIAS	11	84.6
PRESTAMISTAS	1	7.7
OTROS	1	7.7
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

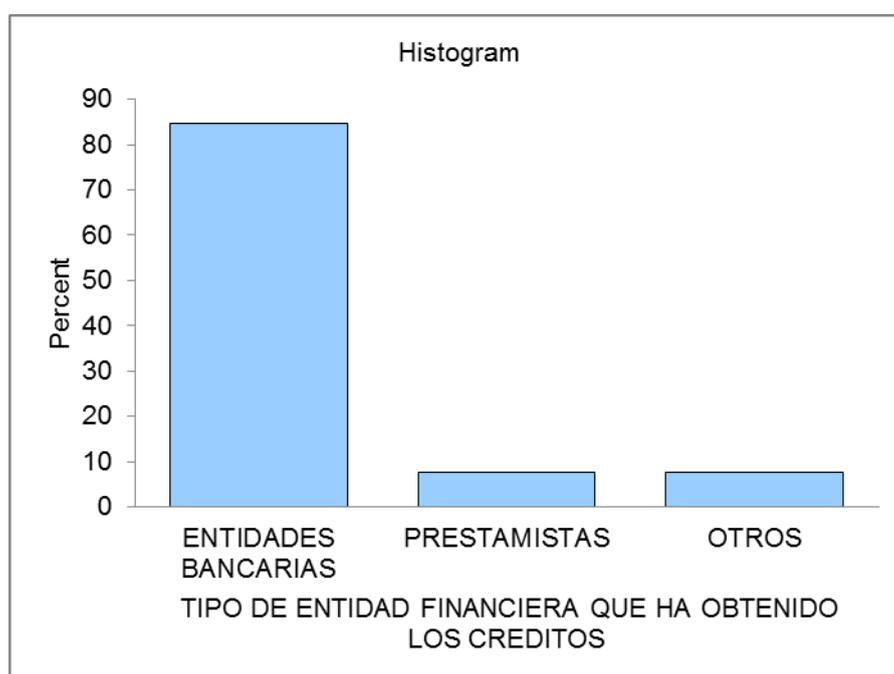


Figura 9. Tipos de entidades financieras que ha obtenido los créditos

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 84.6% ha obtenido crédito de entidades bancarias, el 7.7% de prestamistas y el 7.7% de otros.

Tabla 10. Reportó algún inconveniente al solicitar el financiamiento

REPORTO ALGÚN INCONVENIENTE AL SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO		
		<i>frequency</i> <i>percent</i>
	SI	7 53.8
	NO	6 46.2
		13 100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

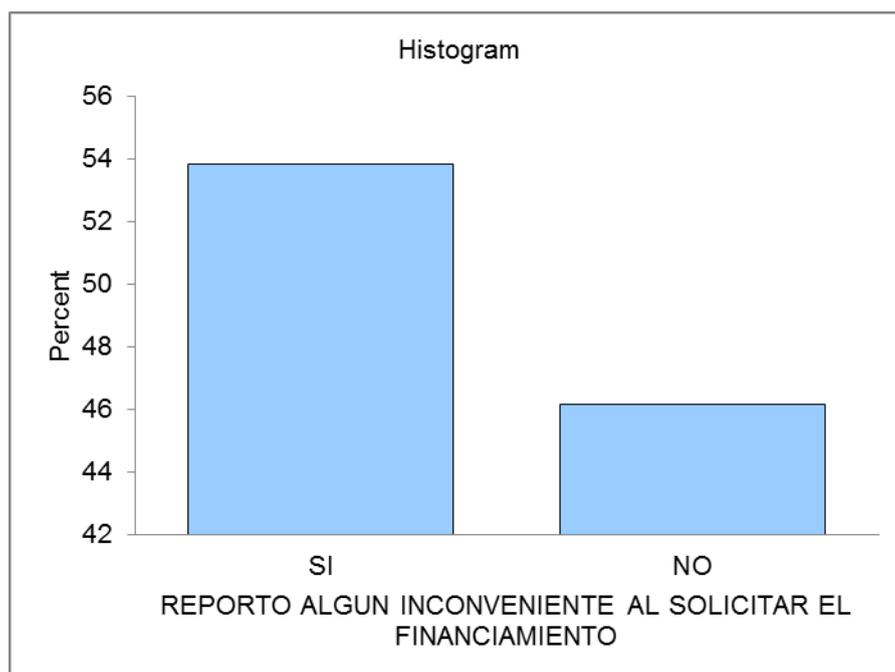


Figura 10. Reportó algún inconveniente al solicitar el financiamiento

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 53.8 si reportó inconveniente al solicitar el financiamiento y el 46.2% no presentó ningún inconveniente.

