



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y**  
**RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS TEXTILES DEL “CENTRO COMERCIAL REY**  
**DE GAMARRA”, VICTORIA, 2021**  
**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL**  
**DE CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR**

**ALARCON CAMACHO, MAXIMO**

**ORCID: 0000-0002-1418-7983**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL**

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

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
TEXTILES DEL “CENTRO COMERCIAL REY DE  
GAMARRA”, VICTORIA, 2021**

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

**AUTOR**

**ALARCÓN CAMACHO, MÁXIMO**

**ORCID: 0000-0002-1418-7983**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL**

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

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Alarcón Camacho, Máximo

ORCID: 0000-0002-0048-9403

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**

Dr. Espejo Chacón Luis Fernando   Presidente

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

Mgtr. BAILA GEMIN JUAN MARCO   Miembro

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

Mgtr. YEPEZ PRETEL NIDIA ERLINDA   Miembro

ORCID ID: 0000-0001-6732-7890

Mgtr. MANRIQUE PLÁCIDO JUANA MARIBEL   Asesor

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

---

Dr. ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

PRESIDENTE

---

Mgtr. BAILA GEMIN JUAN MARCO

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

MIEMBRO

---

Mgtr. YEPEZ PRETEL NIDIA ERLINDA

ORCID ID: 0000-0001-6732-7890

MIEMBRO

---

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

ASESORA

## AGRADECIMIENTO

**A DIOS**, por darme trabajo, salud y estudiar, la bendición para cumplir mis metas y proyectos.

**A mi hermano**, Dionisio Alarcón Camacho, por haber motivado a continuar con mis estudios y apoyado en todo lo necesario para terminar mis estudios universitarios.

## DEDICATORIA

**Dedico el presente trabajo a los seres que más amo en este mundo:** a mi madre, mis hermanos y a mis hijos quienes son fuente de inspiración para la superación diaria para poder enfrentar las adversidades de la vida

## Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general: Determinar y escribir las características del financiamiento y rentabilidad de las mypes de textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021. En la investigación la metodología es cuantitativa, no experimental, descriptivo, bibliográfico se utilizó el cuestionario de 23 preguntas de financiamiento y rentabilidad, **Según el objetivo específico 1:** Sobre el Financiamiento el 62% de los de los participantes reconoce que sabe sobre el financiamiento también se puede decir quienes administran la empresa pasaron por un capacitación el 38% de los participantes en la encuesta dicen no saber sobre el financiamiento **Según el objetivo específico 2:** Se debe buscar generar un marca para buscar un buen posicionamiento dentro del mercado de esta manera se refleja en el incremento de la rentabilidad, según nuestra investigación tiempo el 62% de los encuestados tienen entre 1 a 2 años de funcionamiento la empresa, el 38% tiene de 2 a más años funcionando **Según el objetivo específico 3:** El financiamiento están relacionada a la rentabilidad directamente mientras tengamos fuentes de financiamiento podremos crecer como empresa. se llega a la conclusión se encontró muchas observaciones para corregir o indicar a los comerciantes como es llevar una contabilidad correcta y financiera crear una mejor forma de buscar el financiamiento bancario y no depender de financiamiento externo no formal ya que esto debilita el reconocimiento de las instituciones financieras y ser vistas como una empresa de riesgo alto.

Palabra claves; financiamiento, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

## Abstract

The present research work has as general objective: Determine and write the characteristics of the financing and profitability of the textile mypes of the "EL REY DE GAMARRA SHOPPING CENTER", la Victoria, 2021. In the investigation the methodology is quantitative, not experimental, descriptive, bibliographic, the questionnaire of 23 questions on financing and profitability was used, According to the specific objective 1: on Financing, 62% of the participants recognize that they know about financing, it can also be said that those who manage the company went through a training 38% of the participants in the survey say they do not know about financing According to specific objective 2: they must seek to generate a brand to seek a good position within the market, in this way it is reflected in the increase in profitability, according to our research time 62% of the respondents have between 1 to 2 years of operation the company, and 1 38% have been operating for 2 or more years According to specific objective 3: Financing is directly related to profitability, as long as we have sources of financing we can grow as a company. It is concluded that many observations were found to correct or indicate to the merchants how to keep a correct and financial accounting to create a better way to seek bank financing and not depend on non-formal external financing since this weakens the recognition of the institutions. And be seen as a high risk company.

Keywords; financing, profitability, micro and small business.



## Contenido

<b>EQUIPO DE TRABAJO</b>	<b>ii</b>
<b>HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b>	<b>v</b>
<b>Resumen</b>	<b>vi</b>
<b>Abstract</b>	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO</b>	¡Error! Marcador no definido.
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS</b>	<b>x</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b>	<b>5</b>
2.1 Antecedentes	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales	8
2.2 Base teóricas	14
2.2.1 Teorías del financiamiento	14
2.2.2 Definición del micro y pequeñas empresas	25
2.2.3 Teorías de la rentabilidad	28
2.3 Definición del comercio	32
2.3.1 Teorías del comercio	32
<b>III. HIPÓTESIS</b>	<b>37</b>
<b>IV. METODOLOGÍA</b>	<b>37</b>
4.1 Diseño de la investigación	37
4.2 Población o muestra	38
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	39
4.4 Técnicas e instrumento de recolección de datos	41

4.5 Plan de análisis	41
4.6 Matriz de consistencia	42
4.7 Principios éticos	43
<b>V. RESULTADOS</b>	44
5.1 resultados	44
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1	44
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2	58
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3	65
5.2 Análisis de resultados	66
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1	66
5.2.1 Respecto al objetivo específico 2	69
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3	70
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	71
6.1 Conclusiones	71
a) Conclusión general	71
6.1.1 Respecto al objetivo específico 1	72
6.1.2 respecto al objetivo específico 2	72
6.1.3 respecto al objetivo específico 3	73
6.2 Recomendaciones	74
<b>Referencias bibliográficas bibliografía</b>	75
Anexos	78
Anexo 1: cronograma de actividades	78
Anexo 2: presupuesto	79
Anexo 3: instrumento de recolección de datos	80
Anexo 4: consentimiento informado	81

## Índice de gráficos, tablas y cuadros

Tabla 1 sabe usted sobre el financiamiento.....	45
Tabla 2 usted cree que es importante el financiamiento en las mype.....	46
T tiene su empresa algún tipo de financiación externa.....	46
Tabla 4 conoce usted fuentes de financiamiento externas alternas al préstamo bancario.....	47
Tabla 5 conoce usted el financiamiento formal e informal.....	48
Tabla 6 su empresa recibió algún financiamiento.....	49
Tabla 7 cómo financia su empresa.....	50
Tabla 8 su crédito fue aprobado.....	50
Tabla 9 considera usted que la actividad que realiza cubre los gastos del préstamo.....	51
Tabla 10 en los últimos tres años ha solicitado préstamos a una institución financiera.....	52
Tabla 11 cuándo solicitaron un crédito fue rechazado por las entidades financiera.....	53
Tabla 12 recibió usted una capacitación para otorgamiento de un financiamiento.....	54
Tabla 13 está conforme con el financiamiento recibido.....	55
Tabla 14 en el 2021 su empresa accedió algún tipo de financiamiento.....	55
Tabla 15 considera que el financiamiento te ayudo al cumplimiento de sus objetivos empresariales.....	56
Tabla 16 volvería a solicitar financiamiento para su negocio.....	57
Tabla 17 qué antigüedad tiene su negocio.....	59
Tabla 18 el número de clientes está creciendo o disminuyendo.....	60
Tabla 19 se controla la compra de mercadería.....	60
Tabla 20 se fijan objetivos en ventas.....	61
Tabla 21 son mayores los ingresos que los gastos en la empresa.....	62
Tabla 22 conoce sobre la rentabilidad.....	63
Tabla 23 según usted su rentabilidad incremento en el año 2021.....	64

## I. Introducción

Tenemos que actualizar toda nuestra información porque en los últimos años se avanzó a grandes pasos por la globalización y nuevos mercados, las MYPE se desarrollaron en todo el territorio nacional esto lleva que participe en la economía de nuestro país, también ahora se puede decir que es una cultura crear una MYPE, donde cualquier ciudadano se puede atrever a crear una empresa, esto no es diferente dentro del emporio de gamarra donde diariamente se crean micro y pequeñas empresas.

Se puede decir que el crecimiento de las MYPE en gamarra, la mejora de empleos adecuados, la competitividad empresarial, la exportación, el crecimiento de nuestro país donde el año 2019 hasta setiembre ingresos 726 millones de dólares representando el crecimiento en 3% respecto al año 2018 de esta manera el sector textil está en constante cambio y buscando nuevas fuentes de financiamiento, en el año 2018 gamarra exportó a diferentes partes del mundo MINCETUR con la oficina OCER( oficina comercial exportación regional gamarra) El desarrollo de este piloto en el emporio comercial más importante del Perú nos ha permitido impulsar 36 envíos de 15 micro y pequeñas empresas de Gamarra a destinos como: Costa Rica (54.8%), Reino Unido (16.5%), Chile (12.4%), Bolivia (6.0%), Singapur (3.2%)”, de esta manera viene desarrollándose gamarra en los últimos tiempos.

(Newland y Cuesta, 2016), menciona "Las empresas familiares parecen ser predominantes en Latinoamérica las tres organizaciones trabajadas aquí no se pueden enmarcar conjuntamente bajo esta etiqueta..." (p.8). Asimismo que tan rentable y financiera son las MYPES en gamarra son el componente clave en el desarrollo de nuestro país de esta manera gamarra cumple con todas las bases para un crecimiento sostenible y que los bancos o cajas o instituciones financieras promuevan el financiamiento en dichas MYPES del sector textil, solo

mirando a nivel nacional hay más MYPE creándose que grandes empresas y ellas son parte muy importante en desarrollo económico en el país.

En el año 2019 INEI calculo que el 95% de las MYPE contrataron el 47.7% de la población económica activa (PEA), donde se observó que el 19.3% del crecimiento del PBI con el crecimiento del 6% del año 2018 dentro de cual también hay la otra parte la informalidad de estas empresas, medida por su condición de registro frente a la Sunat, alcanzó un 83.8% en 2019 también son empresas que solo estas en sus registros a vender anualmente cifras que no superen a los 150 UIT que está establecida en la ley MYPE de las cuales es buscar nuevas formas de obtener un mejor financiamiento ya que para la actual MYPE, es complicado expandir sus actividades por donde también no pueden ingresar a diferentes servicios de desarrollo empresarial y de la tecnología donde muchos propietarios de las MYPE comenzaron empíricamente ya con el tiempo se acostumbraron a diferentes estilos de administración de la empresa y en muchos casos no saber mejorar el manejo del efectivo.

Del distrito de la victoria de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la micro y pequeña empresas se observó cómo problemática la falta de financiamiento que tienen los comerciantes los cuales buscan cubrir toda las actividades económicas para tener un buena rentabilidad en un periodo determinado, el problema de estos comerciantes no tienen el financiamiento o liquidez para cubrir las necesidades principales, por lo cual se observó la dificultad de su crecimiento empresarial. La problemática de las micro y pequeñas empresas en el emporio de gamarra se desarrollan e innovan su mercadería dando una mejor atención donde investigamos a estas mypes textiles por lo tanto nuestro principal enunciado. En nuestra historia como país, siempre hubo la pobreza que afecta a gran parte de la población donde el país tuvo que pasar a crear nuevas formas de empresas para generar empleo de esta manera se creó las MYPE con el uso de micro

financiamientos, siempre estuvo presente el crecimiento empresarial, el estado ha observado y creo nuevas leyes para el crecimiento empresarial dentro de nuestro país de esta maneja la mypes son fuentes de empleo.

Dentro del departamento de Lima. La municipalidad de la victoria es encargada de ver el manejo del emporio de gamarra dentro de la cual también tiene la junta de empresarios de gamarra y con esto tiene la búsqueda de un financiamiento y rentabilidad de esta mypes en el sector textil buscando mejorar la calidad empresarial de esta manera con el apoyo de la municipalidad se buscó hacer charlas para mejorar el manejo de la mypes por parte de los propietarios para que entren al sistema financiero.

De esta manera se busca ejecutar las políticas del estado en los planes sectoriales y regionales para apoyar el crecimiento de las mypes en diferentes sectores y también generando más empleo en este sector empresarial como es la textilera que es golpeada por la importación de textiles de los cuales también busca satisfacer las necesidades de los clientes que realizan las compras de productos de vestir en el emporio de gamarra.

Como pregunta de la investigación ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021?, Como objetivo general Determinar y escribir las características del financiamiento y rentabilidad de las mypes de textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021. Dentro de los cuales tendremos los objetivos específicos:

1. Determinar y describir las características del financiamiento del micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.
2. Determinar y describir las características rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.

3. Describir la relación del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.

Así mismo justificamos la investigación del siguiente trabajo se justifica que es importante conocer en un nivel descriptivo las propuestas de mejora del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector textil del “CENTRO COMERCIAL REY DE GAMARRA”; cuáles son sus principales características de financiamiento y rentabilidad también la investigación nos permitió conocer o tener las ideas de cómo operan el financiamiento y su rentabilidad en las mypes del sector textil.

(Jansson, 2003), como señala “lo que antes fuera un movimiento popular relativamente desconocido se ha convertido en un tema de gran importancia para muchas de las estrategias nacionales de desarrollo...” (p.1).

Es relevante saber que este tema es de mucha importancia ya que conlleva a una investigación y análisis descriptivo sobre MYPE empresas nacionales sector textil de la micro y pequeña empresas Gamarra se justifica la investigación desde la metodología usada en esta investigación que fue de cuestionario y entrevista para conocer un poco más el manejo de la mypes, así mismo se recogió información de trabajos similares dentro de nuestra geografía peruana es te nos sirvió como el antecedente y la base teórica para otros estudios posteriores de nuestra universidad de la carreras de finanzas.

