



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**“CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA
MULTICOPIAS MARY E.I.R.L. DE CHIMBOTE, 2017.”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES
Y FINANCIERAS**

AUTOR

VEGA BRAVO, ANGEL FERNANDO

ORCID: 0000-0003-4448-1224

ASESORA

MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**“CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA
MULTICOPIAS MARY E.I.R.L. DE CHIMBOTE, 2017.”**

**INFORME DE TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE
BACHILLER DE LA CARRERA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

AUTOR

VEGA BRAVO, ANGEL FERNANDO

ORCID: 0000-0003-4448-1224

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2019

**“CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
DEL PERÚ: CASO EMPRESA MULTICOPIAS MARY E.I.R.L.
DE CHIMBOTE, 2017.”**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Vega Bravo, Angel Fernando

ORCID: 0000-0003-4448-1224

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

ASESORA

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Ortiz Gonzalez, Luis

ORCID: 0000-0002-5909-3235

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Rodriguez Vigo, Mirian Noemi

ORCID: 0000-0003-0621-4336

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MGTR. ESPEJO CHACÓN, LUIS FERNANDO

ORCID: 0000-0003-3776-2490

PRESIDENTE

MGTR. ORTIZ GONZALEZ, LUIS

ORCID: 0000-0002-5909-3235

MIEMBRO

MGTR. RODRIGUEZ VIGO, MIRIAN NOEMI

ORCID: 0000-0003-0621-4336

MIEMBRO

MGTR. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por brindarme la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional, por darme la fuerza de seguir adelante día a día a pesar de las dificultades que se me han presentado en el camino.

A mi Asesora

MGTR. Maribel Manrique Plácido por su apoyo incondicional, tiempo y recomendaciones en la elaboración de este informe de tesis.

DEDICATORIA

A mi familia

Que son parte de mi vida y sólo me dan alegrías; además me brindan su apoyo moral para no rendirme; y me alientan a seguir adelante hasta conseguir mis metas.

A un amigo especial

Que gracias a su motivación empecé este proyecto y hoy se hace realidad; gracias a su apoyo incondicional estoy logrando cumplir mis metas.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características de la rentabilidad en las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017. La investigación fue cualitativa, de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de información se utilizaron fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas aplicado al gerente de la empresa, a través de la técnica de la entrevista, encontrándose los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1 la mayoría de los autores establecieron que la rentabilidad es un indicador que mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y también hubo mejoras en las empresas gracias al obtención del financiamiento bancario con el fin de incrementar sus ingresos. Respecto al objetivo específico 2, se evidencio que la empresa “Multicopias Mary E.I.R.L.”, tiene laborando en el mercado más de 3 años; su rentabilidad es muy positiva manifestando que su volumen de ventas es clave para su utilidad, pero, sin embargo, tiene un punto débil; que suelen recurrir al financiamiento bancario con el fin de mejorar la productividad de su negocio. Finalmente, se llegó a la conclusión que, tanto a nivel nacional como en el caso de estudio, el acceso al financiamiento bancario fue algo esencial en la productividad de las empresas y cabe resaltar que la calidad de sus productos y servicios también han sido punto clave para maximizar la rentabilidad.

Palabras claves: Comercio, micro y pequeñas empresas y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Describe the main characteristics of profitability in microenterprises and small businesses in the Peruvian commerce sector and the company Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017. The research was qualitative, non-experimental design -descriptive -bibliographic-documentary and case; For the information count bibliographic records are used and a questionnaire of closed questions is applied to the manager of the company, through the technique of the interview, the following results are found: Respect to the bibliographic revision (antecedents) most of the authors established that profitability is an indicator that measures the relationship between profit and also improvements in companies thanks to bank credit and the price of products that present competitive prices in the market in order to increase their income Respect for the case, evidence of the company "Multicopias Mary E.I.R.L", has a job in the market for more than six years; Its profitability is very positive. Often, you can use bank financing to improve the infrastructure and productivity of your business. Finally, we reach the conclusion that both at the national level and the case study, access to bank financing became essential in the productivity of companies and it should be noted that the quality of their products and services have also been a key point for maximize the profitability of companies.

Keywords: Trade, micro and small businesses and profitability.

CONTENIDO

CONTRACARATULA	i
CARATULA	ii
TITULO DE LA TESIS	iii
EQUIPO DE TRABAJO	iv
JURADO EVALUADOR DE TESIS	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
CONTENIDO	x
I. INTRODUCCIÓN	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA	16
2.1 Antecedentes	16
2.2 Bases teóricas	22
2.3 Marco Conceptual	31
III.HIPOTESIS	34
IV. METODOLOGÍA	34
4.1 Diseño de Investigación	34
4.2 Población y Muestra.....	35
4.3 Definición y Operacionalización de las variables	35
4.4 Técnicas e Instrumentos	37
4.4.1 Técnica	37

4.4.2 Instrumento	37
4.5 Plan de Análisis	37
4.6 Matriz de Consistencia	37
4.7 Principios Éticos	37
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	38
5.1 Resultados	38
5.1.1 Respecto al Objetivo Específico 1:	38
5.1.2 Respecto al Objetivo Específico 2:	40
5.1.3 Respecto al Objetivo Específico 3:	41
5.2 Análisis de resultados	43
5.2.1 Respecto al Objetivo Específico 1	43
5.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2	43
5.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3	44
VI. CONCLUSIONES	45
6.1.1 Respecto al Objetivo Específico 1	45
6.1.2 Respecto al Objetivo Específico 2	46
6.1.3 Respecto al Objetivo Específico 3	46
6.1.4 Conclusión General	46
6.2. Recomendaciones	47
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	48
7.1 Referencias Bibliográficas	48
7.2 Anexos	52

INDICE DE CUADROS

Cuadro 01: objetivo específico N° 01.....	38
Cuadro 02: objetivo específico N° 02.....	40
Cuadro 03: objetivo específico N° 03.....	41

I. Introducción

Las micro y pequeñas empresas (PyME) surgen de la necesidad que no ha sido satisfecha por el Estado, ni por las enormes organizaciones nacionales, ni las empresas de las grandes organizaciones globales en la fabricación de ocupaciones, y en este sentido, estas personas, guiados por esta necesidad, buscan enfoques para producir sus propias fuentes de salario, y para eso, recurren a varios propósitos para lograrlo, haciendo sus propias organizaciones a través de una escala miniaturizada y pequeñas organizaciones, con el fin de auto-utilizar y utilizar para sus parientes. **(Gilberto, 2009)**

En América Latina y el Caribe, la escala miniaturizada y las empresas independientes son los motores del desarrollo financiero, por lo que es la preocupación de las administraciones de la época y de la sociedad común para crear los instrumentos adecuados para ayudarlos. Estos instrumentos son esencialmente financiamientos (créditos) y lucrativos. En América Latina, las empresas pequeñas y medianas hablan de una gran parte de la textura empresarial de las naciones, sin embargo, en su mayoría tienen diversos problemas relacionados con el dinero que les impiden tener una mejora ideal de sus tareas. En América Latina, alrededor del 70% del producto interno bruto del PIB es creado por grandes organizaciones, mientras que en parte las naciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) solo contribuyen con el 40%. El 60% restante es producido por pequeños y medianos esfuerzos (PYME). **(OCDE, 2013)**

