



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO,  
RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMAS EN EL DISTRITO  
DE TUMBES, 2017.**

**TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA**

**LINDAO VILLAR, MARA TRINIDAD**

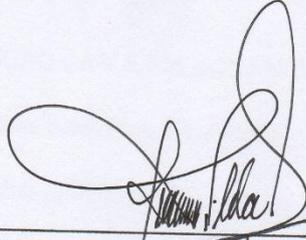
**ASESOR**

**ESCOBEDO GÁLVEZ, JOSE FERNANDO**

**TUMBES – PERU**

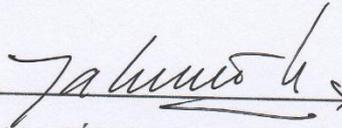
**2018**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO



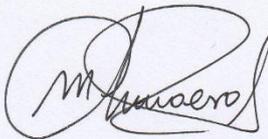
Mgtr. Lic. Adm. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS

PRESIDENTE



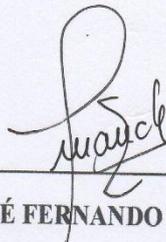
Mgtr. Lic. Adm. VÍCTOR HELIO PATIÑO NIÑO

SECRETARIO



Lic. Adm. MARITZA ZELIDETH CHUMACERO ANCAJIMA

VOCAL



Mgtr. Lic. Adm. JOSÉ FERNANDO ESCOBEDO GÁLVEZ

ASESOR

## **ASESOR**

### **AGRADECIMIENTO**

A la UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, y en especial a la facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas por habernos permitido realizar mis estudios profesionales.

Nuestro mejor agradecimiento al Mgtr. Lic. Adm. José Fernando Escobedo Gálvez, por su comprensión y gran ayuda que nos está brindando en nuestra elaboración del informe de tesis.

## **DEDICATORIA**

A Dios por haberme permitido llegar hasta donde he llegado, y darme la suficiente sabiduría para lograr hasta hoy parte mis objetivos.

A mi esposo William Gómez Cáceres, a mis hijos William, César y Víctor; por apoyarme siempre y motivarme a culminar mis estudios.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por título, “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMAS EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017**”. Cuyo problema general es ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes el sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017?, tiene como objetivo general Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes el sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es Descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 propietarios de las tiendas de ropa, a quienes se les aplicó el cuestionario usando la encuesta como técnica. Concluyendo que Se determinó que las herramientas de financiamiento utilizadas por los gerentes es el leasing debido a que el total de ellos no disponen de local propio para realizar sus actividades, y mucho menos tiene sucursales, es por ello que utilizan esta herramienta con el fin de que los bancos realicen el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de negocio, debido a que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

***Palabras claves: Gestión de calidad, Competitividad y MyPes.***

## ABSTRACT

The present research work has the title, "**CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES, SECTOR TRADE, I RUBRO CLOTHING STORES FOR LADIES IN THE DISTRICT OF TUMBES,**

**2017"**. Whose general problem is What are the main characteristics of the financing and profitability of the MyPes? The sector trade clothing stores for ladies in the district of Tumbes, 2017 ?, has as general objective Describe the main characteristics of the financing and profitability of the MyPes the sector trade clothing stores for ladies in the district of Tumbes, 2017. The type of research work is descriptive, its level is quantitative and the design is non-experimental; for this work a population of 12 owners of clothing stores was used, to whom the questionnaire was applied using the survey as a technique. Concluding that It was determined that the financing tools used by managers is leasing because the total of them do not have their own premises to carry out their activities, much less has branches, that is why they use this tool in order to that the banks make the rental contract and they can exercise their business, because the managers said they have difficulties to return the money, in order to face the debt they choose to make another bank loan in a different entity, since monthly sales are not projected, therefore managers consider that they had deficits in recent years.

***Keywords: Quality management, Competitiveness and MyPes.***

## ÍNDICE

<b>HOJA DE FIRMA DEL JURADO</b> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>ÍNDICE</b> .....	vii
<b>I. INTRODUCCION</b> .....	9
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	17
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	17
2.2. BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES DE LA INVESTIGACIÓN .....	26
2.2.1. VARIABLE FINANCIAMIENTO .....	26
<b>A. DEFINICIÓN</b> .....	26
<b>B. FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b> .....	27
<b>C. HERRAMIENTAS DEL FINANCIAMIENTO</b> .....	29
2.2.2. VARIABLE RENTABILIDAD .....	30
<b>A. DEFINICIÓN</b> .....	30
<b>B. IMPORTANCIA</b> .....	31
<b>C. VENTAJAS</b> .....	31
Según <i>Diana Lara (2014)</i> .....	31
<b>D. DESVENTAJAS</b> .....	31
Según <i>Diana Lara (2014)</i> .....	31
<b>E. TIPOS DE RENTABILIDAD</b> .....	31
2.2.3. MYPES.....	34
<b>III. HIPÓTESIS</b> .....	35
<b>IV. METODOLOGÍA</b> .....	36
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	36
4.2. NIVEL DE INVESTIGACION .....	36
4.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	36
4.4. VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN .....	38
4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	41
4.5.1. POBLACIÓN.....	41
4.5.2. MUESTRA.....	42
4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	42

4.6.1. TÉCNICAS.....	42
Entre las técnicas que utilice para elaborar mi proyecto de investigación son las siguientes:.....	42
4.6.2. INSTRUMENTOS .....	43
4.7. PLAN DE ANÁLISIS .....	43
4.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	45
4.9. PRINCIPIOS ÉTICOS.....	46
<b>V. RESULTADOS.....</b>	<b>47</b>
5.1. RESULTADOS .....	47
5.1.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 01.....	47
5.1.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 02.....	50
5.1.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 03.....	52
5.1.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 04.....	54
5.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....	57
5.2.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:.....	57
5.2.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:.....	59
5.2.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:.....	61
5.2.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04:.....	63
<b>VI. CONCLUSIONES .....</b>	<b>65</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>67</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>71</b>
ANEXO 01: ENCUESTA.....	71
ANEXO 02: VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO .....	78
ANEXO 03: JUICIO DE EXPERTOS.....	80
ANEXO 04: LIBRO DE CÓDIGOS.....	82
ANEXO 05: ÁLBUN DE FOTOGRAFÍAS .....	89
ANEXO 06: EVIDENCIA DEL TURNITIN.....	90

## I. INTRODUCCION

En el presente trabajo de investigación titulado CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMAS EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017; Las micro y pequeñas empresas (MYPES), Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsadora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países de desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida a la formación del producto interno. A través de la Ley N° 30056, medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial Artículo 10. Modificación de la denominación del texto único ordenado de la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, aprobado por decreto supremo 007-2008-TR Modifíquese la denominación del texto único ordenado “texto único ordenado de la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley MYPE, aprobado por decreto supremo 007-2008-TR Por La Siguiete: Texto Único Ordenado de la Ley Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial publicada el 2 de julio del 2013 en el diario oficial el peruano, se ha introducido importantes modificaciones en el régimen laboral de la micro y pequeña empresas, se ha creado un nuevo nivel de empresas: Microempresas ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeñas empresas ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Dentro del desarrollo productivo y el desarrollo empresarial dentro de las MYPES, los trabajadores que se encuentran bajo ley N° 28015, ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, fue promulgada en el 2003

con el objetivo de promover la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales representan el 98.6% de las empresas y generan el 77% del empleo a nivel nacional, según las cifras del Ministerio de Producción. Dado que el impacto inicial de dicha ley fue muy limitado, a mediados de 2008 ésta fue modificada para facilitar la formalización de dichas empresas y asegurar su competitividad y que otorguen empleos en condiciones decentes. Los principales cambios se dieron para las pequeñas empresas. Así, se amplió el tope de ventas y trabajadores en la clasificación de la pequeña empresa, se redujeron los costos laborales (como menos vacaciones o salarios por despido injustificado) y se simplificó el trámite de formalización de una empresa reduciéndolo a 72 horas. Estos cambios buscan que las pequeñas empresas se formalicen sin perder competitividad por los elevados costos que implicaba antes contratar formalmente. Además, el Estado ofreció un subsidio parcial (50%, con un aporte máximo de 4% de la remuneración mínima legal) para que trabajadores y dueños de microempresas tengan acceso a seguridad social y pensiones (beneficios que de optativos pasaron a ser obligatorios). Finalmente, se estableció que los beneficios de la nueva ley sean de aplicación permanente y que no tengan fecha de caducidad. El micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder de fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cooperativas y cajas rurales de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesgó el patrimonio personal, por lo q surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del centro de Innovación y desarrollo emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del estado entorno al interés es favorable. El interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el estado apoya ese tipo de actividades cobrando menos impuesto a la renta” pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está

dispuesto a entenderse, para ello también, es indispensable q conozca su capacidad de endeudamiento, y en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

Continuando con la investigación se derivó el problema y se planteó la siguiente pregunta ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017?

El propósito de demostrarlo se plantean los siguientes objetivos específicos: Determinar las estrategias del financiamiento. Identificar las fuentes del financiamiento. Determinar los tipos de rentabilidad. Describir las estrategias de rentabilidad. La presente investigación se justifica teóricamente ampliar el conocimiento par un financiamiento y rentabilidad de comercialización de las MYPES rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, ya que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsadora de crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. Metodológica porque proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de la población en base a una muestra con la aplicación de herramientas, estadísticas que conllevan a un resultado cualitativo y de utilidad. Práctica, porque permitirá conocer las características de las variables financiamiento y rentabilidad materia de la unidad de la investigación.

En los dos últimos años según la información obtenida por la Municipalidad las MyPes en el Sector comercio venta de ropa para damas han aumentado debido a la necesidad de los pobladores por generar su propio negocios empezando desde cero con dos trabajadores, actualmente sobreviven en el mercado pero no se conoce el financiamiento de estas MyPes, conociéndose que muchas no acceden con un crédito financiero para salir adelante, En el Sector comercio, rubro venta de ropa para damas cuentan con mucha competencia ya que estos puestos están ubicados frente de la Plaza de Armas, en total en el distrito de Tumbes se calculan unos 50 MyPes dedicados a la venta de ropa para damas,

Las MyPes que están al frente de la Plaza de armas se observa que los locales son alquilados para la venta, debido a su ubicación de ser céntrica el valor de la venta tiene un precio alto comparado con las MyPes de alrededor de la comunidad, aquellas que tienen buena atención, sus locales son propios ya que sus propias casas las que han adecuado para formar su negocio, cuentan como máximo 6 a 10 trabajadores.

VELECELA, N. (Ecuador – 2013) las Pymes no poseen información óptima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia. Que, en la presente investigación el autor trata de sumergirnos en su proyecto, a fin de tomar en cuenta que los Microempresarios, pueden buscar financiar su proyecto sustentando una actividad rentable que, pues esta calificaría para un crédito financiero de alguna entidad crediticia, y que el potencial redistributivo no hace importante la PYME, si no, también su potencial redistributivo que faculta el crecimiento de esta.

GONZÁLEZ, S. (Colombia– 2014) El autor, ilustra la importancia de fomentar una cultura de gestión financiera, ya que esta herramienta juega un papel fundamental en las organizaciones de proveer los recursos necesarios para la operación de la organización, al considerar los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento.