Tabla 11. Monto solicitado a las entidades financieras

MONTO SOLICITADO A LAS ENTIDADES FINANCIERAS		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
DE 0 A 5,000	5	38.5
DE 5,001 8,000	1	7.7
de 8,001 A 10,000	7	53.8
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

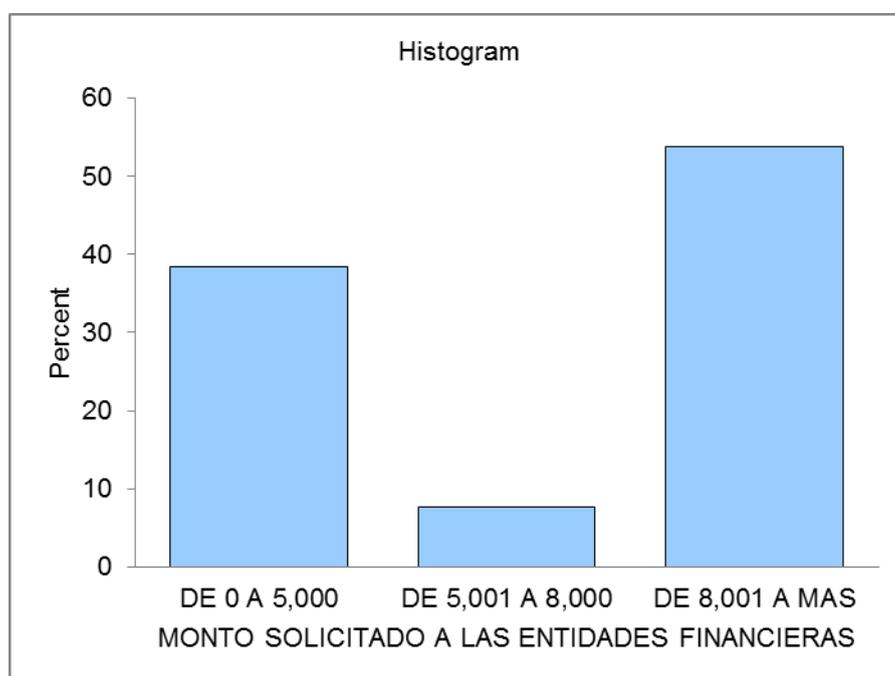


Figura 11. Monto solicitado a las entidades financieras

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 53.8% el monto solicitado fue de 8,001 a más, el 38.5% de 0 a 5,000 y 7.7% de 5,001 a 8,000.

Tabla 12. En qué fue invertido el crédito financiero

EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
CAPITAL DE TRABAJO	8	61.5
MEJORAMIENTO Y/O AM. DE LOCAL	2	15.4
ACTIVO FIJO	1	7.7
OTROS	2	15.4
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

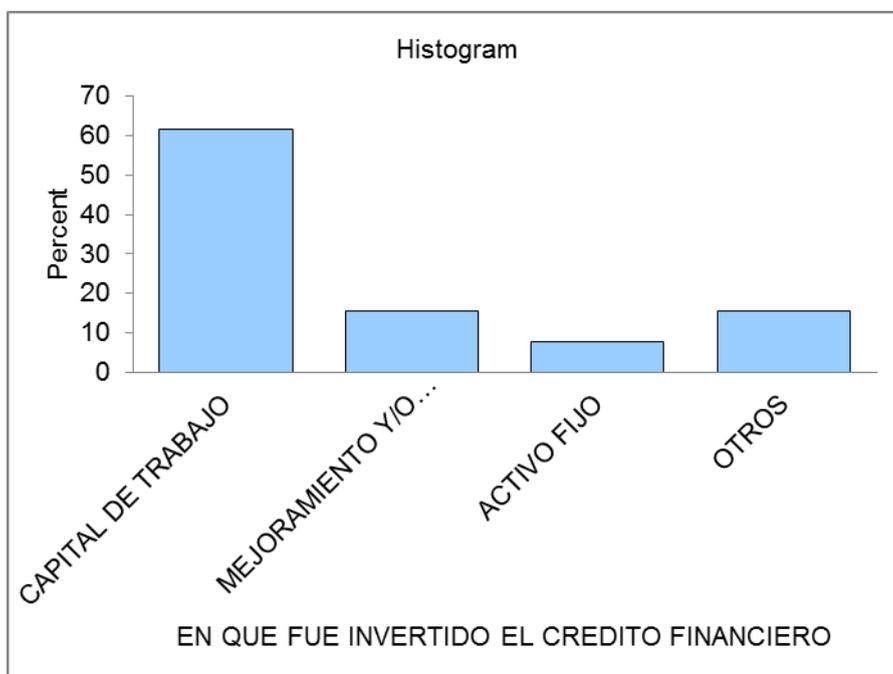


Figura 12. En qué fue invertido el crédito financiero

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 61.5% invirtió en capital de trabajo, el 15.4% en mejoramiento y/o ampliación del local, el 15.4% en otros y el 7.7% en activo fijo.

