



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS

MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO

COMPRA/VENTA DE ROPA DE LA GALERÍA LUZ

LÁSER DEL DISTRITO DE HUÁNUCO, 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

NIETO DIEGO, GIMER KENNEDY

ORCID ID: 0000-0003-0747-4121

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS

MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO

COMPRA/VENTA DE ROPA DE LA GALERÍA LUZ

LÁSER DEL DISTRITO DE HUÁNUCO, 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

NIETO DIEGO, GIMER KENNEDY

ORCID ID: 0000-0003-0747-4121

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

NIETO DIEGO, GIMER KENNEDY

ORCID ID: 0000-0003-0747-4121

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

ASESORA

Mgr. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

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

JURADO

Dr. ESPEJO CHACÓN LUIS FERNANDO

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

Mgr. BAILA GEMIN JUAN MARCO

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

Mgr. YEPEZ PRETEL NIDIA ERLINDA

ORCID ID: 0000-0001-6732-7890

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Dr. ESPEJO CHACÓN LUIS FERNANDO

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

PRESIDENTE

Mgtr. BAILA GEMIN JUAN MARCO

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

MIEMBRO

Mgtr. YEPEZ PRETEL NIDIA ERLINDA

ORCID ID: 0000-0001-6732-7890

MIEMBRO

Mgtr. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien me dio la vida y me acompaña por el camino de mi superación personal.

A la universidad Católica los Ángeles de Chimbote por acogernos en su casa de estudios para la realización de nuestra carrera profesional, brindándonos las facilidades para poder culminar nuestra carrera profesional.

DEDICATORIA

A mi Madre y Padre, por su amor trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ella quien ha sido la guía, el camino y el motor para poder llegar a este punto de mi carrera. Este trabajo de investigación es para demostrarle que todo se logra en la vida con mucho esfuerzo y sacrificio.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación lleva como objetivo general: Determinar cómo influye el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018. El estudio empleado fue de tipo cuantitativo porque los resultados obtenidos se trabajarán mediante métodos estadísticos, con un diseño de investigación descriptivo - correlacional. Para la población se tuvo una muestra de 13 Mype a quienes se les hizo una encuesta aplicando un cuestionario de 23 preguntas, obteniendo los siguientes resultados: Los representantes de las Mype prefieren el financiamiento a mediano plazo ya que esta no interfiere con su estilo de vida. En cuanto a la tasa de interés consideran que afecta a su rentabilidad ya que es alta. Así mismo en su mayoría solicitaron su crédito para su financiamiento en el sistema financiero. Finalmente se concluye que a pesar de la tasa de interés alta del sistema financiero las Mype si tienen rentabilidad ya que al abarcar un financiamiento a mediano plazo esta no estaría interfiriendo demasiado con su estilo de vida diario ya que ellas solo dependen de las ventas realizadas al día.

Palabras Claves: Financiamiento, Mype y Rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work has as general objective: To determine how financing and profitability influence the MSEs in the commerce sector, buying and selling clothing of the laser light gallery of the Huánuco district - 2018. The study used was quantitative because The results obtained will be worked through statistical methods, with a descriptive-correlational research design. For the population, there was a sample of 13 MSEs who were surveyed by applying a questionnaire of 23 questions, obtaining the following results: MSM representatives prefer medium-term financing since it does not interfere with their lifestyle. Regarding the interest rate, they consider that it affects their profitability since it is high. Likewise, most of them requested their credit for financing in the financial system. Finally, it is concluded that despite the high interest rate of the financial system, MSEs do have profitability since by covering medium-term financing this would not be interfering too much with their daily lifestyle since they only depend on sales made to the day.

Keywords: Financing, Mype and Profitability.

CONTENIDO

CONTRA CARATULA	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
Contenido	ix
I.Introducción	13
II. Revisión de la literatura	15
2.1 Antecedentes.....	15
2.2 Bases teóricas de la investigación	21
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	21
2.2.2 Individuos, empresas, gobiernos, principales solicitantes de financiamientos	22
2.2.3 Centros Financieros	23
2.2.4 Financiamiento para el crecimiento de las Mype	24
2.2.5 El crédito financiero	24
2.2.5.2 Crédito No Bancario.....	26

2.2.5.3 Crédito Alternativo	29
2.2.6 Teoría de la rentabilidad	33
2.2.7 Teoría de la Mype.....	36
III. Hipótesis	37
3.1 Hipótesis general	37
3.2 Hipótesis Específicas	37
IV. Metodología	38
4.1 Diseño de la investigación.....	38
4.2 Población y muestra	39
4.2.1 Población	39
4.2.2 Muestra	39
4.3 Definición y operacionalización de las variables	39
4.4 Técnicas e instrumentos	40
4.4.1 Técnicas	40
4.4.2 Instrumentos	40
4.5 Plan de análisis	41
4.6 Matriz de consistencia	38
4.7 Principios Éticos	40
V. Resultados.....	41
5.1 Resultados.....	41
5.2 Análisis de resultados	65

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
6.1 Conclusiones.....	67
6.2 Recomendaciones	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	70

Índice de tablas y figuras

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las MYPE	42
Figura 1: Edad de los representantes legales de las MYPE.....	42
Tabla 2: Sexo de los representantes de las mypes	43
Figura 2: Sexo de los representantes de las mypes.....	43
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes	44
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes	44
Tabla 4: ¿En qué plazo usted solicito su crédito para su financiamiento?	45
Figura 4: ¿En qué plazo usted solicito su crédito para su financiamiento?.....	45
Tabla 5: Usted solicito crédito en los dos últimos años	46
Figura 5: Usted solicito crédito en los dos últimos años	46
Tabla 6: cómo calificarías a los sistemas no bancarios	47
Figura 6: Cómo calificarías a los sistemas no bancarios.....	47
Tabla 7: ¿En qué tipo de entidad solicito crédito para su financiamiento?.....	48
Figura 7: ¿En qué tipo de entidad solicito crédito para su financiamiento?.....	48
Tabla 8: ¿Cree usted que la tasa de interés afecta su rentabilidad?.....	49
Figura 8: ¿Cree usted que la tasa de interés afecta su rentabilidad?.....	49
Tabla 9: De qué forma calificarías al hecho de que cuando te falta capital solicitas un financiamiento	50
Figura 9: De qué forma calificarías al hecho de que cuando te falta capital solicitas un financiamiento	50
Tabla 10: El financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de su empresa	51
Figura 10: El financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de su empresa.....	51

Tabla 11: Qué opinas de que los sistemas no bancarios te piden garantías	52
Figura 11: Qué opinas de que los sistemas no bancarios te piden garantías	52
Tabla 12: Crees que el sistema no bancario te saca de apuro.....	53
Figura 12: Crees que el sistema no bancario te saca de apuro	53
Tabla 13: De qué forma calificarías a las garantías.....	54
Figura 13: De qué forma calificarías a las garantías	54
Tabla 14: El capital de trabajo siempre es estable.....	55
Figura 14: El capital de trabajo siempre es estable	55
Tabla 15: Usted cree que sus ingresos bajan por temporadas	56
Figura 15: Usted cree que sus ingresos bajan por temporadas.....	56
Tabla 16: Las ventas que realizas abastecen al préstamo que solicitaste	57
Figura 16: Las ventas que realizas abastecen al préstamo que solicitaste.....	57
Tabla 17: ¿Según su mercadería son buenos los ingresos?	58
Figura 17:¿Según su mercadería son buenos los ingresos?.....	58
Tabla 18: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.....	59
Figura 18: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	59
Tabla 19: ¿La calidad de la mercadería siempre es la esperada?	60
Figura 19: ¿La calidad de la mercadería siempre es la esperada?.....	60
Tabla 20: ¿El volumen de la mercadería adquirida abastece su demanda?.....	61
Figura 20: ¿El volumen de la mercadería adquirida abastece su demanda?	61
Tabla 21: ¿El proceso de la compra/venta es rentable?.....	62
Figura 21: ¿El proceso de la compra/venta es rentable?	62
Tabla 22: ¿Hay pérdidas en la mercadería adquirida?.....	63
Figura 22: ¿Hay pérdidas en la mercadería adquirida?	63

Tabla 23: El capital de la empresa soporta la deuda.....	64
Figura 23: El capital de la empresa soporta la deuda	64

I. Introducción

En el presente trabajo de investigación estudiamos sobre el tema de financiamiento y la rentabilidad de las MYPE el sector comercio rubro compra/venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco-2018. Se puede observar que los grandes inversionistas que vienen a ser las empresas internacionales y las inversiones de las grandes empresas nacionales no brindan apoyo a las MYPE. Es por ello que surge la necesidad financiera de la MYPES y empiezan a buscar la manera de poder generar sus propias fuentes de ingreso y por ello recurren a diferentes medios para conseguirlo creando sus propios negocios a través de la MYPE con el fin de tener empleo y así de esa manera poder emplear a sus familiares. Los bancos y las cajas ponen trabas sobre el financiamiento de las Mype ya que no confían en que las empresas puedan solventar o cubrir su financiamiento, esto origina a que las Mype no puedan desenvolverse o crecer en su ámbito de negocio, para ello las Mype por buscar una manera desesperada de poder surgir se podría decir, toman la decisión de financiar su empresa por los bancos arriesgándose a las altas tasas de interés que les exijan para así poder buscar una oportunidad para sobresalir.

Para realizar este estudio se hizo una investigación descriptivo - correlacional, haciendo uso del tipo de estudio cuantitativo porque en la investigación la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizará procedimientos estadísticos e instrumentos de medición y se mostrara tal y como son sin manipularlas.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se ha formulado el siguiente enunciado: ¿Cómo influye el financiamiento en la rentabilidad de los MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018?

Para lo cual se formuló el objetivo general: Determinar cómo influye el financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018.

Y como objetivos específicos:

1. Determinar cómo influye de los plazos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de ropa del distrito de Huánuco - 2018.
2. Determinar si las tasas de interés influyen en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de la ropa del distrito de Huánuco - 2018.
3. Determinar si las fuentes de financiamiento influyen en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de la ropa del distrito de Huánuco - 2018.

Asimismo, este presente trabajo de investigación servirá de base para otros estudios similares en diferentes partes del mundo y servirá como una fuente de investigación y consulta para los estudiantes de la misma universidad y personas ajenas que quieran utilizar la información. Respecto a los principios éticos se hace presente la propiedad intelectual y la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

En la conclusión se ha determinado que el sobre el financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro compra/venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018; es financiar su negocio con ayuda de entidades financieras para obtener beneficios a mediano plazo y crear más capital para que el negocio crezca más, en la rentabilidad es hacer un análisis para que su negocio de ventas diarias, semanales y mensuales para que así su negocio crezca satisfactoriamente.

II. Revisión de la literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1. Internacionales

(Filippo, 2011) En su tesis titulado *“Financiamiento del desarrollo económico. Diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo – Argentina”*, en el cual tiene el siguiente objetivo: el objetivo de la tesis es mostrar la importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros disponibles en los países atrasados. Las políticas financieras y el diseño del sistema financiero deben asentarse en un plan nacional de desarrollo productivo a cuya viabilidad contribuyen y gracias al cual pueden sostenerse y evolucionar. La investigación fue descriptiva, para su muestra se escogió un distrito con alta demanda de negocios para la población. Llegó a la siguiente conclusión que el grado de éxito relativo de cada una de estas estrategias depende del consenso nacional detrás de un proyecto de desarrollo, de la calidad de la administración del estado, y de muchos otros factores, incluyendo la suerte y el devenir económico en los países desarrollados (que explica el cambio tecnológico, y en términos generales, la ruta que sigue la división internacional del trabajo). Sin embargo, un elemento común de las políticas financieras bien diseñadas es la capacidad de articular explícitamente la oferta de un servicio financiero determinado con la demanda por él, de manera de contribuir a la creciente acumulación de capacidades que permita compensar los efectos negativos de las fallas de mercado y de coordinación, y de las asimetrías de información al interior de una economía.