## II. Revisión de la literatura

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales

(Salazar et, al. 2020), en su tesis titulada: *Análisis del costo financiero en una empresa pymes, durante el período 2014 – 2016*. La presente investigación tuvo por objetivo, analizar el costo financiero en el que incurrió una Pymes durante los años 2014-2015-2016, revisando indicadores financieros y estimando la tasa de interés de los préstamos bancarios obtenidos, para luego comparar con otras formas de financiamiento que tienen las empresas para conseguir recursos. Se analizó dos teorías sobre las formas que tienen las empresas de conseguir recursos financieros; una teoría es sobre Pecking order que indica 3 formas de obtener endeudamiento a través de las utilidades del ejercicio, préstamos bancarios y accionistas; la otra teoría se denomina Trade Off expresa que los gastos financieros, generan ahorro tributario. El análisis de datos estimó que la tasa de interés pagada por la empresa fue del 18%, relacionándose con lo que sucede con el mercado, donde las PYMES obtienen préstamos con tasas de hasta el 22% y las decisiones tomadas para endeudarse siguen el esquema de las teorías revisadas. Se concluye que una de las formas de endeudamiento es el uso del mercado de valores que ofrece tasas de interés bajas, a través de la denomina RED.

( Jara, et, al. 2019 ) en su tesis titulada: *Desarrollo de un modelo de recomendación de prendas de vestir basado en información local*, como objetivo de esta investigación es facilitar la toma de decisiones, mejorar la percepción del cliente sobre la experiencia de la tienda y permitir que la empresa satisfaga las necesidades del mercado. La metodología Cross-Industry Standard Process for Data Mining más conocida como CRISP-DM Conclusion trabajo propone el diseño de un sistema de recomendación de prendas de



vestir para las tiendas de una marca local, aplicable en cada uno de los momentos por los que pasa un cliente potencial durante su permanencia en la tienda. Se diseñaron con base en estos momentos, diferentes estrategias enfocadas en aumentar las ventas, mejorar la experiencia de compra del cliente y lograr que el retail consiga responder las necesidades del mercado.

(San Martín, 2018), en su tesis titulada: *Estudio de las principales características para un modelo de financiamiento para micro emprendimientos sociales en Santiago de Chile*, Como objetivo Por esta razón nace la interrogante ¿Cuál podría ser un adecuado modelo de financiamiento que apoyara la labor de este tipo de empresas en Chile?, Diseño de investigación La investigación es de tipo cualitativa fenomenológica. La investigación consta de 3 etapas: Para la etapa 1, en base a la literatura se dio análisis al contexto del micro emprendimiento social en Chile, respondiendo a ¿Qué es el micro emprendimiento social? ¿De dónde se origina? ¿Cómo ha sido su historia hasta conocer el concepto de hoy? ¿Cuál es su contexto actual tanto a nivel internacional como nacional? ¿Cuáles son los principales intermediarios a nivel internacional y nacional? ¿Cuáles son las principales diferencias que tiene con el micro emprendimiento tradicional? Analizando finalmente las alternativas de financiamiento, con las que estas organizaciones cuentan actualmente en Chile, Es así que se han concluido los siguientes puntos de este apartado; aún no existe ninguna clasificación y/o figura legislativa para este tipo de empresas en Chile, siendo las más comunes sociedades por acciones (18,9%) y sociedades de responsabilidad limitada (18,6%); el 50% de los emprendimientos sociales se ubica en la región metropolitana, pero de estos sólo el 20% tiene a sus beneficiarios en esta misma región; las fuentes de financiamiento más utilizadas son capital de socios (25,4%) y el aporte de amigos y familiares (17,8%); El micro emprendimiento social cuenta con colaboradores con altos niveles educacionales, ya que solo el 8% solo tiene nivel escolar;

El 60% de los micro emprendimientos sociales está legalizado antes o cuando comienza a comercializar

(Plaza, 2017), en su tesis titulada: *El revni como alternativa de financiamiento para las pymes del sector textil de Guayaquil, año 2016*; Objetivo General: Demostrar que el REVNI es una alternativa de financiamiento viable para las Pymes del sector textil de la ciudad de Guayaquil, trata de las diferentes alternativas de financiamiento que tienen las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) del sector textil, tanto en las entidades financieras (tradicional) y por medio de la Bolsa de Valores de Guayaquil (no tradicional), para financiar las actividades de la empresa, y así sustentar cuál permite lograr beneficios más visibles en aspectos financieros, económicos, entre otros, que les ayuden a un crecimiento empresarial progresivo, para lo cual se desarrolló cuadros que evidencian los beneficios y riesgos de cada alternativa, y así evaluar qué alternativa es la más apropiada. Metodología se utilizó tipos de investigación explicativa, documental, descriptiva, y no experimental, debido, De igual manera se elaboró entrevistas con el fin de comprobar la hipótesis. Por tanto, luego del análisis comparativo y las encuestas, se demuestra que la alternativa más viable que tienen las PYMES como método no tradicional de financiamiento que genere réditos es el REVNI (Registro de Valores No Inscritos). Finalmente se concluyó que es muy importante contar con una alternativa de financiamiento no tradicional sobre todo para las empresas que buscan el fortalecimiento empresarial, económico y financiero.

(Logreira, 2017), en su tesis titulada: *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia*, como objetivo El objetivo del proyecto es analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de

estudio descriptivo, transversal, Entre los resultados se determinó que de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa

(Villena, 2017), en su tesis titulada: *“costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa textil “rose” del cantón pelileo”* Objetivo General metodología El paradigma es el cualitativo y cuantitativo Diseñar un Sistema de Costos por órdenes de producción para el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa textil “ROSE” del cantón Pelileo, en la elaboración de prendas de vestir (jean´s) en la empresa Textil “ROSE” del Cantón Pelileo. La presente investigación se realizó a través de la entrevista y encuesta a la Gerente Propietaria y personal Administrativo de la empresa Textil “ROSE”, la conclusión así se pudo detectar la necesidad de un diseño de sistema de costos por órdenes de producción para un mejoramiento en su rentabilidad. Mediante la implementación del sistema de costos en la empresa Textil “ROSE” obtendríamos un control altamente efectivo y confiable; al conocer el costo real de fabricación ayuda a tener un mejor margen de utilidad y a la toma de decisiones para el mejoramiento continuo de su rentabilidad y a su vez tener precios competitivos en el mercado.

### **2.1.2 Nacionales**

(Yauri, 2020), en su tesis titulada: *Marco teórico para diagnóstico y propuesta de mejora en una cadena de suministro aplicando metodología LEAN Y MRP*, tiene por objetivo

exponer los principios de la filosofía Lean y del Plan Maestro de Requerimientos, MRP. La Metodología Lean La historia de Lean Manufacturing data de la década de 1940, cuando Taiichi Ohno y Shing introdujeron su estrategia de manufactura y sistema de producción en Toyota, desde entonces esta metodología viene evolucionando y expandiendo su aplicación a diferentes sectores. Además, se analiza los resultados de la implementación de estas metodologías en medianas y grandes empresas. Por lo referente al tema de MRP, se concluye complementa el trabajo con investigaciones que permiten evidenciar la problemática del rendimiento de operativo en la industria MYPE, siendo una limitante de crecimiento con alta recurrencia, el control adecuado de sus inventarios. Por otra parte, a través de una investigación rusa, se denota los principales factores exógenos y endógenos que podría interferir en la implementación de la metodología Lean, punto importante a considerar.

(Espinoza, 2019), en su tesis titulada: *“Caracterización del financiamiento, la rentabilidad y la capacitación de las mypes del sector comercial- rubro venta de textiles y calzado en la provincia de Sullana, región Piura, año 2014”*, según el autor tiene como objetivo general, determinar la caracterización del financiamiento en la rentabilidad y la capacitación de las MYPEs del sector comercial - rubro venta de textiles y calzado en la provincia de Sullana, región Piura, año 2014. El tipo de investigación que se utilizó es la básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica. La población está constituida por 136 micro y pequeñas empresas. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: el 91.67% de las MYPEs encuestadas recibieron créditos financieros en el año, el 91.67% obtuvieron crédito del sistema bancario, el 75% de las MYPEs invirtieron dicho crédito en activos fijos y el 25% dijeron que invirtieron en el mejoramiento y/o implementación de sus locales, respectivamente, el 91.67% si tienen una adecuada percepción de las entidades financieras en cuanto a políticas de ayuda y atención a los usuarios, el 83.33%

de los representantes legales de las MYPEs dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.

(Amez, 2019), en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz -2016*, su objetivo General, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz - 2016 según el autor la metodología en la investigación fue de tipo no experimental y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 50 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 70% solicitaron algún préstamo en los últimos dos años a alguna institución financiera y el 30% indicaron que no solicitaron algún préstamo a alguna institución financiera. El 66% de estas empresas utilizaron como fuentes internas de financiamiento a los ingresos propios. El 34% utilizaron fuentes de financiamiento externo de los bancos, el 46% de las cajas, el 10% de las cooperativas y el 10% de otras fuentes de financiamiento. Respecto a la capacitación: El 46% si recibieron capacitación para otorgamiento de crédito y para el 54% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito. Para el 76% la capacitación fue relevante y el 24% no fue relevante la capacitación. Respecto a la Rentabilidad: El 74% consideraron que la rentabilidad de la MYPE mejoró en los dos últimos años, y para el 26% de las empresas la rentabilidad no mejoró en los dos últimos años.

(Apaza et, al. 2019), en su tesis titulada: *Apalancamiento y rentabilidad: caso de estudio en una empresa textil peruana*, tiene por objetivo determinar la relación entre apalancamiento y rentabilidad en una empresa industrial textil de Santa Anita, periodo

2014 al 2017. El estudio obedece un diseño correlacional no experimental, desarrollado a través de un muestro no probabilístico por conveniencia, conformado por 48 estados financieros mensualizados. Los resultados determinan que existe una relación significativa e inversa entre apalancamiento operativo y rentabilidad sobre activos, así como entre apalancamiento operativo y la rentabilidad sobre patrimonio y entre apalancamiento operativo y rentabilidad sobre capital empleado. Así mismo, se determinó que existe relación significativa e inversa entre las partidas de apalancamiento financiero y rentabilidad sobre activos; apalancamiento financiero y rentabilidad sobre; y entre los indicadores apalancamiento financiero y rentabilidad sobre capital. Por tanto, empíricamente las partidas en conjunto demuestran significancia considerable entre el apalancamiento y rentabilidad, estableciéndose que a mayor apalancamiento que ha generado la entidad se ha visto disminuida su rentabilidad.

(Ramos, 2018), en su tesis titulada: *rentabilidad financiera y liquidez de las empresas industriales en el rubro textil, San Juan de Lurigancho, año 2017*, como objetivo determinar qué relación existe entre la rentabilidad financiera y liquidez de las empresas industriales en el rubro textil, distrito de San Juan de Lurigancho, año 2017. La investigación es descriptivo correlacional, de diseño no experimental transaccional transversal. La población de este estudio fue conformada por 53 empresas del rubro textil localizadas en el distrito de San Juan de Lurigancho. La muestra está establecida por 53 empresas, del cual se le empleó dos instrumentos: cuestionario que permita medir la rentabilidad financiera y otro cuestionario que mida la variable liquidez, cuestionarios fidedignos y debidamente validados para la recolección de datos de las variables en estudio, gestionando la información a través del paquete estadístico SPSS V.24. Como resultado se consiguió que la Rentabilidad Financiera sostiene una relación significativa con la liquidez de las empresas industriales en el rubro textil, San Juan de Lurigancho,

año 2017; empleando el coeficiente de correlación de Rho Spearman = 0,008, con nivel de significancia con 5% ( $p < 0.05$ ), se logró demostrar que la relación entre la rentabilidad financiera y liquidez de las empresas industriales en el rubro textil del distrito de San Juan de Lurigancho es baja, la correlación es directamente proporcional (tiene signo positivo), en otras palabras mayor rentabilidad financiera mayor liquidez. La conclusión del estudio señala que existe correlación lineal entre las variables analizadas.

(Aguilar y Cano, 2017), en su tesis titulada: *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las mypes de la provincia de Huancayo*. El objetivo en esta investigación es exponer cuales son las fuentes de financiamiento que les permita incrementar la rentabilidad de las mypes, cuales son las entidades financieras que podrían financiarlos a un menor costo financiero que le permita obtener mayores beneficio. Para conocer la fuentes que utilizan para financiarse las mypes, la metodología utilizado en la investigación fue no experimental transversal descriptivo se realizó un estudio de campo, mediante una encuesta respecto a experiencias con fuentes de financiamiento a las que recurren para cubrir sus necesidades de recursos monetarios. la conclusión más importante, se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las mypes, los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado.

(Gonzales,2016), en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016*, como Objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector textilera – rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016. La metodología fue no experimental transversal descriptivo, utilizó un cuestionario estructurado, de los resultados se concluye que los gerentes y/o representantes corresponden a la etapa de vida adulta, el sexo con mayor índice corresponde al masculino, el grado de instrucción evidencia que el 44% no cuenta con estudios superiores un 45% tienen estudios superiores incompletos, y el 11% estudios universitarios. Las características de las Micro y Pequeñas Empresas el 67% tiene entre 01 y 10 años, el 33% entre 11 y 20 años en el rubro, el 100% de estas son formales además tienen trabajadores permanentes; más de la mitad de los evaluados tienen un trabajador eventual; el propósito de estas empresas es obtener ganancias. El financiamiento fue obtenido en 33% por entidades bancarias y el 67% autofinanciado; al 33% les entregaron los montos solicitados y sus créditos son a largo plazo. El 55% de los gerentes manifestaron haber recibido alguna capacitación en los dos últimos años; el 78%, considera que la capacitación es favorable para sus empresas. La rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Las empresas utilizan registros contables y el 72% mostraron que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron.

(Marciani & Reyes, 2016), en su tesis titulada: *modelo de desarrollo de marca: el caso de una mype del subsector confecciones*. tiene por objetivo general adaptar un modelo técnico de desarrollo de marca a la realidad de una mype del subsector confecciones de Lima Metropolitana, La presente investigación tiene la finalidad de proponer el desarrollo



de marca como un tema que, de trabajarse, podría impactar positivamente en el posicionamiento y rentabilidad de una marca. En este caso se ha acotado el mismo al subsector confecciones y, específicamente, al caso de una mype de ropa para bebés y niños. cuya metodología La presente es una investigación exploratoria y cuantitativa. La primera se caracteriza por la búsqueda de información sobre fenómenos/situaciones nuevos o poco conocidos y por el uso de herramientas semi estructuradas., El modelo de David Aaker fue seleccionado debido al enfoque holístico de su propuesta, la cual consiste en que una marca debe ofrecer a su público no solo beneficios que apelen a lo tangible, sino también beneficios que apelen a lo emocional y permitan al cliente sentirse identificado con el producto que adquiere. Así, en el proceso de investigación se conversó con representantes de la industria textil y confecciones, quienes reconocieron además de las oportunidades de mejora mencionadas, la necesidad actual que posee la industria de desarrollar marcas propias que permitan hacer frente a la competencia actual, que se ha visto intensificada por las mayores importaciones de productos chinos y la llegada al país de marcas de moda fast fashion. Entonces, en la presente investigación se plantean hipótesis que buscan responder a la situación descrita y contribuir a su generación de valor en términos de mejor sostenibilidad de la empresa y su marca, incremento de sus ventas y mejor posicionamiento en la categoría en la que se desenvuelve.

