



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO ACCESORIOS Y AUTOPARTES
DE VEHÍCULOS MAYORES, EN EL DISTRITO DE
TUMBES, 2017.**

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

AUTORA

BRUNO BAYONA, GABY LIZET

ASESOR

ESCOBEDO GÁLVEZ, JOSÉ FERNANDO

TUMBES – PERÚ

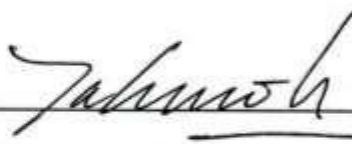
2018

HOJA DE FIRMA DEL JURADO



Mgtr. Lic. Adm. VICTOR HUGO VILELA VARGAS

PRESIDENTE



Mgtr. Lic. Adm. VICTOR HELIO PATIÑO NIÑO

SECRETARIO



Lic. Adm. MARITZA ZELIDETH CHUMACERO ANCAJIMA

VOCAL



Mgtr. Lic. Adm. JOSÉ FERNANDO ESCOBEDO GÁLVEZ

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A DIOS

Padre celestial Por habernos permitido llegar
hasta donde me encuentro ahora.

A MIS PADRES: Quienes me
impulsaron a emprender la
maravillosa aventura de estudiar, por su
dedicación al esforzarse cada día e
motivarme siempre a seguir adelante y
enseñarme a ser mejor persona.

Mi mayor reconocimiento a cada una
de las personas que conforman la plana
directiva, jerárquica, docente y
administrativa de la

Universidad Católica “Los Ángeles
de Chimbote” sede Tumbes; de manera
especial al
ADM. MG. JOSÉ FERNANDO ESCOBEDO
GÁLVEZ por su
asesoramiento, quien en forma
incondicional ofreció sus conocimientos
para llegar con éxito a la culminación de
este trabajo.

DEDICATORIA

A Dios padre todopoderoso que me ha dado la vida, por su inmenso amor, fortaleza y guía para realizar este trabajo de investigación.

A mis padres y hermanos por estar ahí apoyándome cuando más los necesito, por enseñarme que no existe lo imposible; que las ganas y el esfuerzo son la clave para lograr cada objetivo planificado y por ende nuestra meta final, seguir adelante haciendo frente a cada obstáculo que se presente en camino.

A mi novio Edgar O. Zárate Carrillo por su apoyo incondicional, por sus palabras, por su amor, por estar conmigo incluso en los momentos más difíciles; su motivación y ayuda fue fundamental para el logro de este objetivo.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por título, **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MAYORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017**. Cuyo problema general es como se caracteriza el financiamiento y rentabilidad de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.

Frente a ello, la investigación en relación a la pregunta general, el objetivo general es: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017. El tipo de investigación es descriptivo, de nivel cuantitativo y de diseño no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 empresas MyPes del sector en estudio, a quienes se les aplicó un cuestionario dirigido a los propietarios, usando la encuesta como técnica. Se concluyó lo siguiente: De acuerdo al financiamiento, dimensión préstamos bancarios, la mayor parte de las MyPes en estudio si trabajan con entidades financieras, teniendo en cuenta la tasa de interés y los plazos que le es otorgado sus créditos; respecto a dimensión capacidad de endeudamiento, las empresas MyPes encuestadas si tienen una capacidad económica como hacer frente a su pasivo. En lo que consiste a rentabilidad, dimensión ventas las MyPes en su totalidad si cumplen con las ventas estimadas de su plan de negocio, por ende, se considera un negocio rentable; respecto a dimensión liquidez, las MyPes si cuentan con una liquidez factible para cubrir cualquier imprevisto económico que se pueda presentar dentro de la misma.

Palabras Clave: Financiamiento y Rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work has the title, **CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES, SECTOR TRADE, RUBRO ACCESSORIES AND AUTOPARTS OF MAJOR VEHICLES, IN THE DISTRICT OF TUMBES, 2017**. Whose general problem is how the financing and profitability of the MyPes, trade sector, accessories and auto parts of major vehicles, in the district of Tumbes, 2017. Against this, research in relation to the general question, the general objective is: Determine the characteristics of financing and profitability of MyPes, trade sector, accessories and auto parts of major vehicles, in the district of Tumbes, 2017. The type of research is descriptive, quantitative level and non-experimental design; for this work a population of 12 MyPes companies of the sector under study was used, to which a questionnaire was applied to the owners, using the survey as a technique. The following was concluded: According to financing, bank loans dimension, most of the MyPes under study if they work with financial institutions, taking into account the interest rate and the terms that are granted their credits; Regarding the debt capacity dimension, the MyPes companies surveyed do have an economic capacity to face their liabilities. In terms of profitability, the MyPes sales dimension in its entirety if they comply with the estimated sales of their business plan, therefore, is considered a profitable business; regarding the liquidity dimension, the MyPes do have a feasible liquidity to cover any unexpected economic situation that may arise within it.