(Zapata, 2004) Investigó *“Cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el*

conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España” Tuvo como objetivo: Elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el financiamiento a largo plazo no es tan bueno como se cree ya que a mayor tiempo mayor dinero se está pagando a la entidad de su financiamiento, con esto tienen un conocimiento organizativo que les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “...somos conscientes de que nuestro 13 sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo nuevas cosas para obtener más rentabilidad. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

(Alexandra, 2009) En su tesis titulado *“análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “COEXBI S.A” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009”* Tuvo como objetivo general: Promover nuevas estrategias de venta, y mejorar las políticas crediticias a fin de optimizar la gestión económica y financiera para recuperar en forma oportuna los créditos concedidos a terceras

personas. La investigación fue descriptiva-correlacional aplicando un cuestionario a todos los integrantes de la empresa. En lo cual se llegó a las siguientes conclusiones: Una vez concluido el presente trabajo investigativo y luego de presentar el informe respectivo, producto del análisis financiero practicado en la Empresa Comercializadora y Exportadora de Bioacuáticos “COEXBI S.A”, se ha llegado a concluir lo siguiente: Los Estados Financieros de la Empresa “COEXBI S.A” presentados al final de cada periodo contable, anteriormente no han sido objeto de Análisis Financiero alguno que les permita conocer en forma representativa la situación económica y financiera de la empresa, y de esta manera tomar los correctivos necesarios. Los Estados Financieros presentados por la Empresa “COEXBI S.A”, no han sido realizados siguiendo los lineamientos de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad. La empresa al finalizar el periodo fiscal solo presenta Balance General y Estado de Resultados, mientras que a los estados de Flujo de Efectivo, Evolución del Patrimonio y Costos se le hace caso omiso a su elaboración y presentación. La estructura financiera de la Empresa “COEXBI S.A” en los periodos 2008 y 2009, los cuales fueron objeto de análisis muestran una estabilidad, solvencia y rentabilidad normal que le permite desempeñar sus actividades con total normalidad, evidenciándose que durante los periodos de análisis la empresa si obtuvo utilidad. La empresa presenta un índice de solidez bajo, porque el grado de participación de los acreedores en la entidad está por encima del patrimonio de la misma.

(Velcela, 2013) En el trabajo de investigación: *“Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”*. Universidad de cuenca, ecuador, tuvo como objetico general: Desarrollar un estudio que conlleve a buscar, profundizar y conocer

las diversas Fuentes de Financiamiento disponibles para las PYMES, y de esta manera observar el alcance e impacto luego de su aplicación práctica en cada una de las actividades de las empresas. La investigación fue exploratorio, descriptivo correlacional aplicando a los productores de su localidad. Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llego a los siguientes resultados: No existe una oferta estructurada de financiamiento para las pymes; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. La dificultad de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidades de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a las tasas de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos de mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las pymes ,pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

2.1.2 Nacionales

(Sulupe, 2008) En su trabajo de investigación: “*Una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú*”. Tuvo como objetivo general: Dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia. Señala que, en Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. La investigación fue descriptiva tomando la muestra de los datos de las

mype en el Perú. Llego a la siguiente conclusión: La implementación de los Fondos de Capital Riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPES. Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la Sociedad de Capital de Riesgo quien debe de ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de la MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos. Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito. Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariado de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

(Ramirez, 2010) En su investigación: "*Las mypes y las fuentes de financiación*". Tuvo como objetivo general: Describir las fuentes de financiación de las mypes. El diseño de la investigación fue no experimental-descriptivo. Llegaron a la conclusión que la problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital. Como se menciona en los párrafos anteriores las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen

fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado. Por otro lado, “El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPE”.

2.1.3. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes Locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores.

(Pachas, 2009) En su investigación titulada: “*Incidencia de los préstamos en las Mypes*”. Tiene como objetivo general Exponer las tasas de intereses anuales de los préstamos a las Mype que le vienen deteriorando a su patrimonio. La investigación fue descriptiva tomando muestra de los datos estadísticos de la cámara de comercio. Llegó a las siguientes conclusiones: Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las Mype, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y micro empresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 2022%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la micro financieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2009), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante financiero alternativo al tradicional. Se debe de dar solución al financiamiento con una alta tasa de interés, para fortalecer su importante aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA,

con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y micro empresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, ya que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% solo de las mype.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. Nos dicen que el financiamiento a sido eficiente y efectivo porque ha sido reconocida como uno de los principales factores claves logrando poner en estabilidad a las empresas para que desarrollen su posicionamiento potencial en el mercado, así puedan expandir su negocio hacia más mercados y poder ser más competitivo. Las dificultades de acceso de los créditos que tienen esas pequeñas empresas no es apoyada siempre por el sistema financiero ya que les ponen trabas y no confían a que su empresa se pueda expandir y no terminan de ser financiados en su mayoría.

Las dificultades se dan ya que las empresas no generan una total confianza si son rentables o viables para poder cubrir el financiamiento del sistema financiero y por esto la mayoría de proyectos no son llevamos acaso por no tener una base de fondos para su negocio.

El 80% de las organizaciones financieras que brindan crédito a las Mypes aparecieron en los últimos años. Del total de los sistemas financieros, el 70% tiene programas pequeños dedicados exclusivamente al crédito de las mypes para incentivar el

crecimiento del mercado, mientras que un 30% atiende a más a las personas que tienen un trabajo estable porque se ganaron de confianza de que saldaran su cuenta.

El predominio de las instituciones financieras se explica, por un lado, por la necesidad del capital de la microempresa y, por otro, por las ventajas que representa para este tipo de instituciones prestar estos servicios al poder llegar a ser sostenibles, ahora que la cooperación internacional ha disminuido las donaciones (Banco, 2002).

2.2.2 Individuos, empresas, gobiernos, principales solicitantes de financiamientos

En la actualidad no solo las personas o pequeñas empresas que deseen abrir su negocio necesitan financiamiento para poder crecer o tener estabilidad en su mercado, sino también las entidades del estado necesitan de estas para poder competir y desarrollar comercios o concretar obras públicas como entre ellas tenemos: Trochas carrozables, construcción de carreteras hacia los lugares más alejados donde tienen poco presupuesto, canales de riego, entre otras. Aunque también necesitan financiamiento para cubrir un déficit que no les permite afrontar los compromisos que tienen.

“La principal particularidad entonces es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno para complementar los recursos propios” (Migues, 2001).

Como se menciona, el financiamiento también se puede adquirir de sistemas financieros fuera del país a través de préstamos u otros tipos de obligaciones financieras.

- **Financiamiento a corto plazo:** El financiamiento a corto plazo incluye préstamos otorgados por instituciones financieras, lo que es una oportunidad

para las empresas; este crédito debe reembolsarse en un periodo corto de varias semanas a un máximo de 6 meses ya que, por sus múltiples ventajas, se trata de una opción de financiación muy atractiva para las empresas. (Migues, 2001).

- **Financiamiento a mediano plazo:** El financiamiento a mediano plazo se puede utilizar para comprar bienes y pagar deudas en un plazo de uno a tres años, mientras que las ventas permitan la recuperación, los intereses de estos financiamientos fluctuarán de acuerdo con arreglos predeterminados. (Migues, 2001)
- **Financiamiento a largo plazo:** Se considera financiación a largo plazo aquella que puede durar de tres años a más, en la mayoría de los casos se requieren garantías, además de resolver problemas o situaciones inesperadas, esta financiación también puede ayudar a las empresas a lanzar nuevos proyectos para impulsar su desarrollo. (Migues, 2001).

2.2.3 Centros Financieros

En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Existen en el reglamento de la ley de instituciones del sistema financiero de cada uno de los países. Están sometidas a la supervisión y al control de la superintendencia de bancos, que encada país tiene un nombre distinto. Estas instituciones se clasifican como:

- **Centros financieros privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- **Centros financieros públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

2.2.4 Financiamiento para el crecimiento de las Mype

El financiamiento para el correcto desarrollo de las mype se inicia principalmente por los recursos de nuestro Estado como también de entidades que otorgan financiamiento internacionalmente como son: El Bando Mundial, el programa de Naciones Unidas para su desarrollo, el Banco Interamericano, etc

En muchas ocasiones estos recursos que vienen del exterior exigen como contraparte que el estado tenga proyectos de desarrollo para las mype. En estos últimos años el financiamiento para el crecimiento de las mype beneficia tanto a mujeres como a poblaciones vulnerables ya que estos han adquirido un rol importante en la sociedad. Estos fondos van dirigidos para proyectos productivos para personas de bajas oportunidades y otros servicios no financieros, esto se conlleva a través de ONG nacionales e internacionales. (Banco, 2002).

2.2.5 El crédito financiero

El crédito es la facilidad que nos da en sistema financiero para poder invertir en nuestro negocio, es el capital que uno obtiene para poder solucionar los problemas financieros que viene atravesando quien lo solicite, este crédito obtenido puede derivarse en cuotas de corto o largo plazo dependiendo de cómo el solicitante se sienta más cómodo para poder cumplir con sus obligaciones financieras

2.2.5.1 Crédito Bancario

El crédito bancario se da en diferentes cajas y bancos ya sean privados o estatales.

a) Préstamos de Bancos Estatales

Hay muchas entidades públicas que financian empresas para ayudar a que no mueran o ingresen al mercado, entre estas tenemos al banco agrario, banco industrial, banco de vivienda, banco de desarrollo, etc.

Para obtener este tipo de préstamos las MYPE tienen que reunir una serie de parámetros puestas por ellas, entre las cuales están: Demostrar que están activos y puedan cubrir su financiamiento, deben de tener bienes para que puedan entrar como garantías, sustentar un proyecto rentable a plazos determinados, llevar la contabilidad para un mejor control de su negocio, nombre ganado en el mercado (Migues, 2001).

Muchas veces el financiamiento otorgado a corto plazo no ayuda a las Mype a poder establecerse bien el mercado ya que tienen que adquirir activos fijos e implementar equipos para que la venta y el trato hacia los clientes sean más eficientes y esto les afectaría a ellos por eso es mejor un préstamo a mediano y largo plazo ya que no causa muchos efectos negativos en el flujo. (Migues, 2001).

Las entidades financieras estatales tienen diferentes tipos de préstamos y estos son los siguientes:

- El préstamo individual es el más accesible ya que se le otorga en función a lo que gane la persona, solo se tiene que medir si puede cumplir con la obligación financiera.

- El crédito Mype, también préstamo a mediano tiempo por lo general se da a año y medio. Se basa a que las Mype paguen su monto prestado a base de las ventas diarias. En base a esto se pagan intereses no tan altos y prevén que no afecten su vivir de día a día. Un buen empresario para devolver el prestamos debe de reducir al límite sus costos para así obtener una mejor ganancia y pagar más rápido su crédito obtenido.
- El crédito a largo plazo se denomina mayor a dos años y esta evalúa su capacidad de pago requiriendo mayores condiciones porque el dinero a sacar es mucho más y se necesita estabilidad para que cumpla con su obligación financiera

b) Préstamos de Bancos Privados

Las condiciones exigidas por los bancos privados, en términos de tasas de interés, plazo y garantías son más duras que las de los bancos públicos. De allí que sea muy difícil para las MYPE tener acceso a sus recursos, solo cuando estos bancos canalizan fondos internacionales específicos para pequeñas unidades productivas el o la dueña de la MYPE puede tener acceso.

2.2.5.2 Crédito No Bancario

El financiamiento no bancario es una alternativa diferente para cubrir el financiamiento, esta viene de cualquier lado menos del sistema financiero de nuestro país. En su totalidad el crédito no bancario no está supervisado por ninguna entidad monetaria del país ya sea por el BCR o por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Estas formas son las más conocidas que se encargan de la oferta de crédito en el mercado para la propia financiación: Prestamos de vecinos, prestamos de ONG, ahorro personal, crédito comercial, etc. (Migues, 2001).

a) Financiación Propia: Ahorro Personal o Familiar

En primera instancia la empresa que necesite financiación debe de ver si ella posee recursos no tan importantes para ellas por el momento. Exceso de personal, capital muy alto, maquinarias o equipos en desuso del cual pueden obtener capital para su financiamiento. De este modo podemos financiarnos fácilmente y en menos tiempo.

Principalmente las Mype tienen una gran limitación de dinero, esto no les ayuda a crecer correctamente en el mercado o también cumplir con sus obligaciones de operación. Por esto carecen de financiamiento ya que consideran que no pueden cubrir sus obligaciones financieras por carecer de garantías. Por ende, las mype tratan de iniciar con sus ahorros personales ya poder generar ingresos y satisfacer sus necesidades diarias.

b) Préstamos de gente cercana

Las Mype recurren a este préstamo por necesidad de poder mantenerse en el mercado sin tomar en cuenta que los intereses son demasiado altos. Sin embargo, para este tipo de financiamiento no se requiere ningún tipo de garantía y te brindan el dinero inmediatamente. Este crédito es vital para ellas ya que las Mype buscan mantenerse en el mercado, pero consideran que las tasas son demasiado altas, pero esto no es un motivo para ellas para no elegir

este financiamiento. El crédito rápido y sin requisitos es lo que motiva a las Mype para poder establecerse en el mercado, desafortunadamente en estos tipos de financiamiento los que dan créditos se sienten con la potestad de poder influir en la Mype, en algunos casos se toma en cuenta sus pensamientos y no permiten que el dueño se desenvuelva correctamente.

c) Préstamos Proveedores De Maquinaria Y Equipo

Este tipo de financiamiento de las Mype se generan a partir de en qué condición se encuentra esta, influyen mucho los equipos o maquinarias que tengan.