"El interés de los MYPES en el PIB procede en decadencia". Los MYPES crean más del 70% de la fuerza laboral nacional, sin embargo, son los más prohibidos de la economía; en consecuencia, son consideradas como organizaciones con una base mecánica deficiente, baja rentabilidad y agresividad y, en consecuencia, una gran cantidad de PIB es inferior al 40% y sigue disminuyendo, independientemente de la forma en que el 99% de las organizaciones en el Perú son PYME. **(Lira, 2014)**

No obstante, solo un pequeño nivel de estas microempresas se acerca a las administraciones organizadas relacionadas con el dinero; debería notarse que la probabilidad de lograr estos y diferentes tipos de ayuda frena su desarrollo y no les permite desarrollar una gran parte de su potencial, que es una prueba increíble para las microempresas.

Por otra parte, en la ciudad de Chimbote donde vamos a desarrollar el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mypes dedicadas a distribuir útiles escolares, pero sin embargo se desconoce sobre la rentabilidad de dichas Mypes; por todo ello, entre otros aspectos.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características de la

rentabilidad en las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.

Para poder conseguir el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.
2. Describir las principales características de la rentabilidad de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.

Esta investigación es de suma importancia porque el estudio nos permitirá conocer a nivel descriptivo la relación de la rentabilidad y a la vez las principales características con las micro y pequeñas empresas del sector comercio 2017.

De la misma manera, se recomienda el examen a la luz del hecho de que nos permitirá tener una idea exacta de cómo funciona la rentabilidad de la escala miniaturizada y las empresas independientes en el área de negocios. Finalmente, el trabajo se completará como el motivo de otras investigaciones comparables en diferentes áreas del distrito y la nación.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacionales.

En este punto se hablará acerca de un trabajo de investigación realizado en cualquier parte del mundo menos de Perú sobre la variable de nuestro proyecto de investigación.

Gonzales (2013) en su tesis titulada: “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el Municipio de Querétaro – México”. Tenía como objetivo general; conocer el efecto de la financiación a largo plazo como un factor de rentabilidad en las MYPE del segmento comercial en la región de Querétaro - México. El examen se centra alrededor de la cosmovisión cuantitativa, seleccionando esta estrategia debido a que la idea de la exploración era inconfundible, lo que requería la acumulación e investigación de información numérica. Los resultados obtenidos muestran que seis de cada examen de información numérica. Los resultados demuestran que seis de cada 10 ocupantes dijeron que no habían obtenido financiamiento para su negocio y cuatro de cada 10 obtuvieron créditos para el negocio, seis de cada 10 solicitaron fondos individuales y los utilizaron en el negocio, y tres de cada 10 de los 10 ocupantes. los encuestados no adquirieron financiamiento individual y solo dos de cada 10 dijeron que no habían dependido de un financiamiento. De la misma manera, se infiere que el financiamiento a largo plazo es suficiente para generar el beneficio de las PYMES porque,

sin límites, las proyecciones de dinero se organizan y no permiten el intercambio de la organización.

Bermúdez, Portillo & Henríquez (2016) realizaron una investigación denominada “Identificación de las competencias empresariales y su incidencia en la Rentabilidad y Sostenibilidad en las micro y pequeñas empresas (MYPES) de la zona urbana de los Municipios de Cojutepeque y San Rafael Cedros del departamento de Cuscatlán”, tesis presentada para optar el grado de licenciado en Administración de Empresas , proponiendo como objetivo conocer las habilidades de negocios que influyen en la productividad y la capacidad de soporte de las MYPE, con un ejemplo de 102 PyME, utilizando la visión general como un aparato para la acumulación de información, terminaron: con respecto a las MYPE, el 49% tiene menos de 3 trabajadores y solo 17.6% en exceso de 10 especialistas, 62% de las PyMEs son supervisadas por sus propietarios y 38% por directores, en cuanto a los instrumentos gerenciales utilizados, solo 23% utilizan Presupuestos, inventarios y control de dinero, el resto solo uno de los mencionado anteriormente, el 33% aplica hasta dos manos superiores, el 24.5% nota que sus manos superiores son de excelente calidad, condición encantadora y gran trato, en lo que respecta al aprendizaje en contabilidad y sus ventajas el 47.05% no sabe, el 34% comunicó que lo fundamental es la rentabilidad.

2.1.2. Nacional.

En este punto se hablará sobre un trabajo de investigación nacional que se haya elaborado en cualquier ciudad del Perú

Pisco Bernardo (2016) en su tesis nombrada “caracterización del financiamiento y la Rentabilidad de las mypes del sector Comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjuí, provincia de mariscal Cáceres, Periodo 2015 – 2016”

En su exploración, él nos revela que los delegados de las Mypes comentaron que los preparativos conseguidos aumentaron sus beneficios y no otros. Asimismo, se dijo que la productividad de sus organizaciones aumentó debido a la financiación obtenida y no a otras. En cualquier caso, todos dijeron que la preparación es una empresa y no un costo, en la cual el 67% de los agentes legales de las MYPE comentaron que sus trabajadores estaban preparados, el 33% dijo que no se prepararon, lo que infiere que Tendría un salario decente ya que garantizaba que la preparación con la menor probabilidad de que fuera una especulación, en este sentido, aumentaría su productividad, en el caso de que decidieran continuar preparándolos constantemente y en la mayoría de los casos. Dijeron que en caso de que obtuvieran la mayor parte de sus especialistas una o dos veces la preparación. Además, para esto, los agentes legítimos de los MYPES estudiados dijeron que la lucidez de sus organizaciones siempre mejoraba con la preparación y también con su personal. En sí mismo, el 100% de los delegados legítimos de las PyMEs estudiadas dijo que la preparación en caso de

que fuera una posibilidad es una especulación que muestra que una gran parte de los microempresarios a los que se les ha presentado una visión han mejorado su ejecución financiera.

Viera Jennifer (2015) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro materiales de seguridad en la ciudad de talara en el año 2014”

Se ve que la posición prevaleciente es la del propietario, y la edad entre los propietarios y los agentes legítimos es de 31 a 50 años o de 51 a 60 años, una gran parte de la misma está dirigida por hombres y todos tienen un título universitario, 44% es lic. en la organización, el 22% es un especialista, el 22% es un contador abierto y el 22% tiene otra vocación. El 56% de las Mypes permanecen en el mercado durante mucho tiempo, a pesar de que el 100% de las Mypes estudiadas, el 56% trabaja con 2 a 4 trabajadores, lo que tiene como motivación dar trabajo a la familia, diciendo que su necesidad fundamental es la financiación de crédito. Conociendo el beneficio, diciendo que se obtuvo de la financiación y otros, que se debió a la preparación. Habiendo llegado al final de que los MYPE, su objetivo solitario es dar negocios y su eficiencia se ve afectada por el financiamiento y, en relación con su beneficio, la entrada de crédito a la organización y los temas de preparación adquiridos por los especialistas impartidos tanto por la organización como por En 2014, la llegada después de haber aceptado los compromisos separados en 2014 fue de entre el 10% y el 30%.