MÁLAGA, M. (Lima- 2015). En la investigación se muestran que el 50% de los empresarios han establecido una acuerdo con sus proveedores logrando, sin interese un plazo no mayor a 45 días, en los que van haciendo pagos a cuenta del volumen de la deuda obtenida. Aquello les ayudara a contar con el capital necesario, las enganche con los proveedores han sido clave para lograr rebajar los costos operativos. Los exámenes hechos, permitieron establecer que el riesgo financiero, incide en el planeamiento de las

micro y pequeñas empresas. el riesgo está presente cuando las empresas obtienen compromisos crediticios y no pueden cumplir sus obligaciones con los acreedores, debido a que sus clientes no pagaron a tiempo los créditos que se les brindó.

La problemática que hoy en día existe en el Distrito de Tumbes es que las micro y pequeñas empresas de tiendas de ropa para damas existe una gran competencia en el mercado y la falta de estrategias de marketing ya que es necesario mejorar la calidad de ropa que se vende para así lograr una buena competitividad en el mercado para el beneficio de los clientes de las empresas, ya que al tener las empresas una buena calidad de ropa van a tener una mayor clientela y sobre todo que aquellas sean competitivas en el mercado, es por ello que cada una de las entidades realicen un estudio o planteen diferentes estrategias para mejorar el desempeño de cada una de ellas con el fin de obtener mayores utilidades para un buen beneficio de las empresas como para los clientes.

Dentro del **ámbito externo** las Micro y Pequeñas empresas les implica reconocer los aspectos claves del entorno que rodea el negocio y que influye de manera directa e indirecta, empleando la técnica de PESTEL se tienen la caracterización desde los político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal.

***En lo Político*** existe un gran problema en las MyPes del Perú a que existe una baja productividad y competitividad, en su mayor parte cada una de las MyPes están basadas en el servicio de producción de bienes que no incluyen mayor innovación y nuevas tecnologías. Hoy en día las personas sacan al mercado un producto o servicio sin darse cuenta que no tiene una mayor competitividad, no tiene un buen desarrollo sostenible, que aseguren niveles de ingreso, de ahí la necesidad del estado es poder velar por cada uno de los actores lleguen a enfocarse en el desarrollo de emprendimiento de alto impacto, (Lozano, 2013).

Dentro del **Ámbito Económico** Las MyPes generaran un gran impacto, las

economías que se encuentran más lejos de su estado estacionario tienen a presentar tasas más altas de crecimiento que las economías que están más cerca, la economía peruana representa en cada una de las MyPes gran seguridad, sobre todo estabilidad y un gran crecimiento económico. Así las empresas fortalecen gran cadenas productivas y promueven que la economía se mantenga activa en zonas de limitado desarrollo, (Gomero, 2015).

En el *Ámbito Social* nos dice que las MyPes vienen tomando mayor posición a nivel mundial ya que muchas de las pequeñas y micro empresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas cuentan con mayor accesibilidad y eficiencia que las grandes empresas. Generan así una gran fuente económica para las personas, mejorando cada día la calidad de vida de cada una de ellas, es por eso mismo que los peruanos se sienten más seguros al formar una empresas porque esto le generara una gran competencia las que a su vez necesitan cubrir sus necesidades económicas, (Pinto, 2017).

Respecto al *Ámbito Tecnología* la implementación de nuevas tecnologías ha incrementado la productividad de las diferentes empresas, este conjunto de herramientas tecnológicas pueden mejorar cada uno de los procesos productivos con la finalidad de poder llegar ser competentes en el mercado. Aumentando así la rapidez de cada uno de sus productos, disminuyendo los costos para así contribuir en el mercado una gran ventaja competitiva, (Gonzales, 2014).

En el contexto del *Ámbito Ecológico* para aumentar la competitividad en las MyPes se requiere de una mejora en su entorno empresarial que tengan acceso a cada uno de los financiamientos, el desarrollo de los mercados de servicios empresariales con el apoyo de la innovación y la tecnología se puede llegar lejos con las empresas que sacan al mercado. Es así mismo que el estado exige a cada una de las empresas que cumplan con

el crecimiento ecológico con la finalidad de poder maximizar sus activos sin perjudicar a la gestión ambiental en su productividad, (Ojeda, 2015).

En lo *Legal* en el Perú las micro y pequeñas empresas son actualmente de gran tendencia en su desarrollo económico, basándose en el sector empresarial que más produce, así mismo el gobierno peruano para su territorio legisla leyes en beneficio a las MyPes, la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, entre ellas la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, leyes que hacen que las empresas tengan una mayor productividad y logren una gran competencia en el mercado, (Sandoval, 2012).

El presente trabajo para aprobar la tesis de investigación tiene como base de estudio la Micro y Pequeña Empresa (MYPES), proviene de las líneas de investigación denominadas: FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD en las MYPES, líneas que han sido asignadas por la Escuela de Administración en el campo disciplinar: Promoción de las MYPES.

Se ha planteado el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro venta de ropa para damas en del distrito de Tumbes - 2017?

Frente a ello, la investigación en relación a la pregunta genera el objetivo general: Describir cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las MyPes sector comercio rubro venta de ropa para damas del distrito de Tumbes – 2017. Y objetivos específicos: Describir cuales son las fuentes del financiamiento en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas del distrito de Tumbes – 2017. Identificar las herramientas de financiamiento externo en las MyPes del Sector comercio rubro venta de ropa para damas del distrito de Tumbes – 2017. Describir las ventajas y desventajas de la rentabilidad en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas del distrito de Tumbes – 2017. Identificar los tipos de rentabilidad en las MyPes sector comercio rubro venta de ropa para damas del distrito de Tumbes – 2017.

Según la investigación quedó justificada de la siguiente manera, en nuestro país Perú las MyPes forman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas que existen en el país, el 98,4% son MYPES; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país

(5). Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MyPes son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) y que emplea solo al 12% de la PEA, estarían generando el 58% de la producción nacional. Por lo tanto, es importante conocer a qué se debe la baja productividad de las MyPes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de rentabilidad, etc. Actualmente hay distintos tipos de financiación para las empresas, varios autores no dicen cuáles deben ser las formas de financiamiento que las empresas deben realizar. En lo general en las MyPes por su situación de ser informal, la facilidad de entrar al fuente de formales de crédito es negativa. al no contar con las garantías suficientes, por ello se ven en la obligación de recurrir las fuentes informales que en muchas veces tienen tasas de interés altas impidiéndoles su crecimiento para salir adelante, Asimismo, la investigación se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento, y rentabilidad de la micro y pequeñas empresas sector servicio rubro restaurantes. En El Distrito de Tumbes, cabe indicar que en donde se ha elaborado el estudio, hay varios puestos que se dedican a ofrecer la venta de ropa para damas, niños y caballeros para la necesidad humano; por otro lado no conocemos si estas MyPes cuentan o no con el acceso al financiamiento y la rentabilidad mucho menos y estas MyPes han mejorado o empeorado en el periodo a lo largo del tiempo. Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas del distrito de Tumbes y de otras zonas de la región.

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

### 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Según Sosa (2014). En su investigación: *“El Financiamiento de los Micronegocios en México”*. Tiene como propósito “Mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios”, con un diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando informes, documentos como instrumentos de recolección de datos, concluyó que de acuerdo a los resultados de la regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de créditos y la productividad de un micronegocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto; esto podría deberse a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una “buena idea” o una “buena oportunidad”. Muchas de estos pudieron haber sido creados para autoemplearse, (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Seguidamente Ixchop (2014). En su investigación: *“Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del Sector Confecciones de la Ciudad de Mazatenango”*. Tiene como propósito “Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango”; con un diseño de investigación descriptivo, y una

población de 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección, aplicando boletas de opinión conteniendo preguntas abiertas y cerradas, documentos, informes como instrumentos de recolección de datos; concluyó que la mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango – Guatemala, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

Por consiguiente Bustos (2013). En su investigación: “*Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal Para el Desarrollo de Micro y Pequeñas y Medianas Empresas*”. Tiene como propósito desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico, nacional y local en que se desenvuelven las MyPes (Micro, Medianas y Pequeñas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta en tanto en el sector público como en el privado para proveer el financiamiento; con un diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos, informes como instrumento de recolección de datos, concluyó que se debe desarrollar una investigación en a que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPyMes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser un punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de créditos.

Para Berardo (2013). En su investigación: “*Financiamiento de las PyMEs en el Mercado de Capitales*”. Tiene como propósito analizar la

conveniencia o no de emitir una Obligación Negociable en el Mercado de Valores de Buenos Aires por parte de la Empresa Rizzi Distribuidores SA, la cual nunca utilizo el Mercado de Capitales para financiarse; con diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos e información contable como instrumento de recolección de datos concluyó que si la Empresa Rizzi Distribuciones buscaría captar dinero del mercado de capitales con el fin cumplir sus metas proyectadas de venta y mejorar su posición financiera de corto plazo en las condiciones pautadas en el presente trabajo lo haría con éxito.

Según Amadeo (2013). En su investigación: *“Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”*. Tiene como propósito determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas; con un diseño de investigación transversal, exploratoria cualitativa aplicando cuestionarios, documentos, análisis situacional como instrumento de recolección de datos, concluyó que una de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en los mercados externos.

Según González (2016). En su investigación: *“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio-Rubro Venta de Productos de Limpieza del Hogar del Distrito de Huaraz, 2014”*. Tiene como propósito determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza

del hogar del distrito de Huaraz; con un diseño de investigación descriptivo - no experimental de corte transversal, y una población de 23 MyPes dedicadas a la venta de productos de limpieza del hogar, aplicando documentos, cuestionarios, como instrumento de recolección de datos concluyó que las micro y pequeñas empresas en la actualidad cuentan con facilidades para obtener financiamiento de las entidades no bancarias, sin embargo algunos representantes de ellas refieren no tener necesidad de ello y desarrollar sus empresas con su propio capital, los empresarios que han recibido financiamiento refieren que ello les ha permitido mejorar su empresa, acrecentarla y generar mayores ingresos, así como asesoramiento para la mejor inversión del monto financiado, frente a los que no tienen conocimiento del ingreso real de su micro o pequeña empresa, muchas veces debido a que no separan los gastos de la empresa con los familiares, no cuentan con libros contables por encontrarse en el RUS y se conforman con el sustento que su micro o pequeña empresa les provee.

Seguidamente Agreda (2016). En su investigación: *“El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”*. Tiene como propósito determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote; con un diseño de investigación descriptivo – bibliográfico – documental y de caso, aplicando la técnica de la revisión de los estados financieros pertinentes de la empresa en cuestión, fichas bibliográficas y documentos como recolección de datos, concluyó que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote, mejoran positivamente la

rentabilidad de dicha empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente, como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándoles mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Según Zurita (2016). En su investigación: *“Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Motopartes del Distrito de Callería, 2016”*. Tiene como propósito describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016; con un diseño de investigación cuantitativo – no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo y una población de 20 MyPes dedicadas al sector rubro motopartes, aplicando documentos, informes y cuestionarios como instrumentos de recolección de datos concluyó que el 85% de los representantes legales de las MyPes manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa; asimismo 85% precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.

Según Aguilar (2016). En su investigación: *“Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes*

*Vehiculares – Cajamarca, 2016*”. Tiene como propósito determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016; con un diseño de investigación no experimental – descriptivo, y una población de 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio, aplicando documentos, cuestionario estructurado por 26 preguntas cerradas como instrumentos de recolección de datos, concluyó que debido a la antigüedad que tienen la mayoría de las MyPes, tienen un posicionamiento en el mercado y son estables en el sector y rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares; asimismo, ya que en su totalidad (100%) las MyPes son formales, éstas tienen mayores facilidades para la obtención de créditos bancarios; finalmente, de acuerdo a la Ley N° 28015 adquieren un régimen laboral especial que le daría beneficios a las MyPes; sin embargo, dichos beneficios todavía no alcanza a la mayoría de las MyPes del Perú y de nuestro ámbito de estudio.

