

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE**  
**DEL SECTOR CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A**  
**BASE DE FIBRA DE ALPACA, DEL DISTRITO DE**  
**MACUSANI-PUNO, PERÍODO 2022**

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

AUTOR:

**DAVILA CASTELLANOS, PATRICIO**

**ORCID: 0000-0001-8509-0786**

ASESOR:

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL**

**ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2022**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE  
DEL SECTOR CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A  
BASE DE FIBRA DE ALPACA, DEL DISTRITO DE  
MACUSANI-PUNO, PERÍODO 2022**

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

AUTOR:

**DÁVILA CASTELLANOS, PATRICIO**

**ORCID: 0000-0001-8509-0786**

ASESOR:

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL**

**ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2022**

**1. TÍTULO:**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL  
SECTOR CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A BASE  
DE FIBRA DE ALPACA, DEL DISTRITO DE MACUSANI-  
PUNO, PERÍODO, 2022.**

## **2. EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Dávila Castellanos, Patricio

ORCID: 0000-0001-8509-0786

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

### **ASESOR**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

### **JURADO**

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemin, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yépez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7890

**3. FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

-----  
Espejo Chacón, Luis Fernando

PRESIDENTE

-----  
Baila Gemin, Juan Marco

MIEMBRO

-----  
Yépez Pretel, Nidia Erlinda

MIEMBRO

-----  
Manrique Plácido, Juana Maribel

ASESOR

#### **4. AGRADECIMIENTOS**

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, experiencias y sobre todo felicidad.

A mis padres Justo (Q.E.P.D) y Carmen por haberme dado la vida y con su demostración de padres ejemplares y luchadores que me ha enseñado a no rendirme ante nada.

## **DEDICATORIA**

La concepción de este proyecto está dedicado a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir adelante y destacar, no solo para mí, sino para mis Hermanos y familia en general. También dedico este proyecto a mi esposa Cristina, ella represento gran esfuerzo y tesón en momentos difíciles que pasamos.

Dedico a mis hijos María Lizbeth, Alex Samuel y Jeyson Saul que ellos siempre están a mi lado para motivarme y por ellos seguir adelante todos los días.

## 5. RESUMEN

En la investigación realizada el objetivo general fue determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022. La investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptiva. Se recogió la muestra de la población de 10 representantes legales de las MYPE, obteniendo así los siguientes resultados: respecto al financiamiento, para el 60% de Mype señaló que el financiamiento de su empresa ha sido propio, El 70% de Mype indican que el financiamiento ha sido para las nuevas inversiones; con respecto a la rentabilidad, para el 40% de las Mype en el mes de julio tienen mayor rentabilidad, para 80% de las Mype la venta es al contado y para 70% de las Mype la demanda de sus productos es en el mercado nacional. Con respecto al objetivo 3, para el 80% de las Mype señalan que el financiamiento incrementó la rentabilidad, El 70% de las Mype indicaron que la rentabilidad de los dos últimos años sí mejoró y para el 60% de encuestados están conformes con la rentabilidad de su empresa. En conclusión, las Mype al principio iniciaron con capital propio, luego solicitaron financiamiento a corto plazo para nuevas inversiones y obtienen mayor rentabilidad en el mes de julio con ventas al contado y finalmente señalan que el financiamiento dio mayor rentabilidad y la mayoría están conformes con la rentabilidad de su empresa.

**Palabra clave:** Financiamiento, Rentabilidad y MYPE.

## ABSTRACT

In the research carried out, the general objective was to determine the financing and profitability of micro and small companies in the alpaca fiber-based clothing sector, in the Macusani-Puno district, 2022. The research was quantitative and descriptive level. The sample of the population of 10 legal representatives of the MYPE was collected, thus obtaining the following results: regarding financing, for 60% of Mype they indicated that the financing of their company has been their own, 70% of Mype indicate that the financing it has been for new investments; Regarding profitability, for 40% of the Mype in the month of July they have higher profitability, for 80% of the Mype the sale is in cash and for 70% of the Mype the demand for their products is in the national market . Regarding objective 3, for 80% of the Mype they indicate that the financing increased profitability, 70% of the Mype indicated that the profitability of the last two years did improve and for 60% of those surveyed they are satisfied with the profitability of your company. In conclusion, the Mype at the beginning started with their own capital, then they requested short-term financing for new investments and obtain greater profitability in the month of July with cash sales and finally they point out that the financing gave greater profitability and the majority are satisfied with the profitability of their companies.

**Keyword: Financing, Profitability and MYPE.**

## 6. CONTENIDO

<b>1.</b>	<b>TÍTULO:</b> .....	<b>ii</b>
<b>2.</b>	<b>EQUIPO DE TRABAJO</b> .....	<b>iii</b>
<b>3.</b>	<b>FIRMA DEL JURADO Y ASESOR</b> .....	<b>iv</b>
<b>4.</b>	<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>v</b>
<b>5.</b>	<b>RESÚMEN</b> .....	<b>vii</b>
	<b>ABSTRACT</b> .....	<b>viii</b>
<b>6.</b>	<b>CONTENIDO</b> .....	<b>ix</b>
<b>7.</b>	<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xi</b>
	<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>xii</b>
<b>I.</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>13</b>
<b>II.</b>	<b>REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	<b>16</b>
2.1	Antecedentes.....	16
2.2	Bases teóricas .....	21
2.3	Marco conceptual .....	57
<b>III.</b>	<b>HIPÓTESIS</b> .....	<b>63</b>
<b>IV.</b>	<b>METODOLOGÍA</b> .....	<b>64</b>
4.1	Tipo y enfoque de la investigación.....	64
4.2	Población y muestra.....	64
4.3	Definición y operacionalización de variables e indicadores .....	66
4.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	67
4.5	Plan de análisis .....	68
4.6	Matriz de consistencia .....	69
4.7	Principios éticos.....	70
<b>V.</b>	<b>RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	<b>71</b>
5.1	Resultados.....	71

5.2	Análisis de resultados .....	85
<b>VI.</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>89</b>
	<b>Aspectos complementarios.....</b>	<b>91</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>91</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>95</b>

## 7. ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de determinación de resultados del objetivo específico .....	68
Tabla 2. Matriz de determinación de resultados del objetivo específico .....	71
Tabla 3. Cantidad de efectivo que dio inicio a su empresa.....	716
Tabla 4.¿De qué manera financió su empresa?.....	77
Tabla 5.¿A qué tipo de financiamiento recurre?.....	78
Tabla 6. ¿Cuáles fueron los motivos para solicitar el financiamiento?.....	79
Tabla 7.¿Cumple puntualmente en los pagos del crédito?.....	80
Tabla 8. ¿Cuáles fueron los términos del crédito para obtener el crédito? .....	81
Tabla 9. ¿En que fue destinado el crédito financiero? .....	82
Tabla 10. ¿El costo de sus productos es relevantes en el mercado? .....	783
Tabla 11. ¿El financiamiento incremento la rentabilidad económica? .....	84
Tabla 12. ¿En qué mes supone que la rentabilidad de su producto es Rentable? .....	795
Tabla 13. ¿La rentabilidad a mejorado en los últimos dos años? .....	86
Tabla 14. ¿Las ventas que realiza son al crédito o contado? .....	87
Tabla 15. ¿Ud. ¿Está conforme con la rentabilidad de su empresa?.....	88
Tabla 16. ¿Su producto en que mercado tiene más demanda?.....	89

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Encuesta aplicada a los representantes legales de la microempresa empresa...	76
Figura 2. Financiamiento de la empresa .....	77
Figura 3. Tipo de financiamiento.....	78
Figura 4. Motivos de la solicitud de financiamiento.....	79
Figura 5. Cumplimiento de pagos en el plazo.....	80
Figura 6. Términos de crédito.....	81
Figura 7. Destino del crédito financiero .....	82
Figura 8. Costos de sus productos en el mercado .....	783
Figura 9. Incremento de la rentabilidad económica.....	84
Figura 10. Meses de mayor rentabilidad.....	795
Figura 11. Mejoramiento de rentabilidad en los últimos años .....	86
Figura 12. Porcentaje de ventas al contado y crédito.....	87
Figura 13. Conformidad de la rentabilidad de su empresa.....	88
Figura 14. Lugar de más demanda de sus productos .....	89

## I. INTRODUCCIÓN

Los micro y pequeñas empresas en el financiamiento tienden a caracterizarse por iniciar con capitales muy limitados, inician a desarrollar de manera artesanal, es decir son negocios familiares o asociativas que inician con lo saben hacer desde sus ancestros los tejidos a mano, cuyo objetivo es utilizar la fibra de alpaca como materia prima que le dan el valor agregado que ellos mismos tienen en sus hatos y por lo mismo que en la actualidad la fibra de alpaca no tiene un precio adecuado en el mercado; es decir, para los productores es mejor haciendo las confecciones de prendas variados generando el autoempleo que fortalece la economía familiar.

Paitan (2009), afirma que: en el mundo, las micro y pequeñas empresas (MYPE) han derribado un antiguo mito que aseguraba que sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo. En la actualidad, las MYPE son las principales creadoras de trabajo, contribuyendo así a combatir uno de los principales problemas del desempleo (p. 11).

Cabello (2014), señala que: las pequeñas y medianas empresas (PYME) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al mismo tiempo, a diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las PYME en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas (p. 38).

Larios y Francia (2017) refiere que el subsector de confecciones del sector textil es una de las actividades industriales que ha mostrado un gran potencial y dinamismo, no solo porque forma parte de una industria que absorbe un importante porcentaje de la manufacturera, sino también porque genera encadenamientos productivos hacia atrás con los proveedores de materias primas y hacia delante con las industrias complementarias (p. 8).

En conclusión, las Mype manufactureras de prendas de vestir de fibra de alpaca a través de la asociación y la aplicación de la Gestión por Procesos, se logra la estandarización que nos permite acumular productos de similares características y puedan competir en el sector de manera competitiva y adecuada que genera beneficios recíprocos para los empresarios y el mercado (Párraga, 2019, p. 26).

Frente a esta realidad se anuncia el siguiente problema: ¿Cuáles es el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca del distrito de Macusani-Puno, 2022?; para ello se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022.

Y para lograr el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos generales:

1. Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022
2. Determinar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022

3. Determinar la relación entre el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani-Puno, periodo 2022.

La investigación se justifica desde el punto de vista descriptivo porque la investigación contribuye al desarrollo de las Ciencias Sociales, puesto que incorpora nuevas experiencias para la utilización de las bases teóricas y planteamientos atingentes para determinar las causas que influyen negativamente en el crecimiento y desarrollo socioeconómico de la micro y pequeña empresa en el distrito de Macusani, las entidades especializadas que tienen que ver con este problema, orientar sus políticas y metas hasta resolver dicha problemática.

La investigación que se realizó cuenta con una justificación técnica, porque los resultados de investigación servirán para orientar el mejoramiento del sistema de gestión de las MYPE. Los resultados cuantitativos de la investigación permitirán establecer programas más eficaces para el desarrollo y crecimiento de las MYPE del distrito de Macusani.

La justificación académica se sustenta en la aplicación de los conocimientos sobre el crecimiento y desarrollo de las MYPE, el uso de la estadística. El uso y aplicación de estos conocimientos se ve reflejado en las alternativas propuestas para mejorar la gestión empresarial.

La justificación personal, se sustenta en desarrollar los conocimientos y estar al tanto más sobre el tema en referencia; para contribuir con planteamientos y alternativas de solución, así como también de la utilización complementaria de otras teorías del conocimiento.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

En seguida se presentan los antecedentes concernientes a los temas tratados en esta investigación

#### 2.1.1 Antecedentes internacionales

En el presente trabajo de investigación por antecedentes internacionales se entiende a todos los trabajos de investigación realizadas por otros investigadores de los diferentes países del mundo, menos del Perú; sobre problemas relacionados a nuestras variables de estudio.

**Ñauta (2015)** En su tesis titulada: *Análisis y alternativas para financiamiento de Mype a través de cooperativas de ahorro y crédito en el azuay cuenca – Ecuador*. Tuvo como objetivo general: Conseguir una mayor ventaja competitiva de las cooperativas frente al sistema financiero y de igual manera contribuir para que las MYPE puedan acceder de manera más fácil a estos productos y conseguir los recursos económicos necesarios para que puedan seguir creciendo y desarrollándose en el mercado, cuya metodología fue cuantitativo descriptiva. Llegando a las siguientes conclusiones: Las cooperativas de ahorro y crédito son instituciones financieras que se dedican a prestar su servicio para las personas que no pueden acceder a créditos de la banca tradicional, otorgan montos pequeños a plazos no muy largos dependiendo del monto del crédito y el destino del mismo, realizan los respectivos seguimientos. Las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito por los créditos, son otra razón para que las empresas no trabajen con las mismas, debido a que las consideran (p. 142).

**Pastrana (2015)** en su investigación titulada *Opción de financiamiento eficiente para las Pymes en Argentina, de la Universidad de Buenos Aires*. Cuyo objetivo general fue: Presentar esta herramienta como una alternativa óptima de liquidez, para el

financiamiento de nuevos proyectos para las Pyme Argentinas y, determinar su impacto en la rentabilidad de las mismas; y la metodología aplicada es trabajo de campo descriptiva. Entre sus conclusiones se tiene: Esta Investigación, ha permitido comprobar una realidad en el Sector Pyme argentino que, muy pocas veces es analizada de manera integral. probable y, precisamente por, la falta de conocimiento y especialización que se tiene en la materia. En la Argentina, luego de la crisis del 2001, se implementó un tipo de cambio competitivo y superávits gemelos comercial y fiscal. Luego a partir de 2003 a esto se le sumaron una serie de políticas y medidas económicas que impulsaron el consumo y el mercado interno, siendo éstas las principales señales que impulsaron la competitividad de las empresas en general y de las Pyme en particular, sin embargo; en la realidad se observó un comportamiento diferencial entre ellas, aún actuando en un entorno similar (p. 122).

**González (2014)** en su estudio titulada *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*, tuvo por objetivo general, determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento de las pymes del sector comercio de Bogotá. La metodología aplicada fue con enfoque cuantitativo no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. Los resultados obtenidos fueron, el 100% de las Pymes financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su pyme ha aumentado. En conclusión, se llegó a, que la principal problemática de las MYPE a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales**

En el presente trabajo de investigación por antecedentes nacionales se entiende a todos los trabajos de investigación realizadas por otros investigadores de las diferentes

regiones del Perú, menos de la región de Puno; sobre problemas relacionados relacionadas a nuestros variables de estudio.

**Noreña (2017)** En su tesis titulada *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva - Huánuco, 2017.*, cuyo objetivo principal es Determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil ropa deportiva – Huánuco, 2017 y la metodología aplicada fue de tipo cuantitativo con un diseño de investigación correlacional-descriptiva. Concluye lo siguiente: La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro confección textil, ropa deportiva, Huánuco es positiva baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento que se pudo observar en los datos analizados, por tal razón no se acepta la hipótesis general.

**Nila (2015)** en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015.* con el objetivo general siguiente: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015. La investigación tipo y nivel descriptivo-cuantitativo y un diseño no experimental transversal descriptivo; concluye lo siguiente: Respecto al financiamiento: El 87% financiaron su negocio de terceros, el 87% obtiene créditos de en entidades bancarias, no recibieron ningún tipo de crédito el 13 %; Respecto a la rentabilidad: el 93% afirman que mejoró su rentabilidad al obtener créditos financieros de los bancos y el 87% comentaron que la capacitación del personal mejoraría su rentabilidad.

**Loyola (2017)** en su tesis titulada: *Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección de*

*prendas de vestir para damas y caballeros en el mercado central de Huaraz, 2017*; cuyo objetivo general es: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro confección de prendas de vestir para damas y caballeros en el mercado central de Huaraz, periodo 2017. La investigación es de tipo cuantitativo y el nivel descriptivo y el diseño no experimental; Donde llega a la siguiente conclusión: : Respecto al financiamiento el 55% de las Micro y pequeñas empresas solicitaron un préstamo por un importe de S/ 20.000.00 soles, el 40% de las Micro y pequeñas empresas pagó en más de 4 años los créditos obtenidos, el 72% de las Micro y pequeñas empresas no tuvo dificultades para pagar el crédito, el 72% nos afirmó que, utilizó los papeles comerciales para financiar su Micro y pequeñas empresas, el 49% de las Micro y pequeñas empresas acude a los Bancos para solicitar préstamos. Respecto a la rentabilidad; el 0.40% nos muestra el índice de rentabilidad patrimonial, el 0.27% es la rentabilidad de margen ganancia bruta y el 0.18% es el índice de la venta para el año anterior. Concluye el financiamiento otorgado por parte de las entidades financieras respondió a las necesidades del empresario, porque recibieron créditos a corto plazo y a largo plazo, y así para obtener el financiamiento presentaron los requisitos que les solicitaban las entidades financieras.

### **2.1.3 Antecedentes regionales**

En el presente trabajo de investigación por antecedentes regionales se entiende a todos los trabajos de investigación realizadas por otros investigadores de las diferentes provincias de la región del Puno, menos de la Provincia de Carabaya-Macusani; sobre problemas relacionados relacionadas a nuestros variables de estudio.