2.1.3. Regionales.

Ponte (2015) en su tesis titulada sobre: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro restaurantes de Sihuas, periodo 2013”. El objetivo era describir los atributos principales del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPE, intercambio de restaurantes en Sihuas, período 2013. El examen fue subjetivo, expresivo y para el reconocimiento se eligió un ejemplo de 10 MYPE. una población de 20, a la que se conectó una encuesta de 30 preguntas, aplicando el método de resumen para obtener los resultados que lo acompañan: En relación con el MYPE y el delegado legal, el 60% tiene más de 5 años, el 60% son hombres. En cuanto al financiamiento: 80% de las PyMEs obtenidas de sustancias relacionadas con el dinero. En cuanto al: 100% de los directores y / o ejecutivos de las PyMEs, en el caso de que obtuvieran una preparación previa al otorgamiento de los créditos, Respecto a la rentabilidad: el 100% de las MYPE estudiadas demuestran que la productividad de su microempresa ha mejorado. Al final: la mayoría de los agentes de las MYPE, el 60% son hombres, de las PyME que se resumen obtuvieron financiamiento de los elementos presupuestarios.

Gonzáles (2015) la presente investigación tiene por título el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la micro empresa, Caso: Ferretería “Santa María SAC” del distrito de Huarmey”, El objetivo general es decidir cómo el financiamiento bancario influye en la rentabilidad de la microempresa del caso en cuestión. La clasificación

y el nivel del examen fueron cuantitativos: gráficos y para la recopilación de datos se utilizó el procedimiento de revisión relacionado con la Dirección General, Administración, Tesorería, Créditos, Recopilación, Ventas de la organización a escala miniaturizada. El principio del efecto posterior de la MYPE es que el financiamiento bancario de la Caja de Ahorros y Créditos del Santa Maria SAC. fue de S / .10,000.00 a una tasa de préstamo del 3.25% cada mes, obtenida con el financiamiento de préstamos hipotecarios, las técnicas fueron problemáticas con el aplazamiento de aproximadamente catorce días debido a la falta de solicitud y falta de consideración sobre sus compromisos de obligaciones ante el Municipio de la región De Huarney, la empresa que se realizó fue la compra de acciones de interés más notable. El financiamiento bancario ha terminado siendo poderoso para mejorar el beneficio de la empresa de pequeña escala SAC de Santa María en un 15%.

2.1.4 Local.

En este punto se hablará acerca de un trabajo de investigación que se haya elaborado dentro de la provincia del Santa sobre la variable de nuestro proyecto de investigación

Sánchez Josué (2013) en su tesis titulada “Caracterización de la gestión de calidad y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro boutique del distrito de Chimbote en el periodo 2010- 2011”

En su examen se observa que los MYPE han mejorado su rentabilidad en el período 2010-2011 y otros no han mejorado, de esta

manera existe un cambio en el marco de las pautas de MYPE que lo mejoran, lo que hizo que haya una productividad razonable. A veces hubo un caso de compra de aparatos y en otros no fue imperativo en el período.

Además, se observa que el 67% de las MYPE completaron la preparación en el período 2010-2011 en contraste con el 33% de las MYPE que no realizaron ninguna preparación, al darse cuenta de que la preparación es un factor esencial para el predominio de los administradores en el campo. Lo cual es crítico para la productividad.

Promoviendo el fin de que el beneficio en el período 2010-2011 ha mejorado extraordinariamente en la gran mayoría de las MYPE, existe un cambio en la fundación y también ha sido el resultado de establecer esfuerzos en la naturaleza del artículo y la administración.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1 Rentabilidad.

Según lo indicado por Dorta y León (2010) "La idea de tasa de rendimiento más utilizada en general se refiere a la conexión entre los resultados o ventajas adquiridas en un período (típicamente un año) y los Capitales (o activos) de la organización en medio de ese período. "Desde el enfoque de exhibición, el beneficio es" el nivel de margen de compromiso variable que estima la capacidad de un elemento para crear beneficios para la organización ". Desde la perspectiva de la Administración Financiera, "beneficio es una medida que relaciona la presentación de la organización con ofertas y recursos o capital. Esta

medida permite evaluar los beneficios de la organización en cuanto a una dimensión dada de ofertas y recursos o la especulación de La importancia de esta medida es que, para que una organización perdure, es importante brindar beneficios, por lo tanto, la llegada se identifica legítimamente con el peligro si una organización necesita aumentar su productividad también debe ampliar el peligro y la realidad en el caso de que usted necesita disminuir el peligro debe disminuir la rentabilidad ".

2.2.1.1 utilidad neta.

Es la expansión del patrimonio que surge debido a una tarea lucrativa de la organización, que los individuos que ponen recursos en el capital social de una organización esperan ampliar la estimación de su especulación. Es un efecto sobre el patrimonio al aumentar cualquier activo (no necesariamente efectivo) o disminuir la responsabilidad. (**Gómez, Herrera & Granadillo, 2012**)

2.2.1.2 tipos de rentabilidad.

Rentabilidad Financiera

Demuestra el límite de la organización para generar beneficios a partir de la especulación hecha por los inversores, incluidos los beneficios no distribuidos, de los cuales se les ha denegado. Dicha ganancia se calcula utilizando el coeficiente que lo acompaña: $\text{Ingresos netos} / \text{Patrimonio neto}$. (**Serrahima, 2011**)

Rentabilidad Económica

Es el núcleo de la rentabilidad de la empresa, es el resultado de la ronda de la revolución y del rendimiento o resultado monetario. De esta forma, se puede obtener una ganancia monetaria mediante varias combinaciones de turno y ejecución, lo que permite fabricar las curvas de isorrentabilidad de la organización y concentra las razones lógicas para los ajustes en beneficio de la misma. Por fin, debe notarse que el rendimiento financiero puede calcularse en vista de los recursos netos agregados o interés en sentido estricto: los activos inmutables que deben financiar los recursos netos agregados y el capital circulante de tipo auxiliar o perpetuo. recursos. (Defez, 2014)

Rentabilidad de los fondos propios

Es, de esta manera, un resultado de la productividad operativa de la organización y del nivel de flexibilidad en el valor que decide la ganancia monetaria, y de las elecciones relacionadas con el dinero a través de las cuales los activos externos, el capital de la obligación, se utilizan con tasas de restauración que son más altas o más bajas que la prima pagada y que también se pueden ver como un marcador del objetivo de la organización, en una economía de mercado, que es el impulso de su incentivo para los inversores. (Caiza, 2011)

2.2.2 Mypes.

Hablan de una porción comercial de primer pedido en el plan del sistema de agresividad y avance en Perú y dado que en su condición se globaliza progresivamente, en la que la rivalidad puede originarse desde cualquier lugar del planeta, el mype tendrá la capacidad de contender menos y menos en la remota posibilidad de que lo hagan después de un procedimiento de autoridad de costos. **(Yamakawa, et al, 2010)**

2.2.2.1 factores de las mypes.