Seguidamente Montoya (2013). En su investigación: *“Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para Mejorar la Situación Económica Financiera de las MyPes de Comerciantes del Mercado la Hermelinda”*. Tiene como propósito proponer un modelo de gestión financiera para mejorar la situación económica financiera de las MyPes de comerciantes del mercado la Hermelinda; con un diseño de investigación descriptiva – explicativa – no experimental y una población 300 microempresarios, aplicando documentos, informes contables y fichas de encuestas como instrumentos de recolección de datos concluyó que el 70% de los microempresarios comerciales del mercado Hermelinda no pertenece a ningún régimen tributario, el 30% se han acogido al régimen general de la renta. Se observa también que una gran

mayoría de los microempresarios que viene a ser el 47.5% no cuenta con trabajadores, y el 40% cuentan entre 1 a trabajadores, el resto 12% emplean entre 4 a 6 trabajadores. El 65% de microempresarios comerciales del mercado la Hermelinda trabajan con capital propio y el 35% trabajan con financiamiento, en su mayoría proveniente de prestamistas asimismo se observa que el 50% no recurre a financiamiento de terceros, algunos por desconocimiento y otros porque no tienen acceso a líneas de financiamiento, por que presentan dificultades para la ejecución de garantías, o por el reducido tamaño empresarial y limitado volumen de ventas.

Según Mariños y Paredes (2016). En su investigación: *“Los Créditos de la Caja Trujillo y su Influencia en el Desarrollo Empresarial de las MyPes de la Alameda del Calzado, Distrito de Trujillo, Año 2015”*. Tiene como propósito determinar de qué manera los créditos otorgados por la Caja Trujillo influyen en el desarrollo empresarial de la MyPes de la Alameda del calzado, distrito de Trujillo, año 2015; con un diseño de investigación descriptivo y documental, y una población de 23 MyPes dedicadas a la confección y comercialización de calzado que recurren al financiamiento de la Caja Trujillo, aplicando documentos, informes como instrumentos de recolección de datos concluyó que los créditos otorgados por la Caja Trujillo han influenciado de manera positiva en el desarrollo empresarial de las MyPes de la Alameda de Calzado del distrito de Trujillo, permitiéndoles tener un mejor desenvolvimiento en el desarrollo de sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos, pago de deudas, mantenimiento y ampliación de local. Impulsándolos a una mejora tanto en producción como en ingresos, llevándolos a tener proyección y prestigio en el mercado para obtener mejor rentabilidad.

Según Chávez (2016). En su investigación: “*Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Comercio Rubro Ferreterías Distrito de Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes, 2016; con un diseño de investigación descriptivo – no experimental, y una población de 16 MyPes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tumbes, aplicando encuestas, fichas textuales y de resumen como instrumentos de recolección de datos, concluyó que 80% de gerentes encuestados consideran que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad de la empresa; además que invierten el crédito en su mayoría en compra de activos y mejoramiento de la estructura.

Seguidamente Lupú (2016). En su investigación: “*Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de MyPes Sector Servicios Rubro Restaurantes, Distrito de Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MyPes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Tumbes año 2016; con un diseño de investigación no experimental transversal – descriptivo, y una población de 40 micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes del distrito de Tumbes; aplicando encuestas, informes, documentos como instrumentos de recolección de datos concluyó que las MyPes antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, interés aplicables, monto a financiar, cuanto se pagará de más; deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Las MyPes acceden a la finalidad del

financiamiento para mejorar su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/financiero.

Por consiguiente Zevallos (2016). En su investigación: “*Gestión en la Capacitación y la Rentabilidad en las MyPes Rubro Hoteles en Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito determinar las características de la capacitación y la rentabilidad en las MyPes rubro hoteles en Tumbes, 2016; con un diseño de investigación descriptivo – no experimental, y una población de 10 MyPes dedicadas al rubro hotelero; aplicando cuestionario, informes contables como instrumentos como instrumentos de recolección de datos concluyó que las empresas hoteleras en estudio son rentables ya que la ciudad de Tumbes es muy concurrida por turistas, por lo cual su tipo de rentabilidad en que se enfoca es la financiera ya aporta al aumento de utilidades, siendo de interés para los propietarios por que buscan maximizarla.

Según Córdova (2016). En su investigación: “*Aplicación de Gestión Estratégica en la Toma de Decisiones para Mejorar el Rendimiento Económico y Financiero de las MyPes Comerciales de Tumbes*”. Tiene como propósito Determinar como la aplicación de la gestión estratégica en la toma de decisiones, mejora el rendimiento económico y financiero de la micro y pequeñas empresas comerciales de Tumbes; con un diseño de investigación descriptivo y analítico, aplicando documentos, informe como instrumentos de recolección de datos concluyó que aplicando la gestión estratégica a través del uso de planes y presupuestos, ayudan a mejorar el rendimiento económico y financiero de las micro y pequeñas empresas comerciales de Tumbes, al igual que la formalización genera beneficios al emprendedor, dando acceso al

mercado financiero, participación en procesos públicos para trabajar con el estado y la posibilidad de la asociación estratégica con otras empresas.

Seguidamente Morales (2016). En su investigación: “*Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Comercio Rubro Textil Distrito de Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito describir las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro textil en el distrito de Tumbes, 2016; con un diseño de investigación descriptivo no experimental, y una población de 307 MyPes con una muestra de 34 MyPes del sector comercio de prendas de vestir en el distrito de Tumbes, aplicando encuestas, documentos, informes como instrumentos de recolección de datos, concluyó que la gran mayoría de las MyPes del sector comercio rubro tienda de prendas de vestir del distrito de Tumbes tiene una falta de cultura para capacitarse y existe a la vez carencia de capacitación, es decir que no le toma interés o importancia por capacitarse; asimismo nos indica que tiene estrecha relación con respecto a la rentabilidad, dado que según el estudio los mismos propietarios de las MyPes confirman esta aceptación.

## **2.2.BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.2.1. VARIABLE FINANCIAMIENTO**

#### **A. DEFINICIÓN**

Según Domínguez (2005): Es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

Financiación Interna o Autofinanciación: Proviene de la parte de la parte no repartida (entre accionistas en una sociedad anónima o entres socios en una sociedad colectiva) de los ingresos que toman forma de reservas. También constituyen fuentes internas de financiamiento; las amortizaciones, las provisiones y las previsiones. Financiación Externa: Proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito, existen tipos muy variados de ellos. Cuando la duración de la deuda es inferior a un año, se dice que es a corto plazo y se utiliza para financiar el activo circulante, dividiéndose en dos grandes grupos: Financiación sin garantías y financiación con garantía colateral.

Sin Garantía incluye los pasivos espontáneos, que son recursos ajenos que representan obligaciones a satisfacer a corto plazo, tales como cuentas por pagar, cobros anticipados y los llamados pasivos estables o acumulados, que son salarios y otros gastos acumulados por pagar.

Gitman (1996): El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios. Una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministros por fuentes de dinero internas o externas; las fuentes de financiamiento de toda empresa son herramientas importantes para proporcionar la fuerza económica de las mismas y competitividad en el tiempo.

## **B. FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Según Ccaccya (2015) Las fuentes de financiamiento más

comunes se clasifican según diversos criterios:

**1. Según su origen de financiación:** En este caso pueden definirse de acuerdo con los recursos generados en el interior de la empresa o que han sido adquiridos de su exterior:

- **Financiación interna**

Son proporcionadas o creadas por la propia operación de la empresa como resultado de sus actividades comerciales. Entre las principales formas que se obtienen son:

- ✓ Aporte de los accionistas o socios
- ✓ Capitalización de utilidades
- ✓ Ahorros personales

- **Financiación externa**

Son las que proporcionan recursos económicos que provienen de personas o entidades ajenas a la empresa. En este ámbito hay diferentes modalidades, la más común es la que proviene de instituciones financieras, es decir de la banca comercial o múltiple.

**2. Según la propiedad:**

- **Propio:** La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social o recursos aportados por los socios y reservas.

- **Ajeno:** Formado por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa.

Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y largo plazo, son por tanto, recursos que deben ser devueltos en un periodo corto o largo

### **3. Según el plazo de devolución:**

Las fuentes de financiamiento pueden clasificarse según el tiempo con el que se cuenta para la devolución del capital obtenido, en base a esta premisa se distinguen dos tipos:

- **A CORTO PLAZO:** Es aquel financiamiento en el cual, el plazo para devolver los fondos obtenidos es igual o menor a un año.
- **A LARGO PLAZO:** En este caso el plazo para la devolución del capital obtenido es mayor a un año.

## **C. HERRAMIENTAS DEL FINANCIAMIENTO**

**1. Factoring:** El Factoring es una herramienta financiera del corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letra) dinero en efectivo, esto le permite enfrentar lo imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial (Ricra, 2013).

**2. Leasing:** El “leasing” financiero es aquella operación mediante el cual la entidad financiera o empresa arrendadora adquiere para su cliente determinado bien para entregárselo a título de arrendamiento, por determinado tiempo a cambio de una contraprestación o arrendamiento, que servirá para pagar

el costo del bien, otorgándole al cliente la opción de compra al finalizar el contrato, por un precio residual (Pérez, 2016).

## **2.2.2. VARIABLE RENTABILIDAD**

### **A. DEFINICIÓN**

Según *Ivonne Zamora(2011)* dice que la rentabilidad es el beneficio que se obtiene al hacer una inversión en un tiempo determinado, ya que la rentabilidad se usa en la actividad económica donde se utilizan los recursos económicos, financieros con la finalidad que se pueda tener los beneficios que se esperan alcanzar. Se dice que una entidad es rentable cuando se tienen más ingresos que egresos. La rentabilidad hace referencia sobre el lucro, beneficio o ganancias que obtiene la empresa.

Para *Julián Pérez (2014)* define la rentabilidad como la capacidad de generar ganancias o beneficios por cada sol invertido y se expresa en porcentaje. La rentabilidad son las ganancias que se pueden adquirir a través de utilizar diferentes recursos. La rentabilidad es el resultado de todo el proceso productivo. La rentabilidad es muy importante porque permite a las empresas a supervivir mayor tiempo en el mercado. Se dice que la compañía que tiene buena posición económica genera ganancias. La rentabilidad permite medir el rendimiento que se obtiene al hacer una inversión de un negocio.

En mi opinión personal la rentabilidad es la ganancia que se obtiene al invertir en un negocio en un tiempo determinado; pues una empresa es rentable cuando tienen el dinero suficiente para cubrir todos los gastos necesarios dentro de la entidad y pueda a volver invertir y seguir generando más ganancias, utilidad y pueda seguir creciendo en el mercado.

## **B. IMPORTANCIA**

Según *Juan Manuel Barrero (2012)* es muy importante que las empresas puedan tener rentabilidad de su organización porque les va a permitir financiar sus actividades, también cubrir pagos de los trabajadores y de esta manera poder invertir en los recursos que van a utilizar para poder realizar los diferentes procesos y actividades que se realizan dentro de la empresa; ya que la rentabilidad mide la eficiencia; es decir la empresa es eficiente porque no desperdicia sus recursos. Por ello es muy importante que las empresas aumenten su rentabilidad si quieren permanecer en el mercado.