Keywords: Financing and Profitabilit

CONTENIDO

CARÁTULA	i
HOJA DE MIEMBROS DEL JURADO	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
II. REVISIÓN LITERARIA	24
2.1. ANTECEDENTES.....	24
2.2. MARCO TEÓRICO	33
2.2.1 FINANCIAMIENTO	34
2.2.1.1 DEFINICIÓN	34
2.2.1.2 IMPORTANCIA	36
2.2.1.3 VENTAJAS	36
2.2.1.4 DESVENTAJAS	36
2.2.1.5 TIPOS O CLASES	37
2.2.1.5.1 CORTO PLAZO	37
2.2.1.5.2 MEDIANO PLAZO	38
2.2.1.6 DIMENSIONES	40
2.2.1.6.1 PRÉSTAMOS BANCARIOS:	40
2.2.1.6.2 CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO.	40
2.2.2 RENTABILIDAD	42
2.2.2.1 DEFINICIÓN	42
2.2.2.2 IMPORTANCIA	44
2.2.2.3 VENTAJAS	44
2.2.2.4 DESVENTAJAS	45
2.2.2.5 TIPOS O CLASES	45
2.2.2.6 DIMENSIONES	48
2.2.2.6.1 VENTAS	48
2.2.2.6.2 LIQUIDEZ	49
2.2.3 MYPES	50

2.2.3.1 LEY MYPE	51
2.2.3.1.1 CARACTERÍSTICAS MYPE	52
2.2.3.1.2 REMUNERACIONES:	52
2.2.3.1.3 CUADRO COMPARATIVO	53
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	53
2.3.1 DEFINICIÓN DEL FINANCIAMIENTO	53
2.3.2 DEFINICIÓN DE RENTABILIDAD	54
2.3.3 DEFINICIÓN DE EMPRESA	55
2.3.4 DEFINICIÓN DE LA MYPES.	56
2.3.5 DEFINICIÓN DEL SECTOR COMERCIO	56
2.3.6 DEFINICIÓN DE ACCESORIO Y AUTOPARTES VEHICULARES	57
III. HIPÓTESIS	58
IV. METODOLOGÍA	59
4.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	59
4.2 NIVELES DE INVESTIGACIÓN.....	59
4.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	60
4.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	61
4.4.1 POBLACIÓN:	61
4.4.2 MUESTRA	62
4.5 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	63
4.5.1 DEFINICIÓN	63
3.3.1.1 VARIABLE 01	63
3.3.1.2 VARIABLE 02	63
RENTABILIDAD	63
4.5.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	63
4.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	66
4.6.1 TÉCNICAS	66
4.6.1.1 ENCUESTAS	67
4.6.1.2 OBSERVACIÓN DIRECTA	67
4.6.2 INSTRUMENTOS	68
4.6.2.1 CUESTIONARIO	68
4.6.2.2 FICHAS BIBLIOGRÁFICAS	69
4.6.2.3 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	70
4.7 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCION DE DATOS	70
4.8 PLAN DE ANÁLISIS	72

4.9	MATRIZ DE CONSISTENCIA	72
4.10	PRINCIPIOS ÉTICOS	74
V.	RESULTADOS	75
5.1	RESULTADOS	75
5.1.1	VARIABLE: FINANCIAMIENTO.....	75
5.1.1.1	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 01	75
5.1.1.2	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 02	78
5.1.2	VARIABLE: RENTABILIDAD	80
5.1.2.1	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 03	80
5.1.2.2	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 04.	84
5.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS	87
5.2.1	SEGÚN VARIABLE 01: FINANCIAMIENTO	87
5.2.1.1	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 01	87
5.2.1.2	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 02.	89
5.2.2	SEGÚN VARIABLE: RENTABILIDAD	91
5.2.2.1	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 03.	91
5.2.2.2	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 04.	93
VI.	CONCLUSIONES	95
6.1	SEGÚN VARIABLE 01: FINANCIAMIENTO	95
6.2.1	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 01	95
6.2.2	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 02	95
6.2	SEGÚN VARIABLE 02: RENTABILIDAD	96
6.2.1	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 03	96
6.2.2	SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 04	97
6.3	CONCLUSIÓN GENERAL	98
	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	99
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100
	ANEXOS	105
	ANEXO N° 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	105
	ANEXO N° 02: PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.....	106
	ANEXO N° 03: ENCUESTA.....	107
	ANEXO 04:CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS.	117
	ANEXO N° 05: LIBRO DE CÓDIGOS.....	135
	ANEXO N° 06: FOTOS.....	139
	ANEXO N° 07: EVIDENCIA TURNITIN.....	140

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 01: Cuadro Comparativo.....	53
CUADRO 02: Población.....	62
CUADRO 03: Operacionalización de las Variables.....	63
CUADRO 04: Matriz de Consistencia.....	75