## **2.2 Base teóricas**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento**

El financiamiento está creciendo con mayor fuerza por lo tanto se analiza y es abastecerse de recursos financieros donde este a su vez mejore el capital de la mypes, En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de

financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs. Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Donde el crecimiento de la empresa los empresarios buscan créditos de largo o mediano plazo o creaciones de acciones o tienen financiamiento interno de esta manera podemos explicar las prácticas que usaremos para buscar fuentes menos costosas de financiamiento, de esta forma existen diversas variedades que son complejas, se puede decir que está en nivel patético – teórico de esta manera muchas veces la empresa puede ser o entrar en contradicciones sobre el financiamiento.

(Domínguez, 2015), plantea “Las finanzas mantienen el tópico dentro de sus prioridades a examinar, debido a que aquellas empresas que no puedan cumplir continuamente sus obligaciones corrientes en el tiempo previsto, pudieran llegar a desaparecer del sistema empresarial...” (p.7), según el financiamiento a corto plazo los créditos son menores a un año para generar activos que circulen en la empresa como el dinero en efectivo dentro de las cuentas a cobrar e inventarios de la empresa.

Las MYPEs tienen que tener una fuente adecuada de financiamiento a corto plazo de esta manera sea eficiente a la hora de administrar el efectivo o dinero que circula. Todo crédito obtenido a corto plazo debe ser cancelado en menos de un año y evitar pedir prestado sobre valores que garanticen el préstamo. De esa manera la contabilización del préstamo a corto plazo ayuda a reforzar los préstamos a largo plazo, las deudas a largo plazo son deudas adquiridas por la empresa que se cancelan a más de un año.

Normalmente esto es un acuerdo entre la MYPEs y los sistemas financieros formales y de esta manera la empresa se beneficia con los préstamos adquiridos y creando un historial crediticio que más adelante le beneficiará.

### 2.2.1.1 Definición del financiamiento

(Definición ABC, 2009), sostiene “como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico...” (p.1). Según el autor nos indica que es todo los recursos adquiridos por la empresa o también pueden ser beneficio otorgados por el estado también se puede obtener mediante un préstamo para aumentar un recurso propio, también se puede solicitar préstamos internacionales de acuerdo al nivel de empresa que tenemos como indica con los historiales crediticios obtenido mediante préstamos.

(Chagerben, Hidalgo & Yagual, 2017), considera que “El financiamiento constituye en un organización la proveedora del dinero para el levantamiento de proyectos de inversión, en el caso de los microempresas son parte fundamental para la existencia de las mismas...” p.2, donde el autor indica que es un conjunto de recursos de activos y efectivo con los cuales podremos llevar acabo algunos objetivos de la empresa como pude ser una actividad económica. De esta manera la empresa cumplirá sus planes de inversión que fue suministrada mediante préstamos internos y externos de esta manera una fuente de financiamiento es la herramienta que fortalecen su economía de la empresa o su flujo de efectivo monetario así genera un mayor ingreso también genera este crédito una tasa de interés o algún descuento que son exigidos por los inversionistas o accionistas de la empresa.

### 2.2.1.2 Tipos de financiamiento

**Fuentes internas:** Las fuentes internas también conocidas como capital social son aquellas que se encuentran dentro de las aportaciones de los socios, es decir que, en estas, el capital proviene propiamente del dinero que posee la organización.

**Fuentes externas:** Las externas se refieren al capital prestado por parte de un tercero que no pertenece completamente a la empresa, tal como un accionista o una entidad financiera que espera a cambio un beneficio.

### **6.2.1.3 Sistemas financieros**

**Sistema Bancario:** Entidades financieras de un país es un conjunto de instituciones, entidades financieras, cajas de ahorro y entidades de crédito que pretenden canalizar el ahorro de los prestamistas y dar seguridad a los movimientos de dinero y a los propios sistemas de pago.

### **2.2.1.4 Elementos del sistema bancario**

**Activos y pasivos financieros:** Los activos financieros son instrumentos emitidos por los diferentes agentes económicos como dinero en efectivo, depósitos bancarios, préstamos y créditos, acciones, obligaciones y bonos, Las principales características de estos activos y pasivos financieros son el riesgo, la rentabilidad y la liquidez.

**Instituciones financieras:** Las instituciones financieras pueden actuar como mediadoras o intermediarias entre los distintos agentes económicos con el objetivo de satisfacer las necesidades que puedan tener. Algunas de las instituciones financieras más importantes dentro del sistema bancario peruano son el banco de nación y bolsa de valores (SMV)

**Mercados financieros:** Los mercados financieros son los lugares donde se llevan a cabo los intercambios de productos financieros (activos y pasivos) entre los distintos agentes económicos. Estos mercados no tienen por qué ser lugares físicos y más hoy en día con los avances tecnológicos que se producen todos los días.

**Sistema bancario formal:** Está regulada en el Perú por la SBS, realiza declaraciones tributarias y registra información financiera de sus operaciones al mismo tiempo en nuestra legislación el interés constituye el escudo fiscal en las empresas, siendo el Estado quien asuma el costo financiero, haciendo que la tasa del préstamo se reduzca en el Perú se tiene la Banca Múltiple y el micro financiamiento.

**Sistema bancario informal:** Se tienen diversas formas de financiarse informalmente, en el sector agro las más recurridas son a través de prestamistas, familia y amigos, los sistemas de pandero o juntas (fondos colectivos) y casas de empeño también conocidas como préstamos pignoraticios. El crédito formal está sometido por las regulaciones del SBS y las condiciones del mercado. Por el contrario, en el caso del crédito informal, los límites los impone las mismas dificultades e imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal, bienes) y el contexto donde opera.

#### 6.2.1.5 Costo de financiación

**Interés:** Se trata de un indicativo que mide que tan rentables son algunos capitales como los ahorros y las inversiones. De la misma manera, se trata del costo de un crédito. Un interés es la utilidad o compensación que se genera a causa de usar cierta cantidad de dinero (prestado) a lo largo de cierto tiempo.

**Tasa de interés:** La tasa de interés es la cantidad que se paga o se ingresa en un determinado lapso de tiempo por cada unidad de capital invertida. Se trata de la relación directa entre los intereses que se han generado y el dinero que se ha utilizado. Es el porcentaje que se acuerda pagar por usar el dinero.

#### 2.2.1.6 Plazo de financiamiento

**Corto plazo:** Este tipo de financiamiento se utiliza para conseguir liquidez inmediata y solventar operaciones relacionadas directamente a los ingresos. Este se lleva a cabo

en un período no mayor a 12 meses generalmente, las empresas que optan por esta vía estiman recibir un beneficio económico mayor al costo financiero del crédito. El financiamiento a corto plazo es ideal para pequeñas y medianas empresas. Además, incluye prácticas financieras como el factoring (cesión de facturas por cobrar a cambio de efectivo), el descuento de pagarés o el confirming (servicio de pago a proveedores). Algunos tipos de financiamiento a corto plazo son el crédito comercial, crédito bancario, línea de crédito, financiamiento teniendo en cuenta los inventarios y pagarés.

**Las ventajas a corto plazo:** Sus tasas de intereses no son tan altas porque el período de tiempo no es prolongado. El trámite no es tan complejo y, en algunos casos, no es necesario dar una garantía, Son de fácil y rápido acceso

**Mediano plazo:** Se encuentra entre el de corto plazo y el de largo plazo; pero no se limita a eso, puesto que comparte algunas características con cada uno de los otros financiamientos. El tiempo de este financiamiento es mayor a un año y menor a cinco, y es utilizado cuando el requerimiento económico es elevado pero la capacidad de recuperación no es suficiente como para solventar una financiación a largo plazo. Un financiamiento a mediano plazo puede ser utilizado para adquirir mercancía y solventar la deuda en un lapso de dos a cinco años, en tanto las ventas permiten la recuperación, a estos financiamientos se les atribuye un interés que puede fluctuar conforme a un arreglo preestablecido. En las financiaciones de mediano plazo se realiza por lo general un convenio que formaliza dicha relación, y los gastos de dicho convenio se elevan a la deuda contraída

**Largo plazo:** Se entiende como financiamiento de largo plazo a aquel que se extiende por más de un año y, en la mayoría de los casos, requiere garantía. Más allá de atender

problemas o situaciones inesperadas, este financiamiento puede ayudar a la empresa con nuevos proyectos para impulsar su desarrollo. Para acceder a los financiamientos de largo plazo es necesario cumplir con algunas exigencias, como un buen historial crediticio o presentar un proyecto sustentable. Por eso, los gerentes o encargados del área de finanzas deben evaluar muy bien los emprendimientos que quieran realizar, incluyendo un exhaustivo análisis de riesgos. Este tipo de financiamiento incluye préstamo hipotecario, emisión de acciones, bonos y arrendamiento financiero.

#### **Las ventajas a largo plazo:**

- Mejora el historial crediticio/financiero a futuro.
- Permite a la organización dar el paso de una reestructuración de modelo de productividad. Al ser una inversión grande, se optimizan los procesos para mejorar los resultados.

#### **2.2.1.7 Facilidad de financiamiento**

**Intermedio:** La Cuenta de Facilidad de financiamiento intermedio (IFF) se diseñó como una cuenta de moneda convertible para subsidios de intereses. Se utiliza para sufragar parte de los pagos de intereses, por los cuales ciertos prestatarios son responsables en los préstamos del Capital Ordinario (OC). De conformidad con el Convenio constitutivo del Banco, sólo puede financiarse mediante transferencias del ingreso neto o la reserva general del Fondo para Operaciones Especiales (FOE). A partir de enero de 2007, el BID (banco internacional desarrollo) ha suspendido la aprobación de nuevos préstamos de OC (capital ordinario) con asistencia de la IFF.

**Congreso de la Republica Ley 30308 (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.

**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.

#### **2.2.1.8 Uso del financiamiento**

**Activo corriente:** Además podemos entender el activo corriente como todos aquellos recursos que son necesarios para realizar las actividades del día a día de la empresa. Se conoce como corriente porque es un tipo de activo que se encuentra en continuo movimiento, puede venderse, utilizarse, convertirse en dinero líquido o entregarse como pago sin demasiada dificultad.

#### **La clasificación del activo corriente:**

- Activos no corrientes mantenidos para la venta.
- Existencias.
- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.
- Inversiones financieras a corto plazo.
- Tesorería (cajas y bancos).
- Periodificaciones a corto plazo. (Ingresos o egresos anticipados)

**Pasivo corriente mayor que el activo corriente:** Sería una situación peligrosa dado que tendríamos más deudas a corto plazo que recursos para poder pagarlas.

**Activo corriente igual que el pasivo corriente:** Estaríamos ante un punto de equilibrio en el que la liquidez de la empresa está asegurada, pero en el momento que alguno de nuestros deudores no nos pague a tiempo nuestros activos líquidos serían inferiores a



las deudas a corto plazo y por consiguiente estaríamos en la situación en que el pasivo corriente sería mayor que activo corriente

**Activo no corriente:** Los activos no corrientes son duraderos y poco líquidos, porque se necesita tiempo para convertirlos en dinero efectivo. Son un elemento importante en la estructura económica de la empresa, pero al ser inversiones a largo plazo, no sirven para conseguir liquidez (dinero) para la empresa en el corto plazo. Son recursos que sirven para el negocio en el largo plazo, como por ejemplo un local, una furgoneta, los ordenadores, una patente, etc.

#### **2.2.1.9 Clasificación del activo no corriente en las siguientes**

**Inversiones financieras a largo plazo:** Por ejemplo la adquisición de valores de renta fija a largo plazo, acciones y aportes de capital.

**Elementos del inmovilizado:** Comprende los bienes inmuebles, bienes muebles y útiles, equipos, máquinas, terrenos, intangibles, etc. Los inmuebles forman el activo no corriente excepto si es una empresa inmobiliaria, que se dedica a comprar y vender inmuebles. En ese caso, serían activo corriente.

**Activos intangibles:** Son aquellos que no se pueden cuantificar físicamente pero que producen o pueden producir beneficios para la empresa. Por ejemplo, los derechos de uso de la propiedad industrial, intelectual o una patente.

#### **2.2.1.10 Otros financiamientos**

**Los amigos y parientes:** Ellos suelen prestar sin intereses o a tasas muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una empresa.

**Juntas:** En la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido con los

integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.

**Bancos y cooperativas:** Son las entidades financieras más conocidas de fuente de préstamos o financiamientos, para solicitar un crédito se debe sustentar el proyecto a realizar y esta evaluará y te pasará por el filtro de riesgo que la entidad tiene con otras entidades bancarias.

**Empresas de capital de inversión:** son entidades que buscan financiar a las empresas que necesitan expandirse tanto dentro del territorio nacional como exterior, pueden buscar ser parte de la empresa como accionista o interés que la empresa obtenga del negocio.

**Organismos del Estado:** Existen asignaciones presupuestales a organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincito), que financian proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; y proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.

**Organizaciones No Gubernamentales (ONG):** las ONG son instituciones no lucrativas ellas buscan financiamiento exterior para ayuda social.

**Pagaré:** Es un instrumento negociable, que se deriva de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. Por lo general lleva intereses y se debe pagar a su vencimiento. De no ser así se requiere de acción legal.

**Crédito comercial:** Es el uso de las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado. Ejemplos: los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Factoring:** Es un instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y luego se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.

**Financiamiento por medio de los inventarios:** Se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo. Para este fin se puede recurrir al depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca. El acreedor tiene derecho a tomar posesión de esta garantía en caso de que la empresa incumpla con su obligación de pago.

**Hipoteca:** Una propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.

**Acciones:** Son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

**Bonos:** Es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento financiero:** Es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica.