**Wilfrin (2018)** en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018*; cuyo objetivo general de investigación es el

siguiente: Describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018. La investigación fue de tipo descriptivo cuantitativo no experimental; luego de su investigación concluye que: Financiamiento: El 90% acudieron a una entidad bancaria para que obtengan un financiamiento. El 83% afirma que la entidad a donde se dan el préstamo es en cajas. El 90% que si utilizan el financiamiento bancario. El 100% afirman que obtienen el financiamiento a través de un préstamo. El 77% afirman que obtuvo en financiamiento a corto plazo. El 97% afirman que si obtuvieron el financiamiento a largo plazo. Rentabilidad: El 90% de los encuestados afirman que la rentabilidad que si ha mejorado con el financiamiento. El 90% afirman que si invierten más en su negocio mayor será su rentabilidad. El 100% afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años. El 90% afirman que la rentabilidad de su empresa que no ha disminuido en los últimos años. El 87% de los encuestados afirman que si pueden controlar la balanza de gastos y beneficios de su empresa.

**Hanco (2017)** en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017*; cuyo objetivo general es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017. La investigación fue descriptiva; Donde llega a la siguiente conclusión: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de

préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado

#### **2.1.4 Antecedentes locales**

En el presente trabajo de investigación por antecedentes locales se entiende a todos los trabajos de investigación realizadas por otros investigadores de la localidad de estudio; es decir, jurisdicción del distrito de Macusani, menos de otros distritos y provincias de la región de Puno, otras regiones del Perú, así como otras ciudades del mundo sobre problemas relacionadas a nuestros variables de estudio.

Haciendo la búsqueda de las investigaciones relacionados al rubro y variables de estudio, no se ha podido encontrar ningún estudio.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

A largo plazo pueden ser modificados o renegociados. **Westreicher (2017)** señala que la financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones. La financiación corresponde entonces a la obtención de dinero que puede ser destinado, por ejemplo, al presupuesto de una obra o proyecto. Igualmente, puede servir para pagar a proveedores o empleados. Cualquier financiamiento obtenido puede implicar una obligación en el futuro. Por ejemplo, un crédito bancario exige que el deudor pague una cuota periódica durante los siguientes meses o años. Igualmente, en el caso de aportes de los accionistas, estos eventualmente esperan como retribución la repartición de las ganancias en forma

de dividendos. El financiamiento permite a las personas y a las compañías realizar fuertes inversiones. Así, a futuro devolverán el crédito obtenido, incluso de manera distribuida en el tiempo. Aunque la desventaja es que suelen cobrarse intereses (p. 29).

**Melina (2010)**, afirma que las empresas nuevas carecen de un historial financiero que evidencie su manejo y su capacidad de sostenerse en el tiempo. Además, este tipo de organizaciones tienden a poseer menos activos que puedan ser utilizados como garantías reales por prestamistas, no se estructuran jurídicamente como sociedades anónimas (generalmente se trata de empresas limitadas o unipersonales) y la separación patrimonial entre empresa y propietarios no siempre es clara. En consecuencia, los estudios de financiación de nuevas empresas deben tener en cuenta también los recursos disponibles de los propietarios, que son obtenidos a través de mercados privados y no en mercados públicos. Este estudio busca establecer las fuentes de financiación de las MIPYMES colombianas durante los primeros años de vida y de esta forma proponer un patrón de financiación de las empresas nuevas. En primer lugar, se presenta una reseña de la teoría sobre financiación empresarial en general y de financiación de empresas pequeñas y medianas y de reciente creación, en particular (p. 10).

**Nardo (2014)** Sostiene que el financiamiento se ha convertido en el punto de partida y el nacimiento de nuevas empresas y en la ejecución de muchos nuevos proyectos, lo que redundaría en una fuente de recursos económicos para llevar a cabo los mismos satisfactoriamente. Existen muchas formas de financiamiento y las sumas involucradas varían y dependen de los entes financieros a que se recurra, así como las condiciones que apliquen para el otorgamiento crediticio. Hay financiamientos a corto y largo plazo y con garantías o no según sea el caso, así como también encontramos el otorgamiento de créditos, puede ser por financiación (interno) o provenientes del exterior (financiamiento internacional). El éxito de las distintas empresas y personas naturales, logrados a través de

financiamientos, inversión y esfuerzo, genera de igual forma una serie de obligaciones tales como el pago de impuestos, contribuyendo así con el sostenimiento del gasto público.

**Características** Estas serán determinadas por el ente financiero que otorgue dicho financiamiento. Es decir, si el financiamiento es otorgado por un ente privado o público, este establecerá sus propias características dependiendo del tipo de financiamiento que se esté prestando (p. 23).

**Tipos de financiamiento.** Estos se clasifican según el plazo de vencimiento:

**A corto plazo:** el financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes. Esta se clasifica en: Sin garantías específicas: consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía. Algunas son:

- Espontaneas: Cuentas por pagar, pasivos acumulados.
- Bancarios: Línea de crédito, convenio de crédito resolvente, 3 pagare.
- Extra-Bancarias: Documentos negociables, anticipo al cliente, prestamos privados, papeles comerciales. Con garantía específica: consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible. Entre los financiamientos con garantía podemos encontrar valores negociables, terrenos, edificios, equipos, inventarios y las cuentas por cobrar. Estas son las más seguras de cobrar.
- Cuentas por Cobrar: pignoración de cuentas por cobrar, factorización de cuentas por cobrar.
- Inventario: Gravamen abierto, recibos de fidecomiso, recibos de almacenamiento.
- Otras fuentes: garantía de acciones y bonos, prestamos con codeudor, seguros de vida.

**A largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, por ejemplo, cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o de algún amigo, pariente que no lo solicita. (Fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

**Financiamiento Externo** Proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o 4 instituciones ajenas a la organización. Se dividen en: Pasivo Se engloban todas las fuentes de financiamiento proporcionadas temporalmente. Los pasivos pueden ser:

- **Operativo:** Son aquellos que la operación propia de la empresa los genera (proveedores, acreedores).
- **Negociados:** Son aquellos que llevan en forma paralela la emisión de un contrato crediticio, en el que se negocian las distintas cláusulas que regirán el crédito otorgado (Monto del crédito, plazo máximo, tasa de interés, garantías, avales). Existen fuentes de financiamiento internacional de carácter bancario; se trata de instituciones bancarias internacionales cuyo propósito es estimular la producción de los países en vías de desarrollo

**Financiamiento Interno** Es la realizada por la propia empresa sin recurrir a capitales externos o fondos ajenos y que se deriva de sus capitales propios, autofinanciación y beneficios no distribuidos. Acciones Comunes Las acciones son instrumentos financieros que otorgan al poseedor una participación en la propiedad de la empresa y, por ende, el derecho a una parte de las utilidades de la misma. Se llaman papeles que emiten las sociedades anónimas sujetos a ciertas formalidades establecidas en la ley, los cuales otorgan el título de propiedad sobre una fracción de su capital a quienes las adquieren. Por eso, las acciones son esencialmente las cuotas en que se divide el capital de

una sociedad anónima, representando el aporte de cada uno de los accionistas a la formación del capital de la sociedad. Acciones Preferentes Son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades de la misma hasta cierta cantidad junto con los activos, además da énfasis al ingreso.

**Financiamiento por Arrendamiento** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. Certificado de Garantía Se define como la obligación del vendedor de sanearle los defectos ocultos en los Bienes de Uso Duradero (equipos) adquiridos por sus clientes, mediante la reparación, reposición o devolución del precio pagado por los mismos de acuerdo a lo establecido en el Código Civil, estando dirigida solamente a subsanar aquellos defectos o roturas que no pudieron ser observados en el momento de la compra. Obligaciones convertibles Obligación que se emite con opción de que el suscriptor pueda canjearla por acciones y otro tipo de obligaciones del emisor, lo que facilita su colocación en el mercado. La empresa siempre va a fijar el precio de conversión superior a la cotización de las acciones. (p. 3-8)

### **Fuentes de financiamiento**

**Raffino (2020)** menciona que: a continuación, detallaremos las principales formas de obtener financiamiento que existen, especialmente aquellas que dependen de terceros (financiamiento externo)

- **Créditos.** Son formas de endeudamiento, pagaderos en diversos lapsos de tiempo y con diversos márgenes de interés. Usualmente los otorga una organización financiera (bancos, prestamistas, etc.), aunque también pueden ser otorgados por

instituciones públicas, usualmente en términos más benévolos. Las hipotecas, los bonos, los pagarés y las líneas de crédito son ejemplo de ello.

- **Incorporación de inversionistas.** Muchas iniciativas pueden hallar financiamiento abriendo su equipo al ingreso de nuevos elementos, ya sean accionistas nuevos (es decir, vendiendo acciones de la empresa) o nuevos patrocinantes (a los que brindar a cambio publicidad o reconocimiento para las labores de responsabilidad social empresarial).
- **Préstamos informales.** De naturaleza semejante a los créditos, pero otorgados en términos menos formales, pueden provenir de un amigo, un familiar, un prestamista o algo semejante.
- **Liquidación de bienes o servicios.** En caso de que la empresa o el emprendimiento posean bienes que vender o servicios que prestar, puede intentar autofinanciarse mediante la oferta de los mismos, siempre y cuando ello no le impida continuar la existencia, o desnaturalice el proyecto en sí. La venta de espacios publicitarios, por ejemplo, puede ser una vía de autofinanciar un proyecto que tenga exposición masiva (p. 18).

### **Sistema de financiamiento**

**ASOBANCARIA (2019)** señala que: El sistema financiero se encarga de mediar entre aquellas personas que no gastan todo su ingreso (tienen excedentes de dinero) y los que gastan más de lo que tienen (necesitan esos recursos para financiar sus actividades de consumo o inversión como abrir un negocio, comprar casa propia, etc.).

El sistema financiero permite que el dinero circule en la economía, que pase por muchas personas y que se realicen transacciones con él, lo cual incentiva un sin número de actividades, como la inversión en proyectos que, sin una cantidad mínima de recursos, no se podrían realizar, siendo esta la manera en que se alienta toda la economía (p. 21).

**Kiziryan (2017)** sostiene que el sistema financiero es el conjunto de instituciones (entidades financieras y gubernamentales), medios (activos financieros) y mercados que hacen posible que el ahorro (dinero ocioso) de unos agentes económicos vaya a parar a manos de los demandantes de crédito. El sistema financiero sirve para intermediar entre los que tienen exceso de dinero y lo quieren prestar, y los que necesitan financiación. Es decir, lo que genera el sistema financiero son créditos. Un actor muy importante dentro del sistema financiero son los bancos, que hacen de intermediarios entre los que tienen exceso de dinero y los que lo necesitan.

Además, facilitan las condiciones para las dos partes. Adecuan en tiempo y cantidad el dinero que reciben y prestan, en función de las necesidades del agente económico con exceso de dinero y del demandante de dinero. Sería imposible el préstamo directo por parte del oferente de ahorro y del demandante, porque probablemente sus necesidades de dinero no serían las mismas en cuanto a cantidad y tiempo.

Por ello, el sistema financiero tiene una importancia muy grande dentro de la economía pues genera más rentas para los que prestan y además incentiva la creación de empresas, algo imprescindible para la economía.

Existen diferentes instrumentos para llevar a cabo esta relación: los productos bancarios como cuentas, depósitos, etc.; los productos de inversión como acciones, fondos de inversión, bonos, etc.; planes de pensiones, y los productos de seguros como los seguros de vida. (p. 47-48).

### **Costos de financiamiento**

**Garcia (2016)** sostiene que los costos de financiamiento son aquellos costos de intereses que incurre una empresa en relación con los financiamientos recibidos. Esto incluye la amortización del descuento o prima resultante de la emisión de obligaciones, la amortización de otros costos incurridos con relación a los trámites de los créditos y a las

diferencias originadas en moneda extranjera relacionadas con los fondos tomados en préstamos. en tanto éstas se consideren como ajuste al costo de los intereses

La capitalización de los costos de financiamiento normalmente comienza cuando:

- Se está incurriendo en gastos relacionados con el activo
- Se están realizando actividades para acondicionar los activos para el uso que pretende dársele o para su venta o para inversiones en empresas, se encuentran en proceso actividades de preparación para el comienzo de las principales operaciones planeadas para la invertida.
- Se está incurriendo en costos de financiamiento.

La capitalización de los costos de financiamiento normalmente termina:

- Para propiedades, planta y equipo; cuando el activo está listo para ser utilizado
- Para inversiones en empresas, cuando la invertida comienza sus operaciones.
- Para inventarios que requieren de un cierto período para ponerlos en condiciones de venta, y para proyectos de desarrollo urbano u otros a largo plazo. Cuando los activos están listos para el uso que pretende dárseles o para su venta.

Los costos de financiamiento normalmente no se capitalizan en el caso de inventarios de fabricación rutinaria o que se producen en grandes cantidades en forma repetitiva.

Cuando la construcción de un activo se realiza por parte y se puede utilizar cada parte mientras continúa la construcción de las restantes, lo normal es suspender la capitalización de los costos de financiamiento. Cuando es necesario terminar todos los componentes totalmente antes de que puede utilizarse cualquier parte del activo, lo normal es que se continúe con la capitalización hasta que el activo quede totalmente terminado.

Cuando el desarrollo de activos se interrumpe, normalmente la capitalización de los costos de financiamiento se suspende hasta dicho desarrollo sea reanudado. La

capitalización de los costos de financiamiento normalmente continúa aun cuando el costo total a capitalizar del activo excede al monto recuperable (p. 14-16).

### **Plazos de financiamiento**

**Nardo (2014)** clasifican según el plazo de vencimiento:

**A corto plazo:** el financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes. Esta se clasifica en: Sin garantías específicas: consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía. Algunas son:

- Espontaneas: Cuentas por pagar, pasivos acumulados.
- Bancarios: Línea de crédito, convenio de crédito resolvente, 3 pagare.
- Extra-Bancarias: Documentos negociables, anticipo al cliente, prestamos privados, papeles comerciales. Con garantía específica: consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible. Entre los financiamientos con garantía podemos encontrar valores negociables, terrenos, edificios, equipos, inventarios y las cuentas por cobrar. Estas son las más seguras de cobrar.
- Cuentas por Cobrar: pignoración de cuentas por cobrar, factorización de cuentas por cobrar.
- Inventario: Gravamen abierto, recibos de fidecomiso, recibos de almacenamiento.
- Otras fuentes: garantía de acciones y bonos, prestamos con codeudor, seguros de vida.

**A largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, por ejemplo, cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o de algún amigo, pariente que no lo solicita. (Fondos

propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc. Las ventajas a largo plazo pueden ser:

- Al ofrecer la opción de devolverlo en un largo periodo de tiempo, permite elegir el número de cuotas con las que nos vamos a sentir más cómodos pagando.
- Los préstamos a largo plazo se adaptan mejor a la capacidad de solvencia de cada usuario.
- En muchos casos, los contratos de los préstamos

**A Mediano Plazo:** Mediante este contrato de leasing financiero, la empresa arrendadora, banco o sociedad de arrendamiento financiero, adquiere de un tercero determinados bienes que otra empresa ha elegido con anterioridad, habiéndose acordado previamente el precio y la forma de pago. La empresa arrendadora entrega el bien para su uso durante un tiempo establecido, llamado periodo irrevocable, que generalmente coincide con la vida útil probable del activo, siendo todos los gastos, seguros y riesgos por cuenta del arrendatario.

**El financiamiento a Mediano Plazo es aquel** cuyo vencimiento es no menor de un año y no mayor de cinco años. En tal sentido, dentro de esta perspectiva, toda deuda menor a un año será; corto plazo, mientras que toda deuda que vence en más de cinco años se considera a largo plazo.

#### Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.

- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.
- Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.

El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa

### **Facilidades de financiamiento**

**Ucha (2016)** sostiene que la facilidad de crédito es un instrumento de política monetaria dentro de las facilidades permanentes, y permite a las entidades obtener liquidez de los Bancos Centrales Nacionales a un día, a un tipo de interés predeterminado, contra activos de garantía (colateral). Se pretende con ello que las entidades de la zona euro puedan de esta forma satisfacer necesidades transitorias de liquidez. El tipo de interés de esta operación, anunciado previamente por el Eurosistema, es un límite superior o techo para los tipos de interés del mercado a un día. Por el contrario, el límite inferior es fijado por la facilidad de depósito. Los BCNs pueden proporcionar liquidez mediante la facilidad de crédito, tanto en forma de cesiones temporales, como mediante préstamos a un día garantizados (p. 9).

**BBVA (2015)** La Ley N°30308 forma parte del Plan Nacional de Diversificación Productiva, aprobado por el Gobierno de Perú en el mes de julio de 2014, cuyo propósito fundamental es mejorar las condiciones de financiamiento de las MIPYMES y aumentar su productividad.

El factoring es un instrumento de financiación que reconoce a las facturas el carácter de título valor, permitiendo su cesión y endoso, y facultando a sus poseedores para

obtener liquidez a través de empresas de factoring o entidades de crédito. Esta disposición normativa pretende suprimir las barreras de entrada a las que deben hacer frente las MiPymes a la hora de acceder al mercado del factoring, favoreciendo la competencia entre las entidades que brindan este servicio. Así mismo, configura la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) como la entidad encargada de fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones dispuestas en la presente Ley. Esta norma dispone que las imprentas autorizadas por la SUNAT tendrán que emitir una tercera copia en todas las facturas comerciales, con el fin de facilitar que las MiPymes puedan transferirlas a terceros a cambio de dinero, de manera más rápida y sencilla, lo que les permitirá acceder al sistema financiero, obteniendo liquidez a corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento más competitiva (p. 39).

### **Usos del financiamiento**

**Camara (2018)** afirma que: la mayoría del capital de arranque es suministrado por los accionistas y subsecuentemente la operación y crecimiento se soporta con el efectivo que genera la empresa. Aun así, una parte constante y significativa de la operación y de la expansión depende del financiamiento que recibe de fuentes externas, entre las cuales, el crédito bancario juega una posición preponderante. Para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos

créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada. Antes de buscar un financiamiento, es necesario realizar una proyección real del negocio, esto para determinar en primer lugar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital (p. 26-27).