El equipo o maquinaria que quede como garantía para el crédito no puede ser usado como garantía en otro préstamo. Algunas empresas también alquilan maquinarias para poder generar ingresos, a veces estas maquinarias tienen la posibilidad de opción de compra (leasing)

d) Crédito Comercial

La posibilidad de obtener crédito comercial dependerá de cómo está establecida la Mype en el mercado, ya que esto generará confianza para las instituciones financieras para así poder obtener financiamiento. El crédito comercial se da depende del rubro en el que se encuentra la Mype ya que esta puede negociar sus obligaciones de pago antes sus proveedores o acreedores.

Esta es una de las mejores formas de financiamiento que tienen las Mypes ya que al generar confianza y capacidad de pago, las instituciones financieras reducen las tasas de interés respecto a Mype que recién empiezan.

e) Otras Entidades Financieras

Hoy día se está viviendo un proceso bastante generalizado de transformación del sistema financiero. Además, la modernización, vía computación, nos lleva a la época de los cajeros automáticos, la intercomunicación electrónica, las tarjetas de crédito, y otras innovaciones. Se produce una gran competencia entre entidades y casi desaparece la frontera entre entidades domésticas y las internacionales. Esto obliga a mirar bien, a observar a fondo la oferta, para elegir lo más conveniente para nuestras empresas.

Según cada país de la región, se las puede identificar por ser reconocidas formalmente, o bien porque están actuando de hecho, sin control ni registro de la autoridad bancaria. Son similares a los bancos, pero suelen cambiar la flexibilidad y agilidad, por intereses y comisiones más elevados, cuando "facilitan" el financiamiento.

2.2.5.3 Crédito Alternativo

El crédito alternativo es un concepto menos preciso y que contrasta con el crédito tradicional de los bancos, financieras y cooperativas de ahorro y crédito. Se refiere a cualquier institución financiera que se sale del crédito tradicional, que atiende a una clientela que normalmente no es sujeto de crédito, o que desarrolla servicios financieros innovativos. Tiene un enfoque de desarrollo atendiendo a segmentos de población que no participan de manera plena en los procesos de desarrollo económico.

Las instituciones que manejan crédito alternativo son: grandes proyectos de cooperación internacional como los del Fondo para el Desarrollo, FIDA, la Agencia

para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica, AID y la Comunidad Económica Europea, CEE; dependencias del gobierno con líneas especiales de financiamiento de agencias internacionales no gubernamentales y las cooperativas y asociaciones gremiales con financiamiento propio e internacional.

Este tipo de crédito ha cobrado vigencia porque tiene características diferentes al crédito bancario: son formas de financiamiento más cercanas y, por lo tanto, seleccionan mejor a su clientela; son más respetados en la comunidad, brindan asistencia técnica, son menos burocráticos, piden garantías adaptadas a la situación de la persona, sus costos son más bajos que en la banca y, generalmente, la tasa de interés es más baja.

A pesar de las ventajas anteriores, las carteras de crédito alternativo sufren problemas: pérdidas por morosidad, los sistemas contables no permiten dar seguimiento, la flexibilidad de los técnicos en cuanto a la mora hace que la institución pierda prestigio y la gente no le pague, costos administrativos altos, bajas tasas de interés que no les permiten cubrir costos.

“Este tipo de créditos llega poco a las mujeres por diferentes motivos: porque los productos financieros no se adaptan a su situación, o su rol en la familia y en la comunidad y a su capacidad de respaldo ya que los bienes no están a su nombre; las actividades productivas que realizan son más diversas, y por lo tanto, los financiadores no tienen el conocimiento de cómo ellas manejan el dinero, cómo priorizan los gastos de la familia. A pesar de lo anterior, numerosos estudios han demostrado que las mujeres son mejores pagadoras que los hombres” (Migues, 2001).

A) Cantidad del Crédito

En ocasiones la cantidad del crédito del capital dicho, o sea el dinero que no entrega la institución, más los intereses calculados por anticipado, los cuales deberemos pagar al vencimiento.

Si le pedimos a la entidad financiera un crédito a tres meses de plazo, por 5.000 que taza les para pagar la madera de las mesas, y 3.000 para el pago de los otros materiales y la mano de obra, el monto va a ser 8.000 Quetzales. A esta suma deben sumársele los intereses, que se calculan así:

8.000 a un plazo de tres meses, al 10% anual

$8.000 \times 0.10 \times 3 / 12 = 200$ el interés será de S/. 200

El monto del crédito será de $8.000 + 200$, o sea S/. 8.200

B) El interés

El interés es el excedente que te cobran por adquirir dinero prestados a un cierto plazo determinado. Los intereses se miden en tasas puestas depende de donde adquieras el préstamo.

C) Tiempo de Repago

El tiempo de repago son los días o meses que te da la entidad financiera por no cumplir tu obligación de devolución de capital del crédito obtenido. Estas pueden ser en un plazo fijo o determinado, a esto se le suma las facilidades de poder pagaras con pagos parciales o totales en un cierto plazo.

D) Período de Gracia:

El periodo de gracias es el tiempo que dan antes de poder pagar el financiamiento o crédito, este tiempo prudente ayuda a que las Mype pueden establecerse y generar ingresos suficientes para cubrir sus obligaciones financieras, esto generara un apoyo vital porque los ayudara a estar al día con los pagos.

Normalmente el periodo de gracias es usado en créditos grandes a medianos y largo plazo, esto sirve para ayudar a que los negocios de las empresas se estabilicen y cumplan con dichos pagos. (Migues, 2001).

E) Amortización:

La amortización son los pagos parciales o pequeñas cuotas que se dan a las entidades financieras por los créditos obtenidos de ellas. Los créditos que son a plazo fijo, en su mayoría se pagan la amortización en el tiempo que termine.

Consideraciones Para Otorgar Un Crédito

En su totalidad de las entidades financieras para dar un crédito tienen que ver los antecedentes bancarios o si tiene alguna deuda en otros establecimientos ya que estos son datos fundamentales cuando se va a resolver una solicitud de crédito.

Las mypes tienen varios tipos de garantías que pueden ofrecer, en este caso también puede ser una garantía solidaria aportada conjuntamente por otras Mype para generar confianza y así poder acceder al crédito para la financiación o para aumentar el capital de ellas mismas (Campillo & Perez)

Aval: Un aval viene a ser una garantía ya sea en bienes o dinero, esto sirve para dar confianza al que nos va a financiar el crédito. Por tanto, el aval se convierte en nuestra garantía de pago cuando nosotros no podamos hacerle frente a nuestra obligación financiera. Mediante el aval la persona o entidad que nos preste dinero tendrá la certeza que se la pueda devolver.

Veámoslo en este ejemplo: Gimer va al banco y solicita un préstamo de 50.000 dólares para comprar el auto de sus sueños, un auto demasiado caro, por cierto. En tanto el banco para asegurarse de que Gimer le devuelva ese dinero le exige un aval. En gesto de amistad su amigo Renato de forma fraternal decide ser su avalista.

Si Gimer no puede pagar su deuda con el banco mes a mes, en acto de buena onda su amigo Renato tendrá repercusiones con esta, ya que él asumirá la deuda de Gimer pagándola por ser el avalista.

También existe el aval en préstamos hipotecarios, ya que, si tienes una propiedad a tu nombre, esa propiedad será el aval de la misma. Pero si no cumples con tus obligaciones financieras el banco se quedará con ella.

2.2.6 Teoría de la rentabilidad

En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o "return on equity" en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma (Campillo & Perez)

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva, rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio.

La rentabilidad suele expresarse en un porcentaje de relación. Por ejemplo, si la empresa invierte 10 dólares y los intereses que genera en respuesta son de 1 dólar, la rentabilidad es de un 10%.

Uno de los métodos más difundidos para calcular la rentabilidad de una acción o de una empresa es la Fórmula de Du Pont, la cual contempla diversas variables que calculan la Rentabilidad Neta sobre Ventas, por un lado, y la rotación de ventas sobre el patrimonio, por el otro.

Dependiendo de cada empresa, el acento en la rentabilidad estará puesto en vender más a bajo coste, o en vender menos, pero con un mayor valor.

Además del aspecto económico y financiero, también existe la llamada rentabilidad social. Esta, como contrapartida de la económica, considera que un Estado o institución gubernamental (pero también en casos empresas privadas) deben rendir más beneficios que pérdidas a la sociedad en la que se encuentran inmersos.

En una empresa pública, por caso, el objetivo no es generar ganancias sino brindar una utilidad beneficiosa para el conjunto social, un servicio útil que evite problemas y retrasos. Desde este punto de vista es que toda institución gubernamental debe contemplar su rentabilidad social como objetivo de base. Por ejemplo, la rentabilidad social del transporte público o de una oficina de aduanas.

Pero en una empresa privada también ha empezado a considerarse la provisión de rentabilidad social para la comunidad. En este sentido, se entiende que el único objetivo de una compañía no es generar dinero, sino también devolver algo a la sociedad, a nivel social, económico y ambiental. La rentabilidad social está vinculada al nuevo concepto de sustentabilidad o sostenibilidad, que supone que tanto los individuos como las empresas y los gobiernos deben incluir entre sus fines una idea de desarrollo que no agote las posibilidades de desarrollo de las generaciones futuras.

- **Rentabilidad Económica:** Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado S/.10.00 por cada 100 invertidos. La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos. (Campillo & Perez)
- **Rentabilidad Financiera:** Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica. En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. Hay tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera:

aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor (Campillo & Perez)

2.2.7 Teoría de la Mype

La Micro y Pequeña Empresa es, siguiendo su definición legal, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

Las mypes, aun cuando constituyen la mayor parte del tejido empresarial peruano y están categorizadas bajo un mismo umbral de ventas anuales, muestran características diferenciadoras del resto en cuanto al perfil de los empresarios, las características físicas del negocio y las características del empleo. Así, resulta importante evaluar cada una de las particularidades de estos negocios para entender su situación en 2020 y establecer los parámetros de medición que influyen en su formalización y productividad.

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores. (SUNAT)

- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración. (SUNAT)
- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese. (SUNAT)
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. (SUNAT)

III. Hipótesis

3.1 Hipótesis general

El financiamiento incide significativamente en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018.

3.2 Hipótesis Específicas

1. Los plazos del financiamiento influyen en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018.

2. La tasa de interés del financiamiento influye en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018
3. Las fuentes del financiamiento son oportunas en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco - 2018.

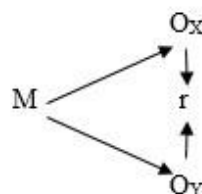
IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

El diseño del presente estudio de investigación fue correlacional, este tipo de diseño tiene como propósito analizar la relación existente entre variables, este tipo de diseño se relaciona con dos o más de datos de un conjunto de sujetos con la intención de determinar la subsecuente relación.

El diseño de la investigación descriptivo – correlacional.

Dónde:



M = Muestra

Ox= Observación de la variable financiamiento

Oy= Observación de la variable rentabilidad de las MYPES

R= Relación entre las variables de estudio

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

La población estará integrada por 13 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio – rubro compra/venta de ropa del distrito de Huánuco, periodo 2018. La galería Luz Laser queda ubicada en el Jr. San Martín N° 829 en el distrito de Huánuco, referencia al costado del mercado modelo de Huánuco.

4.2.2 Muestra

Para el muestreo se utilizará el probabilístico, esto quiere decir, que se ha seleccionado la muestra por interés de la investigadora. Lo cual está conformado por 13 micro y pequeñas empresas.

4.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES
Financiamiento	Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto. (Turmero Ivan)	Fuentes del financiamiento Condiciones del financiamiento	Sistema no bancario Sistema bancario Garantía Tasas de interés Largo plazo

		plazos del financiamiento	Corto plazo
Rentabilidad	En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. (Rodriguez Josefina)	Producción Capacidad de endeudamiento Ingresos	Volumen de producción Calidad de producción Capacidad de pago Capital de la empresa Capital de trabajo Ventas

4.4 Técnicas e instrumentos

4.4.1 Técnicas

En el desarrollo de la investigación se utilizará la técnica de la encuesta.

4.4.2 Instrumentos

Para la recolección de información de la presente investigación se utilizó. El instrumento cuestionario, donde formulamos 20 preguntas y Excel.