De la Rentabilidad

Tabla 13. En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA			
		<i>frequency</i>	<i>percent</i>
	SI	13	100.0
	NO	0	0.0
		13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

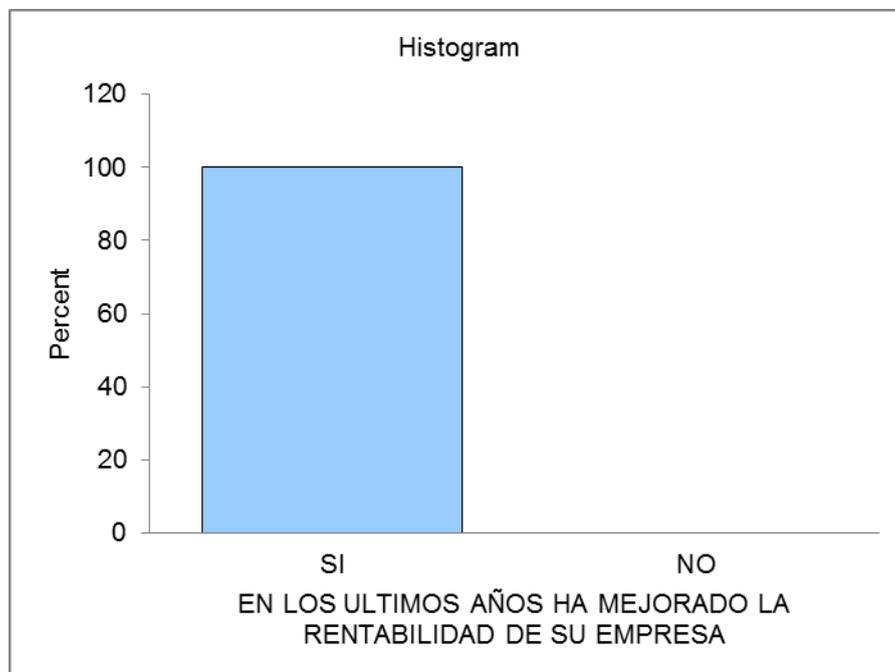


Figura 13. En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 100% en los últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 14. El Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa

EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	11	84.6
NO	2	15.4
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

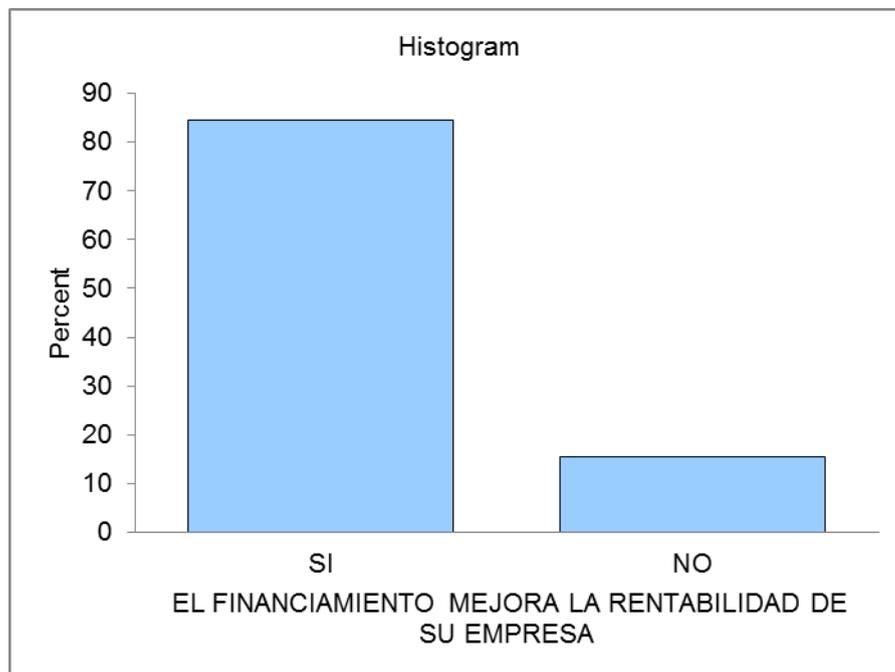


Figura 14. El Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 84.6% opina que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa, el 15.4% opina que no mejora.

Tabla 15. La capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa

LA CAPACITACIÓN AL PERSONAL MEJORA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA			
		<i>frequency</i>	<i>percent</i>
	SI	13	100.0
	NO	0	0.0
		13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