## **C. VENTAJAS**

Según *Diana Lara (2014)*

- El índice de rentabilidad es muy fácil de entender porque se usa una fórmula de división y solo se necesita tener la suma de lo invertido inicialmente y valor presente de los flujos de efectivo.
- Nos permite medir las ganancias y utilidades que se obtienen al invertir en un negocio de una empresa en un tiempo determinado.

## **D. DESVENTAJAS**

Según *Diana Lara (2014)*

- El índice de rentabilidad puede llevar a tomar una decisión incorrecta al hacer una comparación de proyectos excluyentes.
- Cuando no hay rentabilidad en un negocio, la empresa no podrá cubrir los gastos de personas, impuestos entre otros, lo que traería consigo que la compañía no genere ingresos y ya no pertenezca más al mercado.

## **E. TIPOS DE RENTABILIDAD**

**Rentabilidad Económica:** Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia

de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí.

La rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o composición del pasivo. Es el ratio o indicador que mejor expresa la eficiencia económica de la empresa. Se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir los intereses de las deudas o coste del capital ajeno por el activo total, multiplicado por 100. Mientras que la rentabilidad financiera mide la rentabilidad de los accionistas o rentabilidad del capital propio, la rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa, con independencia de la clase de financiamiento utilizada (propia o ajena) y su coste.

La rentabilidad económica, es la relación entre el BAI (Beneficio antes de Interés e Impuesto) y el activo total de una empresa, es decir, mide un determinado beneficio o renta conseguido en comparación con la inversión efectuada necesaria para obtenerlo. Existen diferentes fórmulas y opiniones para calcularla.

$$\text{Ratio de RE} = \frac{\text{BAI}}{\text{Activo Total}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Variando el orden de los factores sin que ello altere el producto tendremos los ratios siguientes:

$$\text{Ratio de RE} = \frac{\text{BAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

La primera ratio se denomina margen de beneficios (del BAI) sobre las ventas, y la segunda se denomina rotación del activo. La descomposición o división anterior implica que la empresa puede incidir sobre la RE a través de la acción sobre los dos componentes (aumentando el precio de venta, o reduciendo los costes, o ambos a la vez).

**Rentabilidad Financiera:** Son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones. Mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios de los fondos propios (capital más reservas), multiplicados por 100.

Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos.

Al igual que con la ratio de RE, la ratio RF también puede descomponerse en varias ratios. La división más interesante es la que determinó Parés, de ahí que se le denomina Método Páres a la fórmula de su descomposición, que se obtiene multiplicando la ratio de RF por los siguientes cuatro ratios.

$$\text{Ratio RF} = \frac{\text{BDI}}{\text{Fondos Propios}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{BAI}}{\text{BAI}} \times \frac{\text{BAI}}{\text{BAI}}$$

Variando el orden de los factores sin que ello altere el producto tendremos las ratios siguientes:

$$\text{Ratio de RF} = \frac{\text{BAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{BAI}}{\text{BAI}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Fondos Propios}} \times \frac{\text{BDI}}{\text{BAI}}$$

Conforme puede constatarse, las dos primeras ratios de la RF (BAIL/Ventas y Ventas/Activo) contribuyen las dos ratios en que se divide la RE, antes descritos. De ahí viene la idea de que la RE es la base de que una empresa consiga una buena rentabilidad financiera (RF), porque está demostrando que sin una buena RE es casi imposible generar una RF aceptable.

### **2.2.3. MYPES.**

El Artículo 4° de la ley MYPE, establece el concepto de micro y pequeña empresa. Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma DE organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), DE LEY DE COMPETIVIDAD, formalización u desarrollo de las micro y pequeña empresa del acceso al empleo decente (Dec. leg. N°1086).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo adoptar voluntariamente la forma de empresa individual de responsabilidad limitada o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

MICROEMPRESA, (de 1 a 10 números de trabajadores, con niveles de ventas anuales, con un monto máximo de 150 UIT).

PEQUEÑA EMPRESA, (de 1 a 100 número de trabajadores, con niveles de ventas anuales, con un monto máximo de 1700 UIT).

### **III. HIPÓTESIS**

Según Tamayo (2007) la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos y su respectiva caracterización. Debido a que es una investigación descriptiva no es necesario establecer hipótesis ya que busca describir situaciones o acontecimientos, es decir se trata de enumerar las características de las respectivas variables.

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación es descriptivo. (*Sánchez Carlessi H. y Reyes Meza C. 2016*) manifiesta que tiene como objetivo la descripción de los fenómenos a investigar, tal como es y cómo se manifiesta en el momento (presente) de realizarse el estudio y utiliza la observación como método descriptivo.

### **4.2.NIVEL DE INVESTIGACION**

El nivel es cuantitativo porque se avaluara mediante gráficos y estadísticas lo cual nos permitirá obtener resultados de los puntos más resaltantes a evaluar. Según Fernández y Díaz, (2012) la investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados atreves de una muestra para ser inferencia a una población de la cual toda muestra procede.

### **4.3.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Diseño es no experimental de corte transversal porque la información obtenida se utilizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. (*Bernal 2010*).

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.



#### 4.4.VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN

Cuadro 01. Operacionalización De Las Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTA)	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Financiamie</b>	Dominguez (2005). Obtención de recursos o medios de pago, que se destinana a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.	Se preten determinar, describ caracterís del financiamierES de las MY de materia investigación mediante aplicación de serie una de interrogantes indicadores formuladores preguntas. de	<b>Fuentes de financian</b>	Utilización de entidades bancarias	La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias	NOMINAL
				Entidades bancarias	Con qué entidad o entidades financiaeras la empresa trabaja	OPCION MULTIPLE
				Cantidad de créditos	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero	OPCION MULTIPLE
				Tiempo de adquirir un crédito	Que tiempo se demoraron para otorgarle el préstamos.	OPCION MULTIPLE
				Tasa dde interés	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	OPCION MULTIPLE
				Tipo de tasa	Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera	OPCION MULTIPLE
				Plazos	A que plazos le otorgaron su credito	OPCION MULTIPLE
				Capacidad de inversión	En que fue invertido su crédito	OPCION MULTIPLE
				Cantidad prestada	Considera que el financiamiento le fue suficiente	NOMINAL
			<b>Herramientas de financia</b>	Endeudamiento	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera	NOMINAL
				Ventas mensuales	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio	NOMINAL
				Deficit	La empresa que usted dirige ha tenido féficit en los dos últimos años	NOMINAL
				Pago de préstamos	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero	NOMINAL
				Financiamiento propio.	Usted dispone de financiamiento propio.	NOMINAL
				Cantidad de trabajadores	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa	OPCION MULTIPLE
				Tipo de local	El local de la empresa es	OPCION MULTIPLE
				Sucursales	La empresa tiene locales sucursales	NOMINAL
				Proveedores	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago a sus obligaciones	NOMINAL

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTA)	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Rentabil</b>	Perez (2014) Capacidad de generar ganancias o beneficios por cada sol invertido y se expresa en porcentajes. Ganancias que se pueden adquirir a través de utilizar diferentes recursos.	Se pretenderá detemi describir las características d rentabilidad las MYPES mat de investigación de mediante aplicación de serie interrogantes indicadores la formuladores preguntas. de	<b>Tipos de</b>	Precio productos de	Cree usted que el precio de sus productos son competencia en el mercado	NOMINAL
				Margen ganancia de	La margen aplicada de los costos es de	NOMINAL
				Medios de pagos	Utiliza como medios de pago las tarjetas de crédito o débito	NOMINAL
				Inversión de		
				productos modernos	Invierte la empresa en producos modernos	NOMINAL
				Criterios evaluación de	Que puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	NOMINAL
				Marca de ropa	De qué marca de ropa se tiene más demanda	NOMINAL
				Publicidad	De qué manera se hace conocer a sus clientes lo que tienen en tienda	NOMINAL
				Cartera clientes de	La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles	NOMINAL
			Tiempo formalización de	Tiempo que tiene la empresa en el mercado	NOMINAL	
			<b>Estrategias de</b>	Ingresos sobre egresos	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales	NOMINAL
				Liquidez	La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto	NOMINAL
				Ventas obtenidas	Las ventas obtenidas durante el año cumple con las ventas estimadas en el plan de negocio anual	NOMINAL
				Mejora en la rentabilidad	La rentabilidad de sus empresas a mejorado en los ultimos años	NOMINAL
				Rentabilidad positiva	Considera que la rentabilidad es positiva	NOMINAL
				Activos	La empresa posee activos	NOMINAL
				Tipos rentabilidad de	Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad	NOMINAL
				Diferencias entre los tipos de rentabilidad	Conoce la diferencia entre la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica	NOMINAL
Activos sobre pasivos	Los activos superan los pasivos	NOMINAL				

Fuente: Elaboración propia.



## 4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 4.5.1. POBLACIÓN

**P1:** Para el caso de la variable de Financiamiento es de carácter finito y se considera a los Gerentes de cada uno de las tiendas de ropa para dama en el distrito de Tumbes. Por tanto considerando a *Sampiere, (2014)*, cuando la suma de personas de inferior a cincuenta se actua por conveniencia, es decir la población de la variable financiamiento es de doce gerentes de las MYPES.

**P2:** Para el caso de la variable de Rentabilidad es de carácter finito y se considera a los Gerentes de cada uno de las tiendas de ropa para dama en el distrito de Tumbes, se tiene que la población son doce gerentes para la variable rentabilidad.

**Cuadro 02.** Población de investigación.

Ord.	RAZON SOCIAL	N° DE GERENTES
01	Novedades Elian	1
02	Novedades Juni Heydee	1
03	Tiendas Pasiones	1
04	Novedades Alberca	1
05	Tiendas Mitika	1
06	Tiendas Florcita	1
07	Novedades Jhomi	1
08	Tiendas Mi Abisai	1
09	7 Dias de Moda	1
10	Tiendas Reyna	1
11	Novedades Katty	1
12	Novedades Dilu	1
TOTAL		12

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.2. MUESTRA

Según Hernández, Fernández y Battista (2010) cuando la población es menor a 50 no requiere de aplicación matemática, siendo la muestra de 12 propietarios. Por tanto cuando  $n = N$ ; siendo  $N = 12$ ; por lo tanto se considera que  $n = 12$  gerentes para ambas variables de investigación.

### 4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

#### 4.6.1. TÉCNICAS

Para Alelu, López, & Rodríguez, (s.f.) se empleó la técnica de la encuesta que fue aplicada a los gerentes de las tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes en el año 2017.

Entre las técnicas que utilice para elaborar mi proyecto de investigación son las siguientes:

- **Encuesta:** me permitió conocer las opiniones del personal administrativo y docentes de las instituciones educativas privadas; a través de esta técnica se obtuvo las satisfacciones e insatisfacciones que las entidades les brinda.
- **Bibliografía:** se estudió a cada uno de los autores que han investigado acerca del título relacionado a mi proyecto de tesis.
- **Observación:** hice uso de las diferentes guías que me ha permitido conocer las opiniones del personal administrativo y docentes de las instituciones privadas respecto a la capacitación y rentabilidad; asimismo identificar el problema que enfrentan actualmente las instituciones.

#### 4.6.2. INSTRUMENTOS

Para García, (2002) El cuestionario vienen a ser preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables en investigación, que aborda la encuesta. Triangula mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra.