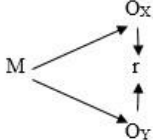
4.5 Plan de análisis

En el desarrollo de la investigación se hará un análisis descriptivo individual y comparativo, para ello se utilizará tablas múltiples y gráficos de frecuencia seguidamente se hará un análisis correlacional utilizando el programa Excel.

4.6 Matriz de consistencia

Título: El Financiamiento y la Rentabilidad de las Mype del Sector Comercio Rubro Compra/Venta de Ropa de la Galería Luz Laser del Distrito de Huánuco, 2018

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>¿Cómo influye el financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro Compra/venta de ropa de la galería luz láser del distrito- Huánuco, 2018?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar cómo influye el financiamiento en la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser del distrito de Huánuco – 2018</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinar la influencia de los plazos del financiamiento en la 	<p>El financiamiento influye significativamente en la rentabilidad de las MYPES del sector compra/venta de ropa del distrito de Huánuco - 2018.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> Los plazos del financiamiento influyen en la rentabilidad de las 	<p>Independiente:</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dependiente:</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>El tipo de la investigación será cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizará procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.</p> <p>Nivel de investigación:</p>

	<p>rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de ropa del distrito de Huánuco - 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar si las tasas de interés influyen en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de la ropa del distrito de Huánuco - 2018. • Determinar si las fuentes de financiamiento influyen 	<p>MYPES del sector compra/venta de ropa del distrito de Huánuco - 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las tasas de interés influyen en la rentabilidad de las MYPES del sector compra/venta de ropa del distrito de Huánuco - 2018. • Las fuentes del financiamiento influyen en la rentabilidad de las MYPES del sector compra/venta de 		<p>El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se limitará a describir la principal característica de la variable en estudio.</p> <p>Diseño de investigación: El diseño de la investigación es descriptivo correlacional.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Dónde: M = Muestra</p>
--	---	--	--	---

	<p>en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de la ropa del distrito de Huánuco - 2018.</p>	<p>ropa del distrito de Huánuco - 2018.</p>		<p>O_x = Variable</p> <p>Correlacional 1</p> <p>O_y = Variable</p> <p>Correlacional 2</p>
--	--	---	--	---

4.7 Principios Éticos

Entiendo a los principios éticos como las reglas a seguir, que nos sirven para poder guiar nuestro buen camino hacia la investigación, dado a esto considere los siguientes principios éticos según el código de ética de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, ULADECH.

- **Protección a las personas:** Por el medio de las personas encargadas de sus negocios llegamos a la información general de ellas, por eso se necesita una total discreción de la toda la persona y la información brindada, se les dará información sobre algún tema que desconozcan. (Chimbote, 2019)
- **Libre participación y derecho a estar informado:** Las personas a la cual dirigimos la investigación deben de estar bien informadas sobre las finalidades y sobre todos los propósitos que se desarrolla con su información, así que ellas tienen la libertad de decidir si participar en ella por voluntad propia. (Chimbote, 2019)
- **Beneficencia no maleficencia:** Se debe de cuidar en bien de las personas que estén incluidas en la investigación. En este sentido el investigador deberá contar con el siguiente perfil: minimizar los efectos malos y maximizar los beneficios, librar de algún daño a las personas. (Chimbote, 2019)
- **Justicia:** El investigador debe de ser razonable, transparente y sobre todo tomar sus precauciones para asegurar que la investigación quede en ellas, y que las capacidades del investigador ayuden a que las prácticas sean justas. Se toma en cuenta la equidad y la justicia que se tomó en todas las personas que participaron en la investigación para que estas tengan derechos a acceder a sus resultados. (Chimbote, 2019)

V. Resultados

5.1 Resultados

Los datos obtenidos fueron en base a una encuesta realizada a los trabajadores de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de ropa. Mercado principal, con una muestra de 13 personas trabajadores de la misma, de manera que permita tener una visión específica del problema que atraviesa los mercados para consecutivamente elaborar conclusiones y recomendaciones que propondrán soluciones al problema que atraviesa el mercado.

El procedimiento de los resultados obtenidos, se realizó mediante la aplicación de instrumentos de investigación y su respectiva tabulación en una hoja electrónica en Excel, la misma sirvió la base para la presentación de resultados en sus respectivas tablas y gráficos estadísticos, los mismos que fueron utilizados para su respectivo análisis e interpretación resultados.

Esta información está representada en cuadros debidamente organizados en filas y columnas que correspondan a las alternativas, frecuencias y porcentajes de las categorías utilizadas en los ítems de los cuestionarios.

Los resultados obtenidos en la presente investigación permitirán las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de ropa. Mercado principal, efectuar una evolución del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES que permitirá medir el crecimiento del negocio.

Financiamiento:

Tabla 1:

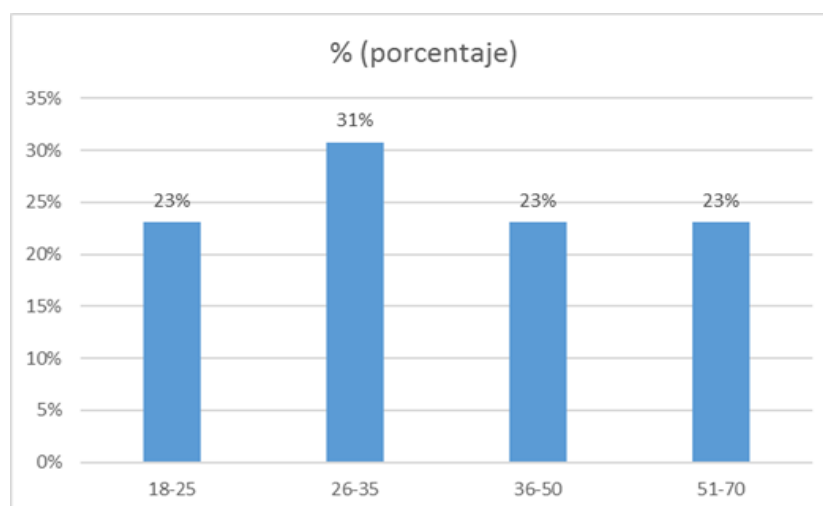
Edad de los representantes legales de las Mype

SEXO	Fi (frecuencia)	%(porcentaje)
18-25	3	23%
26-35	4	31%
36-50	3	23%
51-70	3	23%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 1:

Edad de los representantes legales de las Mype



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N°1 podemos visualizar lo siguiente: el 23% de los representantes legales de la MYPE son jóvenes y el 77% son adultos.

Tabla 2:

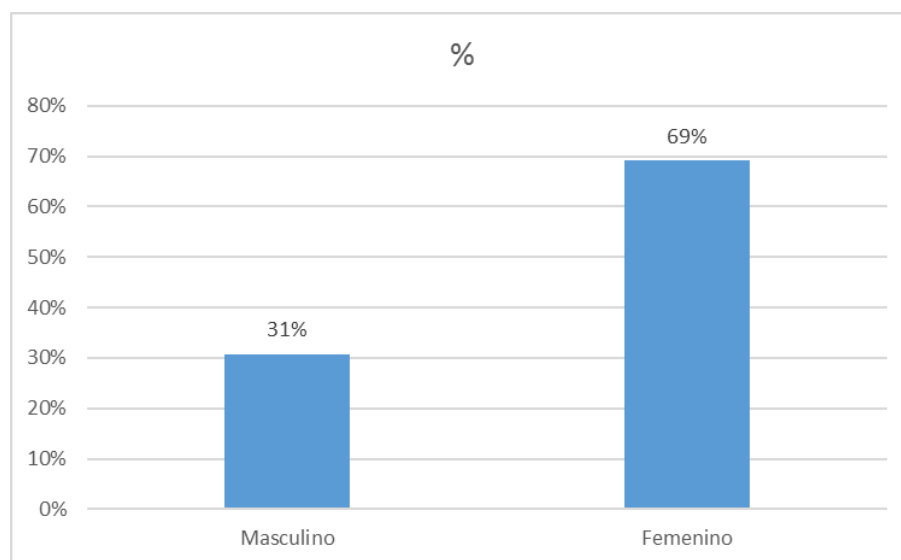
Sexo de los representantes de las Mype

SEXO	Fi	%
Masculino	4	31%
Femenino	9	69%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 2:

Sexo de los representantes de las Mype



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N°2 podemos visualizar lo siguiente: el 31% de los representantes legales de la MYPE son del sexo masculino y el 69% son del sexo femenino.

Tabla 3:

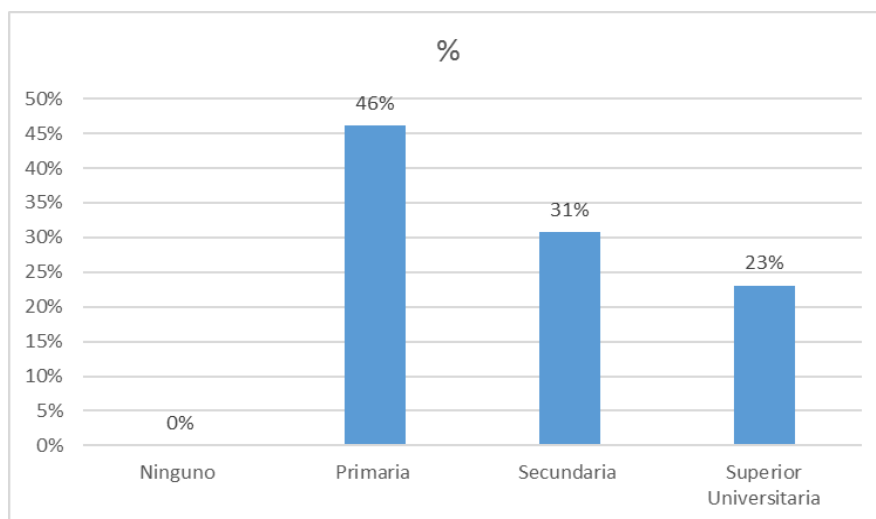
Grado de instrucción de los representantes legales de las Mype

GRADO DE INSTRUCCION	Fi	%
Ninguno	0	0%
Primaria	6	46%
Secundaria	4	31%
Superior Universitaria	3	23%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 3:

Grado de instrucción de los representantes legales de las mype



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N° 3 podemos visualizar lo siguiente: el 46% de los representantes de los MYPE poseen grado de primaria; el 31% poseen grado de secundaria; el 23 poseen grado de superior universitaria.

Tabla 4:

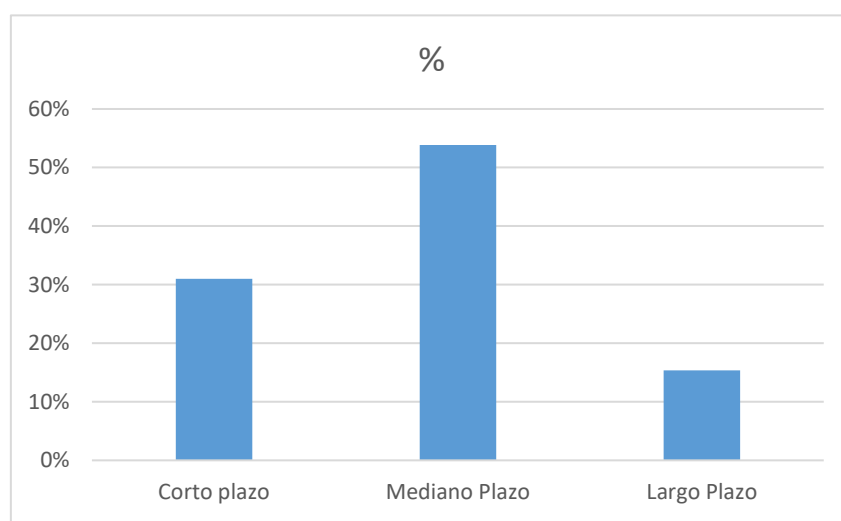
¿En qué plazo usted solicitó su crédito para su financiamiento?

Su financiamiento es:	Fi	%
Corto plazo	2	15 %
Mediano plazo	7	46 %
Largo plazo	4	39 %
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 4:

¿En qué plazo usted solicitó su crédito para su financiamiento?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N° 4 podemos visualizar lo siguiente: el 15 % de las MYPES solicitaron su crédito a corto plazo, mientras en 46 % solicitaron su crédito a mediano plazo, mientras que el 39 % a largo plazo.