Competitividad empresarial

La intensidad de las organizaciones radica en su capacidad para aumentar posiciones razonables y piezas más destacadas de la industria en general desde sus puntos de interés diferenciales. La escalada de la rivalidad impulsa el requisito de un incremento duradero en la rentabilidad a través de desarrollos constantes en procedimientos, artículos y administración. Los rápidos cambios en los patrones de escaparate y las solicitudes de fragmentos de clientes progresivamente específicos obligan a las organizaciones a personalizar y separar los elementos y hacer que su asociación y estructura sean más adaptables. **(Zevallos, 2010)**

La estructura vital de la intensidad del mype en Perú

A esta determinación debe incluirse la naturaleza multifacética de la porción de mype debido a su estratificación en cuanto al límite de autofinanciamiento con respecto a su desarrollo y la edad de la estimación monetaria, la rentabilidad y el límite con respecto al avance y la separación. A partir de estos

componentes se han caracterizado tres estratos para el universo mype: de recolección, subsistencia y nuevas búsquedas. **(Chinchay & Orihuela, 2015)**

Las medidas de subsistencia son aquellas unidades relacionadas con el dinero que no tienen la capacidad de hacer beneficios, a la inconveniencia de su capital, se resuelven a prácticas que no requieren una diferencia crítica en los materiales o implementan dichas mejoras con un desarrollo básico. Estas organizaciones dan un ingreso clave, pero no afectan significativamente la producción de negocios con pagos adicionales. En Perú, el 80% de los micos se encuentran en el estrato de subsistencia. **(Chinchay & Orihuela, 2015)**

Marco normativo

La Ley Mype fue afirmada por el Decreto Legislativo 1086, de 28 de junio de 2008. Como lo indican algunos examinadores monetarios, la Ley Mype ha sido la más imperativa que incluye la administración proclamada dentro del sistema de los recursos autorizados asignados por el Congreso. Esto se debe a que es una ley esencial que coordina el punto de vista del trabajo, y además los problemas de incapacidad administrativa, de obligación y del poder legislativo que durante más de treinta años terminaron con límites burocráticos que mantuvieron la formalización de este. pieza básica de la economía. **(Yamakawa, et al, 2010)**

2.2.2.2 características de las mypes en el Perú.

Familiaridad o personalizado - Lévano (2005) evaluó que 3 de cada 4 organizaciones de pequeña escala o pequeñas son casuales y que 6 de cada 7 trabajadores que se utilizan en ellas son organizaciones informales. En numerosos exámenes, es inevitable conectar la escala miniaturizada y la empresa privada con la informalidad.

Zona. - Lévano agrupa el EAP poseído en escala miniaturizada o empresas privadas según lo indicado por la localidad donde se producen. Aproximadamente 1 de cada 4 se encuentra en Lima. Los mejores lugares que tienen un alcance básico de PEA tienen escalas más pequeñas y pequeñas asociaciones son Cajamarca, Puno, Junín, Cusco, Piura y La Libertad. Entre los 6, aproximadamente el 40% del total se concentran.

Ejercicios de áreas y principios. - De acuerdo con el calibre exhibido por Lévano, aproximadamente uno de cada dos trabajadores utilizados en la mina está situado en la división agrícola.

Niveles de eficiencia. - Trejos (2003) explica una agrupación del mype como lo indica su eficiencia, para lo cual separa las organizaciones en cuatro clases: mayor rentabilidad, colección extendida, amasamiento básico y subsistencia.

Si bien la realidad es que la rentabilidad normal de la pequeña escala y las pequeñas empresas es baja, hay una gran cantidad de ellos que son aptos para producir excedentes. En cualquier caso, estas organizaciones de mayor rentabilidad podrían ser más competentes y agresivas con administraciones de avance de acción empresarial satisfactorias, datos sobre sectores empresariales e innovación y ayuda especializada. **(Yamakawa, et al, 2010)**

2.2.3 Comercio.

Es la rama de la acción monetaria que alude a la comercialización de mercancías y empresas, a través de un trato o efectivo, para fines de reventa o para satisfacer necesidades, ya que el intercambio es uno de los ejercicios de la división social del trabajo, o incluso más, su objeto. **(Gaytán, 2015)**

2.2.3.1 tipos de comercio.

Comercio Interno

Es el intercambio de bienes dentro de la frontera nacional. Esta forma de comercio está regulada a través de regulaciones legales que le permiten ajustarse a la economía como un sector formal. Dentro del comercio interno hay dos formas de conducir negociaciones: minorista y mayorista.

Comercio Exterior

Para esta situación, la compra y el trato se realizan entre áreas abiertas y privadas del país con embarcadores ubicados en

países remotos. A lo largo de estas líneas de promoción está controlado por direcciones globales. En este intercambio están aquellos mercados incorporados que pretenden disminuir las obstrucciones de obligaciones entre varias naciones. Dentro del intercambio externo hay dos clases: intercambio de envío e importación.

(Gaytán, 2015) afirma: “Básicamente no hay distinción entre los dos tipos de intercambio, a la luz del hecho de que el intercambio externo es solo un aumento del intercambio local. Son circunstancias algo extraordinarias o simuladas que los reconocen el uno del otro.”

2.2.3.2 características.

Los atributos que administran el comercio interno tienen, por regla general, una legitimidad similar en el campo exterior a pesar de la agonía de estas alteraciones e inconvenientes específicos debido a las maravillas que crean

- Tipo de cambio
- Aranceles por los obstáculos artificiales que está sometido
- Mayor costo de transporte

2.2.3.3 importancia.

Ha ganado tal importancia en la administración de creación de emprendedores y ha impreso un sello excepcional, que no faltan analistas financieros que consideran o caracterizan la

economía como la ciencia que los arreglos con la investigación del intercambio o si nada más hace que este sea el enfoque punto de los ejercicios. (Gaytán, 2015)

Kenneth E. Boulding, en lo que a él respecta, afirma: "Probablemente las demostraciones de comercio constituirán la mayor parte de las maravillas sujetas a investigación financiera. del progreso cubre nueve décimas partes del círculo de expertos financieros".

2.2.4 Reseña histórica.

La señora Uriol De Varillas María Francisca gerente titular de Multicopias Mary E.I.R.L. con RUC 20601024714 la cual se encuentra ubicado en Av. Pardo Nro. 773 casco urbano (frente a partido aprista) Ancash - Santa – Chimbote, inició sus actividades en 2016 por lo cual ya cuenta con más de 3 años de presencia y trayectoria en el mercado. Desde el comienzo de nuestras actividades, nos especializamos en el suministro de productos y venta de por mayor y menor de útiles escolares.