- **Cuestionario:** es el formato de preguntas que utilice en las encuestas las cuales me han permitido conocer las opiniones de las personas encuestadas.
- **Cronograma De Actividades:** es un instrumento importante porque me ha permitido conocer las fechas y semanas para poder desarrollar mi proyecto de investigación.

#### 4.7.PLAN DE ANÁLISIS

Para Alarcón & Gutiérrez, el plan de análisis detalla Las medidas de resumen de las variables financiamiento y rentabilidad, y como serán presentadas, indicando los modelos y técnicas estadísticas a usar. Se recogió los datos mediante el instrumento (encuesta), se tabularon y graficaron de manera ordenada de acuerdo a cada variable y sus dimensiones. Se empleó estadística descriptiva, calculando las frecuencias y porcentajes, se usó del programa de hojas de cálculo Excel 2013. Luego se realizó el análisis del instrumento. Programa SPSS versión 21 y validado por expertos mediante la técnica de (método de juicio por experto) por especialistas.

Los programas y software utilizados para realizar mi proyecto de investigación son los siguientes:

- **Microsoft Word:** he considerado este software porque me ha permitido realizar mi proyecto de investigación y redactarlo de manera más estructurada para que sea presentado ante los representantes y tutores porque me brinda un nivel de confianza.
- **Microsoft Excel:** Este programa me ha permitido realizar cálculos estadísticos; pues mediante este programa se arrojó la información para que se realicen las tablas de los resultados de la encuesta aplicada a los gerentes
- **Power Point:** este programa me ha permitido hacer mis diapositivas en las cuales explicare los puntos importantes de mi proyecto de mi investigación y de esta manera hare mi exposición ante el jurado y el docente tutor.
- **Turnitin:** este programa de anti plagio; pues me ha permitido conocer el nivel de plagio de mi proyecto de investigación.

#### 4.8.MATRIZ DE CONSISTENCIA.

*Cuadro 03.* Matriz De Consistencia

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	POBLACION Y MUESTRA	METODO Y DISEÑO	INSTRUMENTO Y PROCEDIMIENTO
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes - 2017?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL.</b></p> <p>Describir cuales son las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las Mypes sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes – 2017.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir cuales son las fuentes del financiamiento (crédito) en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes-2017.</li> <li>• Identificar las herramientas en el financiamiento externo en las MyPes del Sector comercio rubro venta de ropa para damas de la Provincia de Tumbes – 2017.</li> <li>• Describir las ventajas y desventajas de la rentabilidad en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes – 2017.</li> <li>• Identificar los tipos de rentabilidad en las MyPes sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes – 2017.</li> </ul>	<p>Según Tamayo (2007) la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos y su respectiva caracterización. Debido a que es una investigación descriptiva no es necesario establecer hipótesis ya que busca describir situaciones o acontecimientos, es decir se trata de enumerar las características de las respectivas variables.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p>	<p><b>POBLACION:</b> P1: FINANCIAMIENTO – FINITA. P2: RENTABILIDAD – FINITA.</p> <p><b>MUESTRA:</b> Según Hernadez Fernandes y Battista (2010) cuando la población es menor a 50 no requiere de aplicación matemática, siendo la muestra de 12 propietarios.</p>	<p><b>TIPO:</b> DESCRIPTIVO</p> <p><b>NIVEL:</b> CUANTITATIVO</p> <p><b>DISEÑO:</b> NO EXPERIMENTAL</p>	<p><b>Procesamiento de los datos</b></p> <p>La recolección de datos se realizó utilizando los programas de informática EXCEL Y WORD 2013.</p>

#### **4.9.PRINCIPIOS ÉTICOS**

Entendiendo a los principios éticos como las reglas que sirven como guía para orientar la conducta, Existen, sin embargo, numerosos principios éticos compartidos a nivel social. Pérez Porto & Merino (2013). En la presente investigación se utilizó el enfoque colaborativo mediante las encuestas y cuestionarios que me ha permitido dar un resultado que no ha sido manipulado respetando las opiniones de los participantes en el proyecto de investigación, así mismo también se respetó el derecho de autor de los textos utilizados en el desarrollo de la investigación, ya que la investigación ofreció un acercamiento teórico en la caracterización de la capacitación y rentabilidad en las MyPes; además se respetó el proceso metodológico en el que sustentara la investigación y el análisis de los resultados, en donde el trabajo propone como una respuesta en la mejora del proceso de enseñanza y aprendizaje.

## V. RESULTADOS

### 5.1. RESULTADOS

#### 5.1.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 01.

*Tabla 01.* La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias.

OPCION	Fi	Hi (%)
SI	12	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 02.* ¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?

OPCION	Fi	Hi (%)
Mi Banco	2	17%
BCP	2	17%
Financiero	4	33%
CMAC	4	33%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 03.* A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.

OPCION	Fi	Hi (%)
1 Vez	0	0%
2 Veces	0	0%
3 Veces	0	0%
4 Veces	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 04.** Que tiempo se demoraron para otorgarle el préstamo.

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>2 Días</b>	0	0%
<b>3 Días</b>	0	0%
<b>4 Días</b>	7	58%
<b>1 Semana</b>	5	42%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 05.** La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de:

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>3.5% Mensual</b>	3	25%
<b>4.0% Mensual</b>	0	0%
<b>4.5% Mensual</b>	6	50%
<b>5.0% Mensual</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 06.** ¿Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>Baja</b>	3	25%
<b>Media</b>	0	0%
<b>Alta</b>	6	50%
<b>Muy Alta</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 07.** ¿A qué plazos le otorgaron su crédito?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>1 Año</b>	3	25%
<b>1.5 Años</b>	0	0%
<b>2 Años</b>	6	50%
<b>3 Años</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

**Tabla 08.** ¿En que fue invertido su crédito?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>Arreglar Local</b>	3	25%
<b>Infraestructura</b>	0	0%
<b>Nuevos Productos</b>	9	75%
<b>Otros</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

**Tabla 09.** ¿Considera usted que el financiamiento le fue suficiente?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	6	50%
<b>NO</b>	6	50%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

### 5.1.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 02.

**Tabla 10.** ¿Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	6	50%
<b>NO</b>	6	50%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 11.** ¿Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	3	25%
<b>NO</b>	9	75%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 12.** ¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	3	25%
<b>NO</b>	9	75%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 13.** ¿Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	9	75%
<b>NO</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 14.** ¿Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento)?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	4	33%
<b>NO</b>	8	67%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 15.** Número de trabajadores laboran dentro de la empresa.

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>Dos</b>	4	33%
<b>Tres</b>	0	0%
<b>Cuatro</b>	7	59%
<b>Cinco</b>	1	8%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 16.** ¿El local de le empresa es?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>Propio</b>	0	0%
<b>Alquilado</b>	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 17.** ¿La empresa tiene locales sucursales?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	0	0%
<b>NO</b>	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 18.** ¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>Descuentos</b>	12	100%
<b>Pago a Letras</b>	0	0%
<b>Pago a 30 días</b>	0	0%
<b>Otros</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 03.

*Tabla 19.* ¿Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	12	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 20.* ¿La margen aplicada a los costos es de?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>20% - 35%</b>	6	50%
<b>35% - 50%</b>	6	50%
<b>50% - 70%</b>	0	0%
<b>70% - 100%</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 21.* ¿Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	9	75%

<b>NO</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 22.** ¿Invierte la empresa en productos modernos?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	12	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 23.** ¿Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
Estudio de mercado	0	0%
Demanda	6	50%
Sugerencias	6	50%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 24.** ¿De qué marca de ropa se tiene más demanda?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>Nivi</b>	6	50%
<b>Leonissa</b>	0	0%
<b>Rosy</b>	6	50%
<b>Oasis</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 25.** ¿De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
Vitrinas	0	0%
Recomendaciones	0	0%
Volantes	0	0%
Redes Sociales	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 26.** ¿La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
SI	9	75%
NO	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 27.** ¿Tiempo que tiene la empresa en el mercado?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
1 – 4 años	9	75%
4 – 8 años	3	25%
8 – 12 años	0	0%
12 – 25 años	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

#### **5.1.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 04.**

**Tabla 28.** ¿Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
SI	10	83%
NO	2	17%

<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 29.** ¿La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	9	75%
<b>NO</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 30.** ¿Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	9	75%
<b>NO</b>	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 31.** ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	12	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 32.** ¿Considera que la rentabilidad es positiva?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	12	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 33.** ¿La empresa posee activos?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	12	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 34.** ¿Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	0	0%
<b>NO</b>	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 35.** ¿Conoce la diferencia entre la rentabilidad financiera y rentabilidad económica?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	0	0%
<b>NO</b>	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 36.** ¿Sus activos superan a sus pasivos?

<b>OPCION</b>	<b>Fi</b>	<b>Hi (%)</b>
<b>SI</b>	0	0%
<b>NO</b>	12	100%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

## **5.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

### **5.2.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:**

En la tabla 01 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; 100% (12) propietarios manifestaron que la empresa que dirigen trabaja con entidades bancarias.

En la tabla 02 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 33% (04) propietarios consideran que trabaja con la entidad Banco Financiero, el otro 33% (04) propietarios trabaja con CMAC, 17% (02) propietarios trabajan con MiBanco y el 17% (02) propietarios trabajan con el BCP.

En la tabla 03 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 100% (12) propietarios consideran que a la fecha han solicitado 4 crédito financiero.

En la tabla 04 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 58% (07) propietarios considera que han demorado 4 días en otorgar el préstamo y 42% (05) propietarios a demorado 1 semana para obtener el crédito.

En la tabla 05 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 50% (06) propietarios considera que la tasa de interés que le financiaron su crédito fue de 4.5%, el 25% (03) propietarios consideran que la tasa de interés ascendió a 3.5% y para el 25% (03) propietarios manifestó que la tasa otorgada fue de 5.0%.

En la tabla 06 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 50% (06) propietarios considera que la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera es alta, el 25% (03) propietarios consideran que la tasa de interés es baja y para el 25% (03) propietarios manifestó que la tasa otorgada muy alta.

En la tabla 07 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 50% (06) propietarios considera que los plazos otorgados para su crédito fue de dos años,

el 25% (03) propietarios consideran que el plazo es de un año y el 25% (03) propietarios manifestó que el plazo fue de tres años.

En la tabla 08 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 75% (09) propietarios considera que el capital invertido su crédito fue para comprar nuevos productos y el 25% (03) propietarios para arreglar el local.

En la tabla 09 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión fuentes de financiamiento; el 50% (06) propietarios considera que el financiamiento le fue suficiente y el 50% (06) propietarios considera que no fue suficiente el préstamos bancario.

#### **5.2.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:**

En la tabla 10 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 50% (06) propietarios considera que para afrontar un endeudamiento; optarían por el servicio de una entidad financiera y el otro 50% (06) propietarios considera que no.

En la tabla 11 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 75% (09) propietarios considera que las ventas mensuales no cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio y el 25% (03) propietarios considera que sí.

En la tabla 12 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 75% (09) propietarios considera que la empresa que dirigen no ha tenido déficit en los dos últimos años y el 25% (03) propietarios considera que sí.

En la tabla 13 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 75% (09) propietarios considera que tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero y el 25% (03) propietarios manifestó que no tuvo problemas para devolver el crédito.

En la tabla 14 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 67% (08) propietarios considera que no disponen de financiamiento propio (Autofinanciamiento) y el 33% (04) propietarios considera que sí.