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 01: La empresa que dirige trabaja con entidades financieras.....	75
TABLA 02: Entidad o entidades financieras la empresa trabaja.....	75
TABLA 03: A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financieros.....	75
TABLA 04: Monto Solicitado.....	76
TABLA 05: Tasa de interés aplicada a los créditos.....	76
TABLA 06: Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera...	76
TABLA 07: A qué plazos le otorgaron su crédito.....	77
TABLA 08: Inversión del crédito.....	77
TABLA 09: Considera usted que el financiamiento le fue suficiente.....	77
TABLA 10: La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.....	78
TABLA 11: ¿Para afrontar un endeudamiento, optaría por el servicio de una entidad financiera?.....	78
TABLA 12: ¿Las ventas mensuales, cumplen con las estimadas de su plan de negocio?.....	78
TABLA 13: ¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los últimos años?	78
TABLA 14: ¿Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero?....	79
TABLA 15: Usted dispone de financiamiento propio (Autofinanciamiento).....	79
TABLA 16: Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.....	79
TABLA 17: Local donde funciona la empresa es: Propio o Alquilado.....	79
TABLA 18: La empresa tiene locales sucursales.....	80
TABLA 19: ¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?.....	80
TABLA 20: Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.....	80

TABLA 21: Margen de ganancia aplicada a los costos es de:.....	81
TABLA 22: Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.....	81
TABLA 23: Invierte la empresa en productos modernos.....	81
TABLA 24: Qué punto toma en cuenta para invertir en productos modernos....	81
TABLA 25: De que marca de vehículos se tiene más demanda.....	82
TABLA 26: De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda....	82
TABLA 27: La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles.....	82
TABLA 28: Tiempo que tiene la empresa en el mercado.....	83
TABLA 29: La empresa ofrece garantía a los productos que vende.....	83
TABLA 30: Tiempo que realizan las compras.....	83
TABLA 31: por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador favorece su negocio...	84
TABLA 32: Las empresa de ventas de vehículos en Tumbes como es Toyota y Chevrolet favorecen la demanda.....	84
TABLA 33: Los ingresos mensuales, cubren los egresos mensuales.....	84
TABLA 34: La empresa cuenta con una liquidez eficaz, para resolver algún imprevisto.....	84
TABLA 35: Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en su plan de negocio anual.....	85
TABLA 36: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.....	85
TABLA 37: ¿La factura negociable que emite la empresa ha sido utilizada?.....	85
TABLA 38: ¿La empresa otorga crédito a entidades del estado?.....	85
TABLA 39: Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio.....	86
TABLA 40: ¿Tuvo dificultades para cumplir con el pago de facturas de compras de los diferentes proveedores?.....	86

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación trata sobre la “Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes, Sector Comercio, Rubro Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, en el Distrito de Tumbes, 2017” siendo la administración una de las disciplinas, que contribuye a las empresas alcanzar sus objetivos o fines (Domínguez, 2005); para ello se toma en cuenta dos elementos muy importantes como es la eficiencia y la eficacia; es decir hacer correctamente las cosas antes, durante y después DE. Las Micro y pequeñas empresas (MyPes), surgen de la necesidad que no han podido satisfacer, el estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo; por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de generar su propia fuente de ingreso y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009). Paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas muestran su potencial eficacia en la economía de nuestro país, contribuyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como gran generadora de empleo (Huamán, 2009); toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya que para realizar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento (Fernández, 2002).

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados

para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2002). La administración y los administradores no solo deben buscar la eficiencia en sus acciones; sino que, también tienen que alcanzar los objetivos planificados, ósea, tienen que ser eficaces, tener la capacidad para definir los objetivos oportunos; es decir, cuando se consiguen las metas que se han definido en su plan. De esta forma se logra así una mayor rentabilidad en el giro de su negocio; que pueda alcanzar su estabilidad en el mercado. Por lo cual el presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Accesorios y Autopartes de Vehículos

Mayores, en el Distrito de Tumbes, 2017”, formuló como enunciado de la investigación cuales son las características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017, frente a ello para dar solución a la presente investigación se constituyó como objetivo general determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017 y como objetivos específicos se constituye lo siguiente: Identificar los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, conocer la capacidad de endeudamiento para el financiamiento que poseen las MyPes, determinar las ventas y su implicancia en las rentabilidad de las MyPes, y por ultimo identificar el grado de liquidez que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.

Para llevar a cabo la investigación se evaluaron a 12 propietarios de las empresas MyPes, dedicadas al rubro de negocio en estudio; aplicando la teoría de análisis de las

variables: Financiamiento y Rentabilidad, dimensiones e indicadores. La característica principal en este rubro de negocio es que, en el distrito de Tumbes, solo el 50% de las empresas invierten en productos modernos, demanda que existe por la velocidad moderna de vehículos que existe cada año. En el distrito de Tumbes la totalidad de empresas del sector comercio, rubro accesorio y autopartes de vehículos mayores son MyPes que tienen por objetivo invertir para lograr una rentabilidad favorable. Hoy en día en Tumbes las empresas dedicadas a este giro de negocio han incrementado en los últimos 5 años debido a que en nuestro departamento una de las fuentes económicas de ingreso familiar, es dar servicio de taxi; de la misma manera ha incrementado las empresas de transporte; por ende, hoy en día ha incrementado la demanda de accesorios y autopartes de vehículos mayores. Para iniciar un negocio; mantener su permanecía en el mercado y obtener una rentabilidad favorable, depende de muchos factores uno de ellos es la manera de financiar un negocio, tomando eficientes decisiones; por ejemplo: Trabajar con entidades financieras que nos otorguen facilidades de créditos, mayores beneficios; eficiente administración en los ingresos; innovación de los productos ofrecidos en retroalimentar el plan de negocio si fuese necesario.