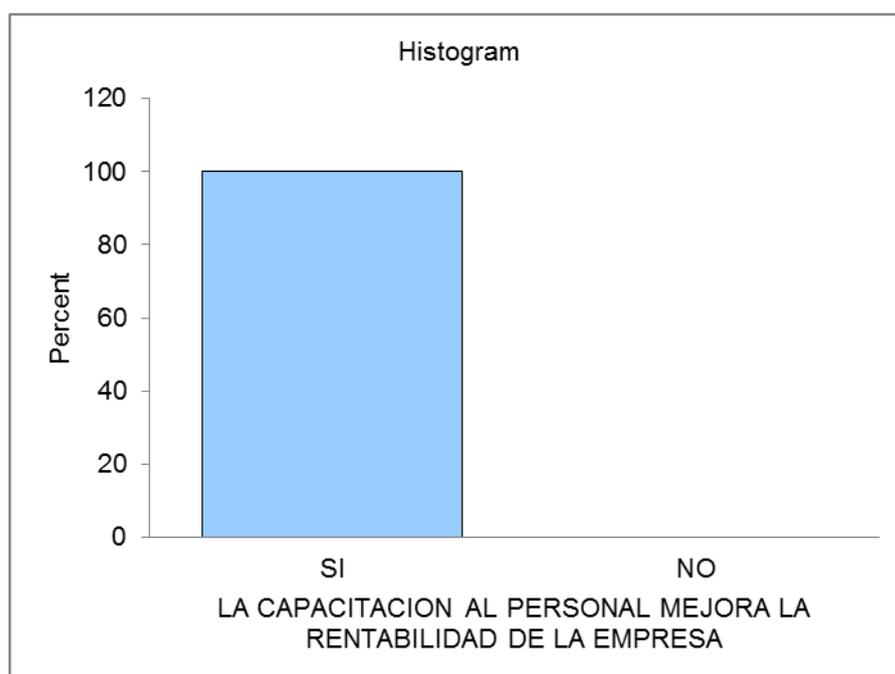


Figura 15. La capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 100% cree que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa.

Tabla 16. En los últimos años ha mejorado la infraestructura de su empresa

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA MEJORADO LA INFRAESTRUCTURA DE SU EMPRESA		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	12	92.3
NO	1	7.7
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

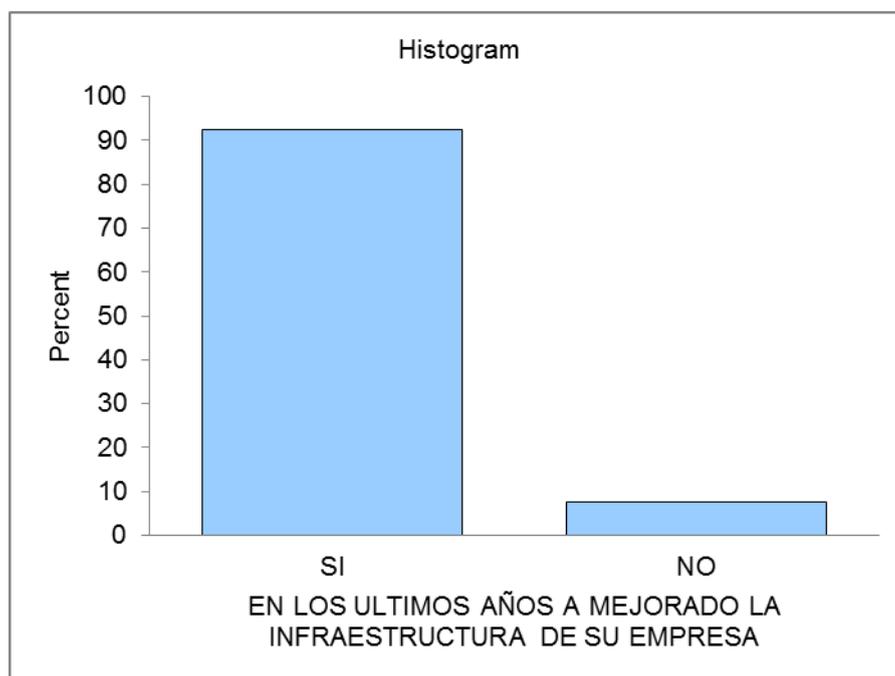


Figura 16. En los últimos años ha mejorado la infraestructura de su empresa

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 92.3% si ha mejorado la infraestructura de su empresa y el 7.7% no ha mejorado la infraestructura de su empresa.

Tabla 17. En los últimos años, qué factores han influido en la rentabilidad

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, QUE FACTORES HAN INFLUIDO MAS EN LA RENTABILIDAD		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
INTENSIDAD DE LA INVERSIÓN	5	38.5
PARTICIPACIÓN DEL MERCADO	0	0.0
PRODUCTIVIDAD	2	15.4
TASA DE CRECIMIENTO DEL MERCADO	1	7.7
DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS	2	15.4
CALIDAD DEL PRODUCTO/SERVICIO	3	23.1
	13	100.0