Tabla 5:

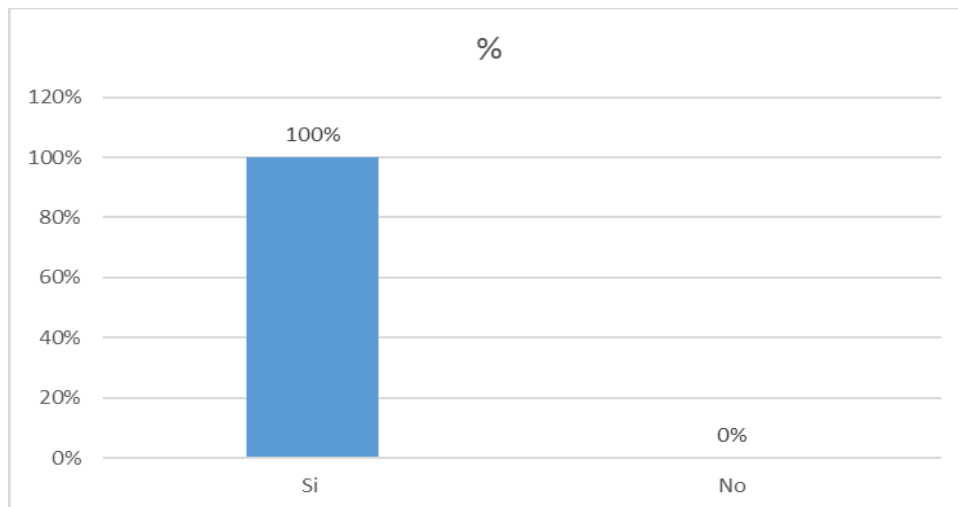
Usted solicito crédito en los dos últimos años

Solicitado crédito en los dos últimos años	Fi	%
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 5:

Usted solicito crédito en los dos últimos años



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 5 podemos visualizar lo siguiente: el 100% de las MYPE consideran que, si solicitaron préstamos en los dos últimos años, el 0% no.

Tabla 6:

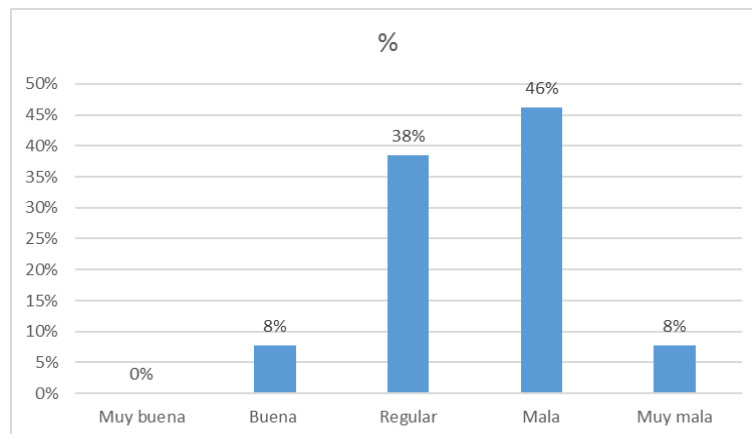
cómo calificarías a los sistemas no bancarios

Los sistemas no bancarios	Fi	%
Muy buena	0	0%
Buena	1	8%
Regular	5	38%
Mala	6	46%
Muy mala	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 6:

Cómo calificarías a los sistemas no bancarios



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 6 podemos visualizar lo siguiente: el 46% de las MYPES consideran mala el sistema no bancario; el 38% consideran regular; el 8% buena; el 8% muy mala.

Tabla 7:

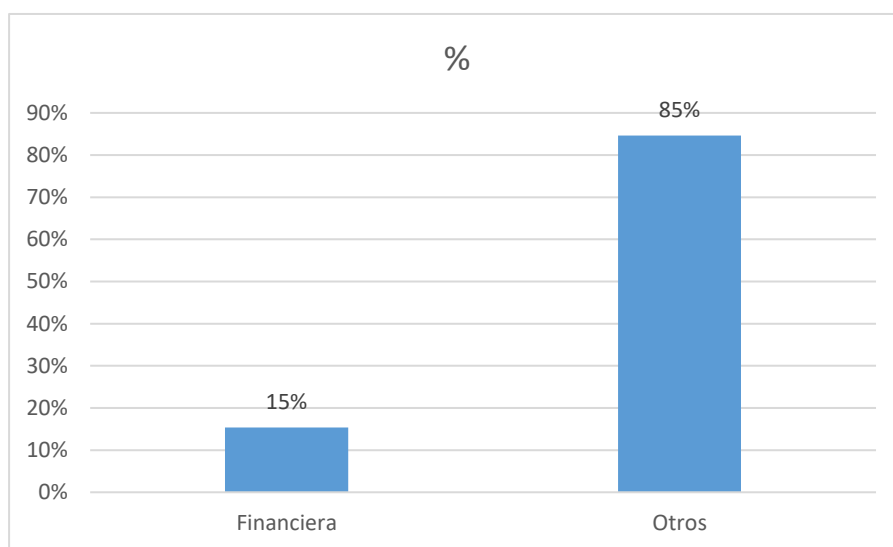
¿En qué tipo de entidad solicito crédito para su financiamiento?

Sistema	Fi	%
Financiera	2	15%
Otros	11	85%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 7:

¿En qué tipo de entidad solicito crédito para su financiamiento?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N° 7 podemos visualizar lo siguiente: el 85% de las MYPES solicitaron en el sistema no bancario, el 15% de las MYPES solicitaron el sistema bancario.

Tabla 8:

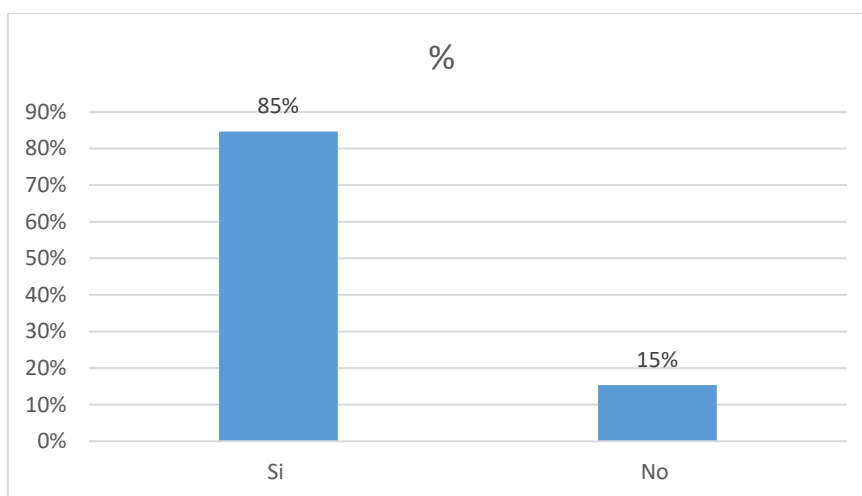
¿Cree usted que la tasa de interés afecta su rentabilidad?

Tasa de interés	Fi	%
Si	11	85%
No	2	15%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 8:

¿Cree usted que la tasa de interés afecta su rentabilidad?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N° 8 podemos visualizar lo siguiente: El 85% de las MYPES consideran que la tasa de interés si afecto en la rentabilidad de sus negocios ya que la tasa de interés es demasiado alta, el 15% de las MYPES consideran que la tasa de interés no importa porque las opaca sus ventas diarias.

Tabla 9:

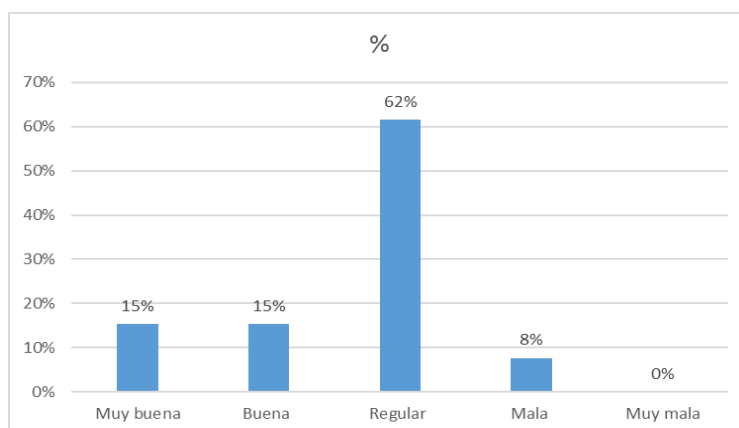
De qué forma calificarías al hecho de que cuando te falta capital solicitas un financiamiento

Su financiamiento es:	Fi	%
Muy buena	2	15%
Buena	2	15%
Regular	8	62%
Mala	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 9:

De qué forma calificarías al hecho de que cuando te falta capital solicitas un financiamiento



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 9 podemos visualizar lo siguiente: el 62% de las MYPE califican regular el capital del financiamiento; el 8% de las MYPE califican mala el capital del financiamiento; el 15% de las MYPE califican buena y muy buena el capital de financiamiento.

Tabla 10:

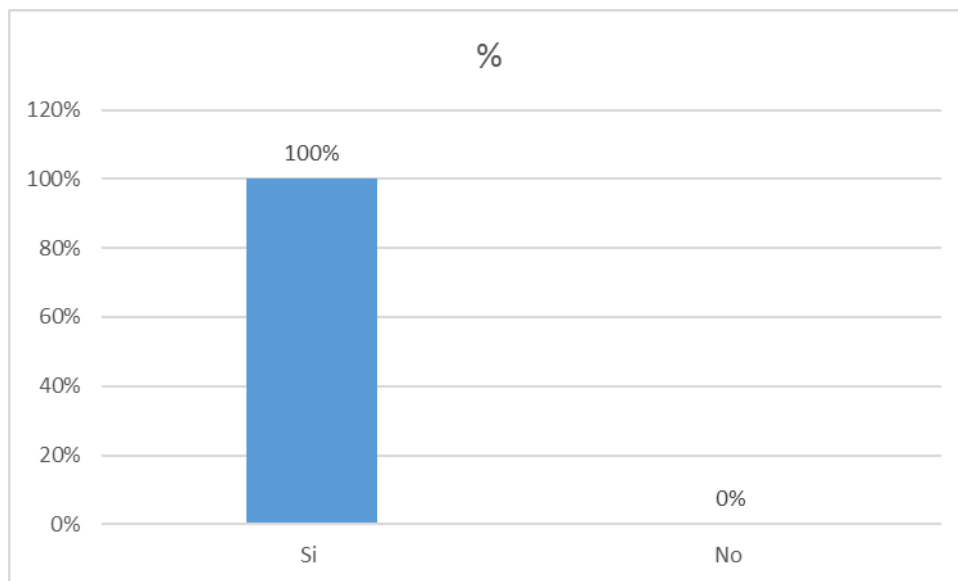
El financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de su empresa

Mejoro de la Fi rentabilidad		%
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 10:

El financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de su empresa



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 10 podemos visualizar lo siguiente: el 100% de las MYPES recibió mejoro la rentabilidad, el 0% no.

Tabla 11:

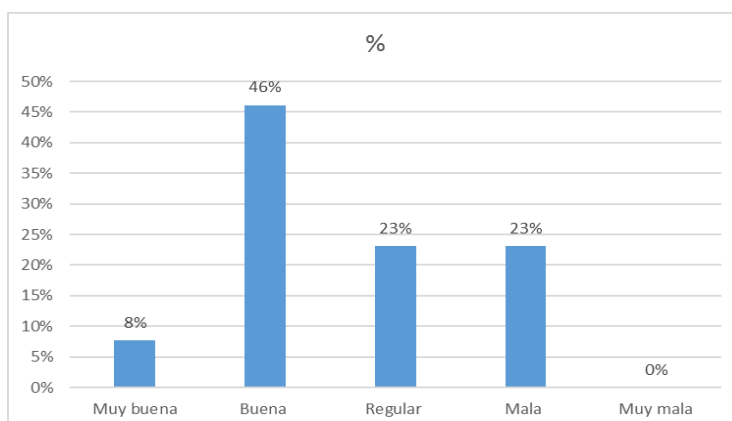
Qué opinas de que los sistemas no bancarios te pidan garantías para tu financiamiento

Qué opinas de que los sistemas no bancarios te pidan garantías:	Fi	%
Muy buena	1	8%
Buena	6	46%
Regular	3	23%
Mala	3	23%
Muy mala	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 11:

Qué opinas de que los sistemas no bancarios te pidan garantías



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N°11 podemos visualizar lo siguiente: el 46% de las MYPES están de acuerdo de las garantías de los sistemas no bancarios, el 23% no está de acuerdo que pidan garantías; el 23% muy mala; el 8% si están de acuerdo.