Con el transcurso de los años hemos incorporado nuevas líneas de productos con el objetivo de proveer a nuestros clientes una solución integral a sus necesidades. Contamos con un excelente grupo humano el cual se capacita en forma permanente a fin de estar actualizado en los cambios e innovaciones tecnológicas que se presentan en nuestro ámbito.

Nuestro objetivo principal es lograr una permanente mejora en nuestras actividades a fin de dar un servicio que asegure una entrega en tiempo y forma con su correspondiente servicio post-venta. La cumplimentación de las pautas mencionadas nos obliga a un estricto cumplimiento de nuestro manual de garantía de calidad y procedimientos a fin de lograr como meta final una satisfacción plena de nuestros clientes.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Rentabilidad.

La lucrativa alude a las ventajas que se han obtenido o adquirido de una empresa que hemos realizado recientemente. Tanto en el campo de la empresa como en el de los negocios es una idea importante, ya que es un indicador decente de la mejora de la especulación y la capacidad de la organización para compensar los activos relacionados con el dinero utilizados. Podemos separar entre la productividad monetaria y la relacionada con el dinero. **(Kiziryan, 2015)**

Según lo indicado por **Zamora, T. (2011)** afirma que la idea de beneficio ha estado cambiando después de algún tiempo y se ha utilizado de varias maneras, lo que se destaca entre los indicadores más aplicables para cuantificar el logro de un área, subsector o incluso un negocio, ya que una ganancia apoyada con una estrategia de ganancias, impulsa el refuerzo de las unidades monetarias. Los beneficios reinvertidos bastan para significar un desarrollo en el límite introducido, actualizar la

innovación existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de sectores de negocios o una combinación de cada uno de estos enfoques.

El beneficio se refleja en el beneficio o la ventaja que aporta un beneficio, dada su utilización en el procedimiento beneficioso, en un plazo determinado; es una estimación de la tasa que estima la competencia en las tareas y los negocios que se realizan en las organizaciones, los indicadores de productividad descubren los retornos netos obtenidos por los acuerdos y los recursos accesibles, estimando la adecuación de la ejecución de la administración completada en una organización **(Nava, 2009)**

2.3.2 Mypes.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad monetaria constituida por un individuo característico o legal, bajo cualquier tipo de asociación o administración comercial considerada en la promulgación en el disco, que espera crear ejercicios de extracción, cambio, generación, exhibición de mercadería o disposición de administraciones. **(Sunat, 2017)**

(Palacios, s.f.) caracteriza la pequeña escala y las pequeñas organizaciones de la unidad financiera, que funcionan como un individuo característico o legal, sea cual sea su tipo de asociación o administración de empresas, lo que significa crear ejercicios de extracción, cambio, generación, publicidad de productos y / o acuerdos. de las administraciones, potenciada por la promulgación actual.

Amaru (2010) en “Administración para emprendedores”, caracteriza a la organización como una actividad que espera ofrecer artículos y administraciones para abordar los problemas de individuos o mercados, y en esta línea obtener un beneficio. Para lograr beneficios y cumplir con la promesa de su éxito, la persona de negocios necesita adquirir activos, estructurar un arreglo de tareas y aceptar un compromiso de lealtad del consumidor.

2.3.3 Comercio.

El intercambio comprende la comercialización de productos y empresas entre diferentes reuniones a cambio de diversas mercancías y empresas de estima equivalente, o a cambio de efectivo. La fabricación de dinero en efectivo como un aparato para el cambio ha hecho posible simplificar enormemente el comercio, haciendo que sea menos exigente que una de las reuniones dé dinero en efectivo a cambio, en lugar de mercaderías o administraciones diferentes, como en el caso del trato.

(Economipedia, 2017)

Una organización empresarial es aquella que se encarga de obtener: materiales crudos (activos o materiales que deben prepararse y transformarse en productos), mercancías a medio camino (que aún requieren uno o unos pocos procedimientos que previamente representan una utilización representativa), productos terminados (preparados) para uso, productos de capital (hardware abrumador, por ejemplo, aparatos sustanciales, montacargas, generadores o vehículos)

y luego enviarlos a diferentes organizaciones o compradores definitivos.

(Riquelme, s.f.)

El intercambio se caracteriza por el movimiento financiero que comprende la compra y la oferta de mercancías, independientemente de su uso, disponibilidad o cambio. Es el cambio o intercambio de algo a cambio de algo diferente de estima equivalente. Por negocios o ejercicios modernos nos referimos tanto al comercio de mercancías como a las administraciones que son influenciadas a través de un vendedor o remitente. El comerciante es la persona normal o legal que está ocupada con el intercambio todo el tiempo, por ejemplo, las organizaciones empresariales. **(El Comercio, 2014)**

III. Hipótesis

Como lo indica **Arias (2015)** la investigación clara contempla una maravilla en condiciones características sin pensar en la especulación, es decir, este plan no permite certificar o tergiversar teorías causales (solo ilustrativas o de investigación de afiliaciones), pero las produce como una razón para exámenes lógicos.

IV. Metodología

4.1 Diseño de investigación

El diseño de la investigación será no experimental descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población.

La población de la investigación está constituida por todas las empresas de comercio del Perú

4.2.2 Muestra.

Para la realización de la investigación se tomó como muestra a la empresa Multicopias Mary E.I.R.L.

4.3 Definición y operacionalización de la variable

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES				
VARIABLE	DEFINICION	INDICADOR	DIMENSIONES	MEDICION
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas	La rentabilidad es la capacidad de la organización para generar recursos o resultados con los capitales o medios invertidos. Es el indicador financiero utilizado para medir el nivel de gestión empresarial permitiendo determinar los valores reales obtenidos. (González Pérez, Correa Rodríguez, edec, & Acosta Molina, 2002)	Conocimiento de la rentabilidad	¿Usted sabe que es la rentabilidad?	SI () NO ()
		Ratios	¿Tiene conocimiento de los instrumentos financieros que existen para medir la rentabilidad?	SI () NO ()
		Margen de utilidad	¿Considera que ha incrementado la rentabilidad en su empresa en el último año?	SI () NO ()

4.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnica.

En el desarrollo de la investigación se utilizará la técnica de la encuesta, porque se obtendrá la información de primera mano a cargo del personal que labora en la empresa.

4.4.2 Instrumento.

Para el recojo de la información de la investigación se utilizará un cuestionario, porque nos brindará y facilitará la información para el desarrollo de los resultados de la investigación.

4.5 Plan de análisis

Para lograr los resultados del objetivo específico 1, se utilizó el análisis de los antecedentes y bases teóricas pertinentes.

Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 2, se realizó una encuesta.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se realizó un análisis comparativo entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.6 Matriz de consistencia

Ver anexo 01

4.7 Principios éticos

Toda investigación influye en el bienestar de las personas, es en este punto en el que la honestidad y honradez representan valores de vital importancia en las labores indagatorias, los principios éticos del investigador están regidos por el respeto a la dignidad y autonomía de

las personas. Berrocal & Buendía (2001) definen la ética como la obligación de una conducta correcta, es decir aquella que se ejerce responsablemente, evitando el perjuicio a personas, es por ello que manifiestan que se debe evitar conductas como: plagio, utilización de datos falsos, invasión de la intimidad, forzar la participación.

Respeto: Se respetó la voluntad de participación de todos aquellos empresarios, no se coacciono ni ofreció algún aliciente o premio con la finalidad de persuadir en su colaboración.

Confidencialidad: los datos obtenidos en las encuestas son utilizados solo con fines académicos y de investigación, no se emplearán para fines personales o mal intencionados.

V. Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1.

Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.

CUADRO 1

RESULTADOS DE ANTECEDENTES

Autores	Resultados
Pisco Bernardo (2016)	Dijo que la eficiencia de sus asociaciones se expandió debido a la financiación adquirida y no a otras personas. En cualquier caso, todos dijeron que el acuerdo es una organización y no un gasto, en donde el 67% de los operadores legítimos de las PyMEs comentaron que sus trabajadores estaban preparados, el 33% dijo que no estaban preparados, lo que induce que tendría un buen salario ya que aseguró que la planificación con la menor probabilidad de

	que fuera una teoría, en este sentido, expandiría su rentabilidad, en el caso de que eligieran seguir configurándolos siempre.
Viera Jennifer (2015)	Llama la atención sobre el hecho de saber la ventaja, que se obtuvo de la financiación y otros, que fue debido a la planificación. Una vez logrado el objetivo de MYPE, su único objetivo es dar negocios y su productividad se ve influenciada por la financiación y, en relación con su ventaja, la sección de crédito a la asociación y los temas de planificación obtenidos por los maestros instruidos como tales. Gran parte de la asociación según En 2014, la entrada después de haber reconocido las diferentes responsabilidades en 2014 se ubicó en el rango del 10% y 30%.
Ponte (2015)	Demuestra con respecto al beneficio: el 100% de las PyME consideradas demuestran que la eficiencia de su microempresa ha mejorado. Por fin: la mayoría de los especialistas de las MYPE, el 60% son hombres, de los Mypes que se abrevian en obtener financiamiento de los componentes presupuestarios.
Gonzáles (2015)	Hace referencia a que el financiamiento bancario afecta la lucidez de la microempresa del caso al que se refiere. El financiamiento bancario ha sido increíble para mejorar la ventaja del pequeño negocio de SAC de pequeña escala de Santa María en un 15%, mientras que el especialista en una escala reducida conoce sus responsabilidades de costos y el marco o los requisitos para lograr un escenario. Asimismo, que la financiación bancaria de la Caja de Ahorros y Créditos de Santa María SAC. fue de S / .10,000.00 a una tasa de crédito del 3,25% cada mes, se obtuvo con el financiamiento de los anticipos de préstamos hipotecarios, los procedimientos fueron peligrosos con el aplazamiento de alrededor de catorce días debido a la falta de solicitud y la falta de consideración de sus responsabilidades.
Sánchez Josué (2013)	Muestra que las PyMEs han mejorado su beneficio en el período 2010-2011 y otras no han mejorado, en este sentido, hay un ajuste en el sistema de las reglas de MYPE que lo mejoró, lo que impulsó una rentabilidad razonable. Algunas veces hubo una instancia de adquisición de gadgets y en otras no fue básica en el período.

	Además, se observa que el 67% de las PyMEs finalizaron el acuerdo en el período 2010-2011, a la inversa, con el 33% de las MYPE que no completaron ninguna preparación.
--	---

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de la rentabilidad de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.

CUADRO 2
RESULTADOS DEL CUESTIONARIO

PREGUNTAS	RESULTADOS	
	SI	NO
1. ¿Cuántos años tiene tu negocio?	a. De 0 a 11 meses. b. De 1 a 2 años c. De 3 años a 5 años. d. Mayor a 6 años.	
2. ¿Qué número de empleados tiene la organización?	a. 0-3 empleados b. 4-7 empleados c. 8-10 empleados d. Mas de 10 empleados	
3. ¿Solicitó crédito para su empresa?	X	
4. ¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?	X	
5. ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?		X
6. ¿Conoces los instrumentos relacionados con el dinero que existen para medir la rentabilidad?	X	
7. ¿Balanceas el sueldo y los gastos para decidir los beneficios?	X	
8. ¿Son los beneficios adquiridos más prominentes que los dispuestos cuando configuro la organización?	X	
9. ¿Piensa que ha ampliado la rentabilidad en su organización en el año más reciente?	X	

10. ¿Confía en que el crédito bancario afecte la productividad de su organización?	X	
--	---	--

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa.

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Hacer un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.

CUADRO 3

RESULTADO DE ANÁLISIS COMPARATIVO

Elementos de Comparación	Resultados O.E.1	Resultado del O.E 2	Resultados
Fuentes del financiamiento	<p>Pisco Bernardo (2016), dijo que la eficiencia de sus asociaciones se expandió debido a la financiación adquirida y no a otras personas. Independientemente, todos dijeron que la planificación es una organización y no un gasto, en donde el 67% de los operadores legítimos de las PyMEs comentaron que sus trabajadores estaban preparados, el 33% dijo que no estaban listos.</p> <p>Viera Jennifer (2015), señala que el conocimiento de la ventaja, que se obtuvo de subvenciones y otros, se debió a la disposición. Una vez logrado el objetivo de MYPE, su único objetivo es dar a los negocios y su capacidad se ve influida por la financiación y, en relación con su ventaja.</p>	<p>La empresa en estudio Multicopias Mary E.I.R.L. obtuvo financiamiento para su capital a través de entidades financieras.</p>	COINCIDEN

	<p>Gonzales (2015), hace referencia a que el financiamiento bancario afecta la productividad del esfuerzo a pequeña escala para la situación a la que se hace referencia. El financiamiento bancario ha terminado siendo innovador para mejorar en un 15% la ventaja del negocio SAC a pequeña escala de Santa María.</p>		
<p>Acceso a créditos financieros</p>	<p>Gonzales (2015), Menciona que el avance de Santa María SAC. fue de S / .10,000.00 a una tasa anticipada de 3.25% cada mes, adquirida con el financiamiento de créditos de préstamos hipotecarios, las estrategias fueron arriesgadas con el retraso de alrededor de catorce días debido a la falta de solicitud y la falta de pensamiento de sus compromisos de responsabilidades .</p>	<p>La empresa en estudio Multicopias Mary E.I.R.L., obtuvo el crédito financiero inmediatamente luego de solicitarlo.</p>	<p>NO COINCIDEN</p>
<p>Respecto a la rentabilidad</p>	<p>Ponte (2015), Indica con respecto a la rentabilidad: el 100% de las MYPE consideradas demuestran que la rentabilidad de su microempresa ha mejorado.</p> <p>Sánchez Josué (2013), indica que las PyMEs han mejorado su beneficio en el período 2010-2011 y otras no han mejorado, posteriormente hay un cambio dentro del sistema de las reglas de MYPE que lo mejoran, lo que hace que haya una rentabilidad razonable.</p>	<p>La empresa en estudio Multicopias Mary E.I.R.L. afirma que el acceso al financiamiento mejoro la rentabilidad en los últimos años.</p>	<p>NO COINCIDEN</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los resultados específico 1 y 2.