En la actualidad el problema que aqueja a las MyPes se da en todos los niveles, tales como en el nivel internacional, en el diario EL SEMANARIO (2017) “PyMEs en México, sólo la mitad sobrevive a los 18 meses”. En la ciudad de México.- Estudios especializados de la Condusef (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros) indican que sólo la mitad de las PyMEs existentes en el país alcanzan a sobrevivir durante dieciocho meses; igual sucede con MyPes a nivel internacional muchas fracasas por diversos motivos, como ejemplo: Una mala administración u falta de estrategias, falta de investigación al mercado que está

dirigiendo, ausencia de personal adecuado u capacitado, endeudamiento excesivo, opciones inadecuadas de financiamiento, manejo inadecuado de costos y gastos; son puntos más resaltantes que conllevan al fracaso de una empresa, además en el periódico EL DEBATE (2017) “México Piden empresarios más apoyos para MiPyMEs”. La problemática cotidiana y frecuente de las micros, pequeñas y medianas empresas de México, conocidas como MiPyMEs, demanda sumar capacidad de esfuerzos y experiencias tanto en lo individual como en lo colectivo con la finalidad de determinar estrategias adecuadas para asegurar la viabilidad técnica, financiera y de negocio que le permitan encontrar en el mercado las oportunidades para realizar negocios y poder innovar en su trayectoria hacia nuevos rubros, nuevas zonas que le permitan llegar al cliente que requiera u demande sus productos y servicios. Es preciso indicar además que en nuestro país presenta muchos problemas que padecen las MyPes, lo cual ha registrado en el diario EL COMERCIO (2017) “MEF elimina obstáculos para que MyPes obtengan dinero con uso de factoring”. Las Micro y pequeñas empresas requieren financiamiento para la compra de activo fijo u productos que les ayude en sus planes de crecimiento; en la actualidad las MyPes han aumentado su demanda por financiamiento, su dinamismo de las pequeñas empresas no solo se traduce en demanda para capital de trabajo, sino también en una reciente reactivación del crédito para inversiones. Este es un medio de adquirir la solvencia económica que necesite la empresa; en el sector comercio rubro ventas de Accesorios y Autopartes le falta invertir en comprar productos que cubran la demanda de los vehículos modernos que ya existen en nuestro distrito de Tumbes; además en el diario LA GESTIÓN (2017), “Se reactiva el financiamiento para inversiones de las MyPes”, dichas medidas facilitan el otorgamiento del mérito ejecutivo (la cobranza obligatoria) de la factura negociable, agilizando su cobranza y de esta forma empoderando a la

MyPes (micro, pequeña y mediana empresa) con un mecanismo efectivo para financiar su capital de trabajo y mejorar su productividad. El nuevo reglamento otorga mejores condiciones de financiamiento a las MyPes, eliminando los obstáculos para la venta y negociación de la factura negociable. Este medio de financiamiento facilitará a las empresas a tener una liquidez e incrementar su inversión cambiando sus facturas por dinero; además le ayuda a la empresa a tener un historial financiero y por ende pueden acceder a créditos con mayor facilidad. Es por eso que pretendo investigar en Tumbes el Financiamiento y Rentabilidad de las

MyPes. En Tumbes existen 12 empresas MyPes que se dedican al rubro Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, dos de aquellas son las que destacan en el mercado. Uno de los problemas que existe es que, solo la mitad invierte en la compra de productos para vehículos modernos u vehículos fabricados con precedencia china; hoy en día en estos vehículos están logrando una gran posesión en el mercado local y nacional y por ende los propietarios necesitan adquirir estos productos, a todo ello conlleva el malestar del cliente al no poder solucionar el inconveniente de su vehículo; otro problema que abarca es la pérdida de tiempo y de dinero a que la misma empresa le realice el pedido a otras ciudades o el cliente insatisfecho tenga que recurrir personalmente a otras ciudades a comprar el producto que demanda.

Dentro del ámbito externo las Micro y Pequeñas Empresas (MyPes), es necesario conocer aspectos clave del entorno en que opera la empresa y que influye de manera directa o indirectamente; en función a factores políticos, económico, social, tecnológicos, ecológicos, legal; para ello se emplea la técnica del PESTEL, la cual es básicamente descriptiva, porque detalla de la mejor manera las funciones arriba mencionadas.

Aspecto Político: El gobierno apoya a los emprendedores de diferentes niveles a través de los niveles de Gobierno Nacional, Regionales y Municipales Provinciales, Distritales y delegadas. En el factor político, se observa cierta importancia en los aspectos referente a las ideologías y partidos políticos relevantes favorecen a las empresas rebajando los impuestos directos y acentuados a los indirectos de esta forma beneficia a los empresarios y por ende a nuestra empresa. Una manera que el gobierno favorece políticamente a las empresas es que a través del Decreto Supremo

N° 055-99-EF y Artículo 2 del Reglamento de la Ley del IGV, Decreto Supremo N° 029-94-EF, Ley N° 29666; favoreció a las empresas bajando el IGV del 19% al 18%

Contenido en la URL:
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresasmenu/impuesto-general-a-las-ventas-y-selectivo-al-consumo/impuesto-general-a-las-ventas-igv-empresas>.