### 2.2.2 Definición del micro y pequeñas empresas

(Avolio, Mesones & Roca , 2011), considera” Existen pocos estudios previos que tratan sobre el crecimiento de las MYPES y de los factores que influyen sobre las decisiones acerca de su crecimiento operativas suelen absorber la mayor parte de la atención de la empresa...” (p.3). Dice de la Micro y Pequeña empresas como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por otro lado, Cuando ley se está refiriendo al micro y pequeñas empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente ley, la ley 28015. La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

**Congreso De La Republica La ley 28015 (2003).** Ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. La ley de las MYPE tiene como mayor importancia generar empleo dentro de la

sociedad peruana, de esta manera luchar contra la pobreza donde tiene un mayor concentración para generar la competitividad del sector empresarial. La ley (28015

) indica “La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria...” art. 1

**Niveles de ventas anuales:** La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias UIT. La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

#### **2.2.2.1 Política estatal**

El Perú como estado promueve la creación de empresas o MYPEs con las leyes que establece para que tengan las mejores entornos para desarrollar su competitividad en creación de nuevos productos, los emprendimientos y la formalización el desarrollo de su sociedad son fundamental para el crecimiento del estado, de esta manera el Perú busca desarrollar las MYPEs mediante sus gobiernos regionales y locales. De esta manera sus niveles de organización, tecnología, administración tecnificación productiva y comercial de las MYPEs.

**Funciones de los Consejos Regionales:** Todo el concejo regional tiene como objetivo fomentar el desarrollo económico de su sociedad de esta manera todo gobierno regional fomenta la creación de la MYPE y el acercamiento con el gobierno regional para

promocionar sus actividades de esta manera tiene como estrategia. La aprobación de un plan de promoción y formalización de las MYPE de esta manera tiene objetivo y metas CODEMYPE para su evaluación y consolidación. De esta manera supervisa las políticas establecidas por el estado para su ayuda y crecimiento.

**Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** según nos indica “la competitividad formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria” LEY N° 28015. Según la ley indica los instrumentos para desarrollar la empresa competitividad con otras empresas y de esta manera crear nuevos emprendimientos que innoven la producción de esta manera se busca desarrollar el sistema empresarial del país. La ley facilita mecanismos para buscar nuevos mercados y toda la información para desarrollar la tecnología y la innovación de esta manera el estado peruano se enfoca en buscar formalizar las MYPE.

**Licencias y permisos Municipales:** según nos indica la ley “La Municipalidad en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente”. Ley N° 27444. Indica “Si vencido el plazo la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud”. Ley N° 27444. Afirma “Finalmente solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar” (Ley N° 27444, 2022), podemos indicar que la ley establece una conciliación para revocar una licencia de

funcionamiento que es definitivo de esta manera el incurrir a requisito traerá nulidad a todo proceso administrativo.

**Impuesto General a las Ventas (IGV):** según la institución “Es el impuesto que se aplica en las operaciones de venta e importación de bienes así como en la prestación de distintos servicios comerciales, en los contratos de construcción o en la primera venta de inmuebles” (sunat). Impuesto a la Renta: “Es aquél que se aplica a las rentas que provienen del capital, del trabajo o de la aplicación conjunta de ambos” (sunat, 2022)

### **2.2.2.3 Ley 30056 (2013)**

Promueve la inversión y la defensa del producto realizado por la empresa ante la INDECOPI y la formalización de las empresas. “En el marco de lo establecido en la presente Ley, las empresas privadas que firmen convenios, conforme a lo establecido en el artículo 4° de la presente Ley, podrán financiar y/o ejecutar proyectos de inversión pública, que deberán estar en armonía con las políticas y los planes de desarrollo nacional, regional y/o local, y contar con la declaración de viabilidad en el marco del Sistema Nacional de Inversión Pública-SNIP”. Capítulo V. art.2 (Ley 30056 (2013))

### **2.2.2.4 REMYPE**

Se le conoce como el registro nacional de la micro y pequeña empresa también es donde esta inscritas todas la MYPEs del Perú se encuentra dentro del ministerio de trabajo y promoción del empleo.

## **2.2.3 Teorías de la rentabilidad**

### **2.2.3.1 Definición de rentabilidad**

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa

no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios.

Publishing, (2007) afirma “El empresario o directivo de una pequeña empresa debe conocer, con el mayor detalle posible, sus costes e ingresos, de forma tal que pueda actuar sobre ellos con eficacia...” (p.9)

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje, (se entiendo como el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”).

### **2.2.3.1 Tipos de rentabilidad**

**La rentabilidad económica:** Son las ganancias obtenidas de la empresa mediante la inversión que realiza y se obtiene una rentabilidad.

**Rentabilidad anual:** La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo se puede calcular el aumento o disminución de valor de



alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.

**Rentabilidad media:** La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas, obteniendo así la rentabilidad media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual. Es en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades y la suma. Donde la rentabilidad es la inversión o una medida que se analiza dentro del tiempo el rendimiento los activos de la empresa con la financiación de la empresa, la rentabilidad es la posibilidad de encontrar resultados de la cual es de la inversión realizada para encontrar resultados donde existe la relación de financiamiento y rentabilidad hay una relación entre sí. Donde podemos indicar que es el interés del resultado donde hay participación de la inversión de un activo.

**Otros indicadores de la rentabilidad:** La rentabilidad absoluta es la rentabilidad que es característica de fondos que están invertidos en activos del mercado monetario, en activos de renta fija o variable y tiene una serie de rentabilidades fijas pero no garantizadas.

**Rentabilidad acumulada:** La rentabilidad acumulada es el beneficio obtenido durante un periodo de tiempo de un proyecto de inversión o de una actividad económica y que además se suman a los derivados de la misma inversión en periodos anteriores arrojando así el saldo total de la rentabilidad. Rentabilidad económica: La rentabilidad económica es un indicador de la eficiencia económica de la empresa. Se calcula dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir intereses por el activo total de la misma, todo ello multiplicado por 100%. Es decir, la rentabilidad económica se trata de medir la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios a partir de los activos y el capital invertido, y es independiente de la estructura financiera.

**Rentabilidad financiera:** La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

**La más habitual es la siguiente:**

$$RF = \frac{\text{BENEFICIO NETO}}{\text{PATRIMONIO NETO}} = 100$$

ROE (RF), es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios. Rendimiento del patrimonio: Rendimiento del Patrimonio o Rentabilidad Financiera, Una RF (rentabilidad financiera) insuficiente supone una limitación a nuevos fondos propios tanto porque es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa como porque restringe la financiación externa. La RF es la capacidad de generar recursos con sus capitales propios, de forma que medida en porcentaje %, diría el porcentaje de beneficios neto que se obtendrá con cada 100. De Patrimonio Neto de la empresa.

Beneficio neto

Neto patrimonial

Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

## **2.3 Definición del comercio**

Desde el comienzo de la sociedad civilizada el ser humano siempre busco el sustento que está basado en el comercio del intercambio o conocido como trueque, de esta manera se conoce comercio al agregar un valor determinado al producto conocido como intercambio de bienes y servicios por un valor monetario, así mismo en la actualidad hay que tener como conocimiento que es comercio nacional e internacional. Carmen, (2012). Afirma “El comercio es la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, se venden o se cambian mercaderías que han sido producidas para el consumo...” (p.13)

### **2.3.1 Teorías del comercio**

Se debe a la especialización de los países aprovechando cada recurso que tiene para satisfacer el mercado nacional luego viene el intercambio con otros países donde nacen las teorías del comercio podemos tener las siguientes teorías del comercio, Mercantilismo, Teoría clásica, Teoría neoclásica, Teoría de la renta o Corriente keynesiana y Deterioro en los términos de intercambio.

#### **2.3.1.1 Teoría del mercantilismo**

La cual se desarrolló desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII donde se desarrollaron las grandes revoluciones industriales la intervención del estado y el alto

proteccionismo donde hubo el aumento del crecimiento de producción y la llegada de nuevas tecnologías y donde predomina el oro y la plata como moneda de intercambio y su producción es para el mercado local y externos donde se crea las aduanas o se usaría los aranceles. De esta manera se manejan los tres principales conceptos:

**La acumulación de la riqueza:** donde la única forma de adquirir riquezas solo era posible con el intercambio internacional o con otras naciones vecinas y de esta manera solo el bienestar nacional era acumular riquezas.

**El estado o nación:** era el único en la administración de las riquezas y el intervencionismo del estado como el objetivo primordial era acumulación de riquezas.

**Dinero o riqueza:** aquí es donde nació como moneda de intercambio el oro y la plata, donde nace que las exportaciones debe ser mayores a las importaciones.

### 2.3.1.2 Teoría clásica

Se da desde el siglo XVIII al XIX de esta manera nace el rechazo del estado su intervención, donde nace un nuevo sistema de relación entre el trabajo y capital e identificar donde aumenta el valor en los factores de producción. De esta manera los siguientes autores que destacaron estas teorías:

- Relaciones internacionales de precios (David Humé, 1771-1776) “Humé consideró que, a largo plazo, mucho dinero era perjudicial porque provocaba el aumento de precios y salarios. Solo era benéfico temporalmente, en tanto que no surtiera efectos sobre los precios y los salarios, ni cesara de estimular la producción”.
- Las ventajas absolutas (Adam Smith, 1723-1790) según su libro “*la riqueza de las naciones*” y es considerado padre de la economía política “a partir de este momento se comienza a aceptar que la oferta y la demanda son las fuerzas que asignan de

mejor manera los recursos que debe utilizar la economía para lograr mayor riqueza, y no el Estado que por su naturaleza responde a intereses y carece de esta habilidad”

- Ventajas comparativas (David Ricardo, 1772 – 1823) en su libro *Principios de economía política y tributación* conocido o se toma como base la teoría moderna contiene los principales elementos para explicar el libre comercio de mercancías
- La demanda recíproca (Jhon Stuart Mill, 1806 – 1873), según su libro titulada *Teoría de la demanda recíproca o el intercambio provechoso* “el índice real que las mercancías se intercambian depende de la extensión y la elasticidad de la demanda de cada país para el producto del otro país, o de la demanda recíproca” aparece como el intercambio de productos que se necesita para una igualdad de necesidades.
- Ventajas competitivas (Michael Porter, 1947), según su libro titulada *las ventajas competitivas de las naciones* “Las naciones exportan en sectores en los que sus empresas consigan una (disparidad) delantera en tecnología, (ya que) en lugar de limitarse al despliegue de una masa fija de factores de producción, un asunto más importante es determinar la forma en que las empresas y las naciones mejoran la calidad de los factores, elevan la productividad con la que se utilizan y crean nuevos factores” con algunos postulados que se tiene como son:
  - La existencia de mercados segmentados.
  - La existencia de productos diferenciados.
  - Una diferenciación tecnológica.
  - La existencia de economías de escala.

### **2.3.1.3 Teoría neoclásica**

Se da en plena mitad del siglo XIX donde se refleja el incremento del trabajo y las técnicas producción y el capital también el incremento de los salarios y el aumento

de vida de la población su actividad es la relación que lleva la financiera y comercial y la mejora de la teoría clásica.

**La teoría de la ventaja de factores:** se toma como modelo heckscher-ohlin donde busca explicar los flujos del comercio internacional, Elí Heckscher (1879-1952) quien formuló un teorema en 1919, pero más adelante el economista sueco Bertil Ohlin (1899-1979) modificó este teorema y formuló en 1933 la teoría de la ventaja de los factores o también conocida como la Teoría de la dotación de los factores que básicamente estudia la especialización de los países en el comercio exterior de acuerdo a la dotación o disponibilidad de los factores”

#### **2.3.1.4 Teoría de la renta o Corriente keynesiana**

John Maynard Keynes (1883-1946) expuso sus ideas cuando publicó en 1936, y como respuesta a la época de la Gran Depresión, el libro titulado “La teoría general del empleo, el interés y el dinero” también apoya a los aranceles como un intervalo de incremento de empleo (trabajo) con mayor ingreso de dinero disminuye los interés de esta manera se puede colocar más inversión lo cual genera un crecimiento económico.

#### **2.3.1.5 Deterioro en los términos de intercambio**

Raúl Prebisch (1901-1986) el autor analizo el sector agrícola, la producción de materia prima y los bienes de manufactura donde se ve que cada uno perjudica entre las misma producción de otra, el que produce materia prima recibidas la misma cantidad de producto terminado. De lo anterior fue titulado “Deterioro en los términos de intercambio”.

**Rendimientos decrecientes:** Se determina por la producción fija y otros variables de los cuales son decrecientes también se da en la agricultura y minería (lote tierra) da un

incremento es su variable (trabajo). Como podemos decir en lo siguiente de un viñedo su factor fijo es la tierra con el tiempo agotara por el sobre uso de esta.

**Elasticidad del ingreso de la demanda:** Donde crece la demanda y se refleja en los ingresos, Prebisch “la elasticidad del ingreso de la demanda de los bienes primarios y agrícolas es baja y decrece, mientras que la elasticidad de los bienes manufacturados es alta y crece, lo que también ocasiona un deterioro en los términos de intercambio”.

**Incorporación de tecnología:** Se incorpora la tecnología para el incremento de productos, de la cual se vuelve una competencia desleal que al final llega a un deterioro en los términos del intercambio. Toda estas ideas del autor fueron aplicadas en Latinoamérica por la comisión de economía Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y determinaron el modelo económico proteccionista que experimento el continente hasta el principio de los noventa en pleno siglo XX.

#### **2.3.1.6 Los tipos de comercio**

El comercio nacional es el intercambio de bienes y servicios entre las personas físicas y jurídica que interviene en la actividad económica o se le denomina (agente económico), también el mercado nacional se denomina a los que están regidos por una misma norma establecida por el estado o nación.

**Ventas al por mayor:** es el sector mayorista donde las empresas venden sus productos en mayores volúmenes o cantidades mayormente se da entre empresas y los precios son más accesibles los cuales se colocara el producto en mercados o se revenderá.

**Retailers (minoristas):** Se conoce como comercio minorista donde se realiza o efectúa mediante el marketing el volumen de venta es en menores cantidades es directo al consumidor o al ciudadano de a pie.

**E-commerce:** también se le conoce como el comercio electrónico o las ventas por internet.

**Comercio especializado:** son los que realizan o se especializan en vender un solo producto o puede ser una sola marca.

**Comercio independiente:** esto también se ve en los mercados en nuestra zona de vivienda también están las bodegas quienes arman un sistema de comercio independiente, también son negocios familiares.