### **Otras formas de financiamiento**

Según: **Duran (2017)** existe los siguientes:

**FFF:** La conocida Friends, Family and Fools es, normalmente, la primera fuente de financiación a la que toda empresa recurre en sus comienzos. Esta forma de financiación utiliza los ahorros del emprendedor, así como la ayuda de familiares y amigos que confían en el proyecto empresarial en que están trabajando.

**Capital semilla:** La también conocida como financiación semilla es aquella en que se ofertan acciones de la empresa a inversionistas para que éstos adquieran una parte del negocio a cambio de capital. A parte de los FFF, esta financiación puede venir de Ángel Investor y micro mecenazgos. Debido a ser una etapa muy incipiente en la empresa, es considerada una inversión con bastante riesgo ya que la empresa no suele estar funcionando al 100% ni dispone de suficientes métricas sobre el desarrollo del negocio.

**Fondos públicos:** Una vez que la compañía deja de ser una idea y se convierte en realidad, disponemos de otras fuentes de financiación como son los fondos públicos. Existen principalmente dos tipos: las ayudas a fondo perdido y los préstamos públicos. En el segundo caso el capital deberá ser devuelto, pero en condiciones más ventajosas si lo comparamos con los préstamos de instituciones privadas.

**Business Àngels:** El inversor ángel es aquella persona física o jurídica que ofrece capital y conocimiento a una empresa o start-up a modo de financiación. A cambio recibirá una ganancia en el futuro que, usualmente, se traduce en participación accionaria de la

compañía. Las inversiones ángel son normalmente la segunda ronda de financiación para start-ups de alto potencial de crecimiento.

**Financiamiento bancario:** Existen distintos instrumentos de financiación bancaria a los que una empresa puede recurrir con el fin de poder disponer del flujo de capital necesario en su operativa diaria. Sin embargo, para percibir este tipo de préstamos, una empresa debe cumplir con muchos requisitos y condiciones antes de hacerse acreedor del financiamiento, además de ofrecer garantías que avalen el importe. Por último, la tasa de interés en este tipo de préstamos es elevada, por lo que se aconseja pensarse muy bien si una empresa quiere asumir este tipo de financiación.

**Capital riesgo:** La financiación capital riesgo, también conocida como venture capital, es aquella proporcionada por fondos privados a empresas o emprendimientos con un alto potencial de crecimiento. Estos fondos gestionan y aportan capital, proveniente de particulares, empresas o instituciones; invirtiendo en empresas o startups innovadoras con grandes posibilidades para ser exitosas. A cambio de esta financiación, los fondos capital riesgo reciben una participación accionarial directa de la empresa, que suele ser del 20-30% del total, además de adquirir derechos de voto en las decisiones relevantes de la compañía y una posición en el consejo de administración. Una vez alcanzado el éxito de los proyectos, las Sociedades de Capital Riesgo retiran su inversión vendiendo sus participaciones a otros miembros interesados o en la Bolsa si se da el caso, obteniendo las altas rentabilidades que se buscaban desde un principio.

**Private equity:** Otra posibilidad de financiamiento para empresas con cierto tamaño, tracción y potencial de crecimiento es a través de fuentes de capital privado, también conocido como private equity. A diferencia del capital riesgo, los fondos de private equity suelen invertir en todo tipo de empresas, con cantidades superiores y adquiriendo un mayor porcentaje de las compañías donde invierten. Además, estos fondos

suelen invertir en una menor cantidad de empresas ya que tienen más en cuenta el riesgo que asumen con cada una de ellas, en tanto que invierten grandes cantidades de capital; y, por ende, también esperan un retorno de la inversión mayor que en los VC.

**Leasing:** Para financiar la compra de maquinaria o cualquier activo de la empresa como furgonetas, las empresas suelen hacerlo vía leasing, o también conocido como arrendamiento financiero. Este es un contrato de alquiler que incorpora una opción de compra a favor del arrendatario a ejercer al final del contrato que, por sus características, no existen dudas de que va a ser ejercida, normalmente porque el importe de la opción de compra es muy inferior al valor del bien en ese momento. De esta manera la empresa puede adquirir un activo y pagarlo a cuotas de manera cómoda y eficiente.

**Factoring o descuento de facturas:** Para aquellas empresas que venden a crédito, existen opciones de financiación mucho más convenientes a sus necesidades. El problema que tienen empresas que venden a 30, 60, 90 o más días, requieren de capital para seguir operando o creciendo; sin embargo, no disponen de la liquidez necesaria debido a sus cuentas por cobrar. Con el descuento o anticipo de facturas o factoring, por ejemplo, una empresa puede disponer de crédito de manera inmediata además de disminuir el riesgo de impago de sus clientes. Existen instituciones financieras que realizan servicios de factoring tradicional, sin embargo, con la llegada de plataformas de servicios financieros online, se han agilizado los procesos a su vez que reducido los costes de este tipo de operación, siendo una opción muy recomendada para pequeñas y medianas empresas. Puedes descubrir todas las ventajas y beneficios del factoring online en [Facturedo](#).

Una vez clasificadas y definidas las fuentes de financiación y los estados en los que son más adecuadas unas u otras, lo siguiente que deberemos hacer es conocer cuál es el coste de cada alternativa o del conjunto de varias de ellas y compararlo con el rendimiento que se obtendrá del nuevo proyecto (p. 51.53).

### **2.2.2 Teoría de la rentabilidad**

Torres (2006) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos (p. 8).

Izquierdo (2014) sostiene que: Las teorías clásicas defienden como principal objetivo empresarial la maximización del beneficio, así como la persecución de un crecimiento empresarial que permita a las empresas beneficiarse de las ventajas competitivas propias de empresas de gran tamaño. Las teorías clásicas y los objetivos empresariales preestablecidos han sido cuestionados por las teorías gerenciales, ya que los directivos tienen la difícil misión de compatibilizar los objetivos de crecimiento con los objetivos de rentabilidad exigidos por los accionistas. Además, la consecución de los objetivos de rentabilidad y crecimiento puede verse alterada en su ejecución por los

directivos, debido al conflicto entre sus propios intereses y los de la empresa. De este modo, debe existir un equilibrio entre ambos objetivos, de manera que puede producirse tanto una relación positiva como negativa entre la rentabilidad y el crecimiento, aunque en función del contexto empresarial puede predominar un objetivo sobre otro. Las teorías económicas clásicas defienden la influencia positiva del crecimiento sobre la rentabilidad. El hecho de que las empresas crezcan les puede proporcionar ventajas competitivas propias de las empresas de mayor tamaño, como el aprovechamiento de las economías de escala los efectos positivos de la curva de experiencia, el poder de negociación con proveedores y clientes o la externalización de actividades, lo que permite a las empresas incrementar sus tasas de rentabilidad (p. 13).

### **Rentabilidad financiera**

Sánchez (2002), afirma que: Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori” (p. 22).

Antón (2013) refiere que rentabilidad es la capacidad para generar ganancias y el término financiera esta referido a todas las finanzas y lo concerniente al dinero. Entonces, rentabilidad financiera es el beneficio obtenido al invertir dinero hacia los recursos financieros, mejor dicho, es el rendimiento obtenido por hacer inversiones. También, este tipo de rentabilidad es conocida como ROE (Return on Equity). Además, señala:

“Beneficio Neto: Resultados obtenidos a lo largo de un ejercicio económico. El Beneficio Neto es lo que han ganado los propietarios de la empresa, una vez deducidos los intereses e impuestos correspondientes.

Fondos propios: Se componen del capital y las reservas de la empresa, que se emplean para la obtención de beneficios.

La rentabilidad financiera ROE mide la capacidad que tiene una empresa a la hora de remunerar a sus propietarios o accionistas. Las empresas que asumen más riesgos suelen tener una rentabilidad financiera más elevada, que sirve para compensar el riesgo de inversión que asumen sus propietarios (p. 21).

### **Rentabilidad económica**

Argudo (2019) señala que:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. Así, de acuerdo con el informe predominante, la rentabilidad económica se considera una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo se hayan financiado, lo que facilitan comparar la rentabilidad entre empresas sin que las diferencias en sus estructuras financieras, puestas de manifiesto por los pagos de intereses, afecten al valor de la rentabilidad.

De lo mencionado se estima así, en un índice elemental que sirve en el monitoreo de la eficiencia dentro de una organización, de otra manera, es el manejo de los activos independientemente del financiamiento, que, en palabras económicas, decide si una empresa es rentable o no.

Además, si se ignora de cuál fue la forma en que se ha financiado los activos, se podrá determinar si una empresa improductiva no es rentable debido a dificultades en el

crecimiento de sus actividades económicas o a un enfoque de financiación defectuoso (p. 7).

### **Diferencias entre la rentabilidad financiera y rentabilidad económica**

Bizkaia (2019) sostiene que: La definición de rentabilidad viene a ser una parte importante del mundo empresarial e inversiones. Sin embargo, el índice de rentabilidad nos permitirá conocer los costos y pago del personal, además de esclarecer los beneficios o las utilidades. Generalmente, se refiere a obtener beneficios dentro de la operación. Entonces rentabilidad es un condicionante elemental para toda propuesta de emprendimiento, además es fundamental para realizar cualquier propuesta de inversión por medio del crowd equity.

Además, se debe de tener en claro, la diferencia que hay entre la rentabilidad económica y financiera, ya que cada uno de ellos está enfocado en un ámbito diferente, condicionando que una empresa sea viable o no.

### **Rentabilidad económica**

El margen de beneficio bruto es la relación entre los beneficios antes de intereses e impuestos y los activos totales. Esta forma de rentabilidad se refiere a la relación entre el beneficio medio obtenido y el número total de operaciones realizadas durante un periodo de tiempo o un año fiscal determinado. Se sabe que la suma de estas acciones pretende generar un beneficio. Por lo tanto, la rentabilidad económica también se define como tasa de rendimiento de los activos -ROA- en sus siglas en inglés, Return On Assets - y es un indicador clave que ayuda a evaluar la gestión empresarial en términos de eficiencia, ya que una empresa es rentable no por su aspecto financiero, sino por su flujo de caja.

Optimizando las tareas empresariales y sus operaciones, el índice de rentabilidad económica que se obtendrá será alta. Los métodos para conseguirlo son:

- Enfocarse en el aumento de las ventas.

- Elevar los márgenes de beneficio por venta.

### **Cálculo de la rentabilidad económica**

Enfocado al activo, es el índice que calcula el beneficio de las utilidades con el total de los activos. Simboliza lo rentable que es un activo dentro de la empresa. En lo práctica, denota la división establecida anteriormente, y que es multiplicada para su posterior interpretación. Como parámetro, para medir si es rentable o no se debe de relacionar el ROA con una significancia mínima del 0.05. Los entes financieros evalúan el ROA antes de proceder a financiar alguna empresa.

### **Diferencia con la rentabilidad financiera**

La económica, es un indicador de cuan viable es económicamente un proyecto, mientras que la financiera estima si es viable o no, un proyecto para los socios de la empresa. Es decir, rentabilidad económica cuenta con todo el activo de la empresa, mientras que la financiera predispone una pequeña parte del capital propio. Por otra parte, en la económica se hace mayor énfasis en el beneficio sin importan los gastos o intereses, por el contrario, en el otro tipo de rentabilidad, se predispone los gastos de financiamiento para llegar a las utilidades netas.

La financiera esta vincula a los socios, mas no a todas las operaciones que se realizan. Determina los beneficios que se obtendrían según lo invertido, de los fondos propios.

La financiera se expresa mediante el ROE (*Return On Equity*), que manifiesta la resultante entre los beneficios totales y el capital propio. Es importante para las organizaciones y los socios, porque detalla el beneficio que se obtiene comparando las inversiones de los socios. De igual manera, es un indicador que se puede mejorar elevando las ventas, tomando en cuenta los beneficios a través del financiamiento con sus respectivas deudas.

### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

El ROE es un indicador propicio para calcular lo rentable que es para los socios, el capital que predisponen a la empresa.

Esta ratio se calcula de la manera siguiente:

**Rentabilidad financiera = Resultado / Patrimonio neto.**

Hacer uso del financiamiento ajeno, altera esta rentabilidad. Las deudas (intereses) varían el total del beneficio de las empresas (p. 34-35).

### **2.2.3 Teoría de la empresa**

Lo siguiente describe la empresa, según Thompson (2006): En el amplio sentido, una empresa es la actividad más común y persistente establecida por los seres humanos, que consiste en una serie de tareas cotidianas, trabajo compartido, esfuerzo personal o comunitario e inversiones realizadas con la finalidad de alcanzar un determinado objetivo. Por lo tanto, es crucial que todo individuo que constituya parte de una empresa (sea o no la suya) o que se plantee crear una entienda su definición y conozca a fondo sus cualidades fundamentales, sus funciones, sus objetivos y sus partes constitutivas.

En consecuencia, el concepto que tiene una empresa facilita visualizar cualquier empresa como una entidad compuesta por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) y elementos intangibles (aspiraciones, logros y capacidad técnica) cuya finalidad es satisfacer las necesidades y deseos de su objetivo para generar un beneficio o ganancia.

#### **Estructura analítica de la definición de empresa:**

Teniendo en consideración con las definiciones dadas anteriormente, es evidente que el concepto de empresa expone las siguientes partes que componen la estructura fundamental de la empresa:

- Entidad: Se da cuando existe una colectividad tratada como una unidad hacia una empresa (como un negocio, una empresa, una institución, etc.) o una entidad individual formada por una sola persona (normalmente el propietario).
- Elementos humanos: Se designa al hecho de que toda organización se compone de individuos que trabajan y/o invierten en su crecimiento.
- Aspiraciones: Son aquellas aspiraciones o deseos de lograr objetivos que tienen los miembros de la empresa.
- Realizaciones: Es el placer que experimentan los colaboradores de la organización en el momento que lograron alcanzar sus objetivos.
- Bienes materiales: Son aquellos activos tangibles que está en posesión la empresa, tales como edificios, oficinas, mobiliario, etc.
- Capacidad técnica: Es la suma de saberes y destrezas que posee aquellos colaboradores de cada una de las empresas para efectuar o ejecutar una tarea.
- Capacidad financiera: Es la capacidad que tiene la empresa en su condición de realizar pagos e inversiones a corto, medio y largo plazo para la mejora de su desarrollo y expansión, además de su liquidez y sus márgenes de beneficio operativo (por citar algunos).
- Producción, transformación y/o prestación de servicios: Alude al hecho de que la organización puede dedicarse a una o varias de las actividades siguientes. 1) Hacer, elaborar o desarrollar objetos o servicios con valor económico, 2) convertir o alterar, por ejemplo, materias primas en productos acabados, y 3) prestar servicios.
- Satisfacción de necesidades y deseos: La necesidad requerida por el hombre es la condición en la que una persona se siente privada de ciertos aspectos fundamentales (alimentación, vestido, vivienda, seguridad, sentido de pertenencia, estima). Los deseos, por su parte, incluyen desear los satisfactores particulares para estas

necesidades profundas, como una hamburguesa con queso de McDonald's para satisfacer la necesidad de comer (p. 58-59).

- Braizat (2018), En su análisis de la competencia profesional, la teoría de la firma resume las siguientes teorías:

Ronald Coase (1937) Su hipótesis de la firma hace una adición significativa a la teoría económica al enfatizar la importancia de las organizaciones, ya que esto evita que las empresas sean vistas como simples cajas negras. Sostiene que la asignación de los factores de producción para diferentes usos viene determinada regularmente por el mecanismo de los precios, y que estos movimientos de los precios dirigen la producción a través de una serie de transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica; por tanto, es el empresario quien dirige la producción a través de una estructura jerárquica. En su obra, galardonada con el Premio Nobel, Coase sostiene que las actividades de una empresa están determinadas por la comparación de dos tipos de costes: los costes de coordinación de los recursos a través de las transacciones de mercado, conocidos comúnmente como costes de transacción, y los costes de coordinación de los recursos a nivel interno. Además del coste de fabricación, el coste de producir internamente incluye el coste de coordinar la producción y de localizar y negociar con los proveedores.

Williamson (1985) Dice: los costes de transacción y los contratos, hace mucho hincapié en la empresa como vínculo de contratos, dando notabilidad a conocimientos claves implicados en el proceso de producción, como los derechos de propiedad y los costes de transacción, e mostrando la base para hallar los intereses específicos de los sujetos implicados en las transacciones económicas de una empresa que conducen a conflictos de intereses. En esta conexión contractual intervienen clientes, proveedores, accionistas y directivos, entre otros. Cada uno de ellos tiene distintos incentivos que los llevan a la empresa para realizar una determinada transacción. En otras palabras, un

trabajador intercambia su trabajo por una remuneración monetarias en forma de salario (p. 29).

### **Clasificación de las empresas**

Se clasifican las empresas según diferentes criterios y autores. Por ejemplo:

Según Chiavenato (2011), existen varias distinciones entre las empresas. Sin embargo, dependiendo del elemento que se considere, podemos clasificarlas de diversas maneras. Además, estas empresas tienen funciones, personal y otros elementos distintos. En función de su ubicación y de su producción, a continuación, se enumeran las distintas clases de empresas.

#### **Según la actividad o giro**

De acuerdo a la actividad que desarrollen las empresas pueden dividirse en las siguientes categorías:

- Empresas del sector primario.
- Empresas del sector secundario
- Empresas del sector terciario.

Una clasificación alternativa es:

- Industriales. Este tipo de empresas se dedican principalmente a la fabricación de productos básicos por medio de la transformación o la extracción de materias primas.