En la tabla 15 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 59% (07) propietarios considera que tiene cuatro trabajadores, 33% (04) propietarios disponen de un trabajador y el 8% (01) propietario manifestó que posee cinco trabajadores

En la tabla 16 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 100% (12) propietarios considera que el local donde funciona su negocio es alquilado.

En la tabla 17 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 100% (12) propietarios manifestó que no cuentan con sucursales.

En la tabla 18 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable financiamiento y su dimensión herramientas de financiamiento; el 100% (12) propietarios manifestó que las facilidades que ofrecen a los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones son mediante descuentos.

### **5.2.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:**

En la tabla 19 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 100% (12) propietarios manifestó que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.

En la tabla 20 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 50% (06) propietarios manifestó que la margen aplicada a los costos es de 20% a 35% y el otro 50% (06) propietarios utiliza un margen entre 35% a 50%.

En la tabla 21 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 75%

(09) propietarios considera que utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito y el 25% (03) propietarios manifestó que no.

En la tabla 22 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 100% (12) propietarios manifestó que la empresa invierte en productos modernos.

En la tabla 23 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 50% (06) propietarios manifestó que los puntos que toma en cuenta para invertir en productos modernos es la demanda y el otro 50% (06) propietarios utiliza las sugerencias para comprar nuevos productos.

En la tabla 24 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 50% (06) propietarios considera que la marca de ropa se tiene más demanda es NIVI y el otro 50% (06) propietarios considera que es la marca de mayor demanda es Leonissa.

En la tabla 25 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 100% (12) propietarios considera que la manera que hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda es mediante las redes sociales, por ser la publicidad de cero costo.

En la tabla 26 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 75%

(09) propietarios considera que la empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles y el 25% (03) propietarios manifestó que no cuenta con cartera de clientes.

En la tabla 27 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión ventajas y desventajas de la rentabilidad; el 75% (09) propietarios manifestaron que el tiempo que tiene la empresa en el mercado oscila entre 1 – 4 años y el 25% (03) propietarios manifestó que su permanencia es de 4 – 8 años.

#### **5.2.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04:**

En la tabla 28 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 83% (10) propietarios manifestó que sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales y el 17% (02) propietarios manifestó que sus ingresos no cubren sus egresos mensuales.

En la tabla 29 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 75% (09) propietarios considera que la empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto y el 25% (03) propietarios considera que no dispone de liquidez.

En la tabla 30 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 75% (09) propietarios considera que las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas

estimadas en el plan de negocio anual y el 25% (03) propietarios manifestó que no alcanzan sus ventas planeadas.

En la tabla 31 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 100% (12) propietarios considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

En la tabla 32 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 100% (12) propietarios considera que la rentabilidad es positiva en sus negocios.

En la tabla 33 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 100% (12) propietarios considera que poseen activos como obligaciones frente a terceros como son los préstamos bancarios.

En la tabla 34 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 100% (12) propietarios considera que desconoce los tipos de rentabilidad.

En la tabla 35 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 100% (12) propietarios considera que no sabe diferenciar entre la rentabilidad financiera y rentabilidad económica.

En la tabla 36 del 100% encuestados (12 propietarios) respecto a la variable rentabilidad y su dimensión tipos de rentabilidad; el 100% (12) propietarios manifestó que sus activos superan a sus pasivos.

## **VI. CONCLUSIONES**

- Se determinó que las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPES respecto a lo manifestado por los gerentes es el financiamiento externo específicamente los préstamos bancarios, debido a que la empresa que dirigen si trabajan con entidades bancarias, trabajando en su mayoría con el banco Financiero y BCP, habían solicitado de 4 veces a más, siendo una de las desventajas el tiempo de 4 días para obtener los créditos, considerando que la tasa de interés promedio asciende a 4.5% mensual, indicando que la tasa es alta, debido a que el plazo para cancelar la deuda es de 2 años en su mayoría, además los gerentes consideran que el capital prestado fue invertido en su mayoría en productos nuevos .
- Se determinó que las herramientas de financiamiento utilizadas por los gerentes es el leasing debido a que el total de ellos no disponen de local propio para realizar sus actividades, y mucho menos tiene sucursales, es por ello que utilizan esta herramienta con el fin de que los bancos realizan el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de negocio, debido a que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

- Se identificó que dentro de las ventajas que presenta la rentabilidad en las MYPES, los gerentes consideran que una de ellas es que el precio de los productos ofrecidos presentan precios competitivos en el mercado, aplican un margen de ganancia promedio de 20% a 35%, además manifiestan que disponen de cartera de clientes, utilizan publicidad a través de las redes sociales lo cual les permite no realizar costos de publicidad, consideran que se toma en cuenta para invertir en nuevos productos la demanda y sugerencias de sus cliente.
- Se identificó que los tipos de financiamiento que presentan las MYPES es la rentabilidad económica debido a que miden el nivel de ventas indicando que en su mayoría sus ingresos cubren levemente sus egresos mensuales, disponiendo pasivamente una liquidez para poder resolver cualquier imprevisto económico, además que las MYPES poseen activos, los cuales superan a sus pasivos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agreda, (2016). Chimbote – Perú. En su investigación denominada: *“El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”* (Pag.62), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Contabilidad – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Chimbote.
- Aguilar, (2016). Cajamarca – Perú. En su investigación denominada: *“Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016”* (Pag. 87), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela profesional de contabilidad – Universidad Católica los ángeles de Chimbote – Cajamarca.
- Amadeo, (2013). Argentina. En su investigación denominada: *“Determinación del Comportamiento de las actividades de Financiamiento de la Pequeñas y Medianas Empresas”* (Pag.76), Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de la Plata – Buenos Aires Argentina.
- Berardo, (2013). Argentina. En su investigación denominada: *“Financiamiento de PyMes en el Mercado de Capitales”* (Pag.65), Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional del Litoral. Argentina.
- Bustos, (2013). México. En su investigación denominada: *“Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal para el Desarrollo de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”* (Pag.94), Facultad de Economía – Universidad Nacional Autónoma de México – México.

- Chávez, (2016). Tumbes – Perú. En su investigación denominada: “*Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Comercio Rubro Ferreterías Distrito de Tumbes, 2016*” (Pag.93), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Administración – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Tumbes.
- Córdova, (2016). Tumbes – Perú. En su Investigación denominada: “*Aplicación de Gestión Estratégica en la Toma de Decisiones para Mejorar el Rendimiento Económico y Financiero de las Mypes Comerciales de Tumbes*” (Pag.77), Escuela de Postgrado – Sección de Postgrado en Ciencia Económicas – Universidad Nacional de Trujillo – Trujillo.
- Domínguez, (2005). Definición de Financiamiento. Recuperado de sitio web ([https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+autores&rlz=1C1CYCH\\_esPE574PE574&oq=el+financiamiento+segun+autores&aqs=chrome..69i57.14895j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+autores&rlz=1C1CYCH_esPE574PE574&oq=el+financiamiento+segun+autores&aqs=chrome..69i57.14895j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8)).
- Gitman, (1996). Definición de Rentabilidad. Recuperación del sitio web (<https://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigacion-en-Contabilidad>).
- Gonzales, (2016). Huaraz – Perú. En su investigación denominada: “*Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Venta de Productos de Limpieza del Hogar del Distrito de Huaraz, 2014*” (Pag.81), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Contabilidad – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz.
- Ixchop, (2014). Quetzaltenango – Guatemala. En su investigación denominada: “*Fuentes de Financiamiento de Pequeñas Empresas del Sector Confección de la Ciudad de Mazatenango*” (Pag.92), Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Licenciatura en Administración de Empresas – Universidad Rafael Landívar – Guatemala.

Lupu, (2016). Tumbes – Perú. En su investigación denominada: “*Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de MyPes Sector Servicios Rubro Restaurantes, Distrito de Tumbes, 2016*” (Pag.81), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Administración – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Tumbes.

Mariños y Paredes, (2016). Trujillo – Perú. En su investigación denominada: “*Los Créditos de la Caja Trujillo y su Influencia en el Desarrollo Empresarial de las MyPes de la Alameda del Calzado, Distrito de Trujillo, Año 2015*” (Pag.123), Facultad de Ciencias Económicas – Escuela Profesional de Contabilidad – Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo.

Montoya, (2013). Trujillo – Perú. En su investigación denominada: “*Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera de las Mypes de Comerciantes del Mercado la Hermelinda*” (Pag.128), Facultad de Ciencias Económicas – Escuela Académica Profesional de Contabilidad y Finanzas – Universidad Nacional de Trujillo – Trujillo.

Morales, (2016). Tumbes – Perú. En su investigación denominada: “*Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Rubro Textil, Distrito de Tumbes, 2016*” (Pag.84), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas Escuela Profesional de Administración – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Tumbes.

Sánchez, (2001). Definición de Rentabilidad. Recuperación del sitio web  
([www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html](http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html))

Sánchez, (2002). “Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado del sitio web <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Sosa, (2014). México. En su investigación denominada: “*El Financiamiento de los Micronegocios en México*” (Pag.26), Facultad de Economía División de Posgrado – Universidad Autónoma de Nuevo León – México.

Zevallos, (2016). Tumbes – Perú. En su investigación denominada: “*Gestión en la Capacitación y la Rentabilidad en las MyPes Rubro Hoteles en Tumbes, 2016*” (Pag.76), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Administración – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Tumbes.

Zurita, (2016). Pucallpa – Perú. En su investigación denominada: “*Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Motopartes del Distrito de Callería, 2016*” (Pag.71), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Contabilidad – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Pucallpa.

## ANEXOS

### ANEXO 01: ENCUESTA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

## FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

#### CUESTIONARIO DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización de Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro venta de ropa para damas del distrito de Tumbes – 2017. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

**Encuestador:** LINDAO VILLAR MARA TRINIDAD **Fecha:** ...../...../.....

**Puesto/Cargo:** \_\_\_\_\_

Atendiendo a cómo usted considera la situación actual de la empresa dirige, se presenta un listado de preguntas de opción múltiple, asimismo se tomará en cuenta la escala de medición Nominal (SI-NO), la cual tendrá que marcar con un aspa (X), según su conocimiento u criterio en que se encuentre la misma. Se tomará nota de su opinión acerca del financiamiento y rentabilidad de la MyPes.

#### 1. Fuentes de Financiamiento.

##### 1.1. La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias.

<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

Si su respuesta es SI; por favor sírvase a responder las preguntas.

**1.2. ¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?**

- a. Mi Banco
- b. BCP
- c. Banco Financiero
- d. Cajas de Ahorro y Crédito

**1.3. A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.**

- a. 1 Vez
- b. 2 Veces
- c. 3 Veces
- d. 4 Veces

**1.4. Que tiempo se demoraron para otorgarle el préstamo.**

- a. 2 Día
- b. 3 Días
- c. 4 Días
- d. 1 Semana

**1.5. La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de:**

- a. 3.5% mensual
- b. 4.0% mensual
- c. 4.5% mensual
- d. 5.0% mensual

**1.6. Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.**

- a. Tasa Baja

- b. Tasa Media
- c. Tasa Alta
- d. Tasa muy Alta

**1.7. A qué plazos le otorgaron su crédito.**

- a. 1 Año
- b. 1.5 Año
- c. 2 Años
- d. 3 Años

**1.8. En que fue invertido su crédito**

- a. Arreglo del local
- b. Ampliar la infraestructura del local
- c. Compra de Productos Nuevos
- d. Otros

**1.9. Considera usted que el financiamiento le fue suficiente.**

SI	
NO	

**1.10. La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.**

SI	
NO	

**2. Herramientas de Financiamiento**

**2.1. Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera.**

SI	
----	--

NO	
----	--

**2.2.Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio.**

SI	
NO	

**2.3.La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años.**

SI	
NO	

**2.4.Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero**

SI	
NO	

**2.5.Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento)**

SI	
NO	

**2.6.Número de trabajadores laboran dentro de la empresa.**

- a. 2 Trabajadores
- b. 3 Trabajadores
- c. 4 Trabajadores
- d. 5 Trabajadores

**2.7.El local de le empresa es:**

PROPIO	
ALQUILADO	

**2. 8.La empresa tiene locales sucursales.**

SI	
----	--

<b>NO</b>	
-----------	--

**2.9. ¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?**

- a. Descuento por pronto pago
- b. Pago a letras
- c. Pago a 30 días
- d. Otros

**3. Ventajas y Desventajas de Rentabilidad.**

**3.1 Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.**

<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

**3.2 La margen aplicada a los costos es de:**

- a. 20% - 35%
- b. 35% - 50%
- c. 50% - 70%
- d. 70% - 100%

**3.3 Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.**

<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

**3.4 Invierte la empresa en productos moderno.**

<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

Si su respuesta es SI; por favor sírvase a responder la pregunta 3.5 que a continuación le presento.