**Comercio exterior:** también es el intercambio entre dos empresas que están en distintas partes del mundo también conocido como la exportación e importación

### **III. Hipótesis**

Según el autor carrillo (2015) afirma: “No todas las investigaciones requieren hipótesis, y que estas dependen de un factor esencial el alcance inicial del estudio Las investigaciones que requieren de una hipótesis son aquellas en las que su alcance será correlacional o explicativa o que tienen un alcance explicativo, siempre y cuando se intente pronosticar una cifra o un hecho...” (p. 8).

### **IV. Metodología**

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

(Agudelo, Aignerén & Ruiz, 2010), según la metodología transversal es donde recolectamos datos en un solo punto o tiempo, por lo tanto se puede analizar una incidencia en un tiempo. (Agudelo, Aignerén & Ruiz, 2010), según el autor la investigación no experimental demuestra un control menos rigurosa que la experimental por lo tanto se toma esta línea de



investigación ya que puede llegar a ser un reflejo de la realidad. Nuestro diseño de investigación será cuantitativa, no experimental, descriptivo, bibliográfico y transversal.

De esta manera podemos decir no experimental ya que no se manipula las variables de nuestra investigación, bibliográfico ya que se basó en describir las características para hacer nuestra propuesta de mejora, bibliográfico se reunió una gran cantidad de tesis que investigaron temas similares y revisión de los autores. Este diseño fue no experimental y bibliografico descriptivo y transversal.

M = muestra, específicamente a los que se realizó la encuesta

O = Será información y las “observaciones” que se obtuvieron de nuestra encuesta

## **4.2 Población o muestra**

### **poblacion**

Nuestra población estuvo conformada (60 personas) de comerciantes o micro y pequeñas empresas del del centro comercial rey de gamarra, ubicada en el distro de la victoria.

### **Muestra**

Nuestra investigación se considero (45 personas) a los administradores o encargados de la empresa, el apoyo que se obtuvieron de las micro y pequeñas empresas era voluntaria y al azar y proteger su confidencialidad a la hora de participar en la encuesta.

### 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

PRIMERA VARIABLES	CONCEPTO DE LA VARIABLES	CONCEPTO DE SUS OPERACIONES	CONCEPTO DE SUS OPERACIONES
FINANCIAMIENTO	Establece el conjunto que se logra juntar en monetario o recursos de activos para realizar determinadas actividades económicas, de esta manera la empresa logra una inversión que es suministrados con recursos económicos y activos que la empresa pueda acceder ya sea interno o externo.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Interno
			Externo
		SISTEMA DE FINANCIAMIENTO	Bancario
			Sistema bancario formal
			Sistema bancario informal
		COSTO DE FINANCIAMIENTO	interés
			Tasa de interés
		PLAZO DE FINANCIAMIENTO	Corto plazo
			Mediano plazo
			Largo plazo
		FACILIDADES DE FINANCIAMIENTO	Intermedio
			Ley 30308
			Factoring
		USO DEL FINANCIAMIENTO	Activo corriente
			Activo no corriente
otros			

SEGUNDA VARIABLE	CONCEPTO DE LA VARIABLES	CONCEPTO DE SUS OPERACIONES	CONCEPTO DE SUS OPERACIONES
RENTABILIDAD	La rentabilidad es parte esencial de la empresa que todo los emprendedores afrontan con mayor cautela donde se ve tambien en el flujo de activos y pasivos donde es un indicador de inversion para ver si la empresa puede remunerar los recursos finacieros. Tambien es en reentable la empresa.	SEGÚN TIEMPO	ANUAL
			MEDIA
		OTROS INDICADORES	ABSOLUTA
			ACUMULADA
			ECONOMICA
			FINACIERA O ROE
			COMERCIAL
			ESPERADA
			GARANTIZADA
			RIESGO
			BRUTA
			NETA

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

Para nuestra investigación se tomó la información de la parte bibliográfica donde se usó la técnica de la encuesta y se documental, así mismo el recojo de la información se utilizó el cuestionario y la entrevista con los propietarios y administradores del local.

##### **Técnicas**

En la investigación se considerara la técnica de recolección de datos y nuestra encuesta se utilizó para conocer el nivel del conocimiento que tienen los encargados y propietarios de las micro y pequeñas empresas, la revisión de la bibliografía se tomó de las investigaciones realizadas por anteriores investigadores, la encuesta y la entrevista es con el encargado o propietario del manejo de la mype o también con administradores y también el análisis comparativo con otras tesis realizadas en nuestro país.

##### **Instrumentos**

Se formuló de nuestros marcos teórico y antecedentes el cuestionario con las preguntas cerradas para saber el nivel que tienen o conocen del tema a investigar.

#### **4.5 Plan de análisis**

En el estudio se utilizara el análisis descriptivo de la información recogida tanto y trabajadas en el sistema de Microsoft Excel , será organizada, estructurada y analizada en función de los objetivos específicos de la investigación: Para responder los objetivo se tendrá en cuenta la revisión de la literatura y de los antecedentes internacionales, nacionales. Para dar respuesta al objetivo se tiene en cuenta la recolección de datos de un cuestionario que se aplica a las micro empresas en estudio para proponer estrategias que van mejorar sus condiciones financieras y rentabilidad de la empresa.

## 4.6 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	DISEÑO DE LA INVESTIGACION
<p>caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del "CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA", la victoria, 2021</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del "CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA", la victoria, 2021?</p>	<p>Determinar y escribir las características del financiamiento y rentabilidad de las mypes de textiles del "CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA", la victoria, 2021.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas textiles del "CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA", la victoria, 2021.</li> <li>Determinar y describir las características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del "CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA", la victoria, 2021.</li> <li>Describir la relación del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del "CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA", la victoria, 2021.</li> </ol>	<p>El diseño de la investigación</p> <p>Cuantitativa, no experimental - descriptivo – bibliográfico.</p>

#### 4.7 Principios éticos

Se tiene que respetar los lineamientos establecidos por la ULADECH, que a su vez fue desarrollada por el comité de ética de nuestra universidad de Ética en Investigación (2019), nuestra investigación está fundamentada en los principios establecidos por la universidad que se rigen dentro del código de ética para la investigación, versión002.

- **Protección a las personas:** Dentro de la investigación tiene la finalidad serán los propietarios y encargados, respetando la dignidad humana durante la encuesta e investigación ya que ese derecho es primordial. (Comité Institucional de Ética en Investigación, 2019). Nos indica que debemos respetar a nuestros encuestados tanto en sus nombres como su lugar de trabajo o su identidad.
- **Libre participación y derecho a estar informado:** El encuestado es libre de tomar la encuesta y retirarse cuando quiera, (Comité Institucional de Ética en Investigación, 2019). Esto nos indica que los encuestados están libres de colaborar en las encuestas realizadas en el lugar de estudio.
- **Beneficencia y no maleficencia:** El proyecto de investigación realizada por el estudiante siempre estará por encima del estudiante el bienestar del encuestado para evitar cualquier daño que se pueda ocasionar al encuestado (Comité Institucional de Ética en Investigación, 2019). De esta manera el estudiante que elabora su investigación de tesis debe cumplir los principios que la universidad propone estos son jurídicos y éticos de esta manera se busca un trabajo original que es establecida por el centro de estudios ULADECH de esta manera se respeta todo derecho de autor o propiedad intelectual de las fuentes consultadas.

## V. Resultados

### 5.1 resultados

#### 5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas textiles del “centro comercial el rey de gamarra”, la victoria, 2021.

		(SI) 1	(No)2	3	Total
1	Sabe Usted sobre el Financiamiento				
	Sí..... No.....	28	17		45
2	¿Usted cree que es importante el financiamiento en las MYPE?				
	Sí..... No.....	38	7		45
3	¿Tiene su empresa algún tipo de financiación externa?				
	Sí..... No.....	45	0		45
4	¿Conoce usted fuentes de financiamiento externas alternas al préstamo bancario?				
	Sí..... No.....	45	0		45
5	¿Conoce usted el financiamiento formal e informal?				
	Sí..... No.....	30	15		45
6	¿Su empresa recibió algún financiamiento?				
	Sí..... No.....	32	13		45
7	¿Cómo financia su empresa?				
	Financiamiento interno... Financiamiento externo...Ambos Financiamientos.....	2	5	38	45
8	¿Su crédito fue aprobado?				
	a) Corto plazo..... b) Largo plazo.....	28	17		45
9	¿Considera usted que la actividad que realiza cubre los gastos del préstamo?				
	Sí..... No.....	33	12		45
10	¿En los últimos tres años ha solicitado préstamos a una institución financiera?				
	Sí..... No.....	45	0		45
11	¿Cuándo solicitaron un crédito fue rechazado por las entidades financieras?				
	Sí..... No.....	29	16		45
12	¿Recibió usted una Capacitación para otorgamiento de un financiamiento?				
	Sí..... No.....	33	12		45
13	¿Está conforme con el financiamiento recibido?				
	Sí..... No.....	18	27		45
14	¿En el 2021 su empresa accedió algún tipo de financiamiento?				
	Sí..... No.....	41	4		45
15	¿Considera que el financiamiento te ayudo al cumplimiento de sus objetivos empresariales?				
	Sí..... No.....	19	24		45

16	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?				
	Si.....	No.....	42	3	45

**Tabla 1**

*Sabe Usted sobre el Financiamiento*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	28	62%
NO	2	17	38%
TOTAL		45	100%

**Figura 1**

### Análisis e interpretación

El 62% de los de los participantes reconoce que sabe sobre el financiamiento también se puede decir quienes administran la empresa pasaron por una capacitación. El 38% de los participantes en la encuesta dicen no saber sobre el financiamiento. Se interpreta que los que dirigen las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra tienen diferente tipo de emprendimiento comercial esto nos indica que no todo los comerciantes tiene la misma gestión



**Tabla 2**

*Usted cree que es Importante el Financiamiento en las MYPE*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	38	84%
NO	2	7	16%
TOTAL		45	100%

**Figura 2**

### Análisis e interpretación

El 84% de las personas encuestadas creen que es importante el financiamiento en las micro y pequeñas empresas, el 16% de los encuestados indica que no es importante el financiamiento en las micro y pequeñas empresas. Se interpreta que a las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra les falta la capacitación por parte de las instituciones financieras y tener más riesgo de crédito.

**Tabla 3**

*Tiene su Empresa Algún tipo de Financiación Externa*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	45	100%
NO	2	0	0%
TOTAL		45	100%

**Figura 3****Análisis e interpretación**

El 100% de las mypes encuestadas afirmo que si recibió algún tipo de financiamiento externo también es del sistema formal e informal. Se interpreta que las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra Todas las mypes encuestadas afirmaron recibir un financiamiento para su empresa ya sea para pagar planilla o comprar mercadería o agrandar el local. Se interpreta que todos los micros trabajan con un financiamiento externo.

**Tabla 4**

*Conoce Usted Fuentes De Financiamiento Externas Alternas Al Préstamo Bancario*

Alternativa	Si O No	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	45	100%
No	2	0	0%
Total			100%

**Figura 4****Análisis e interpretación**

El 100% de los encuestado del centro comercial rey de gamarra afirma tener conocimiento alternas al sistema bancario. Interpreta que los comerciantes si tiene un financiamiento informal o lograron acceder al financiamiento mediante familiares y amigos.

**Tabla 5***Conoce Usted el Financiamiento Formal e Informal*

Alternativa	Si O No	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	30	67%
No	2	15	33%
Total		45	100%

**Figura 5**

## Análisis e interpretación

67% de los encuestados del centro comercial rey de gamarra indica conocer el financiamiento formal e informal como indica, el 33% indica no conocer este concepto que es financiamiento formal e infrmal.se interpreta que la falta de conocimiento de los comerciantes sobre fuentes de financiamiento está mal dirigida ya que ellos pueden ver como prestamista a familiares y amigos.

**Tabla 6**

### *Su Empresa Recibió Algún Financiamiento*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	32	71%
NO	2	13	29%
TOTAL		45	100%

**Figura 6**



## Análisis e interpretación

El 71% del micro y pequeñas empresas del centro comercial el rey de gamarra recibió algún tipo de financiamiento, el 29% de los encuestados dijo que no recibió ningún financiamiento. Interpretado se observa que los comerciantes no lograron tener una mejoría en su gestión.

**Tabla 7***Cómo Financia su Empresa*

Alternativa	Si O No	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento externo	1	2	4%
Financiamiento interno	2	5	11%
Ambos financiamiento	3	38	84%
Total		45	100%

**Figura 7**

## Análisis e interpretación

El 5% de los encuestados indicaron tener un financiamiento externo, el 11% indicaron tener un financiamiento interno y el 84% indicaron tener ambos financiamientos. Interpretación en este caso se debe a la búsqueda de nuevos créditos mediante la banca formal y la informal.

**Tabla 8***Su Crédito fue Aprobado*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	1	28	62%
Largo plazo	2	17	38%
TOTAL		45	100%

**Figura 8**



### Análisis e interpretación

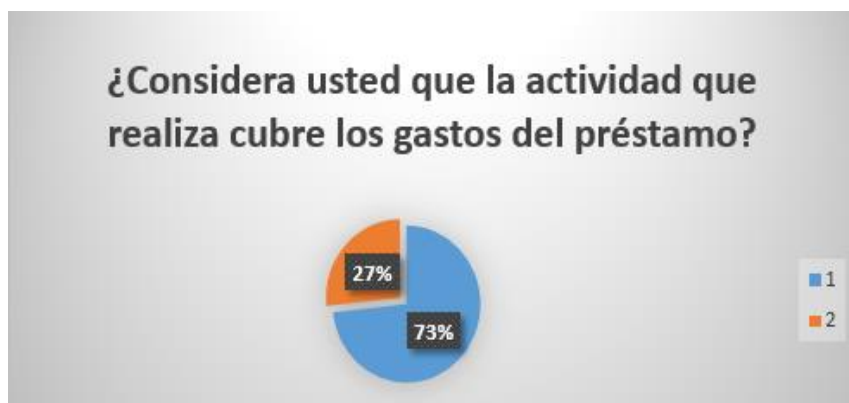
El 62% de nuestros encuestados fueron aceptados su crédito a largo plazo, el 38% fueron aceptados su crédito a corto plazo, Se define que las mypes que fueron a solicitar un financiamiento a las entidades financieras solo 28 fueron aceptadas a corto plazo y 17 fueron largo plazo.