A su vez, se clasifican las industrias como:

- Extractivas. Estas empresas se dedican a la explotación de recursos naturales renovables o no renovables. La pesca, la explotación forestal, la minería, el petróleo, etc., son ejemplos de este tipo de empresas.
- Manufactureras: Estas empresas transforman las materias primas en productos acabados y pueden ser:

- De consumo final. Fabrican productos que satisfacen directamente la demanda de los clientes. Algunos ejemplos son la ropa, los muebles, los alimentos y los aparatos eléctricos.
- De producción. Satisfacen las necesidades de consumo final. Por ejemplo, equipos ligeros, productos químicos, etc.
- Comerciales. Son mediadores entre el fabricante y el cliente, y su principal cometido es la adquisición y venta de bienes terminados. Pueden clasificarse como:
  - Mayoristas: Son aquellas empresas que venden sus productos a gran escala o en grandes cantidades.
  - Minoristas (detallistas): Son aquellas empresas que venden su producto al por menor o en cantidades pequeñas.
  - Comisionistas: Se les denomina así a las empresas que venden productos que no son suyos, colocan la mercadería a otras empresas.
- Servicio. Estas organizaciones ofrecen servicios comunitarios y se clasifican de la siguiente manera:
  - Transporte
  - Turismo
  - Instituciones financieras
  - Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
  - Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)
  - Educación
  - Finanzas
  - Salud

### **Según la procedencia de capital**

- Empresa privada: Se entiende que el capital está en poder de accionistas privados,

- Empresa de autogestión: Siempre y cuando los trabajadores son los propietarios, etc.
- Empresa pública: Siempre y cuando el Estado tiene el capital y los medios de producción

Empresa mixta: si el capital o el control provienen del Estado, del sector privado o de la comunidad (Chiavenato, 2011, p. 4).

### **Clasificación por situaciones jurídicas**

Según: Tena (2019)

En consecuencia, las clases de empresas según su estructura jurídica son las siguientes.

#### **Unipersonal**

Una empresa en la que el propietario (la persona con capacidad legal para comerciar) responde plenamente y sin restricciones a los afectados por su actividad comercial con todo su patrimonio.

#### **Sociedad Colectiva**

Cualquier empresa controlada por muchos individuos. En este tipo de organización, los socios son responsables de sus acciones a cambio de un papel directo en la gestión de la empresa.

#### **Cooperativa**

Por definición, es una organización sin beneficio de lucro formada para atender los problemas socioeconómicos de sus miembros. A su vez, los propietarios son empleados y también pueden ser abastecedores y/o consumidores de la empresa.

#### **Sociedad Comanditaria**

La sociedad limitada tiene dos categorías distintas de socios, los socios colectivos con responsabilidad ilimitada y los socios comanditarios con obligaciones de aportación de capital restringidas, en función de su estructura jurídica.

### **Forma jurídica para Sociedades Limitadas**

El compromiso de los socios se centra en la cantidad de dinero que han aportado a la empresa (y no por su totalidad).

### **Sociedad Anónima**

(Tena, 2019, p. 6) Es idéntica a la sociedad anónima, con la salvedad de que siempre permite que cualquier interesado adquiriera acciones del negocio.

### **Clasificación por tamaño**

Según: Nicuesa (2016) clasifica en 4 clases, los cuales son:

#### **Una microempresa**

Una microempresa es una empresa que no tiene más de unos 10 trabajadores. Es una microempresa que puede manejar un solo experto. Aunque sus ingresos sean menores que los de otros tipos de empresas, hay que tener en cuenta que esta forma de proyecto tiene un impacto significativo en la economía social, ya que es una fuente de ingresos para los profesionales. Además, es una forma de empresa que tiene la capacidad de crecer de menos a más.

#### **Las pequeñas empresas**

Estas emplean entre 11 y 49 colaboradores. Este tipo de empresa tiene una mayor tasa de crecimiento que las microempresas. Además, su estructura organizativa incluye una división laboral. Con frecuencia, las pequeñas empresas son de propiedad familiar.

#### **Medianas empresas**

En la categorización de las categorías de empresas por tamaño, también se incluyen las empresas medianas. Ofrecen un mayor número de oportunidades de empleo, ya que

pueden emplear entre 50 y 250 expertos. Esta forma de organización tiene una estructura más amplia basada en departamentos diferenciados. Las pequeñas y medianas empresas están prosperando en la economía.

### **Grandes empresas**

**2.2.4** El número de especialistas empleados por las grandes organizaciones supera los 250. Algunas empresas se convierten en corporaciones internacionales con oficinas en muchos lugares del mundo. Son empresas que crecen globalmente (Nicuesa, 2016, p. 10).

### **2.2.5 Teoría de la MYPE**

Regalado (2003) argumenta: Las MYPE son un grupo variado de unidades económicas (en términos de tamaño, sector, área, tipo de producto/servicio prestado, etc.) que se han expandido gradualmente por toda América Latina en las últimas décadas. Las MYPE constituyen una parte creciente de la economía, llegando a representar hasta el 90 por ciento del total de unidades económicas en algunas naciones (p.53-70).

Según la Ley N° 28015, de Promoción y Formalización de las MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con el objeto de desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización o prestación de bienes o servicios (p. 49).

Subia (2013) señala que el rápido crecimiento de las MYPE en la nación se debe a su modesto tamaño y a su adaptabilidad a los cambios económicos, políticos y sociales. Además, como resultado del respaldo de las instituciones de micro financiación y, más recientemente, de los bancos comerciales que están vendiendo agresivamente sus productos a las MYPE. Los gobiernos tienen a las microempresas en sus agendas porque contribuyen significativamente al PIB y, por tanto, al desarrollo nacional (p. 36).

## **Financiamiento de las MYPE**

En su obra titulada *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*, Ferraro (2011) afirma lo siguiente:

Las instituciones que otorgan créditos a las pequeñas empresas suelen hacerlo a través de líneas con objetivos diversos. Los destinatarios más comunes de la financiación son los activos fijos, el capital operativo y los proyectos de inversión. Recientemente, se han habilitado líneas para financiar innovaciones, la modernización de los procedimientos de gestión, las exportaciones y las inversiones para la mejora del medio ambiente. Además, ha aumentado la canalización de dinero para fomentar el desarrollo local y las organizaciones empresariales.

La falta de capacidad de reacción ante las garantías necesarias de los agentes financieros es uno de los obstáculos más importantes que impiden el acceso a la financiación de las pequeñas empresas. Para mitigar las dificultades de la escasez y la asimetría de información, los acreedores suelen exigir la cobertura parcial o total de la deuda con activos (muebles o inmuebles) que se transfieren como forma de devolución del préstamo en caso de fracaso. La solicitud de garantías permite realizar una selección rápida de los deudores, pero excluye a un gran número de empresas que no pueden cumplir esta condición (p. 28-35).

Ignacio Orueta (2017) señala en su trabajo titulado “La financiación de las micros, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica” lo siguiente:

Podría decirse que el financiamiento de las PYME es una de las claves para que estas perduren. No en términos de esa necesidad básica de mediano a largo plazo, sino en términos del mismo financiamiento del activo móvil y su ajuste de fondos. Las pymes se desarrollan generalmente en base a estas dos premisas: la primera es asegurar las

operaciones futuras y que operen en óptimas situaciones de rentabilidad. De esa forma, la organización financiera y administrativa de generación de información para la empresa es un elemento fundamental para lograr el equilibrio adecuado al tomar decisiones, y conseguir el equilibrio. No obstante, hay muchas empresas, fundamentalmente microempresas, caracterizadas por no vencer la asimetría de información y, por lo tanto, crean serias barreras para acceder a la financiación (p. 59)

Ramírez (2017) menciona en su estudio con el título: fuentes de financiación para incrementar la rentabilidad de las MYPE de la provincia de Huancayo: Se incrementa la rentabilidad de acuerdo a los aportes de los socios y proveedores. Para que este tipo de empresas se puedan desarrollar, es necesario que recurran a diversas formas de financiamiento. De los resultados se detalla que estas empresas no son tomadas en cuenta por las grandes financieras o bancos, pero con la CMACs pueden acceder a préstamos con bajos índices de interés; además de que pueden recurrir a sus proveedores para algunos préstamos recurrentes (p. 108-109).

### **Tributos de las MYPE**

#### Base Legal

Ley 30056 Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial para las PYMES; tiene como finalidad apoyar en la promoción del desarrollo de estas, mediante las políticas emanadas por el estado; atrayendo la inversión de capitales externos, logrando así la mejora de la economía.

Normativa Tributaria: El artículo 4° del DS N.º 007-2008-TR - Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE), conceptualiza a las pequeñas y micro empresas de la siguiente manera:” unidad existente con la finalidad de obtener ganancias, dirigida por una persona jurídica o natural.

## **Impuesto a la renta**

### a) Criterios para el acogimiento y permanencia en el RER: (SUNAT)

No están comprendidas en el Régimen Especial las personas naturales, sociedades familiares, etc., que se encuentren en las siguientes aseveraciones: Ingresos mayores a S/.525,000.00. Activos fijos mayores a los S/. 126,000.00. Adquisiciones mayores a los S/.525,000.00. Actividades en rentas de tercera categoría involucrando a mínimamente 10 personas.

- Cuota aplicable al RER: Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial de Renta (RER) tienen que pagar una mensualidad del 1,5 por ciento del total de sus ingresos mensuales de sus rentas que pertenecen a la tercera categoría (pago de la cuota mensual) de carácter cancelatorio. En otras palabras, se unifican las cuotas correspondientes al sistema en un único tipo impositivo (independientemente de la actividad del contribuyente).
- Los libros y registros contables: De acuerdo con la legislación correspondiente, los trabajadores del Régimen Especial de la Renta (RER) están obligados a presentar un historial de compras y un registro de ventas.
- Declaración jurada anual: Los contribuyentes sujetos al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) están obligados a presentar una declaración jurada anual en cumplimiento de los formularios, plazos y circunstancias que disponga la SUNAT. Este archivo debe coincidir con el inventario realizado el último día del año fiscal anterior a la presentación.

b) Contabilidad para el Régimen General del Impuesto a la Renta: Los perceptores de rentas de la categoría III que tengan unos ingresos brutos anuales inferiores a 150 UIT

están obligados a llevar un registro de ventas simplificado, un registro de compras y un diario de conformidad con las normas aplicables. Los demás beneficiarios de ingresos del tercer grupo deben mantener registros contables precisos.

c) Depreciación acelerada para pequeñas empresas: En un plazo de tres años, las pequeñas empresas pueden amortizar el importe de los bienes, la maquinaria y los equipos nuevos adquiridos para su uso en actividades que generan ingresos imponibles.

### **Impuesto General a las Ventas**

El IGV o Impuesto General a las Ventas es un impuesto que se recauda en todas las etapas del ciclo de fabricación y distribución, destinado a ser pagado por el consumidor final, y suele estar incluido en el precio de compra de los bienes del consumidor final.

- Tasa: Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade la tasa de 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM). (\*) De tal modo a cada operación gravada se le aplica un total de 18%: IGV + IPM.
- Características: Se le denomina no acumulativo, porque solo grava el valor agregado de cada etapa en el ciclo económico, deduciéndose el impuesto que gravó las fases anteriores.

Se construye sobre una base financiera de impuesto a impuesto (débito a crédito), según la cual el valor agregado se determina restando el impuesto que grava los bienes adquiridos del impuesto aplicable al valor de venta. Productos relacionados con la transmisión de empresas.

### **Ley General de Sociedades**

Las partes que integran la sociedad se obligan a suministrar bienes o servicios con el objeto de realizar conjuntamente actividades económicas.

- Ámbito de aplicación de la ley: Toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley. Las sociedades sujetas a un régimen legal especial son

reguladas supletoriamente por las disposiciones de la presente ley. La comunidad de bienes, en cualquiera de sus formas, se regula por las disposiciones pertinentes del Código Civil.

- Pluralidad de socios: La sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Si la sociedad pierde la pluralidad mínima de socios y ella no se reconstituye en un plazo de seis meses, se disuelve de pleno derecho al término de ese plazo. No es exigible pluralidad de socios 41 cuando el único socio es el Estado o en otros casos señalados expresamente por ley. La sociedad adquiere personería jurídica desde su inscripción en el Registro y la mantiene hasta que se inscribe su extinción. La sociedad circunscribe sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitos cuya descripción detallada constituye su objeto social. Se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuvan a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en el estatuto.

### **EIRL**

Una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) es una entidad jurídica compuesta íntegramente por personas físicas que posee sus propios activos, distintos de los del propietario, y se dedica a actividades de carácter puramente comercial (no un segundo tipo de actividad). La EIRL se rige por las normas del Código de Comercio, cualquiera que sea su fin, y se encuentra apto para realizar todo tipo de negocios civiles y comerciales, excepto los reservados por ley a las sociedades anónimas (S.A.).

### **Unipersonal**

Existe una empresa individual cuando una persona física o jurídica transfiere una parte de su patrimonio a la empresa individual, y cuando la persona física transfiere una

parte de su patrimonio personal a la empresa. La mayoría de estos propietarios de empresas están protegidos por el NRUS.

### **NRUS**

Este es un sistema tributario establecido para pequeños mercantes y fabricantes que reemplaza el pago de varios impuestos permitiéndoles pagar cuotas mensuales dependiendo a sus compras y/o ingresos.

El régimen se dirige a las personas naturales que venden bienes o servicios a los consumidores finales. Los comerciantes y las Sociedades Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) también pueden beneficiarse del nuevo RUS.

Bajo este régimen tributario, se permite la emisión de boletas de venta y boletas de caja como comprobante de pago.

Para la nueva Federación Rusa está prohibida la emisión de facturas y otros recibos con derecho a créditos fiscales, y existen restricciones de ingresos máximos y/o compras mensuales y/o anuales y algunas actividades prohibidas.

### **2.2.6 Teoría de los sectores productivos**

Gonzales (2014) nos dice que, esta actividad es la muestra clara de la obtención de un beneficio a causa de la venta de bienes de consumo o de servicios. Las fases más relevantes y que se presentan en la mayor parte de actividades, son las fases productivas, de distribución y de consumo. La mencionada actividad va de la mano con lo que se plantee el gobierno en cuanto a la distribución de la renta (p.3).

Raffino M. E. (2019) sostiene que: La economía divide las diversas actividades productivas según las etapas que presente. Como se puede tener un sector primario, secundario o terciario, dependiendo de la cadena productiva a la que pertenezca. En otras palabras, cada sector tiene una cadena similar y por lo tanto características comunes. Dado

el caso de que la materia prima se consigue en la primera cadena, la cual correspondería al sector primario (p.4).

### **Clasificación de los sectores productivos**

Porto (2016) clasifica de la siguiente forma:

- El sector primario está formado por las empresas y los trabajadores que obtienen recursos de manera directa de la naturaleza, como la ganadería, la agricultura, la silvicultura, la acuicultura, la pesca, la caza, la apicultura, la minería, y la explotación de la flora. Mayormente la materia prima se tiene que transformar para añadirle valor.
- Con respecto al sector secundario, se tiene a las transformaciones de los productos para poder ser puestos a la venta. Convierte en productos comerciales a las materias obtenidas con anterioridad. Como la minería, industrias, etc.
- Con respecto al sector terciario, no crea productos solo servicios intangibles, motivo por el que es llamado también sector de servicios. En realidad, implica una serie de actividades importantes donde no se produce bienes. Hay subsectores que están incluidos tales como, el transporte, comercialización, telecomunicaciones, hostelería, el gobierno y ocio.
- Por su parte, el sector cuaternario, consigna al servicio de elaboración y difusión de educación, averiguación y desarrollo, tecnologías y organización financiera, y otras que incluyen el ámbito intelectual.

En el campo del modo de producción hay algunos sectores, que velan su propiedad:

- Sector Público: Es el número total de órganos administrativos en los que un estado puede implementar y ejecutar la voluntad o política expresada en la legislación nacional. Incluye tres poderes (judicial, administrativo, legislativo) con funciones estatales divididas, así como instituciones, empresas, organismos

públicos autónomos o actividades económicas y representantes en su nombre. Dicho de otro modo, se podría entender como cualquier actividad controlado y perteneciente al Estado.

- Sector privado: la forma más fácil de comprender el significado del sector privado es tomándolo como la contrapartida del público, o sea, el conjunto de actividades económicas que persiguen ingresos y que no pertenecen al Estado ni son controladas por él.
- Tercer sector: es importante resaltar que no debe confundirse con el sector terciario, antes mencionado. También se conoce con el nombre de economía social, y engloba las actividades económicas que no pertenecen a ninguno de los dos sectores anteriores, como ser las empresas de trabajo asociado, las cooperativas, las asociaciones caritativas, las mutuas y las organizaciones sin ánimo de lucro.

### **Sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca**

Ita (2019) sostiene que: Las exportaciones textiles peruanas vienen creciendo de manera sostenida cada año gracias a las prendas de vestir de fibra de alpaca. Con su llegada al mercado asiático, las exportaciones del producto textil estrella alcanzaron los US\$ 208 millones, logrando un crecimiento de 24,7% respecto del 2017. Para el 2019 la demanda por los textiles de alpaca continuará en aumento y Perú, un país que posee más de 3 millones de alpacas y que representan el 80% de la especie en el planeta, tiene aún potencial para seguir incrementando sus exportaciones (p.11).