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico 01:

Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.

Pisco Bernardo (2016), Viera Jennifer (2015), Ponte (2015) y Gonzales (2015) coinciden en sus resultados al establecer que el acceso al financiamiento bancario aumento de una manera u otra la rentabilidad y productividad de sus empresas, ya que ah terminado siendo poderoso para mejorar el beneficio de la empresa y que obtenido el préstamo ayuda a las empresas a crecer como invirtiendo en el mejoramiento de la infraestructura de la empresa, capital de trabajo, y tecnología con la finalidad de obtener el mayor y mejor beneficio posible la cual es uno de lo más grandes pilares para las empresas ya que mejora tanto en su producción como en sus ingresos.

5.2.2. Respecto al objetivo específico 02:

Describir las principales características de la rentabilidad de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.

De las 10 preguntas realizadas al gerente, los resultados de dicha empresa son que la empresa tiene más de tres años laborando en el ámbito comercial, contando con más de 4 trabajadores que se encuentran a disposición, también que en algunas oportunidades solicito crédito (préstamo) la cual fue obtenida y aceptada ya que los intereses aplicados a dicho crédito solicitado fueron favorables, teniendo así conocimiento de los instrumentos y herramientas con las cuales puedan llevar un

control de su productividad a la cual se refiere a sus ventas realizadas del día a día, y realizando también un balance de ingresos y costos para que determinen sus ganancias obtenidas las cuales cabe resaltar son mayores a cuando se formó la empresa incrementando así su rentabilidad en el último año y sin olvidar que el financiamiento influyo en la rentabilidad de su empresa.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 03:

Hacer un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.

Respecto a su fuente de financiamiento, si hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Esto debido a que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y de la empresa del caso en estudio recurren al préstamo bancario con la finalidad de aumentar su productividad, y mejorar el beneficio de la empresa la cual ayuda a mejorar en su producción como en sus ingresos.

Respecto al acceso a créditos financieros, no hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Esto es debido a que las Mypes del sector comercio del Perú según **Gonzales (2015)** el préstamo solicitado demora en obtenerse en un plazo de catorce días debido a la falta de solicitud y falta de consideración en sus compromisos en cambio la empresa del caso si obtuvo el crédito financiero inmediatamente luego de solicitarlo.

Finalmente, respecto a su rentabilidad también no hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Esto es debido a que las Mypes del sector comercio del Perú según **Sánchez Josué (2013)** y **Ponte (2015)** indican que la productividad de las empresas han mejorado y que otros no han mejorado y que de esta manera existe un gran cambio a comparación de la empresa del caso indica que su rentabilidad mejoro en los últimos años debido también al financiamiento que se estaba adquiriendo.

VI. Conclusiones

6.1 Conclusiones

6.1.1 Respecto al Objetivo Especifico 1:

Los autores citados afirman que las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú es la siguiente: Establecen que el acceso al financiamiento bancario aumento de una manera u otra la rentabilidad y productividad de sus empresas, y de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, la rentabilidad es un indicador que mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y el costo de ésta al mostrar que porcentaje del dinero invertido se ha ganado siempre y cuando se produzcan mayores ingresos que costos. También hubo mejoras en las empresas gracias al obtención del financiamiento bancario y al precio de los productos ofrecidos que presenta precios competitivos en el mercado con el fin de incrementar sus ingresos.

6.1.2 Respetto al Objetivo Especifico 2:

El cuestionario aplicado al Gerente de la empresa “Multicopias Mary E.I.R.L.” la cual se ha evidenciado que la empresa ha mejorado durante los últimos años ya que tiene laborando en el mercado más de tres años; su rentabilidad es muy positiva manifestando que su volumen de ventas es clave para su utilidad ya que cuenta con más de 4 trabajadores a disposición y que dispone de una liquidez para poder resolver un imprevisto inmediatamente. Sin embargo, tiene un punto débil; que suelen recurrir al financiamiento bancario con el fin de mejorar la infraestructura y productividad de su negocio.

6.1.3 Respetto al Objetivo Especifico 3:

Del análisis comparativo se llega a la conclusión que en la comparación del objetivo 01 y objetivo 02 ambos se complementan concluyendo que la rentabilidad es importante porque mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y los costos de ésta para mostrar el porcentaje de ganancia. Así mismo el acceso al financiamiento bancario fue algo esencial en la productividad de las empresas y cabe resaltar que la calidad de sus productos y servicios también han sido punto clave para maximizar la rentabilidad de las empresas.

6.1.4 Conclusión general

La escala miniaturizada y las pequeñas empresas en Perú enfrentan problemas comparativos, muchos no pueden obtener los anticipos permitidos por el dinero con primas bajas y se ven obligados a

solicitar financiamiento de fondos de inversión y cooperativas de crédito, bancos de fondos de reserva rústicos, operaciones con acciones, entre otros a un alto costo de financiamiento que produce un ingreso general bajo.

Además, a través del financiamiento bancario, se aumentará la rentabilidad de las organizaciones con el objetivo final de obtener mayores ingresos.

6.2 Recomendaciones

Según los resultados obtenidos de la empresa “Multicopias Mary E.I.R.L.”, demuestra que sus productos en el mercado se enfocan a la luz del hecho de que tienen una calidad y administración decentes en sus artículos. En ese momento, podría explotarlo para tener la capacidad de expandir sus ingresos generales; mientras se mantenga enfocado en el mercado y busque una compensación en la que pueda generar beneficios y sin limitar sus ofertas. Del mismo modo, debido al estudio, se hace referencia a que la organización no considera la suposición sobre la naturaleza de sus elementos por parte de la población general. Luego debe sintonizar con los sentimientos de los clientes ya que, en el caso de que examinemos, son el punto clave para el beneficio en el negocio a través de compras. Con el objetivo final de obtener estos sentimientos, se pueden realizar procedimientos, por ejemplo, Opiniones a través del sitio de la organización, suposiciones y recuadros de recomendaciones, etc.