**Tabla 9**

*Considera Usted que la Actividad que Realiza Cubre los Gastos del Préstamo*

ALTERNATIVA	SI O NO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	33	73%
NO	2	12	27%
TOTAL		45	100%

**Figura 9**



## Análisis e interpretación

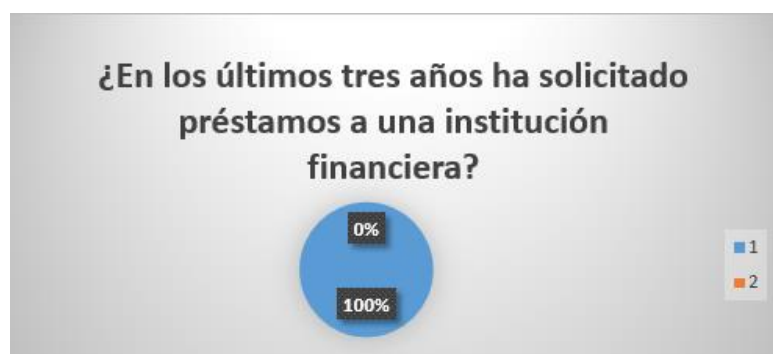
El 73% de las personas que encuesta afirma que su empresa cubre los gastos adquiridos, el 27% dijo que su empresa no llega a cubrir sus gastos generados por los préstamos. Se define que 33 administradores y propietarios de la empresa afirman que su actividad genera los ingresos para cubrir cualquier préstamo que adquiriera su empresa, dentro de las 12 personas o empresarios dijeron que no cubre su actividad los préstamos que tienen.

**Tabla 10**

*En los Últimos Tres Años ha Solicitado Préstamos a una Institución Financiera*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	45	100%
NO	2	0	0%
TOTAL		45	100%

**Figura 10**



## Análisis e interpretación

El 100% de los encuestados afirmó que si solicito un prestamos en los últimos 3 años. De los 45 empresarios encuestados todos afirmaron haber realizado un tipo de financiamiento

a una institución financiera. Mediante la encuesta se logró saber que durante los últimos años las micro y pequeñas empresas lograron tener algún tipo de financiamiento.

**Tabla 11**

*Cuándo Solicitaron un Crédito fue Rechazado por las Entidades Financiera*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	29	64%
NO	2	16	36%
TOTAL		45	100%

**Figura 11**



#### Análisis e interpretación

El 64% de los encuestados afirmaron que fueron rechazados por las entidades financieras, el 36% dijeron que no fueron rechazados en las financieras. De las personas que fueron rechazados por las instituciones financieras solo 29 empresarios afirmaron que fue denegado su pedido, 16 empresarios que no fueron rechazados por las instituciones financieras. Se puede decir que fueron rechazados por la falta de tiempo en el mercado o por estar observados por algún documento.



**Tabla 12**

*Recibió Usted una Capacitación para Otorgamiento de un Financiamiento*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	33	73%
NO	2	12	27%
TOTAL		45	100%

**Figura 12**

### Análisis e interpretación

El 73% afirma que si recibió una capacitación antes del otorgamiento de financiamiento, el 27% no recibió ningún tipo de financiamiento. De los 45 encuestados solo 33 administradores o propietarios de la empresa recibieron un tipo de capacitación a la hora de otorgar un financiamiento, de los cuales 12 negaron recibir algún tipo de capacitación a la hora de otorgarles el financiamiento.

**Tabla 13***Está Conforme con el Financiamiento Recibido*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	18	40%
NO	2	27	60%
TOTAL		45	100%

**Figura 13****Análisis e interpretación**

El 40% de los encuestados está conforme con el financiamiento recibido de la institución financiera, el 60% no está conforme con el financiamiento recibido. De los 45 encuestados 18 empresarios están conforme con el financiamiento recibido, 27 empresarios no están conformes con el financiamiento recibido.

**Tabla 14***En El 2021 Su Empresa Accedió algún tipo de Financiamiento*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	41	91%
NO	2	4	9%
TOTAL		45	100%

**Figura 14**

#### Análisis e interpretación

El 91% solicitó unos préstamos en el 2021 para su empresa, el 9% no solicitó ningún financiamiento para su empresa. De los 45 encuestados 41 empresarios solicitó un tipo de financiamiento en el año 2021 para su empresa, dentro de ellos solo 4 empresarios no solicitaron ningún préstamo en el año 2021.

**Tabla 15**

*Considera que el Financiamiento te Ayudo al Cumplimiento de sus Objetivos Empresariales*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	21	47%
NO	2	24	53%
TOTAL		45	100%

Figura 15



### Análisis e interpretación

El 47% de los encuestados considera que el financiamiento ayuda a cumplir sus objetivos, 53% dice que no le ayudo a cumplir con los objetivo. De los 45 empresarios que se encuestó 21 de ellos dice que le ayudo el financiamiento a desarrollar sus objetivos con la empresa, 24 empresarios encuestados dijo que no le ayudo a lograr cumplir sus objetivos en la empresa.

**Tabla 16**

### *Volvería a Solicitar Financiamiento para su Negocio*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	42	93%
NO	2	3	7%
TOTAL		45	100%

Figura 16



### Análisis e interpretación

El 93% de los encuestados considera volver a solicitar un financiamiento para su empresa, el 7% dice que no volverá a solicitar un financiamiento. De los 45 encuestados 42 dijo que si quiere volver a trabajar con las instituciones financieras, solo 3 empresarios dijeron que no volvería a solicitar ningún tipo de financiamiento para su empresa.

### 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Determinar y describir las características rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.

		(Si) 1	(No) 2	Total
17	¿Qué antigüedad tiene su negocio?			
	De 1 a 2 años..... De 2 años a más.....	28	17	45
18	¿El número de clientes está creciendo o disminuyendo?			
	Si..... No.....	45	0	45
19	¿Conoce sobre la rentabilidad?			
	Si..... No.....	12	33	45
20	¿Está bien calculado su capital en la compra de mercadería?			
	Si..... No.....	9	36	45
21	¿Son mayores los ingresos que los gastos en la empresa?			
	Si..... No.....	29	16	45
22	¿Se fijan objetivos en ventas?			
	Si..... No.....	16	29	45

23	¿Según usted su rentabilidad incremento en el año 2019?		
	Si.....	No.....	
			35 10 45

**Tabla 17**

*Qué Antigüedad tiene su Negocio*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2 años	1	28	62%
De 2 años a más	2	17	38%
TOTAL		45	100%

**Figura 17**

#### Análisis e interpretación

El 62% de los encuestados tienen entre 1 a 2 años de funcionamiento la empresa, el 38% tiene de 2 a más años funcionando. De los 45 encuestados solo 28 empresarios tienen menos de 2 años funcionando en el comercio de gamarra, 17 empresarios encuestados dijeron tener más de 2 años funcionando en el comercio de gamarra.

**Tabla 18**

*El Número de Clientes está creciendo o disminuyendo*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	45	100%
NO	2	0	0%
TOTAL		45	100%

**Figura 18**

### Análisis e interpretación

El 100% de nuestros encuestados dijo que está incrementando la venta por el creciente incremento de personas que vienen al emporio de gamarra a comprar en otras circunstancias incremento los visitantes en Gamarra. De los 45 empresarios encuestados todos dijeron que se incrementa su cliente.

**Tabla 19**

*Se Controla la Compra de Mercadería*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
-------------	---------	------------	------------

SI	1	12	27%
NO	2	33	73%
TOTAL		45	100%

**Figura 19****Análisis e interpretación**

El 27% indica que si controla su compra de mercadería para su negocio o empresa, el 73% indica no controla la compra de mercadería. De los 45 empresarios encuestados 12 dijeron que si controlan la compra mercadería, 33 empresarios encuestados indicó que no controla la compra mercadería.

**Tabla 20***Se Fijan Objetivos en Ventas*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	9	20%
NO	2	36	80%
TOTAL		45	100%

**Figura 20**





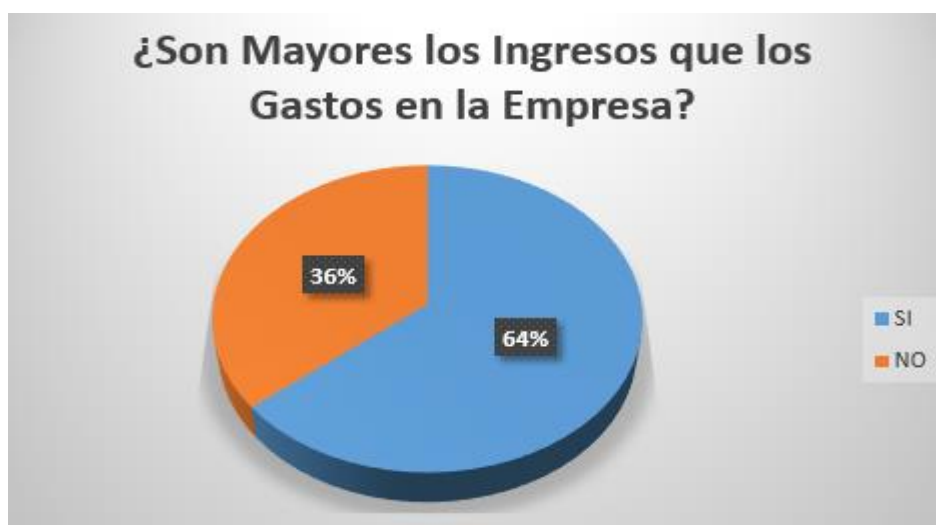
### Análisis e interpretación

El 20% de los encuestados indica que si fijan objetivos de ventas en su empresa, el 80% de los encuestados indico que nunca fijan objetivos en la venta, se interpreta que los comerciantes no crean objetivos o metas en las ventas por lo tanto no tienen un control de sus ventas.

**Tabla 21**

*Son Mayores los Ingresos que los Gastos en la Empresa*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	29	64%
NO	2	16	36%
TOTAL		45	100%

**Figura 21**

#### Análisis e interpretación

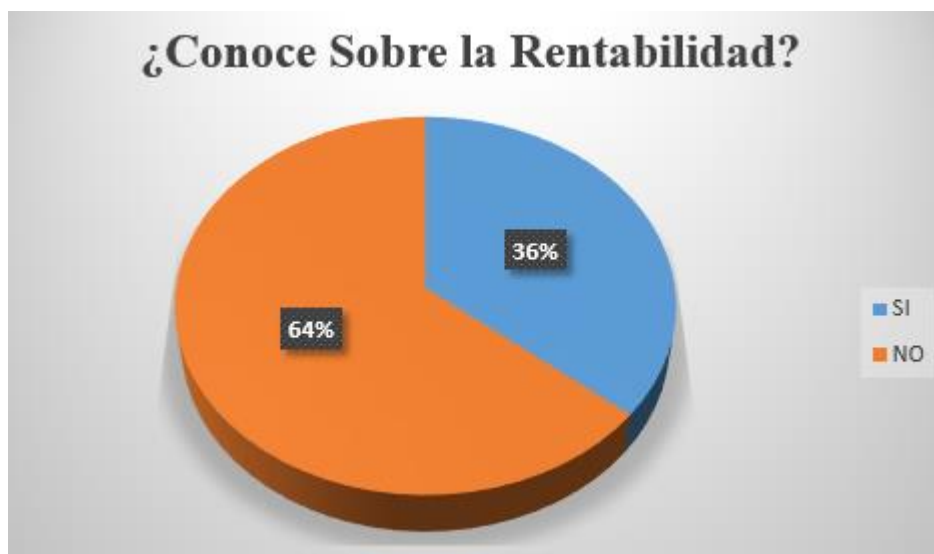
El 64% de los encuestados dijo que sus ingresos son mayores a los gastos, 36% indicó que no son mayores los ingresos que los gastos que tiene la empresa. De los 45 empresarios encuestados 29 indicaron que sus ingresos superan sus gastos, 16 empresarios indicaron que sus gastos son superiores a sus ingresos.

**Tabla 22**

#### *Conoce Sobre la Rentabilidad*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	16	36%
NO	2	29	64%
TOTAL		45	100%

**Figura 22**



### Análisis e interpretación

El 36% de los empresarios conoce sobre la rentabilidad de su empresa, el 64% de los encuestados no conoce sobre la rentabilidad de su empresa. De los 45 empresarios encuestados 16 empresarios conoce la rentabilidad que obtiene su empresa mientras que 29 empresarios del mismo sector desconocen su rentabilidad de su empresa.

### Tabla 23

*Según Usted su Rentabilidad Incremento en el Año 2021*

Alternativa	Si o No	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	35	78%
NO	2	10	22%
TOTAL		45	100%

Figura 23



#### Análisis e interpretación

El 78% de los encuestados afirma que su rentabilidad aumento en el año 2021, el 22% de los empresarios dijo que no aumento su rentabilidad. De los 45 empresarios encuestados 35 dijo que se incremento su rentabilidad en su empresa, 10 empresarios dijo que no aumento su rentabilidad en el 2021.

#### 5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir la relación del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “centro comercial el rey de gamarra”, la victoria, 2021.

La relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra, que el financiamiento ayuda en la rentabilidad mientras puedan conseguir una fuente de financiamiento externa mejorara la rentabilidad de la empresa logrando el éxito para los comerciantes.

Así mismo debemos mejorar en nuestras estrategias para conseguir una fuente de financiamiento para generar una mayor rentabilidad en el “CENTRO COMERCIAL REY DE

GAMARRA” para generar se utilizó una encuesta a nuestra población de lo cual se conoció buscar un financiamiento a corto y largo plazo los cuales debemos evaluar para pagar menos tasa de interés y que sistemas financieros busquen arriesgarse en el crédito, (riesgo financiero).