Turismo (2005) indican que: La fibra de alpaca es muy valiosa por sus particularidades especiales. por sus propiedades, es una fibra bastante especial sin propiedades negativas reseñables. Ha sido utilizado por los antepasados andinos durante siglos y restos descubiertos en etapas preincaicas. Las crónicas realizadas

por los españoles durante la conquista afirman que los productos elaborados con dicha lana constituían un obsequio reservado exclusivamente a la familia real inca. La fibra de este auquénido se caracteriza por la suavidad al contacto con la piel y es altamente higroscópica, por lo que se puede absorber hasta el 10% o 15% del total de humedad del ambiente sin afectar la apariencia. Otra característica significativa es que es capaz de mantener constante la temperatura del cuerpo, a pesar de lo que suceda externamente en el ambiente; Sin embargo, tenga en cuenta que cuando se procesan en telas, las fibras tienden a separarse y deben combinarse con otro tipo de fibras naturales que podrían responder diferente, como la lana y las fibras sintéticas (p. 19).

### **2.2.7 Descripción somera de la empresa del caso**

Las empresas estudiadas son microempresarios dedicados a confeccionar vestimentas con fibras de alpaca, haciendo un total de 10 empresas, generalmente los que trabajan son integrantes de familias, los mismos exhiben sus productos dentro del mercado local, regional y envían hacia el exterior por su alta calidad, gracias a la fibra de alpaca de calidad que existe en esta zona como materia prima catalogada la mejor fibra del mundo.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

Gardey (2013) sustenta que: la financiación consiste en la acción los efectos de financiar (apoyar con dinero a alguna empresa, aportar en el gasto de alguna obra, etc.). El financiamiento es la provisión de dinero y capitales para comprar bienes y servicios. Normalmente, el financiamiento se canaliza a través de líneas de crédito o préstamos (el que obtiene el dinero lo devolverá a futuro). (p.5).

MX (2014) La editorial MX sostiene: el financiamiento es la práctica de utilizar recursos económicos con el fin de cancelar obligaciones y pagar bienes, servicios o clases

de activo en particular. Los fondos pueden provenir de muchas fuentes diferentes, la más común de las cuales son los ahorros. Sin embargo, para llevar a cabo sus misiones y actividades comerciales, las empresas a menudo recurren a un ente de financiación externa. Siendo ese el caso, se pueden utilizar variaciones múltiples siempre que la agencia económica sea de confianza en términos de pagos (p. 13).

### **2.3.2 Rentabilidad**

Arias (2015) manifiesta que: rentabilidad se refiere a las ganancias obtenida o se podrían obtener al invertir. Este es un término muy importante tanto en las áreas de inversión como de negocios, puesto que es el mejor indicador al desarrollar alguna inversión con la capacidad empresarial para devolver los fondos invertidos. (p. 11).

#### **Rentabilidad económica**

Gardey J. P. (2015) Se llama rentabilidad económica, en definitiva, el rendimiento que obtienes de tu inversión. En otras palabras: La rentabilidad refleja la ganancia generada por cada peso (USD, EUR, JPY, etc.) de inversión. Supongamos que una empresa X tiene una ratio del 25%: esto quiere decir que la empresa obtiene una ganancia de 25 pesos por cada 100 pesos invertidos (p. 15).

Arias (2015) Tampoco podemos olvidar el concepto de rentabilidad social. Esto se refiere a los beneficios que una empresa puede obtener de los proyectos o inversiones de una empresa. Es independiente del concepto de rentabilidad económica, ya que un proyecto puede ser socialmente rentable pero no económicamente rentable para los inversores. Por lo general, es un concepto aplicado a la construcción de infraestructura social. Por ejemplo, la construcción de caminos tendrá beneficios sociales si los ciudadanos ahorran tiempo, comodidad y precio al usar nuevos caminos en lugar de otros caminos (p. 17).

## **Rentabilidad financiera**

Raffino (2019) afirma que: La rentabilidad financiera, por otro lado, se utiliza para diferenciar los beneficios que cada socio de una empresa obtiene del socio anterior, es decir, la capacidad de un individuo para obtener ganancias de su inversión particular. Es una medida más cercana a los inversionistas y propietarios y se considera la relación entre la utilidad neta y el patrimonio neto de una empresa (p. 6).

### **2.3.3 Empresa**

Galán (2015) afirma que: Una empresa es una organización de personas y recursos diseñada para lograr beneficios económicos mediante el desarrollo de actividades específicas. Sólo puede haber una persona en esta unidad productiva y debe buscar el lucro y alcanzar el conjunto de metas que se planteó cuando se formó. A menudo, una empresa se crea o se establece para satisfacer las necesidades y beneficiarse potencialmente de la satisfacción de un servicio o necesidad en un entorno específico. Para ello, los empresarios o grupos de empresarios reúnen los recursos económicos y logísticos necesarios para afrontar este reto empresarial y alcanzar los objetivos marcados, utilizando los denominados factores de producción: empleo, tierra y capital (p. 8).

Estela (2019) refiere a la empresa como una organización o institución dedicada a producir o proporcionar bienes o servicios deseados por los consumidores, obteniendo un rendimiento económico, es decir, una ganancia, de esta actividad. Para el correcto desempeño de la producción, son estrategias determinadas por el equipo de trabajo en base a un plan previamente definido. Además de una misión preestablecida, el éxito de una empresa requiere objetivos claros y bien establecidos. Por otro lado, deben definir las políticas y normas que los rigen. Sin embargo, además de las normas que decidan interna

e informalmente, deben sujetarse previamente a las leyes que rigen la regulación de sus actividades y operaciones dentro de la jurisdicción en la que operan (p. 23).

#### **2.3.4 MYPE**

Rivera (2012) El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, textualmente menciona:

Es una unidad económica explotadora, persona natural o jurídica bajo cualquier forma de gestión organizacional o comercial, que realiza las actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, en TUO (Texto Único Ordenado), en Micro y Pequeñas Empresas La Ley de Competitividad, Formalización y Desarrollo, y Acceso al Trabajo Decente (Leg. De. N° 1086) Es importante resaltar que las microempresas no necesitan constituirse como personas jurídicas y pueden llevarse a cabo directamente por sus propietarios individuales. No obstante, puede adoptar voluntariamente la forma de sociedad anónima individual, o cualquier forma societaria exigida por la ley (p. 15).

Arbulú (2006) afirma: El concepto de sector informal se define como un grupo de pequeñas unidades de producción que tienen acceso limitado al capital, utilizan tecnologías simples, tienen poca división del trabajo y propiedad de los medios de producción y, a menudo, operan al margen del marco legal institucional vigente, incluyendo la empresa individual, micro y pequeña, además del trabajo doméstico.

#### **2.3.5 Sectores productivos**

Sánchez (2016) sostiene como: Los sectores económicos son las divisiones fases en las que se divide la actividad económica de un país, normalmente teniendo en cuenta diferentes factores, como el valor añadido de los bienes o servicios producidos. En otras palabras, un sector económico es un conjunto de actividades productivas o comerciales con un conjunto de características similares. Es decir, son negocios con una naturaleza

común. La idea es que las actividades que forman parte de un departamento sean diferentes a las de otros grupos. Principalmente se puede considerar que se divide según el proceso de producción específico que es diferente para cada negocio, como se muestra a continuación (p. 24).

Yaira (2013) señala que: El sector productivo es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un producto, que se realizan de manera planificada y dan como resultado cambios o transformaciones de materiales, objetos o sistemas. Una cadena productiva consta de etapas sucesivas en las que diversos insumos sufren algún tipo de transformación hasta que el producto final es elaborado y comercializado. Como tal, es una cadena de operaciones integradas de diseño, producción y distribución llevadas a cabo por unidades interconectadas que involucran una gama de recursos físicos, técnicos, económicos y humanos. Cadena productiva desde la extracción de materias primas y proceso de fabricación hasta el consumo final (p. 6).

### **2.3.6 Sector de confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca**

Turismo (2006) afirma que: El 15% de la producción nacional de fibras que no llega a la industria textil se destina a los segmentos artesanales y al autoconsumo. Esta fibra se hila a mano o en torno manual. La lana se utiliza para la confección de tejidos rústicos y tejidos lisos en telares manuales. Sin embargo, para la exportación utilizan principalmente hilados industriales, principalmente de las industrias MICHEL e INCALPACA de Arequipa. Más recientemente, Negociación Lanera del Perú – NELAPSA, también del Grupo Sarfaty-PROSUR de Arequipa, también incursionó en la hilatura. Las empresas regionales San Francisco y CECOALP son proveedores locales de hilados industriales. El artículo más importante en la producción de telas es el suéter. Otras prendas que se producen son: chalecos, gorros, bufandas, medias, patucos, guantes, chalinas, chales, bufandas, etc., que varían en calidad, pero mejoran en acabado y diseño.

No existen estadísticas de producción actualizadas, la última referencia es de 1999, cuando la producción industrial del Perú era de 2,6 millones de chompas, de las cuales el 53% se exportaba. La producción de suéteres hechos a mano no está registrada. El programa de producción de prendas de punto de alpaca se basa en la producción de hilados industriales y artesanales. No hay datos sobre la producción de chompas rústicas hechas a mano con hilos.

Para la producción se realiza mediante:

- Producción artesanal (tejedores).
- Semi industrializado.
- Pequeños exportadores, que trabajan con pocos trabajadores.

Además de estos productores de telas, se destacan los Industriales de Arequipa, quienes tienen su propia producción de prendas de alpaca y eventualmente subcontratan a pequeños productores semi-industriales. Pocas empresas y Cuadro N° 2.1: Fibras de alpaca participan en la producción de fibras textiles finas de origen animal en el mundo. 2000 alpaca 10% Mohair 56% Cashmere 12% Cashmere de Angola 21% Llama 1% Vicuña 0%

Tejido de Alpaca Plan Operativo – PERX Puno 7 define precios y estrategias para la adquisición de fibra y comercialización del fabricante. Son exportadores de productos semimanufacturados, así como exportadores de tejidos planos y de punto, lo que los asigna como el factor más importante en la cadena de valor (p. 6-7)

Turismo, (2006) Además sostiene que: En Puno, la mayor parte de la producción de telas es realizada por unidades productivas (tejedoras individuales y talleres) que trabajan por cuenta de empresas exportadoras en Puno, Arequipa y Lima. Son muy pocos los talleres que producen y exportan directamente. El problema fundamental de este eslabón de la cadena radica en el nivel técnico, que se caracteriza por la falta de capacidad de producción de la mayoría de los tejidos de alpaca y el bajo nivel de productividad debido

a la insuficiente mano de obra calificada y al insuficiente uso de maquinaria. Este enlace está desactualizado o es de baja calidad, y la empresa está mal administrada. - Los servicios de extensión en gestión técnica empresarial, aunque brindados por varias agencias, aún son limitados dado el tamaño de la industria alpaquera de Puno. Las organizaciones que han estado apoyando al sector incluyen MINAG a través de PECSA y CONACS, PRODUCE a través del Programa de Generación de Empleo Fronterizo, CITE Camel a través de MINETUR, Distritos Gubernamentales, SIRGMA, SPAR, PETT y más (P. 9-10).

### **III. HIPÓTESIS**

No aplica en la presente investigación.

## **IV. METODOLOGÍA**

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

#### **4.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativa porque se midieron las variables.

La metodología cuantitativa utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población (Tamayo, 2007).

#### **4.1.2 Nivel de investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo.

Describe fenómenos sociales o clínicos en una circunstancia temporal y geográfica determinada. Su finalidad es describir y/o estimar parámetros. Se describe frecuencias y/o promedios; y se estiman parámetros con intervalos de confianza (Ander, 1992, p. 5)

#### **4.1.3 Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación que se utilizó en la investigación es descriptivo no experimental.

Consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables (Meyer, 2006, p. 12).

## **4.2 Población y muestra**

### **4.2.1 Población**

La población de la presente investigación estuvo conformada por propietarios de las Mype, sector confección de prendas a base de fibra de alpaca, en el distrito de Macusani en el periodo 2019. Son 10 microempresas dedicados a este rubro.

Es un subconjunto de la población, que se obtiene para averiguar las propiedades o características de esta última, por lo que interesa que sea un reflejo de la población, que sea representativa de ella (Cerda, 2016).

### **4.2.2 Muestra**

La muestra estuvo conformada por propietarios de las Mype, sector confección de prendas a base de fibra de alpaca, en el distrito de Macusani periodo 2019. Que son 10 microempresas dedicados a este rubro.

Cuando se trata de una población excesivamente amplia se recoge la información a partir de unas pocas unidades cuidadosamente seleccionadas, ya que, si se aborda cada grupo, los datos perderían vigencia antes de concluir el estudio. Si los elementos de la muestra representan las características de la población, las generalizaciones basadas en los datos obtenidos pueden aplicarse a todo el grupo (Van Dalen y William J. Meyer, 2006).

### 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Variable Financiamiento</b>	Consiste en abastecerse de recursos financieros de cualquier forma permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.	Es el conjunto de procedimientos e instrumentos que utiliza el operador financiero y presenta el solicitante del crédito para la obtención del préstamo financiero de la MYPE.	Fuentes de financiamiento	- Internas
				-Externas
			Los Instrumentos Financieros	La línea de crédito
				Plazos
				El descuento
			Fuente de financiamiento formal	Bancos
				Caja Municipal de ahorro y crédito (CMAC)
				Caja rural de Ahorro y crédito.
				Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME)
			Fuente de financiamiento informal”	prestamistas profesionales
				Juntas
				Comerciantes

				Ahorros personales
<b>Variable Rentabilidad</b>	Es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener	Es el conjunto de procedimientos e estrategias e instrumentos que se realizan en la	Niveles de análisis de rentabilidad	La rentabilidad económica
				La rentabilidad financiera
				Análisis de la rentabilidad
				Análisis de la

	más ganancias que	inversión financiera para	La rentabilidad en el análisis contable	solventia entendida como
--	----------------------	------------------------------	--	-----------------------------

	pérdidas en un campo determinado.	Obtener resultados económicos y financieros en las MYPE.		la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras
				Análisis de la estructura financiera de la empresa
				La rentabilidad económica como producto de margen y rotación

#### **4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **4.4.1 Técnicas**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

En una investigación, la recolección de datos es un proceso estrechamente relacionado con el análisis de los mismos, sin embargo, cada tipo de investigación requiere técnicas apropiadas a utilizar y cada técnica establece su propio instrumento, herramientas o medios a emplear; existen varias técnicas e instrumentos que le permite al investigador recolectar datos de una muestra acerca del problema de la investigación y de la hipótesis de trabajo (Contreras 2015).

##### **4.4.2 Instrumentos**

El instrumento para el recojo de la información se aplicó el cuestionario.

Los cuestionarios consisten en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables. Asimismo, se puede indicar, que son los instrumentos de recolección de datos más utilizados (Urbina, 2014).

#### **4.5 Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se aplicó uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS versión 21 (Programa de estadística para ciencias sociales)

#### 4.6 Matriz de consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	VARIABLES	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>¿Cuál es el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca del distrito de Macusani-Puno, 2022?</p>	<p><b>Objetivo general</b>            Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022.</p> <p><b>Objetivos específicos</b>            1 determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022            2 determinar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022.            3 determinar la relación entre el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani-Puno, período 2022.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Tipo de investigación.</b> Cuantitativo</li> <li>2. <b>Nivel de investigación.</b> Descriptivo</li> <li>3. <b>Diseño de la investigación.</b> No experimental.</li> <li>4. <b>Población y muestra.</b> <b>Población:</b> 10 propietarios y administradores <b>Muestra:</b> 10 Propietarios y Administradores.</li> <li>5. <b>Técnicas e Instrumentos</b> <b>Técnica:</b> Encuesta <b>Instrumento:</b> Cuestionario</li> </ol>

#### **4.7 Principios éticos**

##### Respeto por las personas

Se basa en reconocer 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. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor participantes que sujetos, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante

##### Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

##### Derechos Reservados del Autor

Está prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización previa por escrito del titular de los derechos de propiedad intelectual.