Aspecto Económico: Las MyPes, desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: Contribuyen a la creación de empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total. Las MyPes del sector comercio, rubro ventas de accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, favorece económicamente contribuyendo al estado, a través de intermediarios como es:

SUNAT, Gobierno local (municipalidades), y sobre todo favorece a la población, creando fuentes de empleo. Contenido en la URL:
<http://larepublica.pe/economia/189727-las-pymes-y-la-economia-peruana>

Aspecto Social: Este factor es muy importante en nuestra empresa ya que va destinada al consumo directo del usuario o de las empresas, pero dependemos directamente de ellos porque si las aptitudes les hacen reciclar más, nuestra empresa se verá beneficiada y

nos perjudicarán si prefieren comprar materiales electrónicos nuevos y o reciclar ninguno. Las MyPes en el sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, ofrece productos, que después de su vida útil para el uso de vehículos pueden ser reciclables, obteniendo un ingreso extra para el consumidor.

Aspecto Tecnológico: Son los derivados de los avances científicos y son estimulados por las consecuencias económicas favorables del empleo de la tecnología como instrumento para competir. La tecnología es un medio muy importante en las MyPes, porque a través de ella se puede incrementar la capacidad de comercialización se verá incrementada por la potencialización del internet: como es páginas web, Facebook donde se publican u ofrecen los productos. Contenido en la URL: <http://www.crearempresas.com/proyectosalumnos04/computergreen/entornogeneral>.

Aspecto Ecológico: Toda empresa tiene una responsabilidad Social empresarial, para lo cual el gobierno peruano, a través del congreso de la república legisla la Ley N° 28611, Ley General del Medio Ambiente en el Perú, aprobada en el año 2005, la cual establece principios y normas básicas para asegurar el efectivo ejercicio del derecho a un ambiente saludable, equilibrado y adecuado para el pleno desarrollo de la vida, el cumplimiento del deber contribuir a una efectiva gestión empresarial. Contenido en la URL: <http://www.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2013/06/ley-general-delambiente.pdf>

Aspecto Legal: El gobierno peruano, a través del congreso de la república, legisla leyes para beneficiar las MyPes a través de la ley N° 30056; ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, la cual se hace mención la Ley N° 28015 (Ley de Promoción y Formalización de Micro y Pequeña Empresa). Contenido en la URL:

<http://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>.

La ley 27181 Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre, la cual establece los lineamientos generales económicos, organizacionales y reglamentario del transporte y tránsito terrestre y rige en todo el territorio de república y el Reglamento Nacional de Vehículos; mediante el Ministerio de Transporte y Comunicaciones aprueban la Directiva N° 002-2006-MTC/15 hace mención a la Clasificación Vehicular y Estandarización de Características Registrales Vehiculares; la cual complementa la clasificación vehicular aprobada por el Decreto Supremo N° 058-2003-MTC, donde nos detalla de la categoría M: Vehículos automotores de cuatro ruedas o más diseñados y construidos para el transporte de pasajeros. Contenido en la URL: <https://es.scribd.com/doc/53280766/Clasificacion-vehicular>.

Se concluye que la mayor parte de las MyPes del sector comercio ventas de accesorios y autopartes de vehículos Mayores en el distrito de Tumbes si trabajan con entidades financieras; teniendo en cuenta la tasa de interés y los plazos que le es otorgado sus créditos; las empresas encuestadas si tienen una capacidad económica como hacer frente a su pasivo; además las empresas dedicadas al rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores en el distrito de Tumbes si cumplen con las ventas estimadas de su plan de negocio, sus productos tienen demanda en el mercado y por ende existe una eficiente rentabilidad, también cuentan con una con una liquidez factible para cubrir cualquier imprevisto económico que se pueda presentar dentro de la misma; por ende se considera un negocio rentable, además se le puede explorar medios que pueden aumentar aún más su rentabilidad y liquidez; como es hacer usos de los medios de pago de tarjetas de crédito y/o débito.

Según Bernal (2010), en una investigación, la justificación se refiere a las razones del porqué y el para qué de la investigación que se va a realizar, es decir, justificar una investigación consiste en exponer los motivos por los cuales es importante llevar a cabo el respectivo estudio. Al respecto, suele haber tres dimensiones o tipos de justificación: Teórica, práctica y metodológica.

Se justifica en lo teórico: La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de financiamiento y rentabilidad, encontrar explicaciones financieras y rentables a través de sus dimensiones (Préstamos bancarios, endeudamiento, ventas y liquidez), así mismo tiene como propósito aportar al conocimiento sobre el uso adecuado del financiamiento y rentabilidad. Se justifica en lo práctico: Esta investigación se realiza por que se utilizan mecanismos que permiten conocer y dirigir las MyPes en estudio; desde los aspectos de Financiamiento y rentabilidad.