Fuente: Resultados de la encuesta

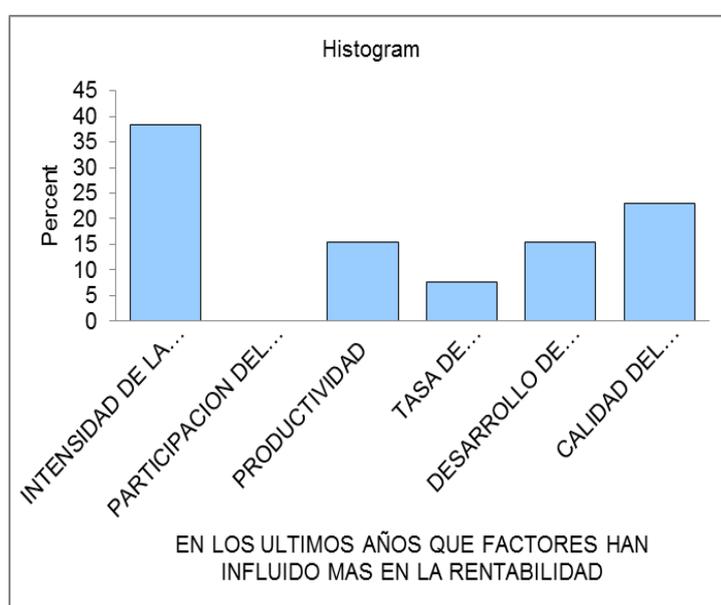


Figura 17. En los últimos años, qué factores han influido en la rentabilidad

Fuente: Resultados de la encuesta

Interpretación: Del 100% de la MYPEs encuestadas, el 38.5% sostiene que, por la intensidad de la inversión, el 23.1% por calidad del producto/ servicio, el 15.4% por la productividad, el 15.4% por el desarrollo de nuevos productos y el 7.7% por la tasa de crecimiento del mercado.

5.2. Análisis de los resultados:

Primer objetivo específico: Describir las características de los representantes de las MYPEs del sector comercio – giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, 2018

Tabla 1 Denominada: qué, edad tienen los representantes. El 61.50%, se observó que tienen entre 30 y 45 años. Similar a Lozano (2016) donde especifica que la edad de los emprendedores está en el rango de 30 y 45 años y se asemeja a Albornoz (2018), que señala que los empresarios están entre 26 a 55 años, lo que se concluye que los empresarios cuentan con sólida experiencia y madurez comprobada.

Tabla 2 Denominada: Cual es el sexo o género de los representantes que dirigen las MYPEs, Se observó que el 84.60 % de los encuestados son mujeres liderando los negocios, concuerda con Albornoz (2018) en donde señala que la mayoría de representantes son de sexo femenino, lo cual determina que estamos en la era de las oportunidades y que la rama femenina está preparándose mejor y suele estar a la palestra de la dirección.

Tabla 3 Denominada: Con qué grado de instrucción cuenta. Se observó que, El 69.02 % tienen estudios superiores y el 30.80 % tienen estudios secundarios. Contrastando con Lozano (2016) en donde señala que tiene estudios nivel instituto, secundarios y nivel universitario. Además, con Albornoz (2018) quien señala que sólo el 48% tiene estudios superiores. Se determinó que la gran mayoría son Administradores, lo que significa que están bien preparados para dirigir sus empresas.

Tabla 4 Denominada: Cual es la profesión que tiene: Se observó que el 69.20 % son de profesión Administradores, el 15.0% no tienen profesión, el 8.0% economistas, el 8.0% son diseñadores de modas. Lo cual contrasta con Albornoz

(2018) quien señala que tiene estudios superiores. Se determinó que la gran mayoría son Administradores, lo que significa que están bien preparados para dirigir sus empresas.

Tabla 5 Denominada Años de permanencia en el rubro. Se observó que el 61.5 %. tienen de 4 a 7 años de permanencia, el 23.10% tienen de 0 a 3 años y el 15.40% tienen de 8 años a más, lo que nos indica que las Mypes en estudio tienen una antigüedad que les ha permitido mantenerse en el tiempo, por lo que se consideran estables. Lo cual concuerda con Albornoz (2018) quien señala en su investigación que los emprendedores en su mayoría tienen más de 6 años en el rubro. Lo que demuestra que la gran mayoría tienen de 4 a 7 años de permanencia.

Tabla 6 Denominada: Cual fue la finalidad de emprender en este negocio: Se observó que El 69.20 % tienen por finalidad obtener ganancias, el 30.80.0% tienen por finalidad de obtener ganancias y generar empleo a la vez. Lo que coincide con Villena (2014), quien en su investigación afirma que la mayoría de los emprendedores tienen como finalidad obtener ganancias. Se concluye que la finalidad de las Mypes es obtener ganancias.

Tabla 7: Denominada: Número de trabajadores se observó que, El 92.30% tienen de 0 a 3 empleados y el 7.70 % tienen de 4 a 8 empleados, estos resultados implican que el número de trabajadores si señalan que se trata de una micro y pequeña empresa. (Ley N°28015 –Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa). Y contrasta con Albornoz (2018) que señala que el número de trabajadores promedio es de cinco. Se determinó que casi la totalidad de Mypes cuentan con 3 trabajadores.