**3.5 Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.**

- a. Estudio de mercado
- b. La demanda
- c. Sugerencia de clientes
- d. Otros

**3.6 De que marca de ropa se tiene más demanda.**

- a. Nivi
- b. Leonissa
- c. Rossy
- d. Oasis
- e. T&C Moda Exclusiva

**3.7 De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.**

- a. Exhibición en vitrinas
- b. Recomendaciones de los clientes
- c. Volantes
- d. Redes Sociales

**3.8 La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles.**

<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

**3.9 Tiempo que tiene la empresa en el mercado.**

- a. Entre 1 – 4 Años
- b. Entre 4 – 8 Años
- c. Entre 8 – 12 Años
- d. Entre 12 – 25 Años

**4. Tipos de Rentabilidad.**

**4.1 Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.**

<b>SI</b>	
-----------	--

NO	
----	--

**4.2 La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.**

SI	
NO	

**4.3 Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.**

SI	
NO	

**4.4 La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.**

SI	
NO	

**4.5 Considera que la rentabilidad es positiva.**

SI	
NO	

**4.6 La empresa posee activos.**

SI	
NO	

**4.7 Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad.**

SI	
NO	

**4.8 Conoce la diferencia entre la rentabilidad financiera y rentabilidad económica.**

SI	
NO	

**4.9 Los activos superan a sus pasivos.**

SI	
NO	

**ANEXO 02: VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**

**YO.....**

**Identificado con DNI..... Carnet de Colegio N° .....**

**Con el grado .....**

**Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. MARA TRINIDAD LINDAO VILLAR, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: “Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes, Sector Comercio Rubro Tiendas de Ropa para Damas en el Distrito de Tumbes, 2017”, que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.**

**Tumbes, febrero del 2018**

**Sello y Firma.**

### ANEXO 03: JUICIO DE EXPERTOS

ESCALA DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS																									
TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMAS EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.																									
AUTOR: LINDAO VILLAR MARA TRINIDAD																									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN																							
		¿Es pertinente con el concepto?						¿Necesita mejorar la redacción?						¿Es tendencioso asquiescente?						¿Se necesita más ítems para medir el concepto?					
		Exper to 1		Exper to 2		Exper to 3		TOTAL		Exper to 1		Exper to 2		Exper to 3		TOTAL		Exper to 1		Exper to 2		Exper to 3		TOTAL	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	TOTAL	SI	NO	SI	NO	SI	NO	TOTAL	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	TOTAL	
	<b>FINANCIAMIENTO</b>																								
<b>OE01</b>	• Describir cuales son las fuentes del financiamiento (crédito) en las MYPES sector comercio robo venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes-2017.																								
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
2	Con qué entidad o entidades financieras la empresa trabaja	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
4	Que tiempo se demoraron para otorgarle el préstamos.	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
6	Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
7	A que plazos le otorgaron su credito	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
8	En que fue invertido su crédito	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
9	Considera que el financiamiento le fue suficiente	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
<b>OE02</b>	• Identificar las herramientas en el financiamiento externo en las MyPes del Sector comercio rubro venta de ropa para damas de la Provincia de Tumbes – 2017.																								
10	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
11	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
12	La empresa que usted dirige ha tenido fécit en los dos últimos años	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
13	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
14	Usted dispone de financiamiento propio.	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
15	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
16	El local de la empresa es	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
17	La empresa tiene locales sucursales	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	
18	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago a sus obligaciones	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12	







		NO				1			1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	8	
15	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa	dos				1					1					1					1						4	
		tres																										0
		cuatro	1	1			1	1				1	1				1											7
		cinco																								1		1
16	El local de la empresa es	Propio																									0	
		Alquilado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
17	La empresa tiene locales sucursales	SI																									0	
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
18	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago a sus obligaciones	Descuentos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		Pago a letras																										0
		pago a 30 días																										0
		Otros																										0

19	Cree usted que el precio de sus productos son competencia en el mercado	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		NO																									
20	La margen aplicada a los costos es de	20% - 35%			1	1			1	1					1											1	6
		35% - 50%	1				1					1	1												1	1	



		8 - 12 años																0
		12 - 25 años																0
		SI	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
		NO				1		1										2
28	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales	SI	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
		NO				1							1			1		3
29	La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto	SI	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
		NO				1							1			1		3
		SI	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
		NO				1							1			1		3
30	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual	SI	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
		NO				1							1			1		3
		SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		NO																0
31	La rentabilidad de sus empresa ha mejorado en los últimos años	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		NO																0
32	Considera que la rentabilidad es positiva	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		NO																0
33	La empresa posee activos	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		NO																0
		SI																0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
34	Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad	SI																0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
35	Conoce la diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica	SI																0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		SI																0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
36	Sus activos superan a sus pasivos	SI																0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12

RESUMEN LIBRO DE CÓDIGOS							
N°	ITEM S		1-12	Total	TOTAL	%	TOTAL%
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias	SI	12	12	12	100	100
		NO	0	0		0	
2	Con qué entidad o entidades financieras la empresa trabaja		2	2	12	16.6666667	100
			2	2		16.6666667	
		SI	4	4		33.3333333	
		NO	4	4		33.3333333	
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero		0	0	12	0	100
			0	0		0	
		SI	0	0		0	
		NO	12	12		100	
4	Que tiempo se demoraron para otorgarle el préstamos.		0	0	12	0	100
			0	0		0	
		SI	7	7		58.3333333	
		NO	5	5		41.6666667	
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de		3	3	12	25	100
			0	0		0	
		SI	6	6		50	
		NO	3	3		25	
6	Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera		3	3	12	25	100
			0	0		0	
		SI	6	6		50	
		NO	3	3		25	
7	A que plazos le otorgaron su crédito		3	3	12	25	100
			0	0		0	
		SI	6	6		50	
		NO	3	3		25	
8	En que fue invertido su crédito		3	3	12	25	100
			0	0		0	
		SI	9	9		75	
		NO	0	0		0	
9	Considera que el financiamiento le fue suficiente	SI	6	6	12	50	100
		NO	6	6		50	
			0	0		0	
10	Para afrontar un endeudamiento, usted optaría por el servicio de una entidad financiera	SI	6	6	12	50	100
		NO	6	6		50	
11	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio	SI	3	3	12	25	100
		NO	9	9		75	
12	La empresa que usted dirige ha tenido éxito en los dos últimos años	SI	3	3	12	25	100
		NO	9	9		75	
13	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero	SI	9	9	12	75	100
		NO	3	3		25	
14	Usted dispone de financiamiento propio.	SI	4	4	12	33.3333333	100
		NO	8	8		66.6666667	
15	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa		4	4	12	33.3333333	100

			0	0		0	
		SI	7	7		8.33333333	
		NO	1	1		8.33333333	
16	El local de la empresa es	SI	0	0	12	0	100
		NO	12	12		100	
17	La empresa tiene locales sucursales	SI	0	0	12	0	100
		NO	12	12		100	
18	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago a sus obligaciones		12	12		100	
			0	0	12	0	100
		SI	0	0		0	
		NO	0	0		0	
19	Cree usted que el precio de sus productos son competencia en el mercado	SI	12	12	12	100	100
		NO	0	0		0	
20	La margen aplicada a los costos es de	20% - 35%	6	6	12	50	100
		35% - 50%	6	6		50	
		50% - 70%	0	0		0	
		70% - 100%	0	0		0	
						0	
21	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito	SI	9	9	12	75	100
		NO	3	3		25	
22	Invierte la empresa en productos modernos	SI	12	12	12	100	100
		NO	0	0		0	
23	Que puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos	Estudios de mercado	0	0	12	0	100
		Demanda	6	6		50	
		Sugerencias	6	6		50	
		Otros	0	0		0	
						0	
24	De que marca de ropa se tiene más demanda	Nivi	6	6	12	50	100
		Leonisa	0	0		0	
		Rosy	6	6		50	
		Oasis	0	0		0	
						0	
25	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda	Vitrinas	0	0	12	0	100
		Recomendaciones	0	0		0	
		Volantes	0	0		0	
		Redes sociales	12	12		100	
26	La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles	SI	9	9	12	75	100
		NO	3	3		25	
27	Tiempo que tiene la empresa en el mercado	1 - 4 años	9	9	12	75	100
		4 - 8 años	3	3		25	
		8 - 12 años	0	0		0	
		12 - 25 años	0	0		0	
28	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales	SI	10	10	12	83.33333333	100
		NO	2	2		16.66666667	
29	La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto	SI	9	9	12	75	100
		NO	3	3		25	
30	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual	SI	9	9	12	75	100
		NO	3	3		25	
31	La rentabilidad de sus empresa ha mejorado en los últimos años	SI	12	12	12	100	100
		NO	0	0		0	
32	Considera que la rentabilidad es positiva	SI	12	12	12	100	100
		NO	0	0		0	
33	La empresa posee activos	SI	12	12	12	100	100
		NO	0	0		0	
34	Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad	SI	0	0	12	0	100
		NO	12	12		100	
35	Conoce la diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica	SI	0	0	12	0	100
		NO	12	12		100	
36	Sus activos superan a sus pasivos	SI	0	0	12	0	100
		NO	12	12		100	

**ANEXO 05: ÁLBUN DE FOTOGRAFÍAS**



**Autora encuestando a la empresa DILU**

## ANEXO 06: EVIDENCIA DEL TURNITIN

# INFORME FINAL DE TESIS

por Mara Trinidad Lindao Villar

---

Fecha de entrega: 08-may-2018 12:12p.m. (UTC-0500)  
 Identificador de la entrega: 960886123  
 Nombre del archivo: LINDAO\_VLLAR\_MARA\_TRINDAD\_-\_INFORME\_DE\_TESIS\_FINAL.docx (401.32K)  
 Total de palabras: 14250  
 Total de caracteres: 94890

### INFORME FINAL DE TESIS

---

**INFORME DE ORIGINALIDAD**

<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>1%</b>	<b>0%</b>
ÍNDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

**FUENTES PRIMARIAS**

1	<a href="http://new.ipe.org.pe">new.ipe.org.pe</a> <small>Fuente de Internet</small>	2%
2	<a href="http://gestion.pe">gestion.pe</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
3	<a href="http://www.monografiass.com">www.monografiass.com</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
4	<a href="http://biblio3.url.edu.gt">biblio3.url.edu.gt</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
5	<a href="http://www.bdigital.unal.edu.co">www.bdigital.unal.edu.co</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
6	<a href="http://repositorio.uta.edu.ec">repositorio.uta.edu.ec</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
7	<a href="http://sedici.unlp.edu.ar">sedici.unlp.edu.ar</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
8	<a href="http://riconomia.aprenderapensar.net">riconomia.aprenderapensar.net</a> <small>Fuente de Internet</small>	1%
9	<a href="http://www.ceaamer.edu.mx">www.ceaamer.edu.mx</a> <small>Fuente de Internet</small>	<1%



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO *Edita Jerald Periche Castro*.....