## 5.2 Análisis de resultados

### 5.2.1 Respecto al objetivo específico 1

Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021. Nuestros resultados que se obtuvieron mediante nuestra encuesta planteada a los propietarios del micro y pequeña empresa del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA “de la victoria, Según **Avolio, B. (2011)**. Según su tesis “*Factores que Limitan el Crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el peru(MYPES)*”, los que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas son la gestión de los administradores de la empresa desconociendo el aspecto contable y financiero y falta de actualizar a sus propietarios, También tenemos **Salazar et, al (2020)** según su tesis “*Análisis del costo financiero en una empresa PYMES, durante el período 2014 – 2016*” uso 2 teorías para financiar (Pecking) y (trade off) el primero usar las utilidades de la empresa y el segundo busca la reducción del gasto mediante el impuesto a la renta, Además, sobre el Financiamiento el 62% de los de los participantes reconoce que sabe sobre el financiamiento también se puede decir quienes administran la empresa pasaron por un capacitación el 38% de los participantes en la encuesta dicen no saber sobre el financiamiento. Se interpreta que los que dirigen las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra tienen diferente tipo de emprendimiento comercial esto nos indica que no todos los comerciantes tienen la misma gestión, la importancia del Financiamiento en las MYPE el 84% de las personas encuestadas creen que es importante en financiamiento en la micro y pequeñas empresas, el 16% de los encuestados indica que no es importante el financiamiento en las micro

y pequeñas empresas. Se interpreta que a las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra les falta la capacitación por parte de las instituciones financieras y tener más riesgo de crédito, Financiación Externa el 100% de las mypes encuestadas afirmo que si recibió algún tipo de financiamiento externo también es del sistema formal e informal. Se interpreta que las micro y pequeñas empresas del centro comercial rey de gamarra Todas las mypes encuestadas afirmaron recibir un financiamiento para su empresa ya sea para pagar planilla o comprar mercadería o agrandar el local. Se interpreta que todas las micros trabajan con un financiamiento externo, financiamiento alternas el 100% de los encuestado del centro comercial rey de gamarra afirma tener conocimiento alternas al sistema. Interpreta que los comerciantes si tiene un financiamiento informal o lograron acceder al financiamiento mediante familiares y amigos, clases financiamiento formal e Informal 67% de los encuestados del centro comercial rey de gamarra indica conocer el financiamiento formal e informal como indica, el 33% indica no conocer este concepto que es financiamiento formal e infrmal.se interpreta que la falta de conocimiento de los comerciantes sobre fuentes de financiamiento está mal dirigida ya que ellos pueden ver como prestamista a familiares y amigos, obtención del financiamiento el 71% de la micro y pequeñas empresas del centro comercial el rey de gamarra recibió algún tipo de financiamiento, el 29% de los encuestados dijo que no recibió ningún financiamiento. Interpretado se observa que los comerciantes no lograron tener una mejoría en su gestión, Cómo Financian el 5% de los encuestados indico tener un financiamiento externo el 11% indico tener un financiamiento interno y el 84% indico tener ambos finamientos. Interpretación en este caso se debe a la búsqueda de nuevos créditos mediante la banca formal y la informal, los créditos aprobado El 62% de nuestros encuestados fueron aceptados su crédito a largo plazo, el 38% fueron aceptados su crédito a corto plazo, Se define que las mypes que fueron a solicitar un financiamiento a las entidades financieras solo 28 fueron aceptadas a corto plazo y 17 fueron largo plazo, recaudación para el pago del crédito el

73% de las personas que encuesta afirma que su empresa cubre los gastos adquiridos, el 27% dijo que su empresa no llega a cubrir sus gastos generados por los préstamos. Se define que 33 administradores y propietarios de la empresa afirman que su actividad genera los ingresos para cubrir cualquier préstamo que adquiriera su empresa, dentro de las 12 personas o empresarios dijeron que no cubre su actividad los préstamos que tienen, los prestamos anuales el 100% de los encuestados afirmó que si solicito un prestamos en los últimos 3 años. De los 45 empresarios encuestados todos afirmaron haber realizado un tipo de financiamiento a una institución financiera. Mediante la encuesta se logró saber que durante los últimos años las micro y pequeñas empresas lograron tener algún tipo de financiamiento, deniegan los créditos el 64% de los encuestados afirmaron que fueron rechazados por las entidades financieras, el 36% dijeron que no fueron rechazados en las financieras. De las personas que fueron rechazados por las instituciones financieras solo 29 empresarios afirmaron que fue denegado su pedido, 16 empresarios que no fueron rechazados por las instituciones financieras. Se puede decir que fueron rechazados por la falta de tiempo en el mercado o por estar observados por algún documento, las instituciones financieras buscan capacitar al cliente el 73% afirma que si recibió una capacitación antes del otorgamiento de financiamiento, el 27% no recibió ningún tipo de financiamiento. De los 45 encuestados solo 33 administradores o propietarios de la empresa recibieron un tipo de capacita citación a la hora de otorgar un financiamiento, de los cuales 12 negaron recibir algún tipo de capacitación a la hora de otorgarles el financiamiento, la conformidad del crédito el 40% de los encuestados está conforme con el financiamiento recibido de la institución financiera, el 60% no está conforme con el financiamiento recibido. De los 45 encuestados 18 empresarios están conforme con el financiamiento recibido, 27 empresarios no están conformes con el financiamiento recibido, crédito reciente el 91% solicito unos préstamos en el 2021 para su empresa, el 9% no solicito ningún financiamiento para su empresa. De los 45 encuestados 41 empresarios solicito un tipo de financiamiento en el año

2021 para su empresa, dentro de ellos solo 4 empresarios no solicitaron ningún préstamo en el año 2021, Objetivos el 44% de los encuestados considera que el financiamiento ayuda a cumplir sus objetivos, 56% dice que no le ayudo a cumplir con los objetivo. De los 45 empresarios que se encuestó 19 de ellos dice que le ayudo el financiamiento a desarrollar sus objetivos con la empresa, 24 empresarios encuestados dijo que no le ayudo a lograr cumplir sus objetivos en la empresa, Solicitar un Financiamiento para su Negocio el 93% de los encuestados considera volver a solicitar un financiamiento para su empresa, el 7% dice que no volverá a solicitar un financiamiento. De los 45 encuestados 42 dijo que si quiere volver a trabajar con las instituciones financieras, solo 3 empresarios dijeron que no volvería a solicitar ningún tipo de financiamiento para su empresa

### 5.2.1 Respecto al objetivo específico 2

Determinar y describir las características rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021. Según **yauri (2020)**, en su tesis “*Marco Teórico Para Diagnóstico Y Propuesta De Mejora En Una Cadena De Suministro Aplicando Metodología Lean Y Mrp*” Determina el problema en el rendimiento de la operatividad dentro de la MYPE, de los cual es el problema recurrente de las empresas y la falta de control en el inventario, de esta manera aplico a metodología (LEAN), se establece prioridades para la empresa como mejorar la cadena de suministros y inventarios para mejorar, salvo **Marciani & Reyes (2016)**, según su tesis “*Modelo de desarrollo de marca: El caso de una mype del subsector confecciones*” se debe buscar generar un marca para buscar un buen posicionamiento dentro del mercado de esta manera se refleja en el incremento de la rentabilidad, según nuestra investigación tiempo el 62% de los encuestados tienen entre 1 a 2 años de funcionamiento la empresa, el 38% tiene de 2 a más años funcionando. De los 45 encuestados solo 28 empresarios tiene menos de 2 años funcionando en el emporio de gamarra,



17 empresarios encuestados dijo tener más de 2 años funcionando en el emporio de gamarra, incremento de clientes el 100% de nuestros encuestados dijo que está incrementando la venta por el creciente incremento de personas que vienen al emporio de gamarra a comprar en otras circunstancias incremento los visitantes en gamarra, la compra de mercadería, el 27% indica que si controla su compra de mercadería para su negocio o empresa, el 73% indica no controla la compra de mercadería. De los 45 empresarios encuestados 12 dijeron que si controlan la compra mercadería, 33 empresarios encuestados indico que no controla la compra mercadería, Objetivos en Ventas el 20% de los encuestados indica que si fijan objetivos de ventas en su empresa, el 80% de los encuestados indico que nunca fijan objetivos en la venta, se interpreta que los comerciantes no crean objetivos o metas en las ventas por lo tanto no tienen un control de sus ventas, diferencia ventas y gasto el 64% de los encuestados dijo que sus ingresos son mayores a los gastos, 36% indico que no son mayores los ingresos que los gastos que tiene la empresa. De los 45 empresarios encuestados 29 indicaron que sus ingresos superan sus gastos, 16 empresarios índico que sus gastos son superiores a sus ingresos, Sobre la Rentabilidad El 36% de los empresarios conoce sobre la rentabilidad de su empresa, el 64% de los encuestados no conoce sobre la rentabilidad de su empresa. De los 45 empresarios encuestados 16 empresarios conoce la rentabilidad que obtiene su empresa mientras que 29 empresarios del mismo sector desconocen su rentabilidad de su empresa. Incremento en el Año el 78% de los encuestados afirma que su rentabilidad aumento en el año 2021, el 22% de los empresarios dijo que no aumento su rentabilidad. De los 45 empresarios encuestados 35 dijo que se incrementó su rentabilidad en su empresa, 10 empresarios dijo que no aumento su rentabilidad en el 2021.

### **5.2.3 Respecto al objetivo específico 3**

Describir la relación del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.

El financiamiento están relacionada a la rentabilidad directamente mientras tengamos fuentes de financiamiento podremos crecer como empresa. Primero; buscar una fuente de financiamiento y solicitar el crédito ante ello se debe gestionar nuestra contabilidad y situación financiera debe estar reconocido por el mercado como una buena inversión, los créditos obtenidos en el sistema financiero harán que nuestra empresa se posicione o sea rentable a la hora de solicitar un crédito bancario para así invertir en las nuevas adquisiciones de la empresa como el mejoramiento de tecnología y llevar un control mejor de nuestras compras o suministro y así mejorar nuestra rentabilidad.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Conclusiones**

#### **a) Conclusión general**

Dentro la investigación, se encontró muchas observaciones para corregir o indicar a los comerciantes como es llevar una contabilidad correcta y financiera crear una mejor forma de buscar el financiamiento bancario y no depender de financiamiento externo no formal ya que esto debilita el reconocimiento de las instituciones financieras y ser vistas como una empresa de riesgo alto, también tener a empleados dentro de planillas para poder acceder a beneficios que brinda el estado y no tener mucha rotación de personal, crear objetivos con el fin de llegar a cumplir tales objetivo.

Dentro de la rentabilidad, se observó el mal manejo de los créditos obtenidos por la empresa ya que mucho de ellos se va directo al gasto administrativo y el pago de la renta llegando a ser perjudicado la empresa en su rentabilidad.

### **6.1.1 Respecto al objetivo específico 1**

Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021. Según el INEI (2016) según su investigación “*Características de las Empresas del Emporio Comercial de Gamarra, 2016*”, indica que todas las empresas creadas en el emporio de gamarra están debidamente registradas en REMYPE, esto indica en el ministerio de trabajo y promoción del empleo de esta manera se asegura que la empresa observada cumple con toda las normas establecidas por ley en el estado peruano cumpliendo con la ley y también registradas en la SUNAT La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

### **6.1.2 respecto al objetivo específico 2**

Determinar y describir las características rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.

Se debe buscar generar un marca propia para buscar un buen posicionamiento dentro del mercado de esta manera se refleja en el incremento de la rentabilidad, según nuestra investigación el tiempo es muy importate para incrementar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas esta el incremento de clientes, también genera un incremento en la rentabilidad por lo tanto estos visitantes generaran ingresos.

También se llega a la conclusión que la rentabilidad está relacionada con compra de mercadería, en este apesto se observó que no se controla la compra afectando la rentabilidad de la micro y pequeña al no comprar o tener un sistema de suministro o inventario.

Se concluye que los objetivos en las ventas es muy importante por lo tal se debe incluir objetivos mensuales en la micro y pequeña empresa para reflejar los ingresos y así saber si tenemos una rentabilidad, los comerciantes no crean objetivos o metas en las ventas por lo tanto no tienen un control de sus ventas no hay diferencia entre ventas y gasto indico y no se conoce

los ingresos reales de la empresa afectando la rentabilidad.

**Aguilar & Cano (2017)** en su tesis *“fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las mypes de la provincia de huancayo”*, indica que todo financiamiento incrementa la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, Dentro de nuestra encuesta encontramos las siguientes relacionado siguiente información el 62% de los encuestados tienen entre 1 a 2 años de funcionamiento la empresa, el 38% tiene de 2 a más años funcionando. De los 45 encuestados solo 28 empresarios tiene menos de 2 año funcionado en el emporio de gamarra, 17 empresarios encuestados dijo tener más de 2 años funcionado en el emporio de gamarra, según los autores y con los resultados obtenidos se llega a la conclusión que mientras más tiempo tenga la MYPEs en gamarra tendrán un mayor calificación para los créditos.

### **6.1.3 respecto al objetivo específico 3**

Describir la relación del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, la victoria, 2021.

Según los resultados que se obtuvieron del financiamiento y rentabilidad se puede describir que existe una conexión directa mientras obtengamos financiamiento externo o interno, según el tiempo que en este caso son a plazo corto y largo plazo se podrá generar una rentabilidad.

Será importante para comerciantes generar nuevos objetivos para la empresa como mejorar los estándares de la cadena de suministro para mejorar nuestra rentabilidad de esta manera también debemos decir mientras busquemos la mejor gestión administrativa obtendremos mejor rentabilidad al final del año también con el cumplimiento de todas nuestras responsabilidades financieras para obtener una mejor rentabilidad al cierre del ciclo, mejorar en la atención de los clientes crear una marca de producto para fidelizar al cliente,

## 6.2 Recomendaciones

Se recomienda la contratación de personal calificado ya sea en el colegio de contadores de lima para buscar la mejor oportunidad de mejorar su empresa o la capacitación que tiene la municipalidades en dicho sector textil, donde se observa que en su financiamiento no está bien distribuido ya que se compra de más como se conoce en el mercado stock y los gastos diarios que sale de caja chica como gasto de la familia.

Rentabilidad es la ganancia final de todo la venta del día o puede ser mensual o anual de esta manera podremos saber si la empresa es rentable a la hora de cerrar podemos decir que no se gaste dinero de la empresa por periodos largos y si realice los pagos como si uno fuera trabajador de la empresa y no como propietario ya que esto te dará una forma de control del dinero para ver la rentabilidad de la empresa.

Se propone la siguiente propuesta de mejora para buscar nuevo financiamiento en la MYPES del emporio de Gamarra:

- Se propone que los comerciantes del centro comercial de rey de gamarra y unirse en un solo grupo (cooperativa, grupo comercial), para obtener más espacio en la venta de textiles al por mayor y menor por pisos y buscar un solo administrador por piso de venta de esta manera se reduce el gasto de personal se observa que hay más personas por local y así generar una nueva fuente financiamiento por socio o financiamiento bancario.
- Se propone crear una marca de un producto e impulsar su venta para que llegue a competir grandes marcas mientras más ventas tengas esta marca será más conocido, en el centro comercial el rey de gamarra hasta el momento no hay una marca conocida generada por estos comerciantes.