## V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 5.1 Resultados

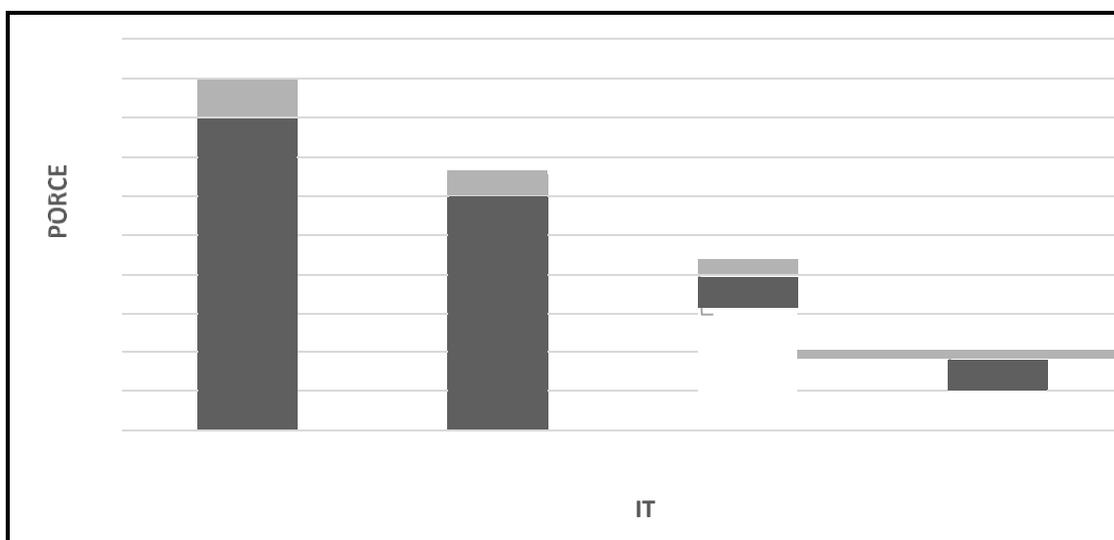
#### 5.1.1 En relación al objetivo específico 1: Financiamiento

Determinar el financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022

*Tabla 3. Cantidad de efectivo que dio inicio a su empresa*

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3000	4	40%
5000	3	30%
8000	2	20%
mas	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



*Figura 1. Encuesta aplicada a los representantes legales de la microempresa empresa*

*Fuente:* Tabla N° 01

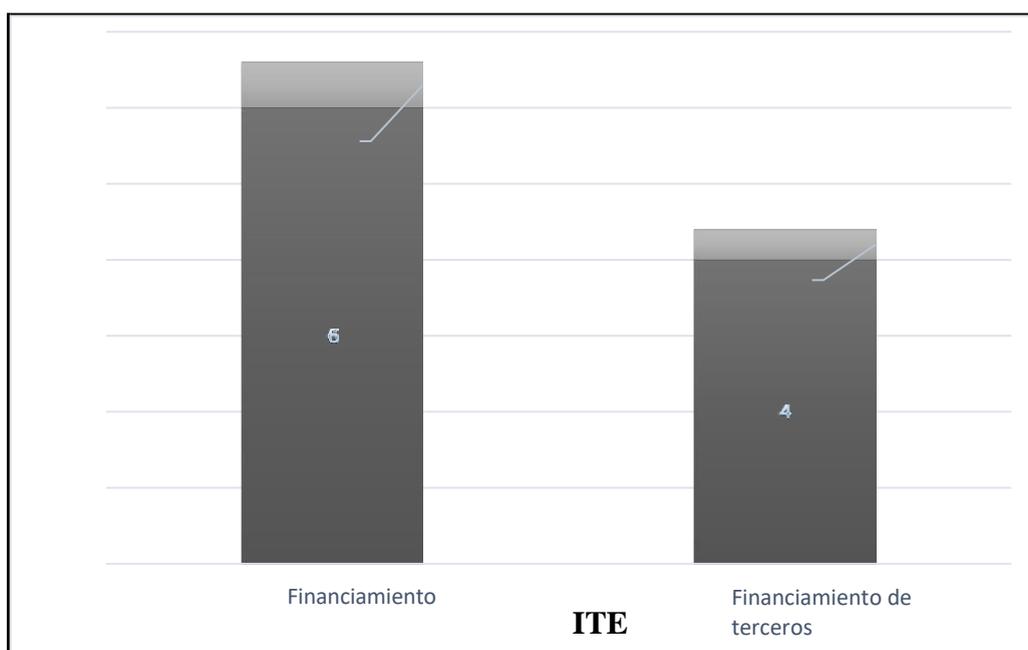
#### Interpretación

Del 100% de los encuestados el 40% responde haber iniciado con 3000.00 soles, 30% inicio con 5000.00 soles, así mismo el 20% inicio con 8000.00 soles y el 10% inicio con más de 8000.00 sole

**Tabla 4. ¿De qué manera financió su empresa?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Financiamiento propio	6	60%
Financiamientos terceros	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada por el autor.



**Figura 2. Financiamiento de la empresa**

**Fuente:** Tabla N° 02

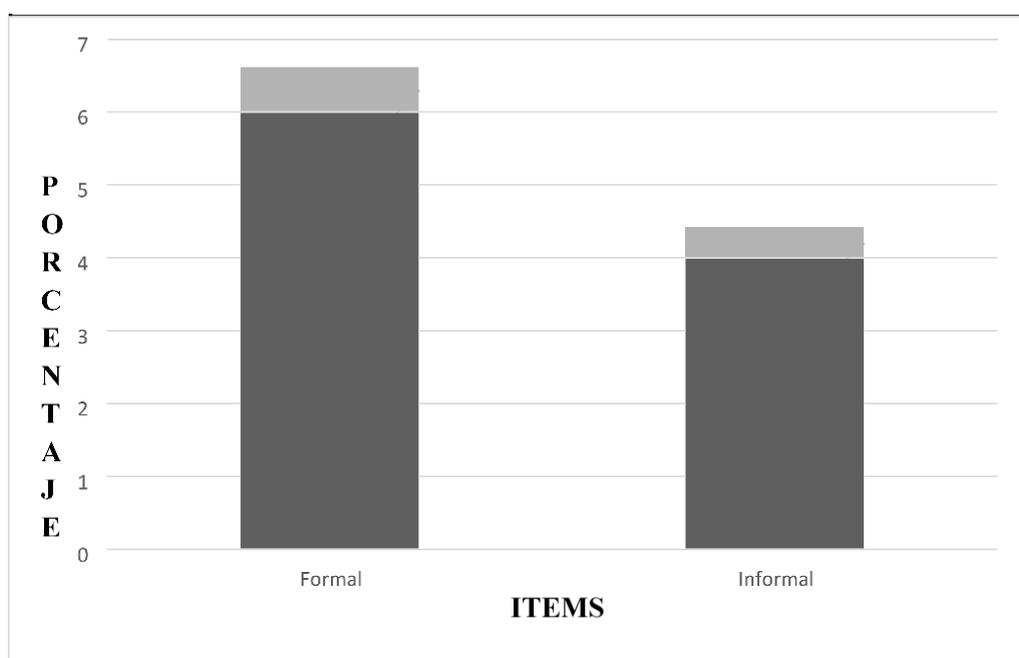
Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 60% inicio con financiamiento propio y el 40% inicio con financiamiento de terceros.

**Tabla 5. ¿A qué tipo de financiamiento recurre?**

<b>ITEMS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Formal	6	60%
Informal	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada por el autor.



**Figura 3. Tipo de financiamiento**

**Fuente:** Tabla N° 03

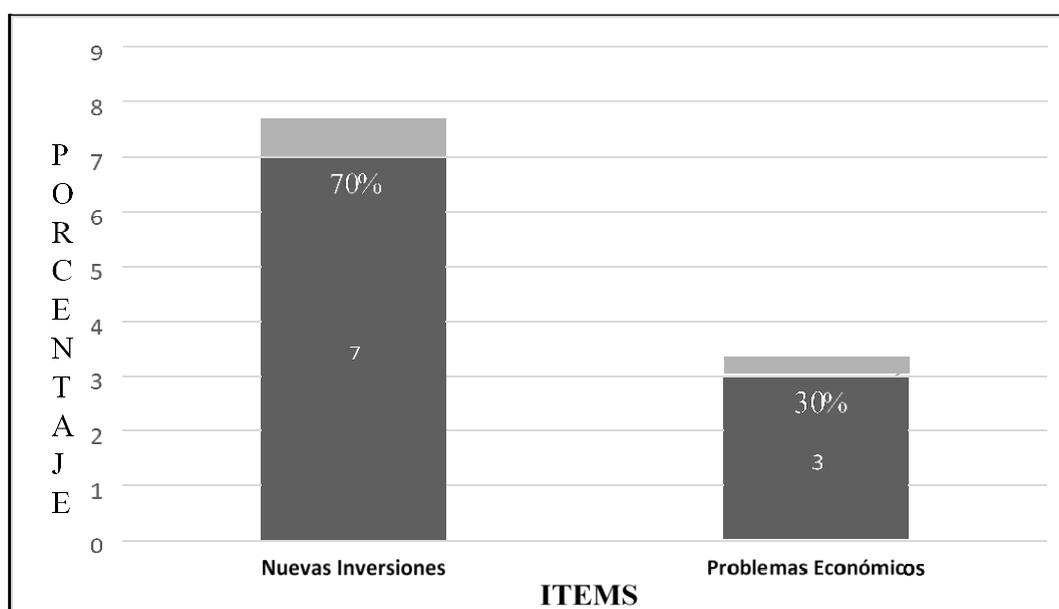
Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 60% manifiesta que es formal y el 40% señala que es informal.

**Tabla. 6 ¿Cuáles fueron los motivos para solicitar el financiamiento?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nuevas Inversiones	7	70%
Problemas Económicos	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada por el autor.



**Figura 4. Motivos de la solicitud de financiamiento**

**Fuente:** Tabla N° 04

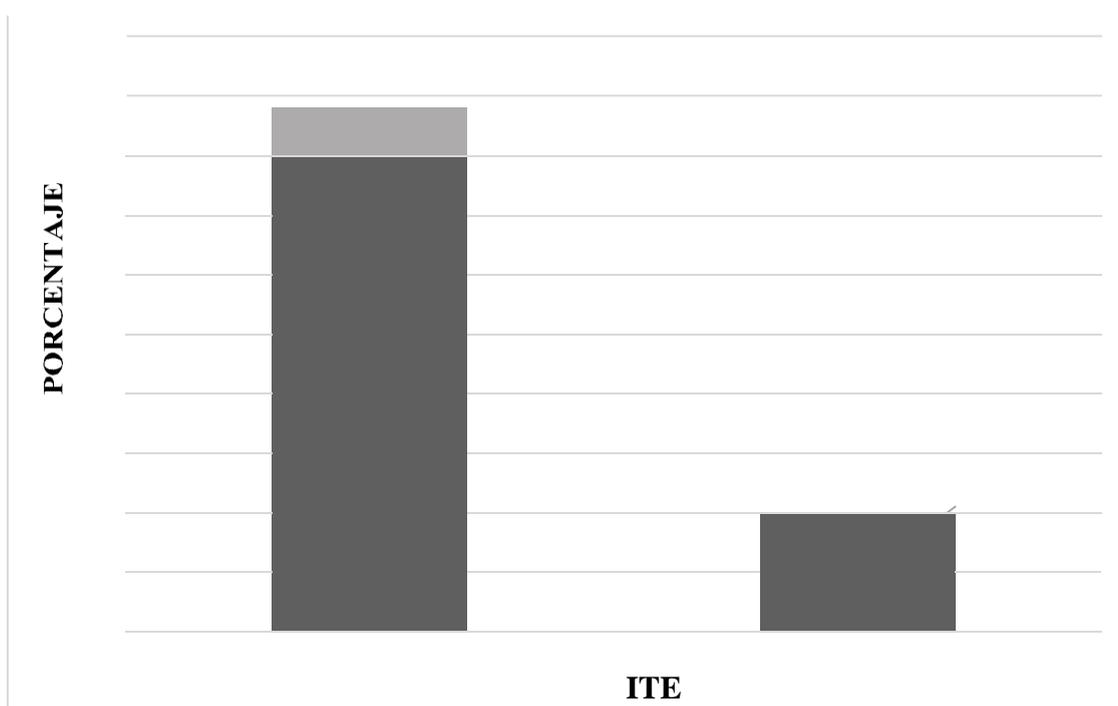
Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 70% manifiesta que el financiamiento solicitado ha sido para financiar nuevas inversiones y el 30% indica que el financiamiento solicitado ha sido para solucionar problemas económicos.

*Tabla 7. ¿Cumple puntualmente en los pagos del crédito?*

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	80%
No	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor.



*Figura 5. Cumplimiento de pagos en el plazo*

**Fuente:** Tabla N° 05

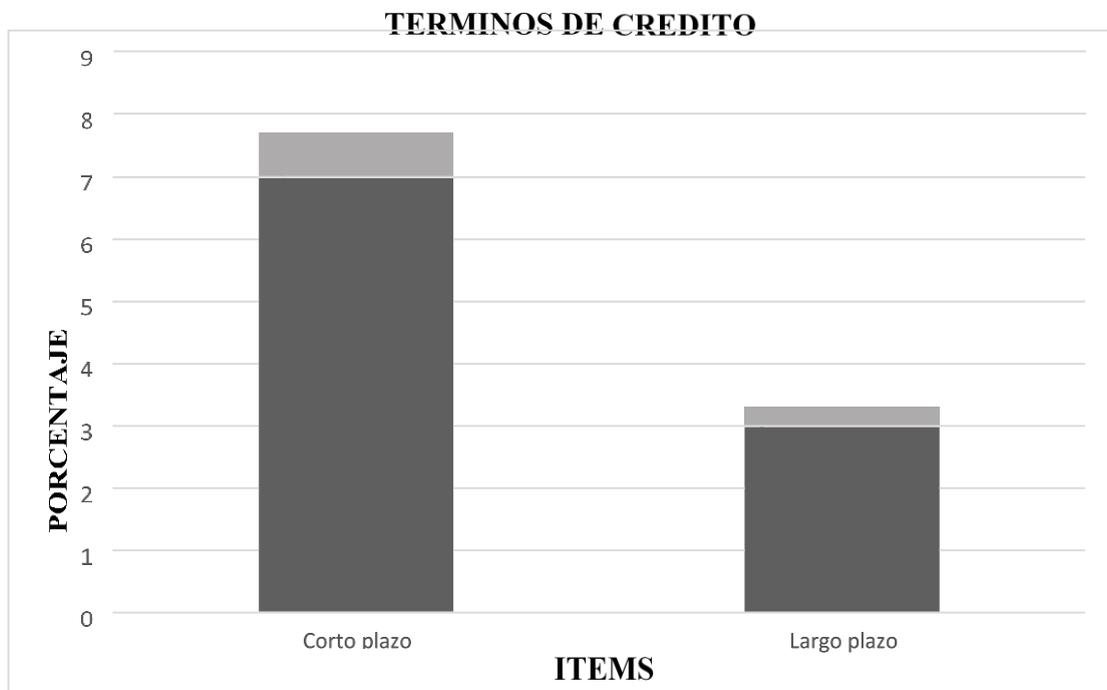
**Interpretación:**

Del 100 de los encuestados señalaron que el 80% cumplió puntualmente los pagos de las cuotas de crédito, mientras que el 20% no cumplieron pagar puntualmente las cuotas del crédito.

**Tabla 8. ¿Cuáles fueron los términos del crédito para obtener el crédito?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Corto plazo	7	70%
Largo plazo	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 6. Términos de crédito**

**Fuente:** Tabla N° 06

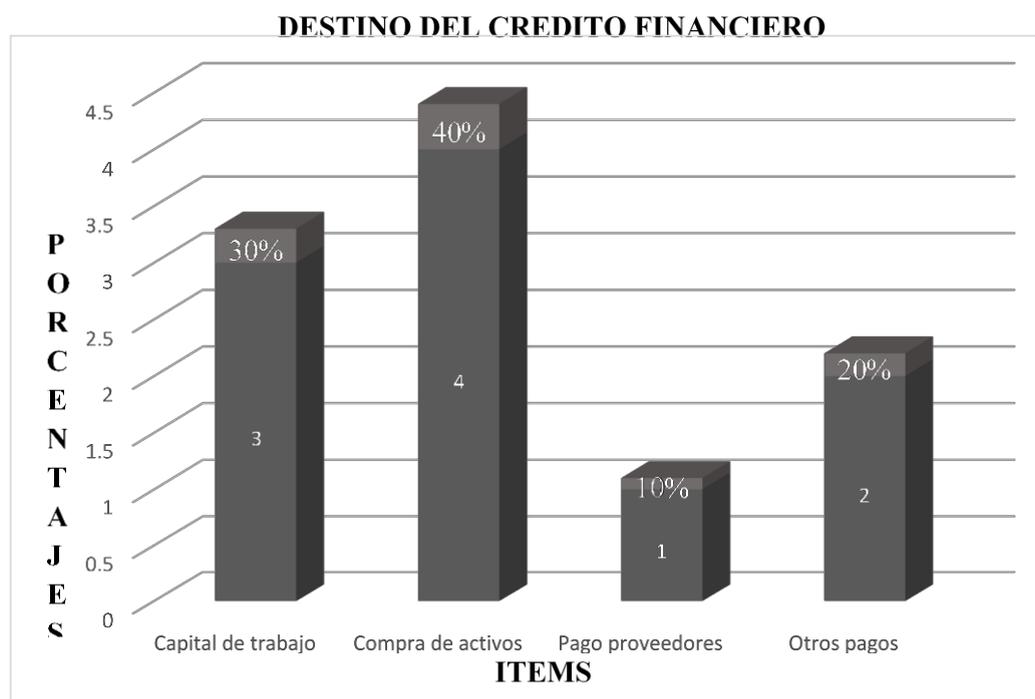
**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados el 70% indican que el crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 30% manifiesta que el crédito ha sido a largo plazo.

**Tabla 9. ¿En que fue destinado el crédito financiero?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de trabajo	3	30%
Compra de activos	4	40%
Pago proveedores	1	10%
Otros pagos	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 7. Destino del crédito financiero**

**Fuente:** Tabla N° 07

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados el 40 % indica que el financiamiento ha sido para la compra de activos, 30% para capital de trabajo, el 20% para otros pagos y el 10% para pago proveedores.