Justificación metodológica: Para lograr los objetivos en estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación como cuestionario y su procesamiento en software para medir como está caracterizado el financiamiento y rentabilidad de las MyPes. Institucionalmente este estudio beneficiará a la universidad, servirá de aporte para las bibliotecas constituyéndose en una base de consultas para próximas investigaciones que realicen las futuras generaciones de estudiantes, por lo tanto mi investigación permitirá a otros investigadores ser precedentes o incluirlo como antecedente en otras futuras investigaciones; además permitirá a las MyPes conocer el uso adecuado del financiamiento, incentivado a lograr una mejor rentabilidad.

Se justifica profesionalmente, en la medida en que me permitirá obtener el título profesional de Licenciada en Administración.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. ANTECEDENTES

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.

Considera 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.

De acuerdo con 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 la 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.

Según 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 utilizó 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.

De acuerdo con 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.

Considera Gonzales (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.

De acuerdo con 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.

Considera 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.

Según 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.

Considera 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.

De acuerdo con 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.

Considera 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.

Según 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.

De acuerdo con 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.

Considera 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. MARCO TEÓRICO

En el Marco teórico, analizamos las bases científicas de cada una de las variables y dimensiones del tema de investigación.

2.2.1 FINANCIAMIENTO

2.2.1.1 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 entre 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 provisiones.

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.

Según 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.

Definición Propia: El financiamiento es una alternativa clave para incrementar, ampliar u invertir en nuevas ideas de negocio. Es la forma de obtener dinero; es decir un medio de pago comúnmente aceptado, a cambio de bienes y servicios, asimismo la liquidación de su deuda. Las empresas obtienen este recurso o medio de pagos para adquirir bienes de capital que necesite, para el llevar acabo el cumplimiento de sus fines previamente planificados.

2.2.1.2 **IMPORTANCIA**

Es importante porque a través del financiamiento podemos obtener dinero, el cual nos permitirá cubrir actividades económicas que se presenten en la empresa y por ende obtener mayor rentabilidad.

2.2.1.3 **VENTAJAS**

Crecimiento del negocio: (Ampliar sus operaciones y aumentar la producción).

Crédito: (Aumentan su estabilidad y su puntuación de crédito; se obtiene una línea crediticia para necesidades futuras).

Obtener mayor rentabilidad.

2.2.1.4 **DESVANTAJAS**

Apalancamiento: (Excesivo apalancamiento de los activos de la empresa, ya que al tener elevados coeficientes de deuda están en riesgo de impago del préstamo debido a que sus activos no pueden cubrir los préstamos bancarios, y los beneficios comienzan a caer).

Flujo de Fondos: (Existen empresas que utilizan financiamiento bancario como instrumento de crecimiento primario puede comprometer el flujo de caja demasiado a la amortización de la deuda; el cual puede llevar a la quiebra a la empresa si ésta es

incapaz de cubrir los gastos normales de funcionamiento y el pago de la deuda).

2.2.1.5 TIPOS O CLASES

Antes de buscar un financiamiento para su negocio, se debe primero analizar si realmente lo necesitas.

2.2.1.5.1 CORTO PLAZO

Crédito Comercial: Forma de financiamiento de corto plazo a casi todos los negocios, es la mayor fuente de fondos de corto plazo para los negocios de manera colectiva. No se le exige a la mayoría de los compradores pague por sus bienes a la entrega, sino que permite un corto periodo de espera antes de vencerse el pago. Durante este periodo, el vendedor de los bienes extiende crédito al comprador.

Crédito Bancario: Son los créditos que la empresa obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, este medio es una de la maneras más utilizadas para obtener un financiamiento.

Pagaré: Es un instrumento negociable, es una promesa incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su prestación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Líneas de créditos: El banco está de acuerdo en prestare a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de un periodo determinado, en el momento que lo solicite.

Papeles Comerciales: Consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguro, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

2.2.1.5.2 MEDIANO PLAZO

El financiamiento a mediano plazo suele ser auto liquidable. Proporciona créditos cuando los flujos esperados de efectivo de la empresa son tales que la deuda se puede cubrir constantemente durante un periodo de 1 a 5 años.

Largo Plazo.

Dentro de este tipo de financiamiento, se encuentran.

Hipotecas: Es cuando una propiedad del deudor pasa a mano del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los interés calculados a una tasa y fechas determinadas.

Arrendamientos financieros: Contrato que se negocia ente el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. Es por ello, que en nuestros países existen un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

2.2.1.6 DIMENSIONES

2.2.1.6.1 Préstamos Bancarios:

Es el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.

Indicadores de Préstamos Bancarios:

- **Entidades Financieras:** Empresa financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósito, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros.

- **Interés:** Indica que porcentaje de ese dinero se obtendría como beneficio, o en el caso de un crédito, que porcentaje de ese dinero habrá que pagar.

- **Inversión:** Acto mediante el cual se usan ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad económica o negocio, con el objetivo de incrementarlo

2.2.1.6.2 Capacidad de Endeudamiento.

Cantidad de deuda máxima que puede asumir una persona o empresa sin llegar a tener problemas de solvencia, asimismo es el resultado de restar a nuestros ingresos totales los gastos fijos y no debe ser superior al 35% del capital neto que nos quede para el mes.