Segundo objetivo específico: Describir las características del Financiamiento de las MYPEs del sector comercio-giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, 2018

Tabla 8 Denominada: Alguna vez ha accedido a financiamiento, se observó que 84.60 % ha accedido a financiamiento y el 15.40 % no ha accedido al financiamiento, es decir las Mypes comenzaron su actividad económica con recursos ajenos, lo que los implica un costo que afecta su rentabilidad. Lo que concuerda con Albornoz (2018) que señala en su investigación que la mayoría de emprendedores accedió a financiamiento. Se determinó que la mayoría de las Mypes acceden al financiamiento.

Tabla 9 Denominada: Tipo de entidades financieras que ha accedido los créditos. El 84.60% ha obtenido crédito de entidades bancarias, el 7.70% de prestamistas y el 7.7% de otros. Lo que concuerda con Villena (2014) quien señala que la mayoría ha obtenido créditos a través de entidades bancarias. Se concluye que la mayoría ha obtenido crédito en entidades bancarias.

Tabla 10 Denominada: Reportó algún inconveniente al realizar el financiamiento, se observó que el 53.80% de las Mypes encuestadas si reportó inconveniente al solicitar el financiamiento y el 46.20% no presentó ningún inconveniente. Contrastando con Albornoz (2018) que señala que la mayoría de los emprendedores obtuvo créditos financieros. Se determinó que la mayoría de las Mypes tuvo inconvenientes al solicitar el financiamiento.

Tabla 11 Denominada: Que monto ha solicitado a la entidad financiera, el 53.80 % el monto que solicitaron fue de 8,001 a más, el 38.50% de 0 a 5,000 y el 7.70% de 5,001 a 8,000. Lo que es similar con Albornoz (2018) que señala que los

créditos obtenidos superaron los S/. 8,000 soles. Se concluyó que el monto de crédito solicitado fue más de 8,000.

Tabla 12 Denominada: En que fue invertido el crédito financiero, se observó que El 61.50 % de las Mypes invirtieron en capital de trabajo, el 15.40% en mejoramiento y/o ampliación del local, el 15.50% en otros y el 7.70% en activo fijo. Lo que concuerda con Kong (2014) que señala que los créditos obtenidos han ayudado a impulsar sus inversiones en el capital de trabajo, materiales de moda, avance tecnológico que repercuten en la mejora de la productividad y los ingresos. Se concluye que la mayoría de las mypes invirtieron en capital de trabajo los préstamos obtenidos.

Tercer objetivo específico: Describir las características de la Rentabilidad de las MYPEs del sector comercio-giro compra/venta de ropa de damas del distrito de Chiclayo, 2018

Tabla 13 Denominada: En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa, se observó que el 100% de las Mypes encuestadas, han mejorado su rentabilidad de la empresa en los últimos años, lo que concuerda Villena (2014). Se determina que la totalidad de las mypes han mejorado su rentabilidad en los últimos años.

Tabla 14 Denominada: El financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa, se observó que 84.60% de las Mypes encuestadas opina que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa, el 15.40% opina que no mejora, esto quiere decir que las Mypes con el financiamiento logran mantenerse y crecer su actividad económica, lo que le genera mayor rentabilidad, concordando con Albornoz (2018). Se concluye que para la mayoría de empresarios el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa.

Tabla 15 Denominada: Cree usted que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa, se observó que 100% de los representantes encuestados, cree que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa. Concordando con Albornoz (2018) que afirma que la capacitación es una herramienta de progreso e inversión y a su vez de rentabilidad. Lo que contrasta con Sánchez y Lazo (2018) que señala que la mayoría de las grandes empresas son de la parte costera y sierra de Ecuador, ya que estas firmas tienen una gran dirección hacia la investigación, en contraste con las pequeñas empresas que se manejan con exiguas capacidades tecnológicas y capacitación, lo que las hace menos rentables y competitivas. Se concluye que los empresarios de la Mypes aseguran que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa.

Tabla 16 Denominada: En los últimos años ha mejorado la infraestructura de su empresa, se observó que El 92.30% si ha mejorado la infraestructura de su empresa y el 7.70% no la ha mejorado. Lo que contrasta con Lozano (2016), quien afirma que sólo una minoría invirtió en mejoramiento de local. Se determina que la gran mayoría ha mejorado la infraestructura de su empresa.

Tabla 17 Denominada: En los últimos años, que factores han influido más en la rentabilidad, se observó que el 38.500% sostiene que, por la intensidad de la inversión, el 23.10% por calidad del producto/servicio, el 15.40% por la productividad, el 15.40% por el desarrollo de nuevos productos y el 7.70% por la tasa de crecimiento del mercado. Contrastando con Villena (2014) que señala que el factor que más influyó en la rentabilidad fue la calidad del producto. Se determinó que los factores que han influido en la rentabilidad son varios, siendo los más importantes la intensidad de la inversión y la calidad del producto o bien.