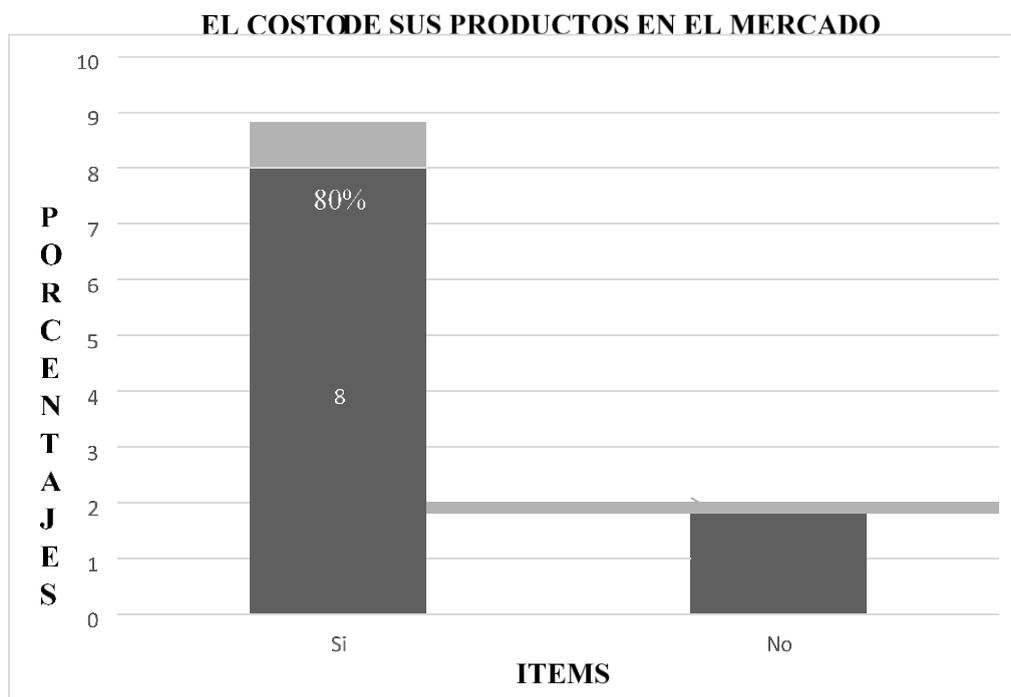
### 5.1.2 En relación al objetivo específico 2: Rentabilidad

Determinar la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022

*Tabla 10. ¿El costo de sus productos es relevantes en el mercado?*

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	80%
No	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



*Figura 8. Costos de sus productos en el mercado*

**Fuente:** Tabla N° 08

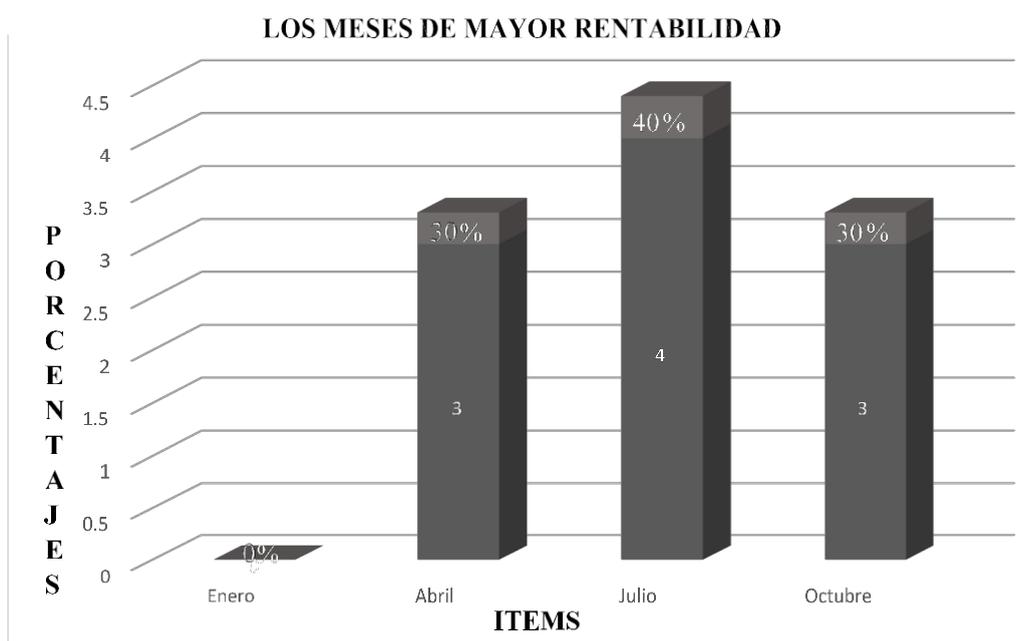
#### **Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 80% señalo que el costo de sus productos es relevante, mientras para el 20% no es relevante.

**Tabla 11. ¿En qué mes supone que la rentabilidad de su producto es Rentable?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Enero	0	0%
Abril	3	30%
Julio	4	40%
Octubre	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 9. Meses de mayor rentabilidad**

**Fuente:** Tabla N° 10

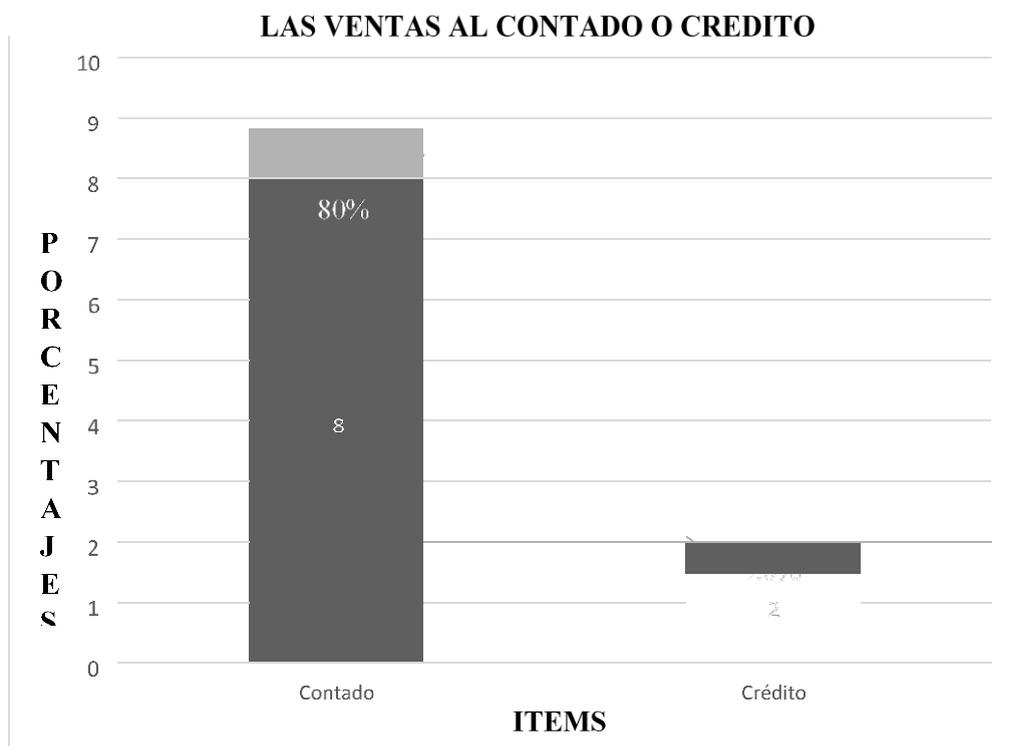
**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados el 40% manifiesta que en el mes de julio supone mayor rentabilidad, para el 30% en el mes de abril supone más rentabilidad y de igual forma para el 30% en el mes de octubre supone más rentabilidad de sus productos.

**Tabla 12. ¿Las ventas que realiza son al crédito o contado?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contado	8	80%
Crédito	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 10. Porcentaje de ventas al contado y crédito**

**Fuente:** Tabla N° 12

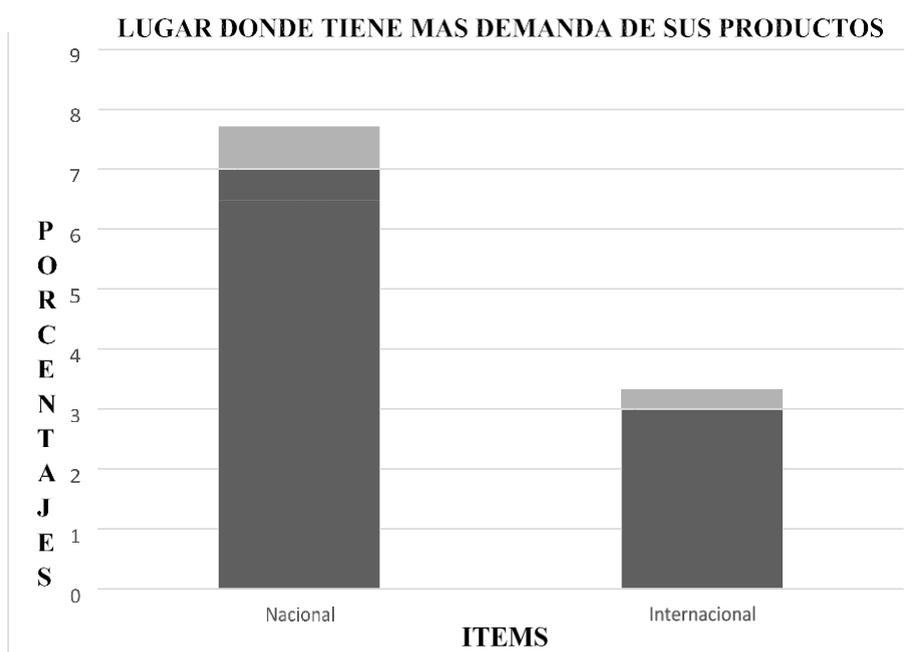
Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 80% de los encuestados manifiestan que sus ventas son al contado y para el 20% de los encuestados sus ventas son al crédito.

**Tabla 13. ¿Su producto en que mercado tiene más demanda?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nacional	7	70%
Internacional	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 11. Lugar de más demanda de sus productos**

**Fuente:** Tabla N° 14

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 70% señala que la demanda de sus productos tiene a nivel nacional, mientras para el 30% sus productos tienen relevancia a nivel internacional.

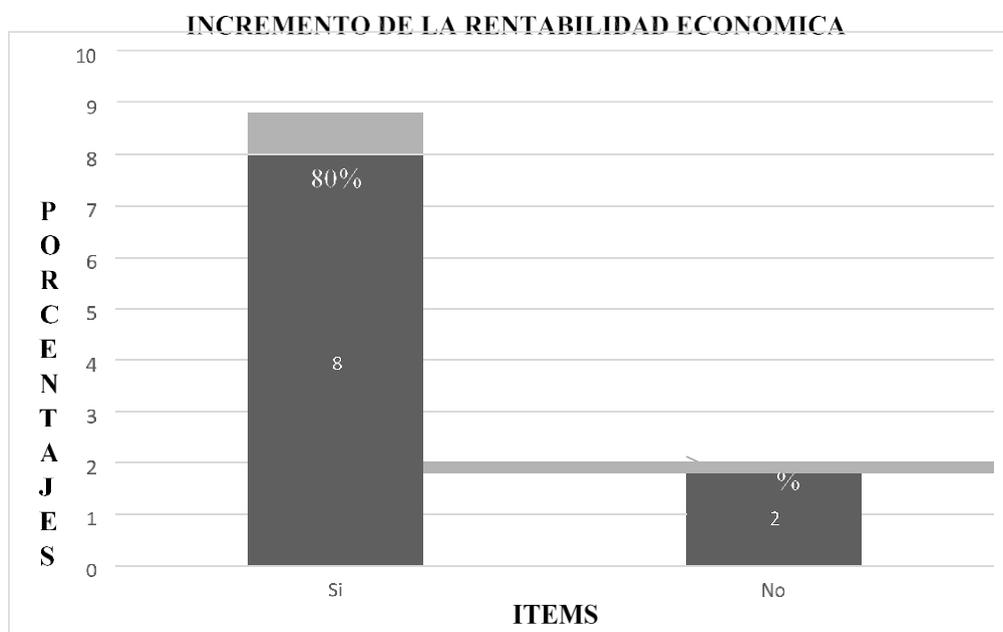
### 5.1.3 En relación al objetivo específico 3: Relación entre el Financiamiento y Rentabilidad

Determinar la relación entre el financiamiento y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022

**Tabla 14. ¿El financiamiento incremento la rentabilidad económica?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	80%
No	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 12. Incremento de la rentabilidad económica**

**Fuente:** Tabla N° 09

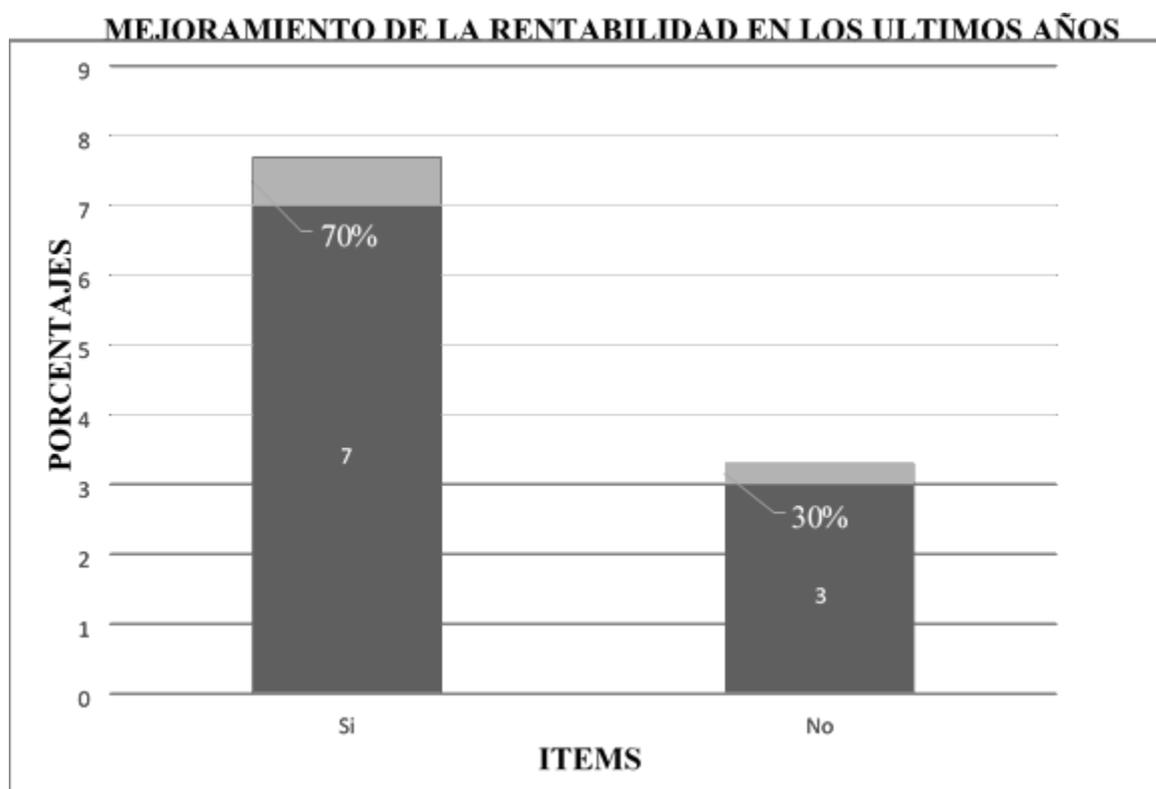
#### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados para el 80% el financiamiento incremento la rentabilidad y para el 20% no incremento la rentabilidad.

**Tabla 15. ¿La rentabilidad a mejorado en los últimos dos años?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	7	70%
No	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 93. Mejoramiento de rentabilidad en los últimos años**

**Fuente:** Tabla N° 11

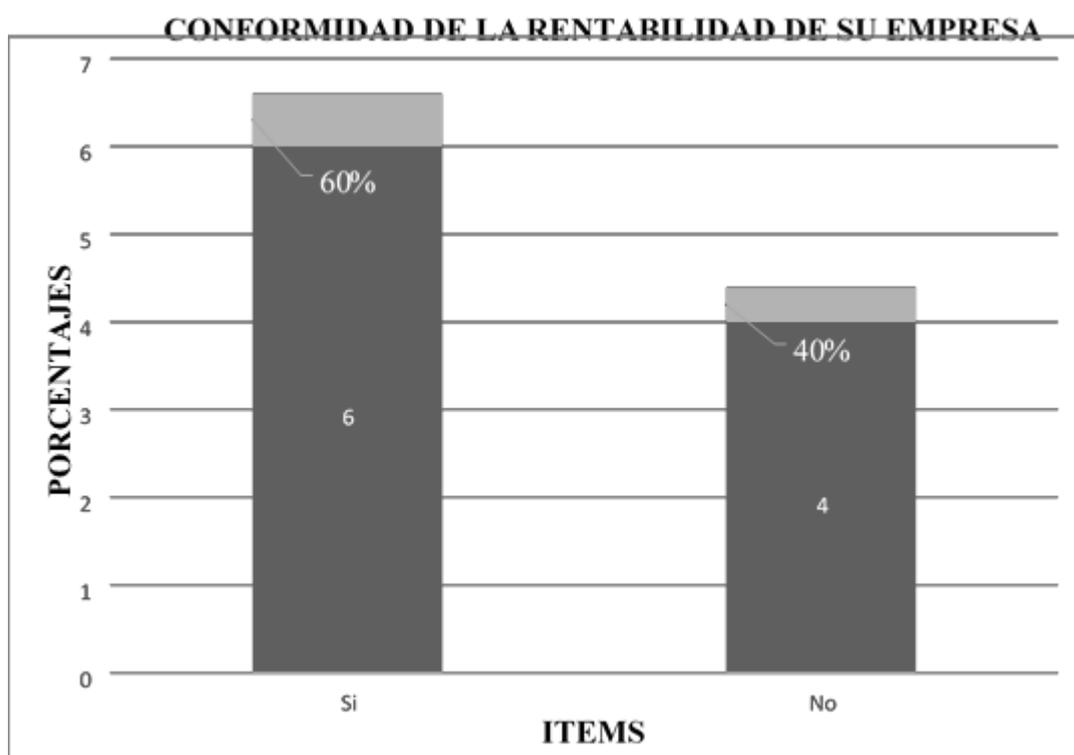
**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados el 70% manifiesta que en los últimos dos años la rentabilidad ha mejorado, mientras para el 30% no ha mejorado.

**Tabla 16. ¿Ud. ¿Está conforme con la rentabilidad de su empresa?**

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	6	60%
No	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizado por el autor



**Figura 14. Conformidad de la rentabilidad de su empresa**

**Fuente:** Tabla N° 13

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 60% señalo que estaba conforme con la rentabilidad de su empresa y el 40% respondió que no estuvo conforme con la rentabilidad de su empresa.