A este aspecto económico se llama capacidad de créditos; porque refleja la adaptabilidad de las personas o las empresas a la hora de acometer un préstamo en concreto o un recibir un crédito sin tener por ello que poner en especial peligro su patrimonio a sus rentas presentes y futuras.

Indicadores de Capacidad de Endeudamiento:

Solvencia: Es un indicador que se practica sobre los estados contables, es una relación entre el total de activos de una entidad (persona física o jurídica) y el total de pasivos. Dicha relación es un cociente, que representa que cada un peso de pasivo cuantos recursos cuenta para hacer frente.

- **Solvencia Final:** Diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible, se le llama final, porque sería la empleada en el caso de una liquidación empresarial. A través de ella se mide si el valor de los bienes del activo respalda la totalidad de las deudas contraídas.
- **Solvencia Corriente (Liquidez):** Consiste en la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente, evidencia la capacidad de atender las deudas en el corto plazo sin interferencias al proceso productivo ni a la estructura financiera de la empresa.
- **Patrimonio:** Conjunto de bienes, derechos y obligaciones que pertenecen a la organización y que conforman su balance.
Bienes: Elemento de naturaleza tangible que forman parte de la organización (maquinaria, equipo informáticos, vehículos, etc.) forman parte del activo.

2.2.2 RENTABILIDAD

2.2.2.1 DEFINICIÓN

Según Sánchez (2001): La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia e las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Según Gitman(1996): Desde el punto de vista de la Administración Financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo.

Según Gitman (1997), Es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Definición Propia.

La rentabilidad es la capacidad de producir o general un beneficio que suma a la inversión; este medio nos permite evaluar, si la empresa está obteniendo ganancias, teniendo como base los ingresos y costos que ha generado lo invertido. Toda empresa planifica objetivos, establece una misión y visión a lo cual se desea llegar, la información que nos brinda la rentabilidad le va a servir al dueño u propietario saber si lo planificado se acerca u llega a lo establecido en nuestro plan de negocio, asimismo esta información le permitirá

retroalimentar su plan si es necesario.

2.2.2.2 IMPORTANCIA

Es importante porque a través de ella nos permite medir la factibilidad u productividad de la empresa, se debe de tener una rentabilidad adecuada que le permita financiar sus operaciones de corto, mediano y largo plazo. Es una medida por excelencia del resultado integral que se produce al combinar las bondades del sector donde se encuentre la empresa y la adecuada gestión

de quien la dirige, la información que se obtiene a través de ella es primordial que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos financieros con el fin de obtener resultados eficientes.

2.2.2.3 VENTAJAS

Fácil de entender: El índice de rentabilidad es fácil de entender por personas con conocimientos básicos de finanzas, ya que se utiliza una simple fórmula de división.

Valor en el tiempo: Calcular el valor presente de los flujos de efectivo implica el descuento de los costos de oportunidad de los flujos de efectivo. Esto toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

2.2.2.4 DESVENTAJAS

Comparaciones incorrectas: Es una desventaja importante del índice de rentabilidad es que se puede llevar a tomar una decisión incorrecta.

2.2.2.5 TIPOS O CLASES

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:

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

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 (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 Páres, 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.

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

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

Ratio de RF

$$= \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{BAI}}{\text{BAII}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Fonos Propios}} \times \frac{\text{BDI}}{\text{BAI}}$$

Conforme puede constatarse, las dos primeras ratios de la RF (BAII/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.

2.2.2.6 DIMENSIONES

2.2.2.6.1 Ventas

Acción y efecto de vender. La venta es la entrega de producto servicios a cambio de dinero; se puede realizar por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.

Indicadores de Venta:

- **Precio:** Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio. Todos los productos y servicios que se ofrecen el mercado tienen un precio, que es el dinero que el comprador o cliente debe abonar para

concretar la operación. Para mantener la demanda de los clientes actuales e impulsar al cliente potencial que adquiera nuestro bien y/o servicio, es brindarles un producto de calidad y a precio justo.

- **Productos Ofrecidos:** Debe cubrir la demanda del mercado, en lo referente a cantidad, calidad y ubicación; para ello se debe realizar estudios de mercado.
- **Calidad de Servicio:** Atributo que contribuye,

fundamentalmente, a definir la posición de la empresa en el largo plazo; es la opinión de los clientes sobre el producto o servicio que reciben. Resulta obvio que, para que los clientes tengan una opinión positiva la empresa debe satisfacer la necesidad y expectativa de los demandantes. Esto es lo que se ha dado en llamar calidad del servicio.

2.2.2.6.2 Liquidez

Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuando más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Indicadores de Liquidez

- **Capacidad de Compras:** Volumen de productos que se adquieren mediante una transferencia monetaria por el bien que se desea comprar; para realizar esta operación se debe tener en cuenta la demanda actual que tiene el bien o servicio.
- **Activo muy Líquido:** Es aquel que podemos convertir en dinero en efectivo fácilmente, de una forma rápida y a valor de mercado. Es un depósito en un banco cuyo titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático.
- **Activo poco Líquido:** Son las maquinarias, equipos mobiliarios, inmueble en el que desde que se tomala decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta haber transcurrido un tiempo prolongado.