VI.- CONCLUSIONES

Se determinó que los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro venta de ropa para damas del distrito de Chiclayo - 2018, están en el rango de 0 a 3 trabajadores debidamente registrados y cumpliendo las normas laborales; las personas que lideran las MYPEs son mujeres; tienen grado de instrucción superior, siendo, la profesión de Licenciados en Administración y organizaron su negocios con el propósito de invertir para tener ganancias; Los que lideran el negocio oscilan entre 30 a 45 años de edad y tienen gerenciando el negocio de 4 7 años.

Se determinó que el financiamiento de las MYPEs del sector comercio, rubro venta de ropa para damas del distrito de Chiclayo – 2018, pese a las dificultades que enfrentan los negocios, los emprendedores del rubro en investigación, han accedido a financiamiento de las entidades bancarias, siendo su libre elección el sistema bancario o no bancario; En la negociación del financiamiento se les ha presentado inconvenientes por diversas causales, principalmente por falta de orden de los estados financieros; los montos a que han accedido de financiamiento superan los 8,000.00 soles; siendo destinado como capital de trabajo.

Se determinó que la Rentabilidad de las MYPEs del sector comercio, rubro venta de ropa para damas del distrito de Chiclayo - 2018, la inversión en capacitación a todos los integrantes de la organización en todos los niveles organizacionales, ha fortalecido a la organización mejorando e incrementando la rentabilidad; los líderes de la empresa invierten en la infraestructura de la empresa cuidando la imagen y credibilidad del negocio; El financiamiento constituye para la organización un medio para crecer, cuidando los valores de responsabilidad, puntualidad y

cumplimiento de las obligaciones financieras; finalmente lo que ha contribuido a todas las mejoras descritas se respaldan en la intensidad de la inversión que tienen las MYPEs.

RECOMENDACIONES

- Realizar estudios socioeconómicos, para identificar plenamente al cliente y conocer que tipos de servicios financieros requiere y cubrir sus expectativas
- Plan de capacitación relacionado con los servicios financieros, donde se les imparta conocimiento sobre: El manejo de las tasas de interés, las políticas de acceso al financiamiento, y conocimiento de la TEA y TCEA. niveles de calificación para acceder a préstamo.
- Programa de capacitación gerencial. Planificación, organización, dirección, control, liderazgo, manejo de recursos humanos, diagnóstico y evaluación para la construcción de estrategias para defenderse de la competencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agreda, D. (2016). *El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote 2013 (Tesis de Pregrado)*. Chimbote: Universidad Los Ángeles de Chimbote.
- Aguilar, K. y Cano, N. (2017). *Fuentes del Financiamiento para el Incremento de la Rentabilidad de las Mypes de la Provincia de Huancayo (Tesis de Pregrado)*. Huancayo:
<http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soria-no-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alberca, J. y Rodríguez, G. (2012). *"Incremento de Rentabilidad en la Empresa "El Carrete". Universidad Central de Ecuador (Tesis de Pregrado)*. Ecuador.
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/825>
- Albornoz, M. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018(Tesis de Pregrado)*. Chimbote: ULADECH.
- Alvarado, J. y Portocarrero, F. (2001). *El Financiamiento Informal en el Perú*. Lima: IEP Ediciones.
- ASEP. (17 de noviembre de 2015). *Asociación de Emprendedores del Perú*.
Obtenido de <https://asep.pe/index.php/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>
- Bruno, G. (2018). *Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio, Rubro Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores en el distrito de Tumbes 2017(Tesis de Pregrado)*. Tumbes: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Chunga, J. y Paz, H. (2018). *Créditos Formales como Estrategia de Financiamiento para los Microempresarios*. Cali Colombia: Única Católica.
- COFIDE. (2019). <https://www.cofide.com.pe/COFIDE/>
- CreceMype. (2019). Ministerio de la Producción:
<http://www.crecemype.pe/portal/index.php/servicio-de-desarrollo-empresarial/capacitacion-Mype/>

- Espinoza, D. (2018). *"Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017"* (Tesis Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tumbes.
- FENACREP. (2018). Obtenido de <https://www.fenacrep.org/1-10-nosotros#id>
- González, S. (2014). *"La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de la Pymes del Sector Comercio en la ciudad de Bogotá"* (Tesis Posgrado). Universidad Nacional de Colombia. Colombia.
- Guzmán, V., Rodríguez, M. y Rubio, I. (2018). Las Fuentes del Financiamiento y la Administración como Herramientas para Afrontar los Problemas y Dificultades a los que enfrentan las Microempresas en México (Tesis posgrado). <http://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/542>.
- Hernández, A. (2002). *Matemáticas Financieras: teoría y Práctica*. <https://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&dq=inauthor:%22Abraham+Hern%C3%A1ndez+Hern%C3%A1ndez%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiThpSY9dLoAhURmeAKHRL1CqgQ6AEIJjAA>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación - 6ta Edición*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de CV.
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). *Influencia de las Fuentes del Financiamiento en la rentabilidad y Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José - Lambayeque, periodo 2010-2012*(Tesis pregrado). Chiclayo: USAT.
- Lozano, L. (2016). *Caracterización del Financiamiento y la Capacitación del Micro y pequeños Empresarios del Sector Comercio, Rubro Confección de Ropa Deportiva, en la ciudad de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín - año 2016*(Tesis de pregrado). Juanjui. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Ludeña, J. (2017). *"Caracterización de los Créditos y el Desarrollo empresarial de las Mypes del Giro Venta de ropa del Mercado Central de Chiclayo 2016"* (Tesis de Pregrado). Chiclayo. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Miller, M. (2018). Las Proposiciones De Modigliani y Miller pasados Treinta Años. *Revista Asturiana de Economía*. http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/43/P7_36MILLER.pdf

- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2015). Definición de Agentes Económicos. Revista Definición. De (<https://definicion.de/agentes-economicos/>).
- Proinversión - Perú. (2017). <https://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=institucional-popup>
- PromPYME. (24 de Setiembre de 2016). *Centro de la Promoción de la Pequeña y Microempresa*. <https://mep.pe/prompyme-centro-de-promocion-de-la-pequeña-y-microempresa/>
- Romero, N. (2017). *"Diseño de Estrategias para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Produarroz S.A."* Universidad de Guayaquil (Tesis Pregrado). Ecuador.
- Sánchez, M. y Lazo, V. (2018). *Determinantes de la Rentabilidad Empresarial en el Ecuador: Un Análisis de Corte Transversal*. Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas.
- Saucedo, J. (2015). *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y su Relación con la Educación Financiera*. México, D.F.: Instituto Politécnico Nacional.
- Sosa, R. (2014). *"El Financiamiento de los Micronegocios en México"* Universidad Autónoma de Nuevo León. México.
- SUNAT. (2018). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (20 de octubre de 2018). Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/usuarios/informacion-financiera>
- Torres, A., Guerrero, F. y Paradas, M. (2016). *Financiamiento Utilizado por las Pequeñas y Medianas Empresas Ferreteras (Tesis pregrado)*. Venezuela: Universidad Privada Dr. Rafael Bellosillo Chacín.
- Villena, D. (2014). *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio, Rubro Venta de Ropa para caballeros del Distrito de Chimbote, 2013 (Tesis pregrado)*. Chimbote: ULADECH.
- Zamora, A. (2011). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa : Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán, México DF*. México.

ANEXOS

Anexo N°05: Encuesta

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O
REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPEs DEL SECTOR COMERCIO –
GIRO COMPRA/VENTA DE ROPA DE DAMAS**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPEs del sector y rubro indicado anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y DE LA RENTABILIDAD
DE LAS MYPES DEL GIRO COMPRA/VENTA DE ROPA DE DAMAS –
DISTRITO DE CHICLAYO 2017”**

La presente es con fines estrictamente universitarios y no está relacionada a ninguna entidad gubernamental.

En tal sentido le solicitamos por favor responder con total objetividad. Le agradecemos de antemano por su colaboración

Encuestador (a):

Fecha: .../.../.....

I.- DATOS GENERALES:

1.- Edad: De 30 a 45 años De 46 años a más

2.- Sexo:

Mujer Hombre

3.- Grado de instrucción

Secundaria

Superior

4.- Profesión:

Administración Diseño de modas

Economista Ninguno

II.- DATOS DE LA EMPRESA

5.- Años de permanencia en el rubro o de la actividad.

0-3 años 4-7 años 8 a más

6.- ¿Cuál fue la finalidad de constituir su MYPE?

Obtener ganancias Generar empleo T.A.

7.- Número de trabajadores

0-3 Empleados 4-8 Empleados

III.- FINANCIAMIENTO

8.- ¿Alguna vez ha accedido a financiamiento?

Si No

9.- Tipo de entidades financieras que ha obtenido los créditos?

Entidades Bancarias	<input type="checkbox"/>
Prestamistas	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

10.- ¿Reportó algún inconveniente al realizar al solicitar el financiamiento?

Si No

11.- Monto solicitado a las entidades financieras

De 0 A 5,000
De 5,001 a 8,000
De 8,001 a más

12.- ¿En qué fue invertido el crédito financiero?

Capital de trabajo
Mejoramiento y/o ampliación del local
Activo fijo
Otros

IV.DE LA RENTABILIDAD

13.- ¿En los últimos años, ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Si No

14.- ¿ El financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa?

Si No

15.-¿Cree usted que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa?

Si

No

16.-¿En los últimos años ha mejorado la infraestructura de su empresa?

Si

No

17.- ¿En los últimos años, que factores han influido más en la rentabilidad?

- () Intensidad de la inversión
- () Participación del mercado
- () Productividad
- () Tasa de crecimiento del mercado
- () Desarrollo de nuevos productos
- () Calidad del producto / servicio