## 5.2 Análisis de resultados

### 5.2.1 Sobre el financiamiento de las MYPE

Determinar el financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022.

Según el objetivo específico 1, en esta investigación se determinó el siguiente análisis de resultado; que a nivel nacional, regional y local las micro y pequeñas empresas al inicio mayormente utilizan el financiamiento interno o el financiamiento propio y también de terceros; es decir, de amigos y de familiares, a este financiamiento recurren porque no existe muchos requisitos y es más fiable, posterior a ello recurren a financiamientos externos, los cuales son las entidades financieras (cajas municipales), mayormente a corto y mediano plazo de preferencia. Como se demuestra en las siguientes resultados, las Mype iniciaron su actividad con capitales muy reducidos y propios como se demuestra en las siguientes tablas , del 100% de los encuestados el 40% responde haber iniciado con 3000.00 soles, 30% inicio con 5000.00 soles, así mismo el 20% inicio con 8000.00 soles y el 10% inicio con más de 8000.00 sole y en la tabla 4 y figura 2, el 60 % de las Mype encuestadas manifestó que el financiamiento de su empresa es con capital propio y solo el 40% de los encuestados manifestó que el financiamiento es de capital del tercero. Así mismo en la tabla 5 y figura 3 el 60 % de las Mype encuestados señalan que son formales y el 40% de los encuestados señalan son informales estos resultados se asemejan con los resultados encontrados por **Hanco** (2017) donde concluye que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

El financiamiento utilizado ayudo para incrementar en las inversiones de capital y los pagos del crédito han sido puntuales con sus pagos, así lo demuestra en las siguientes

tablas: en la tabla 6 y figura 4, el 70% de las Mype de estudio indicaron que el financiamiento solicitado ha sido para las nuevas inversiones y el 30% de las Mype de estudio indicaron que el financiamiento solicitado ha sido para solucionar los problemas económicos, en la tabla 7 y figura 5, el 80% de las Mype señalan que los pagos del crédito son puntuales y 20 % de las Mype de estudio señalan que los pagos del crédito no son puntuales. Estos resultados se asemejan con los resultados encontrados por (Pascasio, 2015), donde concluye que el 60% de las MYPE que recibieron crédito no precisó en que invirtió, el 33% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo y el 7% en mejoramiento del local.

Los créditos solicitados también han sido con cuotas de corto plazo así lo evidencia en la tabla 8 y figura 6, el 70% de las Mype de estudio manifiestan que el crédito solicitado es corto plazo y el 30% de las Mype de estudio manifiestan que el crédito solicitado es a largo plazo. Finalmente, en la tabla 9 y figura 7, el 40% de las Mype de estudio señalan que dichos créditos han sido destinados para la compra de activos, el 30% de las Mype de estudio indicaron que el crédito solicitado ha sido para capital de trabajo.

### **5.2.2 Sobre la rentabilidad de las MYPE**

Determinar la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022

Según el objetivo específico 2, Los productos de las Mype, que ofertan tienen relevancia en el mercado tal como se muestra en la tabla 10 y figura 8, que el 80% de los encuestados manifiestan que el costo de sus productos es relevante en el mercado y el 20% mencionan que no tiene mucha relevancia en el mercado. Esta relevancia se demuestra con mayor incidencia en los meses de invierno tal como se muestra en la tabla 11 y figura 9 se observa que el 40% de los encuestados indicaron que en el mes de julio hay mayor

rentabilidad, para el 30% de los encuestados en el mes de abril y para el 30% de los encuestados en el mes de octubre tiene más rentabilidad. Así mismo los productos en su gran mayoría se vende al contado tal como se evidencia en la tabla 12 y figura 10 se muestra que para el 80% de las Mype de estudio señalan que la venta de sus productos es al contado y para el 20% de los encuestados la venta de sus productos es al crédito. Estos resultados son similares con los resultados encontrados por (Pascasio, 2015), donde concluye que el 80% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años, un 13% indicó que no.

Finalmente se demuestra que los productos ofrecidos tienen demanda en el mercado nacional como de demuestra en la tabla 13 y figura 11 de la misma forma para el 70% de los encuestados señalaron que su producto tiene demanda en el mercado nacional y para el 30% de los encuestados señalaron que su producto tiene demanda en el mercado internacional. Este resultado coincide con los resultados encontrados en su investigación por (HUERTA, 2017), donde concluye que el 100% de los encuestados el 66% cree que si mejoro su rentabilidad en los últimos 2 años y el 34% indica que no mejoro su rentabilidad en los últimos 2 años.

### **5.2.3 Sobre la relación entre el financiamiento y rentabilidad.**

Determinar la relación entre el financiamiento y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022

Según el objetivo específico 3, En las Mype de estudio se demostró que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad como se demuestra en la tabla 14 y figura 12, se observa que el 80% de las Mype de estudio señalan que el financiamiento incremento la rentabilidad económica y el 20% de las Mype de estudio señalaron que el financiamiento no incremento la rentabilidad económica. Estos resultados son parecidos

con los resultados encontrados por (Pascasio, 2015) donde señala que el 60% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, el 7% no cree que el financiamiento otorgado mejore la rentabilidad y el 33% no sabe precisar. Así mismo mencionaron que en los últimos dos años incremento la rentabilidad como se evidencia en la tabla 15 y figura 13 se observa que el 70% de los encuestados indicaron que la rentabilidad en los últimos dos años si ha mejorado y para el 30% de los encuestados indicaron que la rentabilidad en los últimos dos años no ha mejorado; finalmente los representantes de las Mype mencionaron la conformidad de la rentabilidad de su actividad económica tal como se demuestra en la tabla 16 y figura 14 se observa que el 60% de los encuestados mencionan que si están conformes con la rentabilidad de sus empresas y el 40% mencionan que no están conformes con la rentabilidad de sus empresas. Resumiendo, el financiamiento constituye un elemento principal de la rentabilidad, es decir si existe financiamiento producirá la rentabilidad de la actividad económica de las Pyme.

## VI. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico 1: Del 100% de los encuestados el 60% de las Mype señalaron que el financiamiento de su empresa ha sido propio y el 40% indicó que el financiamiento de su empresa es por terceros. El 70% de las Mype de estudio indican que el financiamiento solicitado ha sido para las nuevas inversiones y el 30% de las Mype de estudio señalan que el financiamiento solicitado ha sido para solucionar los problemas económicos, de la misma forma del 100% de los encuestados el 80% de las Mype señalan que los pagos del crédito son puntuales y 20 % de las Mype de estudio señalan que los pagos del crédito no son puntuales. Con relación al crédito solicitado del 100% de los encuestados el 70% de las Mype de estudio manifiestan que el crédito solicitado es a corto plazo y el 30% de las Mype de estudio manifiestan que el crédito solicitado es a largo plazo; así también el 40% de las Mype de estudio señalan que dichos créditos han sido destinados para la compra de activos, el 30% de las Mype de estudio indicaron que el crédito solicitado es para capital de inversiones.

Con respecto al objetivo específico 2: En cuanto al costo de sus productos para el 80% de los encuestados manifiestan que el costo de sus productos es relevante en el mercado. Esta relevancia se demuestra con mayor incidencia en el mes de julio tal como se muestra que para el 40% de las Mype en el mes de julio hay mayor rentabilidad, así mismo para el 80% de las Mype de estudio señalan que la venta de sus productos es al contado y finalmente para el 70% de los encuestados señalaron que su producto tiene demanda en el mercado nacional.

Con respecto al objetivo específico 3: El financiamiento ayudó directamente en la rentabilidad de las Mype, como se demuestra en la tabla 14 y figura 12, donde el 80% señala que el financiamiento incrementó la rentabilidad, así mismo para el 70% de las

Mype de estudio señala que en los últimos dos años incremento la rentabilidad conforme se demuestra en la tabla 15 y figura 13 y finalmente para el 60% de las Mype de estudio, mencionan que sí están conformes con la rentabilidad de sus empresas. Es decir, gracias al financiamiento existe una rentabilidad, que en todo negocio gira el desarrollo de la actividad económica.

## Aspectos complementarios

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antón, S. (2013). *Rentabilidad financiera*. Madrid: MytripleA.
- Arbulú, J. (2006). La PYME en el Perú. *PAD • REVISTA DE EGRESADOS*, 37.
- Argudo, J. M. (2019). Rentabilidad Economica. *CEUPE Centro Europeo de Post Grado*, 5.
- Arias, A. S. (2015). Rentabilidad. *Economipedia*, 38.
- ASOBANCARIA. (2019). Sistema financiero. *Sabermassermas*, 4.
- BBVA, F. (2015). Facilidades de financiamiento para Mypimes: factoring y descuento. *Revista jurídica digital Progreso*, 7.
- Behar, D. (2008). *Introducción a la metodología de la investigación*. Editorial Shalom .
- Bizkaia, C. (2019). la diferencia entre rentabilidad económica y financiera. *BizkaiaEmpresa*, 3-4.
- Braizat, R. R. (2018). *TEORÍA DE LA EMPRESA*. Equitos: Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.
- Camara, L. A. (2018). Uso del financiamiento para empresas en crecimiento. *EL EMPRESARIO* (<http://eempreario.mx>), 1-2.
- Chiavenato, I. (2011). *"Iniciación a la Organización y Técnica Comercial"*. Generacion proyectos.Wordpress.
- Duran, A. (2017). Otros tipos de financiacion. *Operaciones Corporativas Grupo Ifedes*, 7-8.
- Estela, R. M. (2019). Empresa. *Concepto.de.*, 41.
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en America Latina*. Santiago de Chile: Programa de Cooperación CEPAL-AECID.
- Galán, J. S. (2015). Empresa. *Economipedia*, 32.
- Garcia, A. (2016). Costos de Financiamiento. *gitbooks.io*, 6-7.
- Gardey, J. P. (2013). Definicion de financiacion. *Definicion.De*, 28.

- Gardey, J. P. (2015). Definición de rentabilidad. *Definicion.De*.
- Gonzales, P. (2014). La actividad económica. *Billin*, 3.
- Hanco, H. W. (2017). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017*. Juliaca: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw -Hill
- Ignacio Orueta, M. E. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica* (Cuarta edición ed.). Madrid: CYAN, Proyectos Editoriales, S.A.
- Ita, W. (29 de marzo de 2019). Productividad de fibra por alpaca en el Perú estaría alcanzando sus niveles máximos. *Gestion - Economía*, pág. 8.
- Izquierdo, J. D. (2014). *Crecimiento y rentabilidad empresarial*. España: Contaduría y administración.
- Kiziryan, M. (2017). Sistema financiero. *Economipedia*, 6.
- Loyola, J. A. (2017). *CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS Y CABALLEROS EN EL MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, 2017*. Huaraz: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- María, E. R. (2019). Rentabilidad. *Concepto.De*.
- Melina, B. B. (2010). *Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia*. Cali Colombia: Universidad del Valle.
- MX, E. D. (2014). Financiamiento. *Definición MX*, 18.
- Nardo, K. d. (2014). *Financiamiento básico del nardo y moreno*. Caracas: UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL SIMÓN RODRÍGUEZ NÚCLEO.
- Nicuesa, M. (2016). Cuatro tipos de empresa según su tamaño. *Empresarios información básica para pymes y autónomos*, 10.

- Nila, G. G. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015*. Trujillo: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Noreña, Y. E. (2017). *EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO – RUBRO CONFECCIÓN TEXTIL, ROPA DEPORTIVA - HUÁNUCO, 2017*. Huanuco: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Osorio, G. M. (2008). *Sistema nacional de capacitación para la mype peruana*. Lima: Universidad ESAN.
- Porto, J. P. (2016). Definición de secto. *Definicion.de*, 3.
- post, C. C. (2019). Rentabilidad económica. *Blog Ceupe*, 4.
- Raffino, M. E. (2019). Sectores Económicos. *Concepto.de*, 4.
- Raffino, M. E. (2020). *Financiamiento*. Argentina: Business Dictionary.
- Ramirez, K. Y. (2017). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DE LA PROVINCIA DE HUANCAYO*. Huancayo: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ.
- Regalado, F. P. (2003). *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Lima: Universidad Católica del Perú.
- Rivera, J. A. (2012). MYPES en el Perú. *Monografias.com*.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Madrid: Irwin. Madrid CUERVO, A.
- Sánchez, G. J. (2016). Sector económico. *Economedia.com*.
- Subia, L. C. (2013). *Gestión de Myp*. Lima: Universidad Peruana Unión.
- Tena, R. D. (2019). *Tipos de empresas según su forma jurídica*. Holden.
- Thompson, I. (2006). Definición de Empresa. *PromonegocioS.Net*, 11-12.
- Torres, I. Z. (2006). *RENTABILIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA: UN ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE GUAYABA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN*. México: Eumed.Net.

- Turismo, M. d. (2005). Planes Operativos de Productos. *Proyecto crecer*, 33.
- Ucha, A. P. (2016). *Facilidad de credito*. Bogota: Economipedia.
- Westreicher, G. (2017). *Financiación o financiamiento*. Lima: Economipedia.
- Wilfrin, M. I. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO: RUBRO CONFECCIÓN DE PRENDAS DEPORTIVAS DEL JR. MOQUEGUA DEL DISTRITO DE JULIACA, 2018*. Juliaca: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Yaira, L. (2013). Que es un sector productivo. *Empresariales, Economía y finanzas*.

## ANEXOS

### *Anexo 1. Matriz de consistencia*

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	VARIABLES	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>¿Cuál es el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca del distrito de Macusani-Puno, 2022?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022.</p> <p><b>Objetivos específicos</b> 1 determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022 2 determinar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector: confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani- Puno, 2022. 3 determinar la relación entre el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector; confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani-Puno, periodo 2022.</p>	<p>1. Financiamiento</p> <p>2.- Rentabilidad</p>		<p><b>6. Tipo de investigación.</b> Cuantitativo</p> <p><b>7. Nivel de investigación.</b> Descriptivo</p> <p><b>8. Diseño de la investigación.</b> No experimental.</p> <p><b>9. Población y muestra.</b> <b>Población:</b> 10 propietarios y administradores <b>Muestra:</b> 10 Propietarios y Administradores.</p> <p><b>10. Técnicas e Instrumentos</b> <b>Técnica:</b> Encuesta <b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

## *Anexo 2. Encuesta aplicada*

### **ENCUESTA**

El presente instrumento forma parte del trabajo de investigación titulada:

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A BASE DE FIBRA DE ALPACA, DEL  
DISTRITO DE MACUSANI-PUNO, PERÍODO, 2022

La información es de carácter confidencial y reservado; ya que los resultados serán manejados solo para la investigación.

Agradezco anticipadamente su valiosa colaboración.

#### **INSTRUCCIONES:**

A continuación, se le presenta 14 preguntas que deberá responder:

Marcando con un aspa (x) en la letra donde indique la respuesta que más se acerca a su modo de pensar.

#### I.- INFORMACIÓN DE FINANCIAMIENTO DE LA MYPE.

1.1. ¿Con que cantidad de efectivo dio inicio a su empresa?

- a.- 1000 - 3000
- b.- 3000 - 5000
- c.- 5000 - 8000
- d.- 8000 - a más

1.2. ¿De qué manera financio su empresa?

- a.- Financiamiento propio
- b.- Financiamiento de terceros

1.3. ¿A qué tipo de financiamiento recurre?

- a.- Formal
- b.- Informal

1.4. ¿Cuáles fueron los motivos para solicitar el financiamiento?

- a.- Nuevas inversiones
- b.- Problemas de la empresa

1.5. ¿Cumple puntualmente en los pagos del crédito?

- a.- Si

b.- No

1.6.¿Cuáles fueron los términos de crédito para obtener el préstamo solicitado?

a.- Corto plazo

b.- Largo plazo

1.7.¿En que fue destinado el crédito financiero?

a.- Capital de trabajo

b.- Compra de activos

c.- Pago a proveedores

d.- Otros

## II.- INFORMACIÓN DE RENTABILIDAD DE LA MYPE.

2.1.- El costo de sus productos son relevantes en el mercado

a.- Si

b.- No

2.2.- El financiamiento que le fue otorgado incremento la rentabilidad económica de su ejercicio comercial?

a.- Si

b.- No

2.3.- En que mese supone Ud. ¿Que su producto es más rentable?

a.- Enero – marzo

b.- Abril – Junio

c.- Julio – setiembre

d.- Octubre – diciembre

2.4.- La rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años

a.- Si

b.- No

2.5.- Las ventas que realiza son al:

a.- Al contado

b.- Al crédito

2.6.- Ud. ¿Está conforme con la rentabilidad de su empresa?

a.- Si

b.- No

2.7.- Su producto en que mercado tiene más rentabilidad?

a.- Nacional

b.- Internacional.

## PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula “**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A BASE DE FIBRA DE ALPACA, DEL DISTRITO DE MACUSANI-PUNO, PERÍODO 2022**”, y es dirigido por: **Patricio DAVILA CASTELLANOS**, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: **Describir el financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector confección de prendas de vestir a base de fibra de alpaca, del distrito de Macusani-Puno, período 2022**. Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 5 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

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

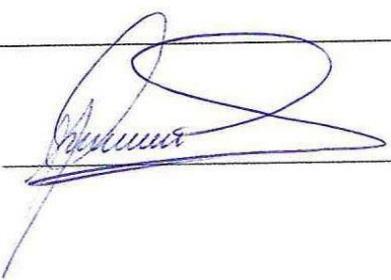
Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: **Cristina Ccala Mamani**

Fecha: **Mayo 2022.**

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Firma del participante:  \_\_\_\_\_

Firma del investigador (o encargado de recoger información):  \_\_\_\_\_