Tabla 12:

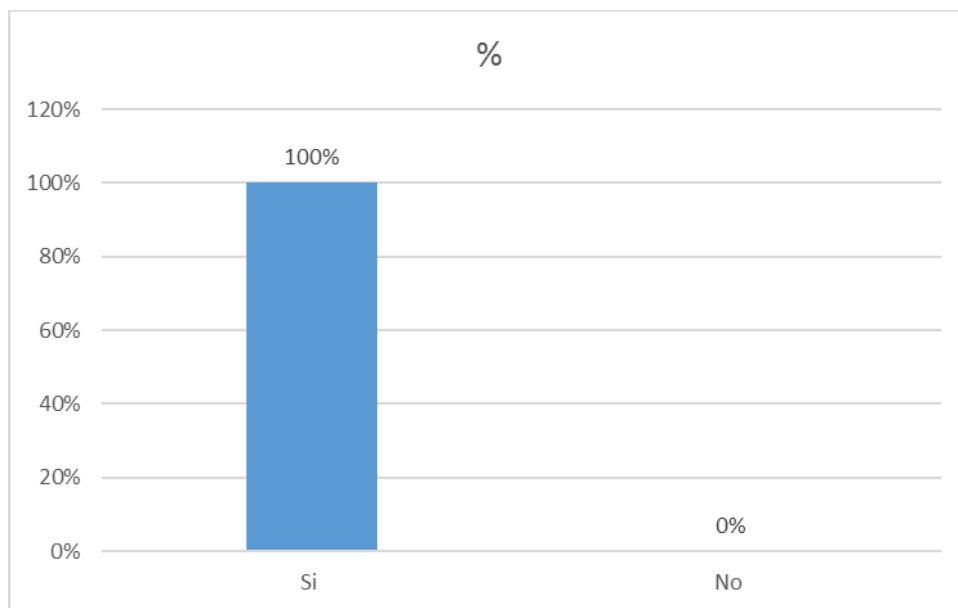
Crees que el sistema no bancario te saca de apuro

El sistema no bancario te saca de apuros:	Fi	%
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 12:

Crees que el sistema no bancario te saca de apuro



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 12 podemos visualizar lo siguiente: el 100% están de acuerdo del sistema no bancario; el 0% no.

Tabla 13:

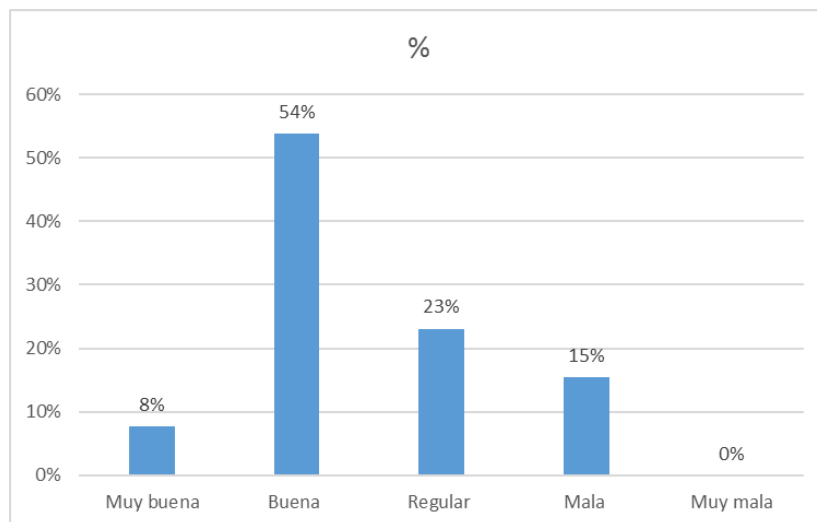
De qué forma calificarías a las garantías

Las garantías:	Fi	%
Muy buena	1	8%
Buena	7	54%
Regular	3	23%
Mala	2	15%
Muy mala	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 13:

De qué forma calificarías a las garantías



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N° 13 podemos visualizar lo siguiente: el 54% de las MYPES califican buena las garantías; el 23% de las MYPES regular las garantías; el 15% de las MYPES mala la garantías; el 8% muy buena las garantías.

Rentabilidad:

Tabla 14:

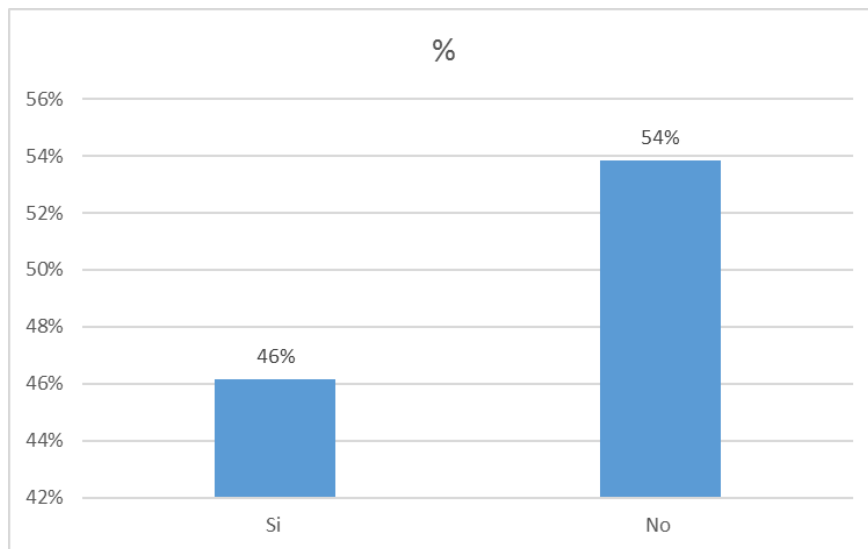
El capital de trabajo siempre es estable

El capital de trabajo siempre es estable	Fi	%
Si	6	46%
No	7	54%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 14:

El capital de trabajo siempre es estable



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y gráfico N° 14 podemos visualizar lo siguiente: el 54% de las MYPES cree que su capital de trabajo es estable; el 46% de las MYPES no es estable.

Tabla 15:

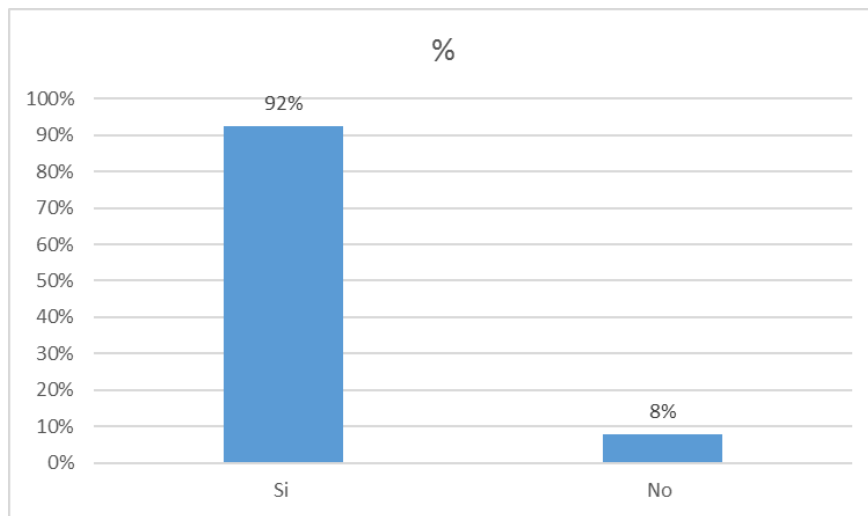
Usted cree que sus ingresos bajan por temporadas

Tus ingresos bajan por temporadas:	Fi	%
Si	12	92%
No	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 15:

Usted cree que sus ingresos bajan por temporadas



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N°15 podemos visualizar lo siguiente: el 92% de las MYPES bajan sus temporadas, el 8% de las MYPES no bajan los ingresos.

Tabla 16:

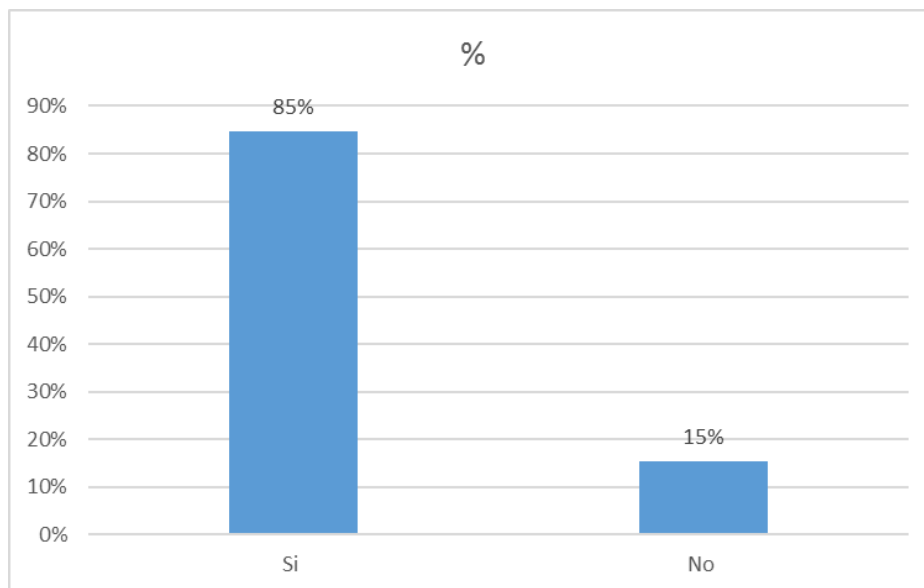
Las ventas que realizas abastecen al préstamo que solicitaste

Las ventas que realizas abastecen al préstamo:	Fi	%
Si	11	85%
No	2	15%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 16:

Las ventas que realizas abastecen al préstamo que solicitaste



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 16 podemos visualizar lo siguiente: el 85% de las MYPE abastasen sus préstamos que solicitaron, el 15% consideran que no abastecen el préstamo que solicito.

Tabla 17:

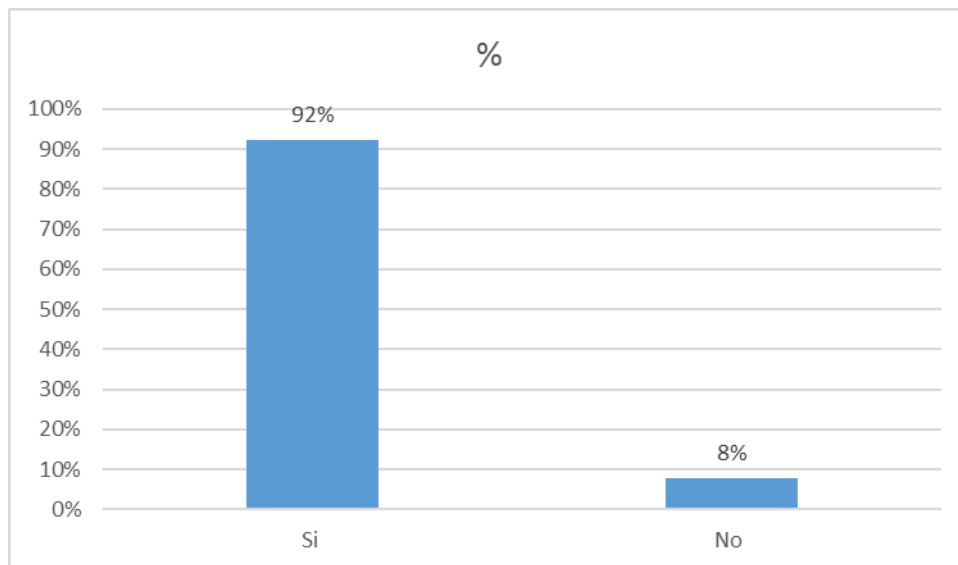
¿Según su mercadería son buenos los ingresos?

Son buenos los ingresos:	Fi	%
Si	12	92%
No	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 17:

¿Según su mercadería son buenos los ingresos?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 17 podemos visualizar lo siguiente: el 92% de las MYPE consideran que sus productos son buenos, el 8% no.