## Referencias bibliográficas bibliografía

- ABC. (2009). *Recursos monetarios y de crédito que se destinan al desarrollo de un proyecto*. <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php#:~:text=Se designa con el término,apertura de un nuevo negocio> .
- Agudelo, G., Aignerren, M., & Ruiz, J. (2010). DISEÑOS DE INVESTIGACIÓN EXPERIMENTAL Y NO-EXPERIMENTAL. *Universidad de Antioquia*. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/ceo/article/view/6545>
- Aguilar Soriano, K. Y., & Cano Ramirez, N. E. (2017). "FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DE LA PROVINCIA DE HUANCAYO". *Universidad Nacional Del Centro Del Perú*. <https://repositorio.uncp.edu.pe/handle/20.500.12894/3876>
- Amez del rio, G. (2019). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO TEXTILES DE HUARAZ - 2016. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 0–2. [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4762/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_AMEZ\\_DEL\\_RIO\\_GRACIELA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4762/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_AMEZ_DEL_RIO_GRACIELA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Apaza Zuta, E. S., Salazar Salome, E. O., & Lazo Palacios, M. A. (2020). Apalancamiento y rentabilidad: caso de estudio en una empresa textil peruana. *Universidad Peruana Union*, 6(1), 9–16. <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1253>
- Avolio, B. (2011). Factores que Limitan el Crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el peru(MYPES). *CENTRO DE NEGOCIOS CENTRUM*. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126>
- carrillo flores, ana lilia. (2015). HIPOTESIS. *Universidad Autonoma Del Estado de Mexico*, 14. <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35115/1/secme-21447.pdf>
- Carmen, P. (2012). Comercio internacional... Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/ereader/uladech/70334?page=227>
- Chagerben Salinas, L. E., Hidalgo Arriaga, J. X., & Yagual Velasteguí, A. M. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Articulo Cientifico*. [file:///C:/Users/usuario/Downloads/Dialnet-LaImportanciaDelFinanciamientoEnElSectorMicroempre-6326783 \(1\).pdf](file:///C:/Users/usuario/Downloads/Dialnet-LaImportanciaDelFinanciamientoEnElSectorMicroempre-6326783%20(1).pdf)
- Comité Institucional de Ética en Investigación, 2019. (2019). *Universidad Catolica Los Angeles De Chimbote*. <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/comite-institucional-etica-en-investigacion--ciei.pdf>
- Congreso de la republica. (2015). *LEY N° 30308*. <https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/30308.pdf>
- CONGRESO DE LA REPUBLICA. (2003). LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. *LEY N° 28015*. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>
- Congreso de la Republica del Perú. (2003). Ley N° 28015 del 3 de julio de 2003. *Congreso de La Republica*. <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28015.pdf>Cuesta, E. M., & Newland, C. (2016). Rentabilidad, evolución patrimonial y diversificación en tres grandes

- compañías Argentinas, 1926-1955. *Universidad de Buenos Aires*, 23(2), 204–228.  
<https://doi.org/10.18232/alhe.v23i2.713>
- Domínguez García, I. (2015). Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial. *Universidad de La Habana*, 9, 66–80. <http://cofinhabana.fcf.uh.cu>
- Durán Salazar, G. M., Apolinario Zatzabal, O. D., Benítez Morán, A., & Carrera Gómez, M. L. (2020). Análisis del costo financiero en una empresa PYMES, durante el período 2014 – 2016. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 76–85. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1116>
- Espinoza Araujo, A. I. (2019). “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL- RUBRO VENTA DE TEXTILES Y CALZADO EN LA PROVINCIA DE SULLANA, REGIÓN PIURA, AÑO 2014.” *Universidad Católica Los Angeles De Chimbote*, 152.  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7923/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_ESPINOZA\\_ARAUJO\\_ISABEL\\_ALEXANDRA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7923/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_ESPINOZA_ARAUJO_ISABEL_ALEXANDRA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Gonzales Taricuarima, Y. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016. *Universidad Católica Los Angeles De Chimbote*, 132.  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1188/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_GONZALES\\_TARICUARIMA\\_YUMI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1188/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GONZALES_TARICUARIMA_YUMI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- INEI. (2017). características de las empresas del comercio Gamarra 2016. *Instituto Nacional de Estadística e Informática*, 1–113.  
[https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1463/libro.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1463/libro.pdf)
- INEI. (2019). Demografía\_Empresarial\_Ene2020. *Instituto Nacional de Estadística e Informática*, 1–56.
- Jansson, T. (2003). Financiar las microfinanzas. *Banco Interamericano de Desarrollo*.  
<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-financiar-las-microfinanzas-8-2003.pdf>
- Jara Chacón, E. R., Rodríguez Patiño, M. C., Romero Arieta, N. A., & Martínez Erazo, C. E. (2019). Desarrollo de un modelo de recomendación de prendas de vestir basado en información local. *Pontificia Universidad Javeriana Bogotá*.  
<https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/53123>
- ley27444 LEY DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO.pdf. (2019). *Congreso de La Republica*.  
<https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0005/13-texto-unico-ordenado-de-la-ley-27444-ley-de-procedimiento-administrativo-general-1.pdf>
- LOGREIRA, C., & BONETT, M. (2017). FINANCIAMIENTO PRIVADO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL- CONFECCIONES BARRANQUILLA -COLOMBIA. *Universidad de La Costa Bogotá*.  
<https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/371>
- Marciani, A., & Reyes, C. (2016). Modelo de desarrollo de marca: El caso de una mype del subsector confecciones. *Pontificia Universidad Católica Del Perú*.  
[https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13506/Costa\\_Marciani\\_Reyes\\_Burga\\_Modelo\\_desarrollo\\_marca1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13506/Costa_Marciani_Reyes_Burga_Modelo_desarrollo_marca1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Newland, C., & Cuesta E, M. (2016). RENTABILIDAD, EVOLUCIÓN PATRIMONIAL Y DIVERSIFICACIÓN EN TRES GRANDES COMPAÑÍAS ARGENTINAS, 1926-1955. *Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina*, 204–228.

[https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/20425/CONICET\\_Digital\\_Nro.21635.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/20425/CONICET_Digital_Nro.21635.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

panuera moreno, yessica maria, & peña chichon, leslie carolina. (2019). "Perú: Estructura Empresarial, 2018. *Instituto Nacional de Estadística e Informática*, 53(9), 1689–1699.

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf)

Plaza Rosales, C. O. (2017). *EL REVNI COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL DE GUAYAQUIL, AÑO 2016*.

<http://repositorio.uees.edu.ec/handle/123456789/2085>

Publishing, M. (2007). *Objetivo: rentabilidad. Madrid: Ediciones Díaz de Santos*.

<https://elibro.net/es/ereader/uladech/52900?page=72>

Pymes exportadoras podrán reducir sus costos logísticos hasta 30% gracias al programa de Buenas Prácticas Logísticas del Mincetur. (2019). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*.

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/49788-pymes-exportadoras-podran-reducir-sus-costos-logisticos-hasta-30-gracias-al-programa-de-buenas-practicas-logisticas-del-mincetur>

Ramos Rivera, D. V. (2018). "Rentabilidad financiera y liquidez de las empresas industriales en el rubro textil, San Juan de Lurigancho, año 2017." *Universidad Cesar Vallejo*, 44.

<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/39118>

Republica, congreso de la. (2013). LEY QUE MODIFICADIVERSAS LEYES PARA FACILITARLA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL. 30056, Ley. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

San martin Bustos, F. (2019). ESTUDIO DE LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS PARA UN MODELO DE FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS SOCIALES EN SANTIAGO DE CHILE. *Ayari*, 8(2), 2019. <https://doi.org/10.22201/fq.18708404e.2004.3.66178>

SUNAT. (2020). *Tasa y Operaciones Gravadas - IGV*.

<https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-general-a-las-ventas-y-selectivo-al-consumo/impuesto-general-a-las-ventas-igv-empresas>

Villena Llerena, L. E. (2017). "COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA TEXTIL 'ROSE' DEL CANTÓN PELILEO." *UNIVERSIDAD REGIONAL AUTÓNOMA DE LOS ANDES "UNIANDES"*.

<http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/6302>

Yauri Siu, M. (2020). Marco Teórico Para Diagnóstico Y Propuesta De Mejora En Una Cadena De Suministro Aplicando Metodología Lean Y Mrp. *PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ*. [https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/17999/YAURI\\_SIU\\_MAY\\_LIN\\_MARCO\\_TEÓRICO\\_DIAGNÓSTICO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/17999/YAURI_SIU_MAY_LIN_MARCO_TEÓRICO_DIAGNÓSTICO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)





## Anexo 2: presupuesto

presupuesto desembolsable ( estudiante )			
Categoría	Base	% Numero	Total S/
Suministro(*)			
• Impresiones	70	70	S/ .7.00
• Lapicero	70	70	S/ .15.00
• Memoria USB	1	1	S/ .10.00
• Papel bond A-4 (500) hojas	1	500	S/ .12.50
• Folder	2	2	S/ .6.00
• Gaseosas	10	60	S/ .35.00
Servicios			
• Uso del Turnitin	S/ .50.00	2	S/ .100.00
<b>Sub total</b>			<b>S/ .85.50</b>
<b>gastos de viaje</b>			
Pasajes para recolectar información	4	4	S/ .40.00
<b>Sub Total</b>			<b>S/ .40.00</b>
<b>Total del presupuesto desembolsable</b>			<b>S/ .125.50</b>
presupuesto no desembolsable ( universidad )			
Categoría	Base	% Numero	Total S/
Servicios			
• Uso del internet laboratorio de aprendizaje digital - LAD	30.00	4	S/ .120.00
• Búsqueda de informaciones base de datos	35.00	2	S/ .70.00
• Soporte de informático(módulo de investigación del ERP university -MOIC)	40.00	4	S/ .160.00
• Publicación del artículo en el repositorio institucional	50.00	1	S/ .50.00
<b>Sub Total</b>			<b>S/ .400.00</b>
<b>Recurso Humano</b>			
Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	S/ .252.00
<b>Sub Total</b>			<b>S/ .252.00</b>
<b>Total de presupuesto no desembolsable</b>			<b>S/ .652.00</b>

Total (S/)			S/.777.50
------------	--	--	-----------

### Anexo 3: instrumento de recolección de datos



## UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

La presente investigación se titula **caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, victoria, 2021.**

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 del su correo electrónico Si desea, también podrá escribir al correo [maximoac38@gmail.com](mailto:maximoac38@gmail.com) para recibir mayor información.

#### a) **Financiamiento**

1. ¿sabe usted sobre el financiamiento?  
Si..... No.....
2. ¿Usted cree que es importante el financiamiento en las MYPE?  
Si..... No.....
3. ¿Tiene su empresa algún tipo de financiación externa?  
Si..... No.....
4. ¿Conoce usted fuentes de financiamiento alternas al préstamo bancario?  
Si..... No.....
5. ¿Conoce usted el financiamiento formal e informal?  
Si..... No.....
6. ¿Su empresa recibió algún financiamiento?  
Si..... No.....

7. ¿Cómo financia su empresa?

Financiamiento interno... Financiamiento externo.....ambos  
financiamientos.....

8. ¿Su crédito fue aprobado?

a) Corto plazo..... b) Largo plazo.....

9. ¿Considera usted que la actividad que realiza cubre los gastos del préstamo?

Si..... No.....

10. ¿En los últimos tres años ha solicitado préstamos a una institución financiera?

Si..... No.....

11. ¿Cuándo solicitaron un crédito fue rechazado por las entidades financieras?

Si..... No.....

12. ¿Recibió usted una Capacitación para otorgamiento de un financiamiento?

Si..... No.....

13. ¿Está conforme con el financiamiento recibido?

Si..... No.....

14. ¿En el 2021 su empresa accedió algún tipo de financiamiento?

Si..... No.....

15. ¿Considera que el financiamiento te ayudo al cumplimiento de sus objetivos  
empresariales?

Si..... No.....

16. ¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?

Si..... No.....

## **b) Rentabilidad**

17. ¿Qué antigüedad tiene su negocio?

De 1 a 2 años..... De 2 años a más.....

18. ¿El número de clientes está creciendo o disminuyendo?

Si..... No.....

19. ¿Conoce sobre la rentabilidad?

Si..... No.....

20. ¿se controla la compra de mercadería?

Si..... No.....

21. ¿Son mayores los ingresos que los gastos en la empresa?

Si..... No.....

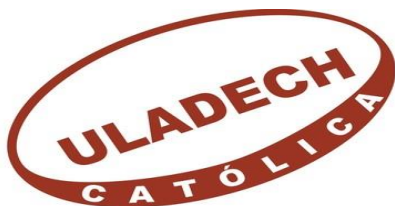
22. ¿Se fijan objetivos en ventas?

Si..... No.....

23. ¿Según usted su rentabilidad incremento en el año 2019?

Si..... No.....

## **Anexo 4: consentimiento informado**



---

## UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

### 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 **caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, victoria, 2021**

Es dirigido por la estudiante de la facultad de Contabilidad **MÁXIMO ALARCON CAMACHO** investigadora de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es **caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas textiles del “CENTRO COMERCIAL EL REY DE GAMARRA”, victoria, 2021** Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través del su correo electrónico Si desea, también podrá escribir al correo [maximoac38@gmail.com](mailto:maximoac38@gmail.com) para recibir mayor información.

Si tienes dudas sobre el estudio, puedes comunicarte con el investigador principal de Chimbote,

Perú Dra. Jorge Luis Díaz Ortega al celular: 944897194, o al correo: [jdiazor@uladech.edu.pe](mailto:jdiazor@uladech.edu.pe)

Si tienes dudas acerca de tus derechos como participante de un estudio de investigación, puedes

Llamar a la Mg. Zoila Rosa Limay Herrera presidente del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Cel: (+51043) 327-933, Email: [zlimayh@uladech.edu.p](mailto:zlimayh@uladech.edu.p)

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

Nombre:

---

—

Fecha:

---

—

Correo electrónico:

---

Firma del participante:

---

Firma del investigador (o encargado de recoger información):

---

---

FIRMA DE LA AUTORIZACION