VII. Aspectos complementarios

7.1 Referencia bibliográficas

- Arias, J. A. C. (2015). Ortodoxia y fisuras en el diseño y ejecución de estudios descriptivos. *Revista Med*, 23(1), 40-51.
- CaizaTocalema, S. L. (2011). La gestión en la colocación de créditos y su efecto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y CréditoCoorambato Ltda. En el año 2010 (Bachelor's thesis).
- Chinchay, P., Jesús, H., & Orihuela Ruiz, R. Á. (2015). Propuesta de un modelo integral de gestión logística aplicado a una asociación de Mypes del sector metalmecánico de Villa el Salvador con la finalidad de lograr la mejora de la productividad de las mismas y aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno para el comercio exterior.
- Defez, E. (2014), indagó el estudio del “Análisis rentabilidad económica y financiera”. Disponible en: <http://endeblan.blogspot.pe/2014/02/analisis-rentabilidad-economica-y.html>
- Dorta, J. & León, J. (2010). *Análisis Externo de la Rentabilidad Financiera consolidada, doctores en ciencias económicas y empresariales profesor del departamento de economía financiera y contabilidad*. España: Universidad De las Palmas Gran Canaria. Recuperado de:

<http://scienti.colciencias.gov.co:8084/publindex/docs/articulos/1692-2913/31/131.pdf>

Economipedia. (2017). *Comercio*. Obtenido de:

<http://economipedia.com/definiciones/comercio.html>

Gaytán, R. T. (2015). *Teoría del comercio internacional*. Siglo xxi.

Gilberto J. (2009). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2shtml>

Gómez, J. M., Herrera, T. J. F., & Granadillo, E. J. D. L. H. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 8(1), 14-26.

Kiziryan, M. (s.f.). *Definiciones de rentabilidad*. Disponible en:

<http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.

Lira, J. (2014). “Participación de las MYPES en el PBI sigue en descenso”.

disponible en: <http://gestion.pe/economia/sninecesario-mejorar-competitividad-y-productividad-MYPES-2097330>

Pisco Saldaña, B. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016. Repositorio.uladech.edu.pe.
Obtenido de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1006>

Sánchez Huamán , J. (2017). Caracterización de la gestión de calidad y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro boutique del distrito de Chimbote en el periodo 2010-2011. Repositorio.uladech.edu.pe.
Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1003>

Serrahima, R. (2011), explica el tema “La Rentabilidad Financiera (ROE) disponible en: <http://raimon.serrahima.com/larentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>

Sunat.gob.pe. (2017). *MYPES*. Obtenido de:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

Viera Herrera, J. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014..
Repositorio.uladech.edu.pe. Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/936>

Yamakawa, P., Del Castillo, C., Baldeón, J., Espinoza, L. M., Granda, J. C., & Vega, L. (2010). Modelo tecnológico de integración de servicios para la mype peruana.

Zamora, T. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa un análisis de las sistemas de producción.* Disponible en:
<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Zevallos, E. E. C. (2010). Competitividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) ante el tratado de libre comercio (TLC). *Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 17(33), 127-132.

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION		JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION
<p>Caracterización de la rentabilidad de las mype.</p> <p>Título: Caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.</p>	<p>¿Cuál es la caracterización de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Multicopias Mary E.I.R.L de Chimbote, 2017?</p>	GENERAL	ESPECIFICO	<p>Esta investigación es de suma importancia porque el estudio nos permitirá conocer a nivel descriptivo la relación de la rentabilidad y a la vez las principales características con las micro y pequeñas empresas del sector comercio 2017. De la misma manera, se recomienda el examen a la luz del hecho de que nos permitirá tener una idea exacta de cómo funciona la rentabilidad de la escala miniaturizada y las empresas independientes en el área de negocios. Finalmente, el trabajo se completará como el motivo de otras investigaciones comparables en diferentes áreas del distrito y la nación.</p>
		<p>Describir las principales características de la rentabilidad en las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Multicopias Mary E.I.R.L de Chimbote, 2017.</p>	<p>a. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.</p> <p>b. Describir las principales características de la rentabilidad de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.</p> <p>c. Hacer un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio del Perú y de la empresa Multicopias Mary E.I.R.L. de Chimbote, 2017.</p>	

7.2.2. Anexo 02: Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	ABRIL				MAYO				JUNIO
	8	15	22	29	6	13	20	27	2
Título de la tesis.									
Equipo de trabajo									
Hoja de firma del jurado.									
Agradecimiento y/o dedicatoria.									
Resumen y abstract									
Contenido e índice de cuadros									
Introducción									
Revisión de la literatura.									
Metodología									
Resultados de la investigación.									
Análisis de resultados.									
Conclusiones y recomendaciones.									
Informe final de la investigación.									
Referencias bibliográficas.									
Anexos.									

7.3.3. Anexo 03: Presupuesto

Bienes

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO S/.	TOTAL S/.
Hojas bond A4	0.5	Millar	10.00	5.00

Lapicero	3	Unidad	7.50	7.50
USB	1	Unidad	30.00	30.00
Cuaderno	1	Unidad	15.00	15.00
TOTAL				57.50

Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO S/.	TOTAL S/.
Transporte de casa a universidad y viceversa	60	Pasajes	2.50	150.00
Internet	4	mes	50.00	200.00
TOTAL				350.00

RESUMEN DEL PRESUPUESTO	
Bienes	57.50
Servicios	350.00
TOTAL	407.00

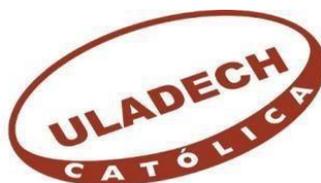
7.2.4. Anexo 04: Financiamiento

El financiamiento de lo presupuestado está a cargo del alumno participante.

7.2.5. Anexo 05: Modelo de ficha bibliográfica

FICHAS BIBLIOGRAFICAS	
Autor (a):	Editorial:
Título:	Ciudad, país:
Año:	
Resumen del contenido:	
Numero de edición o impresión:	
Traductor:	

7.2.6 Anexo 06: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación denominado:

“CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA IMPRENTA MULTICOPIAS MARY E.I.R.L. DE CHIMBOTE, 2017.”

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

PREGUNTAS	RESULTADOS	
	SI	NO
1. ¿Cuántos años tiene tu negocio?	a. De 0 a 11 meses. b. De 1 a 2 años c. De 3 años a 5 años. d. Mayor a 6 años.	
2. ¿Qué número de empleados tiene la organización?	a. 0-3 empleados b. 4-7 empleados	

	c. 8-10 empleados d. Mas de 10 empleados	
3. ¿Solicitó crédito para su empresa?	X	
4. ¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?	X	
5. ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?		X
6. ¿Conoces los instrumentos relacionados con el dinero que existen para medir la rentabilidad?	X	
7. ¿Balanceas el sueldo y los gastos para decidir los beneficios?	X	
8. ¿Son los beneficios adquiridos más prominentes que los dispuestos cuando configuro la organización?	X	
9. ¿Piensa que ha ampliado la rentabilidad en su organización en el año más reciente?	X	
10. ¿Confía en que el crédito bancario afecte la productividad de su organización?	X	