Identificado con DNI *41799958*..... carnet de Colegio N° *04038*.....

Con el grado de: *Mg. en Educ. con mención en docencia y gestión educativa*.....

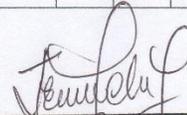
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. MARA TRINIDAD LINDAO VILLAR, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, febrero del 2018

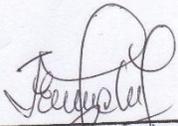
Mg. Lic. Adm. Edita Jerald Periche Castro  
CLAD-04038

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
<b>TÍTULO:</b> Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017									
<b>AUTORA:</b> Mara Trinidad Lindao Villar.									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	<b>Financiamiento</b>								
<b>1OE</b>	Describir cuales son las fuentes del financiamiento (Crédito) de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017.								
1	La empresa que usted dirige, trabaja con entidades bancarias.	✓			✓		✓		✓
2	Con qué entidad o entidades financieras la empresa trabaja.	✓			✓		✓		✓
3	A la fecha cuantas veces a solicitado un crédito financiero.	✓			✓		✓		✓
4	Qué tiempo se demora para otorgar el préstamo.	✓			✓		✓		✓
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	✓			✓		✓		✓
6	Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	✓			✓		✓		✓
7	A qué plazo le otorgaron su crédito.	✓			✓		✓		✓
8	En qué fue invertido su crédito.	✓			✓		✓		✓
9	Considera que el financiamiento le fue suficiente.	✓			✓		✓		✓
<b>2OE</b>	Identificar las herramientas en el financiamiento externo de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017.								
10	Para afrontar un endeudamiento usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	✓			✓		✓		✓
11	Las ventas mensuales cumplen con sus ventas estimadas en su plan de negocio.	✓			✓		✓		✓
12	La empresa que usted dirige a tenido déficit en los dos últimos años.	✓			✓		✓		✓
13	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	✓			✓		✓		✓

  
 Mg. Lic. Adm. Edgardo Patrón Castro  
 CEA-04638

14	Usted dispone del financiamiento propio.						
15	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	✓		✓		✓	✓
16	El local de la empresa es.	✓		✓		✓	✓
17	La empresa tiene locales, sucursales.	✓		✓		✓	✓
18	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa para cumplir con el pago de sus obligaciones.	✓		✓		✓	✓
RENTABILIDAD							
30E	Describir las ventajas y desventajas de la rentabilidad en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017.						
19	Cree usted que el precio de sus productos son competencia en el mercado.	✓		✓		✓	✓
20	La margen aplicada a los costos es de	✓		✓		✓	✓
21	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	✓		✓		✓	✓
22	Invierte la empresa en productos modernos.	✓		✓		✓	✓
23	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	✓		✓		✓	✓
24	De qué marca de ropa se tiene más demanda.	✓		✓		✓	✓
25	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	✓		✓		✓	✓
26	La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles.	✓		✓		✓	✓
27	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	✓		✓		✓	✓
40E	Identificar los tipos de rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017						
28	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	✓		✓		✓	✓
29	La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto.	✓		✓		✓	✓
30	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	✓		✓		✓	✓
31	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	✓		✓		✓	✓
32	Considera que la rentabilidad es positiva	✓		✓		✓	✓
33	La empresa posee activos	✓		✓		✓	✓
34	Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad de rentabilidad	✓		✓		✓	✓
35	Conoce la diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica.	✓		✓		✓	✓
36	Los activos superan a sus pasivos.	✓		✓		✓	✓

  
Mg. Lic. Adm. Edith Jerid Periche Castro  
CLAP-04038



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO ..... *Rubén Edgardo Infante Carrillo* .....

Identificado con DNI ..... *42734687* ..... carnet de Colegio N° ..... *04004* .....

Con el grado de: ..... *Maestro en Gestión Pública* .....

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. MARA TRINIDAD LINDAO VILLAR, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

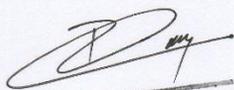
Tumbes, febrero del 2018

Lic. Adm. Rubén Edgardo Infante Carrillo  
Sello y D. U. N. 04004

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
<b>TÍTULO:</b> Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017									
<b>AUTORA:</b> Mara Trinidad Lindao Villar.									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
<b>Financiamiento</b>									
<b>1OE</b>	Describir cuales son las fuentes del financiamiento (Crédito) de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017.								
1	La empresa que usted dirige, trabaja con entidades bancarias.	✓		✓		✓		✓	
2	Con qué entidad o entidades financieras la empresa trabaja.	✓		✓		✓		✓	
3	A la fecha cuantas veces a solicitado un crédito financiero.	✓		✓		✓		✓	
4	Qué tiempo se demora para otorgar el préstamo.	✓		✓		✓		✓	
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	✓		✓		✓		✓	
6	Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	✓		✓		✓		✓	
7	A qué plazo le otorgaron su crédito.	✓		✓		✓		✓	
8	En qué fue invertido su crédito.	✓		✓		✓		✓	
9	Considera que el financiamiento le fue suficiente.	✓		✓		✓		✓	
<b>2OE</b>	Identificar las herramientas en el financiamiento externo de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017.								
10	Para afrontar un endeudamiento usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	✓		✓		✓		✓	
11	Las ventas mensuales cumplen con sus ventas estimadas en su plan de negocio.	✓		✓		✓		✓	
12	La empresa que usted dirige a tenido déficit en los dos últimos años.	✓		✓		✓		✓	
13	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	✓		✓		✓		✓	

  
 Lic. Adm. Rubén Egoardo Infante Carrillo  
 CLAD N° 04004

14	Usted dispone del financiamiento propio.							
15	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	✓		✓		✓		✓
16	El local de la empresa es.	✓		✓		✓		✓
17	La empresa tiene locales, sucursales.	✓		✓		✓		✓
18	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa para cumplir con el pago de sus obligaciones.	✓		✓		✓		✓
	<b>RENTABILIDAD</b>	✓		✓		✓		✓
<b>30E</b>	Describir las ventajas y desventajas de la rentabilidad en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017.							
19	Cree usted que el precio de sus productos son competencia en el mercado.	✓		✓		✓		✓
20	La margen aplicada a los costos es de	✓		✓		✓		✓
21	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	✓		✓		✓		✓
22	Invierte la empresa en productos modernos.	✓		✓		✓		✓
23	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	✓		✓		✓		✓
24	De qué marca de ropa se tiene más demanda.	✓		✓		✓		✓
25	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	✓		✓		✓		✓
26	La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles.	✓		✓		✓		✓
27	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	✓		✓		✓		✓
<b>40E</b>	Identificar los tipos de rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017							
28	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	✓		✓		✓		✓
29	La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto.	✓		✓		✓		✓
30	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	✓		✓		✓		✓
31	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	✓		✓		✓		✓
32	Considera que la rentabilidad es positiva	✓		✓		✓		✓
33	La empresa posee activos	✓		✓		✓		✓
34	Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad de rentabilidad	✓		✓		✓		✓
35	Conoce la diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica.	✓		✓		✓		✓
36	Los activos superan a sus pasivos.	✓		✓		✓		✓

  
 Lic. Adm. Rubén Edgardo Infante Carrizosa  
 CLAD N° 04004



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO Galvani Guerrero Carig

Identificado con DNI 45101586 carnet de Colegio N° 09883

Con el grado de: Magister en Promoción de las personas en las Organizaciones

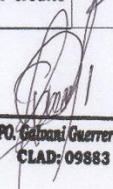
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. MARA TRINIDAD LINDAO VILLAR, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, febrero del 2018

Mg. DFO. Galvani Guerrero García  
CLAD: 09883

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
<b>TÍTULO:</b> Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017									
<b>AUTORA:</b> Mara Trinidad Lindao Villar.									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	<b>Financiamiento</b>								
<b>1OE</b>	Describir cuales son las fuentes del financiamiento (Crédito) de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017.								
1	La empresa que usted dirige, trabaja con entidades bancarias.	✓			✓		✓		✓
2	Con qué entidad o entidades financieras la empresa trabaja.	✓			✓		✓		✓
3	A la fecha cuantas veces a solicitado un crédito financiero.	✓			✓		✓		✓
4	Qué tiempo se demora para otorgar el préstamo.	✓			✓		✓		✓
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	✓			✓		✓		✓
6	Cómo califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	✓			✓		✓		✓
7	A qué plazo le otorgaron su crédito.	✓			✓		✓		✓
8	En qué fue invertido su crédito.	✓			✓		✓		✓
9	Considera que el financiamiento le fue suficiente.	✓			✓		✓		✓
<b>2OE</b>	Identificar las herramientas en el financiamiento externo de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017.								
10	Para afrontar un endeudamiento usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	✓			✓		✓		✓
11	Las ventas mensuales cumplen con sus ventas estimadas en su plan de negocio.	✓			✓		✓		✓
12	La empresa que usted dirige a tenido déficit en los dos últimos años.	✓			✓		✓		✓
13	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.				✓		✓		✓

  
**Mg. DPO. Galvani Guerrero Garcia**  
**CLAD: 09883**

14	Usted dispone del financiamiento propio.						
15	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	✓		✓		✓	✓
16	El local de la empresa es.	✓		✓		✓	✓
17	La empresa tiene locales, sucursales.	✓		✓		✓	✓
18	Que facilidades les ofrece los proveedores a la empresa para cumplir con el pago de sus obligaciones.	✓		✓		✓	✓
RENTABILIDAD							
30E	Describir las ventajas y desventajas de la rentabilidad en las MYPES sector comercio rubro venta de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017.						
19	Cree usted que el precio de sus productos son competencia en el mercado.	✓		✓		✓	✓
20	La margen aplicada a los costos es de	✓		✓		✓	✓
21	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	✓		✓		✓	✓
22	Invierte la empresa en productos modernos.	✓		✓		✓	✓
23	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	✓		✓		✓	✓
24	De qué marca de ropa se tiene más demanda.	✓		✓		✓	✓
25	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	✓		✓		✓	✓
26	La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles.	✓		✓		✓	✓
27	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	✓		✓		✓	✓
40E	Identificar los tipos de rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, año 2017						
28	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	✓		✓		✓	✓
29	La empresa cuenta con una liquidez para resolver algún imprevisto.	✓		✓		✓	✓
30	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	✓		✓		✓	✓
31	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	✓		✓		✓	✓
32	Considera que la rentabilidad es positiva	✓		✓		✓	✓
33	La empresa posee activos	✓		✓		✓	✓
34	Tiene conocimiento de los tipos de rentabilidad de rentabilidad	✓		✓		✓	✓
35	Conoce la diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica.	✓		✓		✓	✓
36	Los activos superan a sus pasivos.	✓		✓		✓	✓

  
**Mg. DFO. Gabori Guerrero Garcia**  
**CIAD: 09883**