Tabla 18:

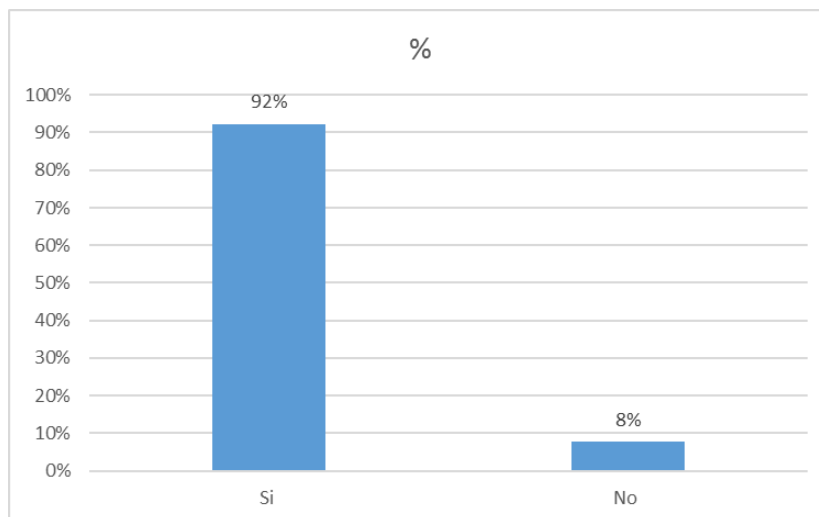
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años

La rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años:	Fi	%
Si	12	92%
No	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 18:

La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 16 podemos visualizar lo siguiente: el 92% de las MYPE en los dos últimos años mejoro su empresa, el 8% consideran que no, porque aún recién inician en su negocio.

Tabla 19:

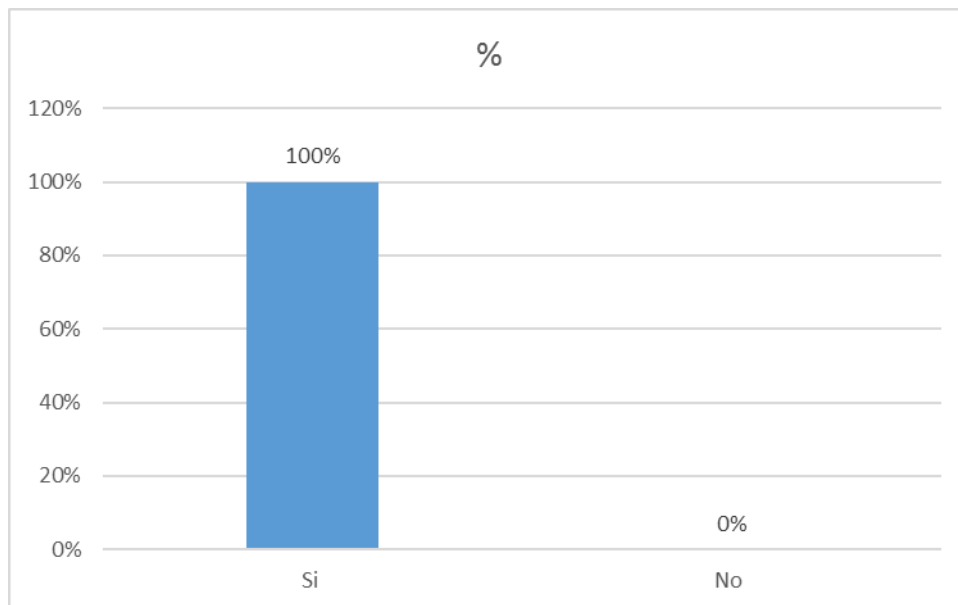
¿La calidad de la mercadería siempre es la esperada?

La mercadería	Fi	%
producción es buena:		
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 19:

¿La calidad de la mercadería siempre es la esperada?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 19 podemos visualizar lo siguiente: el 100% de las MYPE la calidad de la mercadería es buena, el 0% no.

Tabla 20:

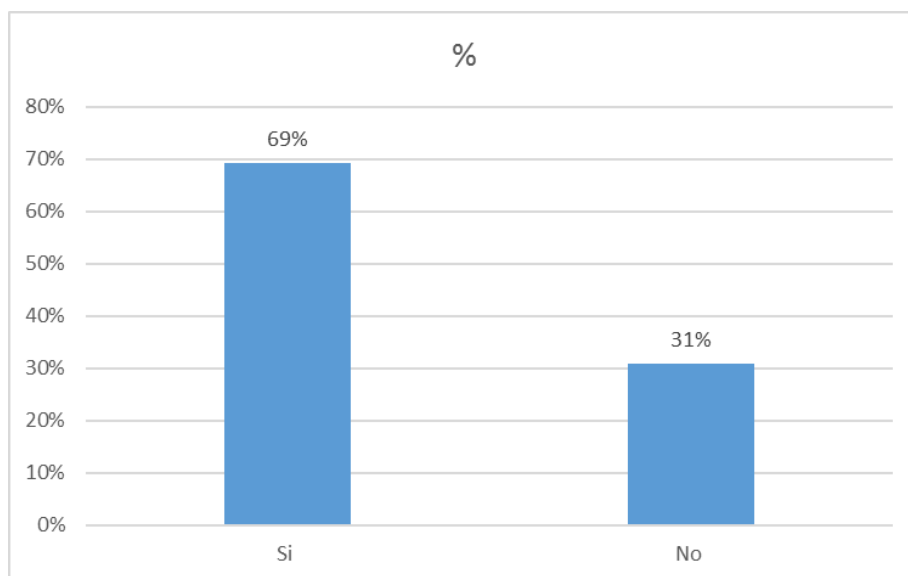
¿El volumen de la mercadería adquirida abastece su demanda?

La mercadería producción siempre es lo esperado:	Fi	%
Si	9	69%
No	4	31%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 20:

¿El volumen de la mercadería adquirida abastece su demanda?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 20 podemos visualizar lo siguiente: el 69% de las MYPE su volumen de mercadería siempre es lo esperado, el 31% no siempre su mercadería es lo esperado.

Tabla 21:

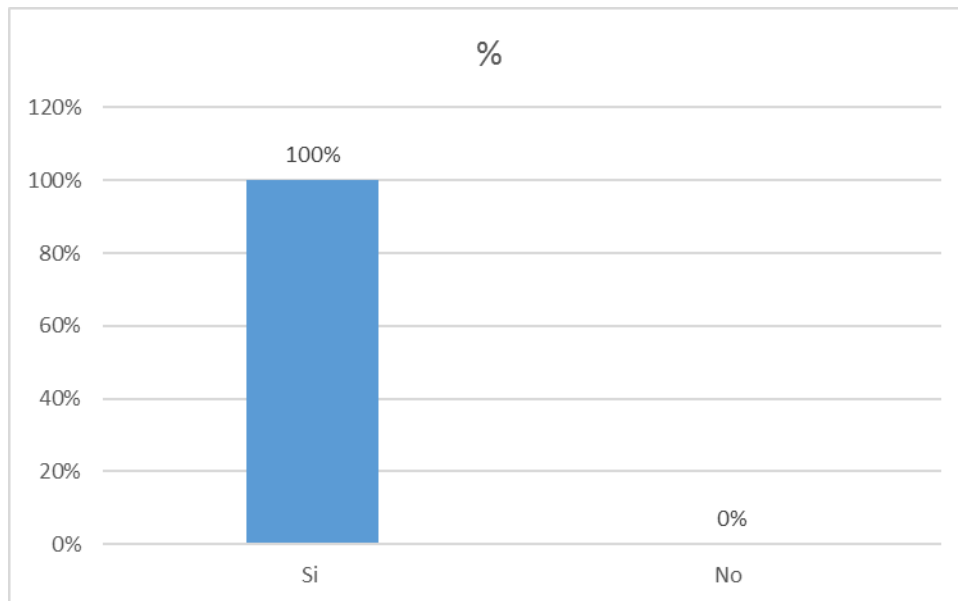
¿El proceso de la compra/venta es rentable?

La producción es rentable:	Fi	%
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 21:

¿El proceso de la compra/venta es rentable?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 21 podemos visualizar lo siguiente: el 100% de las MYPE la producción es rentable, el 0% no es rentable.

Tabla 22:

¿Hay pérdidas en la mercadería adquirida?

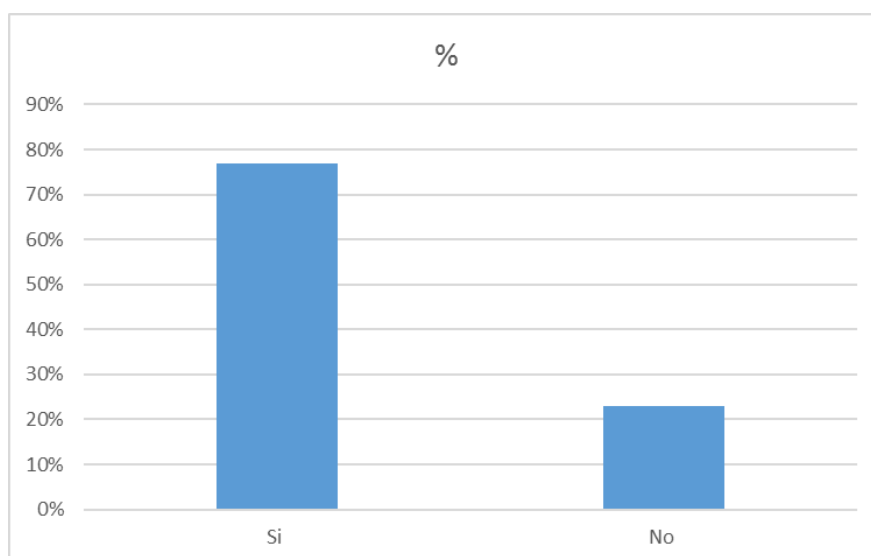
Hay pérdidas en la mercadería:	Fi	%
Si	10	77%
No	3	23%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Elaboración: Propia.

Figura 22:

¿Hay pérdidas en la mercadería adquirida?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 22 podemos visualizar lo siguiente: el 77% de las MYPE tienen perdida de producción, el 23% no tienen pérdidas en la mercadería de producción.

Tabla 23:

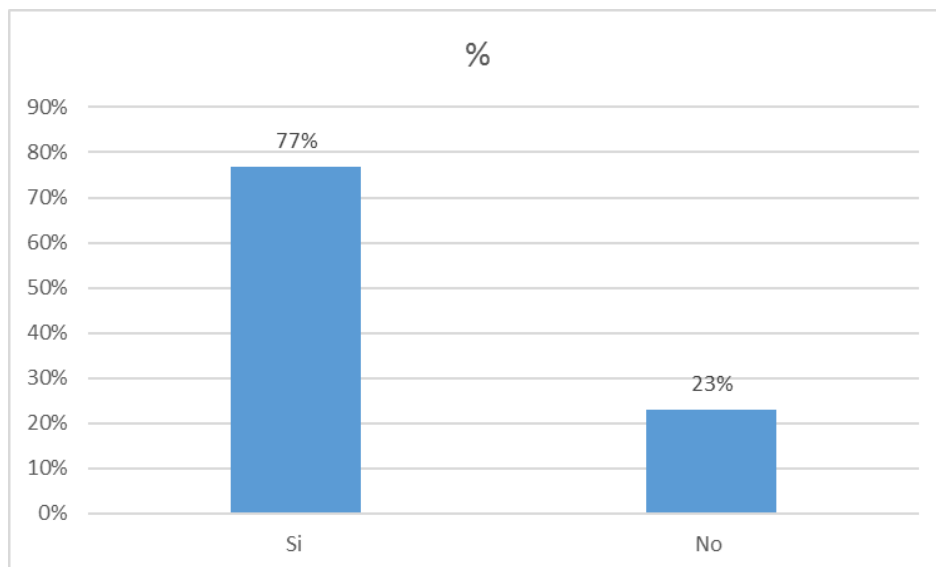
El capital de la empresa soporta la deuda

El capital de la empresa soporta la deuda:	Fi	%
Si	10	77%
No	3	23%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Figura 23:

El capital de la empresa soporta la deuda



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.

Interpretación: En la tabla y grafico N° 23 podemos visualizar lo siguiente: el 77% de las MYPE su capital si soporta la deuda, el 23% no soporta su deuda.

5.2 Análisis de resultados

A continuación, se presenta la contratación de los resultados con los objetivos a la luz del marco teórico.

La hipótesis general que dice: El financiamiento incide significativamente en la rentabilidad de las MYPES del sector compra/venta de ropa del distrito de Huánuco – 2018.

La lectura de los resultados de cada pregunta, nos da suficiente información para poder llegar a conclusiones respecto al financiamiento, rentabilidad y las Mype, siendo este último.

Según el objetivo N° 1: Sobre los plazos de financiamiento

Según la tabla N° 4

El 46% de los representantes legales de la MYPE dicen que los financiamientos a mediano plazo están bien ya que consideran que a ser un plazo moderado se estaría pagando un monto adecuado de dinero, el 39% de los representantes legales de la MYPE nos dicen que los financiamientos a largo plazo es buena ya que les dan un tiempo prudente para saldar su financiamiento pero se toman el riesgo que están pagando demasiado interés y demasiado dinero a lo solicitado, mientras que el 15 % de los representantes de la MYPE consideran mejor al financiamiento de corto plazo ya que pueden pagar rápido su financiamiento aunque que les afecte su bolsillo. Estos resultados se asemejan a (Zapata, 2004) Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el financiamiento a largo plazo no es tan bueno como se cree ya que a mayor tiempo mayor dinero se está pagando a la entidad de su financiamiento, por esto consideran que el financiamiento a mediano plazo es el indicado para las pequeñas y medianas empresas porque con esto tienen un conocimiento organizativo que les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base

la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo nuevas cosas para obtener más rentabilidad.

Según el objetivo N° 2: Sobre las tasas de interés

Según la tabla N° 8

Las tasas de interés, el 85% de las MYPES consideran que la tasa de interés si afecta su rentabilidad ya que dicen que es un poco alta para el dinero que solicitan para su financiamiento, mientras que el 15% de las MYPES consideran que son muy buenas porque afirman que mientras les financien su negocio están de acuerdo con la tasa que ellos ponen ya que no afecta su rentabilidad porque los opaca sus ventas. Estos resultados se asemejan con (Pachas, 2009) que nos dicen que las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y micro empresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado" (TAMN 2022%) y superior al 100% (por adionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la micro financieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2009), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante financiero alternativo al tradicional.

Según el objetivo N° 3: Sobre las fuentes de financiamiento

Según la tabla N° 7

Sobre los tipos de financiamiento, en qué tipo de entidad solicitó el crédito, el 15% de las MYPES solicitaron el crédito en el sistema bancario ya que al ver tu negocio te brindan las facilidades de préstamos con poco historial crediticio mientras que el 85% de las MYPES solicitaron el crédito en el sistema no bancario porque es una salida fácil y sin mucho papeleo. Esto se parece a la conclusión de (Aguilar, 2004) Nos dice que, por otro lado, concluyó que el 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito y el otro 50% no lo han hecho, de los que solicitaron crédito el 45% recurrieron a las instituciones bancarias y el 49% a las no bancarias y obtuvieron crédito el 95,6% de las unidades empresariales y sólo el 4% no accedieron al crédito. Respecto a si el crédito mejoró o no la situación de las micro pequeñas empresas, el 92% manifestaron haber mejorado con el acceso crédito, los aspectos que fortalecieron básicamente fueron las y a la producción y el capital de trabajo.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Conclusión 1

Los resultados muestran objetivamente que los propietarios de las mypes prefieren los financiamientos a mediano plazo, porque esto no les afecta a su vivir del día a día, esto se debe a que los dueños de las mypes gastan el dinero que están ganando diariamente para poder cubrir su alimentación y los gastos de su familia. Se puede concluir que para obtener más rentabilidad las mype son administradas en forma tradicional solo por ellos, y no es administrado de forma correcta; esto puede ser un arma de doble filo ya que deben de tener en cuenta que de eso depende el crecimiento de su negocio, más aún en estos tiempos donde la competencia cada vez es más inmensa.

Conclusión 2

Las mypes afirman que mientras les financien su negocio están de acuerdo con la tasa de interés que estas pongan, siempre y cuando les den las facilidades de pago para que no sientan sus intereses; en tanto las mypes buscan apoyo de cualquier parte que les ofrezcan financiamiento para poder sobrevivir, y así poder llevar su empresa hacia delante. Aunque las tasas de interés sean muy altas y afecten a su rentabilidad las mypes se ingenian para poder cubrir su financiamiento y no quedar mal con los prestamistas, en tanto así poder crear una buena imagen y acceder a otros préstamos similares cuando lo necesiten.

Conclusión 3

Se Puede evidenciar que la mayoría de estas mypes encuentran una mayor facilidad de financiamiento en terceras personas ya que estas no exigen demasiados documentos ni un historial crediticio para brindar su financiamiento, en esto las mypes al tener un financiamiento rápido crean más capital para que el negocio crezca, también podemos decir que las mypes no tienen el valor exacto de su rentabilidad ya que no hacen un análisis de su negocio de ventas diarias, semanales y mensuales para así saber si su negocio está obteniendo rentabilidad.

6.2 Recomendaciones

Primera

Sobre el financiamiento se recomienda que las Mypes de la galería Luz Láser paguen sus cuotas de manera puntual o anticipada, para así poder demostrar capacidad de pago ante las instituciones financieras. Esto beneficiara a las Mype dándoles buen historial crediticio para a futuro poder acceder a más créditos para así poder aumentar su capital; en tanto a los que se financiaron con sus propios ahorros o solicitaron financiamiento de terceros, se les recomienda terminar de pagar su crédito y pasar al sistema financiero, podrán acceder a ello porque ya tienen un negocio establecido; gracias a ello, las

instituciones financieras tendrán la confianza necesaria para darles créditos con tasas más bajas para que su negocio crezca y se establezca en el mercado.

Segunda

Los comerciantes de la galería Luz Láser deben de buscar asesorías para llevar libros contables básicos, así poder realizar un análisis económico para ver la rentabilidad de sus actividades, y así poder generar más utilidades para sí mismas; ya que se evidencia que no llevan libros ni estados financieros, por ende, no tienen el control de su negocio ya que la administran de forma tradicional con sus apuntes en sus cuadernos por ellos mismo o por sus trabajadores.

Tercera

Las mypes de la galería Luz Láser deben de formalizarse ya que al hacerlo estas tendrán más rápido el acceso a financiamiento y tendrán más facilidades en trámites, también estarán exoneradas los pagos de renovación u otros en municipalidades. En cuanto a sus trabajadores darles charlas para poder aumentar su eficiencia en el trabajo y al formalizar tendrán beneficios labores para ellos como seguro y vacaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar. (2004). *Concluyó que el 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito.*
- Aguilar, Olivera Manglio. (2004). *Concluyó que el 50% de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito.*
- Arinaite. (2006). *las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. .*
- Banco. (2002). *Financiamiento de las empresas.*
- Banco Central de Reserva. (2009). *El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés.*
- Campillo & Perez. (s.f.). *Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales.*
- Chimbote, U. C. (16 de Agosto de 2019). Código de ética para la investigación. Chimbote, Perú: ULADECH.
- Chunga, Jose Victo. (2010). *La problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa. .*
- Chunga, Victo. (2010). *La problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa.*
- Días, F. (2012). *Investigación.*
- El Banco Central de Reserva. (2009). *El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés. .*
- Ferruz. (2000). *Financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. .*
- Filippo. (2011). *Financiamiento del desarrollo económico. Diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo Buenos-Aires.*
- Gitman. (2003). *Financiamiento a corto plazo con garantía utiliza ciertos activos como garantía, no así el financiamiento a corto plazo sin garantía. .*
- Hernandez Fernandez & Baptista. (2010). *Es descriptivo porque el procedimiento aplicado permitirá recoger información de manera independiente y conjunta, su propósito será identificar las propiedades o características de variable en estudio. .*
- Hernandez Fernandez & Baptista. (s.f.). *Estos diseños describen las relaciones existentes entre dos o más variables en determinado momento. .*
- Herrera. (2006). *La Quinta Luna. .*
- Hilario. (2007). *políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Mypes. .*
- Meza, C. (2016). *Investigación.*
- Mígues. (2001). *Tipos de financiamiento. Colombia.*
- MTPE. (2005). *En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo . .*
- MYPE ley que facilita el desarrollo económico. (2009). *El conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas.*

- MYPES ley de promoción y formalización. (2003). *La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica.*
- Okpara. (2007). *los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico.* .
- Pachas. (2009). *Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES.*
- Pachas Panlo Muricio. (2009). *Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES.* .
- Perren. (1999). *La mayoría de los estudios tienen a centrarse en la contribución de las empresas.* .
- Rivera Jaqueline Aspilcueta. (s.f.). *El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa.*
- Rodriguez Josefina. (s.f.). *La rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico.* .
- Romano. (2001). *Influencia en las decisiones de financiamiento.* .
- Salazar. (2005). *El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía.*
- Sanchez. (2001). *Rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio.* .
- Sanchez. (2001). *Rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio.*
- Sánchez 2002 & Actualidad Empresarial 2006. (s.f.). *Es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera.*
- Saritama Yudi Alexandra Macas. (s.f.). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos "COEXBI S.A" del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009.*
- Sausser. (2005). *las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad.* .
- Silupu Brenda Liz. (2008). *Una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú.*
- Sosa. (2007). *Obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja.*
- Sosa. (2007). *Obtener recursos con el menor posible y tiene como principal ventaja.*
- Sosa. (2007). *Otener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja.*
- SUNAT. (s.f.). *SUNAT.* Obtenido de SUNAT: <http://www.sunat.gob.pe/>
- Turmero Ivan. (s.f.). *Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa.* .
- Velcela. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES.* .
- Wachowicz. (2002). *Estratégicas que ayudan a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de la organización.*
- Wachowicz Van Horne. (2002). *Estratégicas que ayudan a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de la organización.* .
- Zapata. (2004). *Cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas España.*

ANEXOS

Anexo N° 01

CUESTIONARIO

**(Aplicando a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPES del
ámbito de estudio)**

El presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo es conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra-venta de ropa de la galería luz láser y por ende en el desarrollo socioeconómico del distrito de Huánuco, se le agradece por anticipado la información veraz que nos proporcione. Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta confidencialidad y solo servirán para fines académicos y de investigación.

Encuestado(a): Fecha: .../.../...

I. DATOS GENERALES:

1.1 Edad representante legal de la empresa.....

1.2 Sexo:

a) Masculino b) Femenino

1.3 Grado de institución:

a) Ninguno b) Primaria c) Secundaria d) Superior universitaria

II. FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES

FINANCIAMIENTO:

2.1 ¿En qué plazo usted solicita su crédito para su financiamiento?

a) Corto plazo b) Mediano plazo c) Largo

2.2. ¿Ha solicitado crédito en los dos últimos años?

a) Si b) No

2.3. ¿Cómo son los sistemas no bancarios?

a) Muy buena b) Buena c) Regular d) Mala e) Muy mala

2.4. ¿En qué tipo de entidad solicita crédito para su financiamiento?

a) Sistema Financiero b) Otros

2.5. ¿Cree usted que la tasa de interés afecta su rentabilidad?

a) Si b) No

2.6. ¿De qué forma calificarías al hecho de que cuando te falta capital solicitas un financiamiento?

a) Muy buena b) Buena c) Regular d) Mala e) Muy mala

2.7. ¿El financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de su empresa?

a) Si b) No

2.8. ¿Qué opinas que los sistemas no bancarios te pidan garantías para tu financiamiento?

a) Muy buena b) Buena c) Regular

2.9. ¿Crees que el sistema no bancario te saca de apuro?

a) Si b) No

2.10. ¿De qué forma calificarías a las garantías?

- a) Muy buena b) Buena c) Regular d) Mala e) Muy mala

RENTABILIDAD:

2.11. ¿El capital de trabajo siempre es estable?

a) Si

b) No

2.12. ¿Usted cree que sus ingresos bajan por temporadas?

a) Si

b) No

2.13. ¿Las ventas que realizas abastecen al préstamo que solicitaste?

a) Si

b) No

2.14. ¿Según la producción son buenos los ingresos?

a) Si

b) No

2.15. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

a) Si

b) No

2.16. ¿La calidad de la mercadería siempre es la esperada?

a) Si

b) No

2.17. ¿El volumen de la mercadería adquirida abastece su demanda?

a) Si

b) No

2.18. ¿El proceso de la compra/venta es rentable?

a) Si

b) No

2.19. ¿Hay pérdidas en la mercadería adquirida?

a) Si

b) No

2.20. ¿El capital de la empresa soporta la deuda?

a) Si

b) No

Anexo N° 02

Estructura de costos

Inversión:

CONCEPTOS	CANTIDAD	P/U	PRECIO
POLERAS	150	30	4500
POLOS	150	10	1500
PANTALONES	50	35	1750
BUZOS	50	15	750
TOTALES	400	90	8500

Costos:

ALQUILER	1000
PRESTAMO	2400
SUELDO	930
LUZ	100
AGUA	10
INTERNET	120
FLETE	70
TOTAL	4630

Venta:

CONCEPTOS	CANTIDAD	P/U	PRECIO
POLERAS	150	50	7500
POLOS	150	25	3750
PANTALONES	50	70	3500
BUZOS	50	35	1750
TOTALES	400	180	16500

- Tuvo una inversión de 8500.00 soles
- Sus costos del mes fueron 4630.00 soles
- Sus ventas fueron 16500.00 soles

$$8500 + 4630 = 13130.00$$

$$16500 - 13130 = 3370.00$$

Tuvo una rentabilidad de 25.66%