2.2.3 MYPES

La Micro y Pequeña Empresa, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención a las siglas MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tiene igual tratamiento en la presente Ley.

2.2.3.1 LEY MYPE

Ley N° 28015 (Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa).

Tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Ley N° 30524(Ley de Prórroga del Pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) para la Micro y Pequeña Empresa – “IGV JUSTO”).

Tiene como objeto establecer la prórroga del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) que corresponde a la micro y pequeñas empresas con ventas anuales hasta 1700 UIT que cumplan con las características establecidas en el artículo 5 del Texto Único Ordenado de la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por el Decreto Supremo 013-2013-PRODUCE.

Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

Tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

2.2.3.1.1 Características MYPE

Número de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores.

Niveles de veta anuales:

- Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT.
- Mediana empresa: Ventas anuales a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

2.2.3.1.2 Remuneraciones:

Los trabajadores comprendidos en la presente ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital (S/. 850.00), de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.

2.2.3.1.3 Cuadro Comparativo

Cuadro 01. Cuadro Comparativo

CONCEPTO	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Número de Trabajadores	De 1 a 10 personas	De 1 a 50 personas
Ventas Anuales	Máximo de 150 (UIT).	Superiores a 150 UIT hasta el monto máximo de 1700 UIT.
Remuneración	No menor a la Remuneración Vital, la cual es de 850.00 soles.	Como mínimo la Remuneración Vital, la cual es de 850.00 soles.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definición del Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad económica, estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las

empresas, o bien de alguna gestión de gobierno para complementar los recursos propio.

Según Rojas (2010), define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la caracterización esencial que generalmente trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de crédito, obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

2.3.2 Definición de Rentabilidad.

Según Zamora (2010), la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos, en general de la observación de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad

también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Considera Ferruz (2000), la rentabilidad, 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. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

2.3.3 Definición de empresa

Según Thompson (2006), la empresa es la más común constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

2.3.4 Definición de la MyPes.

Considera Quincho (2011), pequeña unidad de producción, explotación, comercio o prestación de servicios. Las MyPes son unidades económicas

que se asumen que son creadas por personas de bajo recursos económicos
ello las MyPes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga
iniciativa con la finalidad de poder sostener sus necesidades, pero
independiente a ello las MyPes pueden ser creada por cualquier persona
que tenga iniciativa

2.3.5 Definición del Sector Comercio

SCIAN (2002), se denomina comercio a la actividad socioeconómica
consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta
o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio
de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales
entendemos tanto intercambio de bienes o de servicio que se afectan a
través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física
o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las
sociedades mercantiles.

Según Pérez y Merino (2008); el comercio se refiere a la transacción que
se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También
se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al
grupo social conformado por los comerciantes. Por otro lado es una
actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de
mercadería. Quien participa de un acto de comercio puede comprar el
producto para hacer un uso directo de el, para revenderlo o para
transformarlo.

2.3.6 Definición de Accesorio y Autopartes Vehiculares

Según Pérez y Merino (2009), accesorio es aquello que es secundario, que depende de lo principal o que se le une por accidente. El termino hace referencia a los utensilios auxiliares que se utilizan para realizar un cierto trabajo o que permite un funcionamiento complementario de una máquina. Por lo general, un accesorio no se utiliza de manera continuada; en cambio, solo cuando el usuario necesita una prestación en particular. Por ejemplo: en un automóvil, los elementos indispensables son el motor, las cuatro ruedas, volante, etc. En cambio, la rueda de auxilio, los triángulos señalización, la radio, etc. Son accesorios.

(LEXICOOM, 2016). En el diccionario castellano autoparte significa pieza o conjunto de piezas que intervienen en el armado de un automóvil, y que también se venden por separado.

III. HIPÓTESIS

Sampieri (2012). Considera que las investigaciones descriptivas no se formulan hipótesis de investigación.

IV. METODOLOGÍA

4.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Sánchez y Reyes (2006), manifiestan 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, buscando especificar las propiedades importantes para medir y evaluar aspectos, dimensiones o componentes.

Por la naturaleza del problema, este trabajo es de carácter descriptivo; porque se identifican las partes más destacadas de las variables en estudio, las cuales se utilizan para describir la rentabilidad tal y conforme se presenta los niveles de Financiamiento y Rentabilidad en las empresas MyPes del sector Comercio, Rubro Accesorios y Autopartes de vehículos Mayores en el Distrito de Tumbes, 2017 y los actores determinantes de las mismas.

4.2 NIVELES DE INVESTIGACIÓN

Fernández & Díaz (2012), la investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las suceden o no de una forma determinada.

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos que persigue es cuantitativa, en razón que para su elaboración se cimentará en la recolección de datos a través de encuestas y cuestionarios aplicada al propietario u dueño, al gerente o administrador de las empresas MyPes a investigar; con el fin de alcanzar la medición a través de datos cuantificables.

4.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Hernández (2010), Diseño es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Diseño no experimental ya que el trabajo no se va a dedicar hacer experimentos dentro de la empresa MyPes, por esta razón se ha seleccionado el diseño no experimental.

Esquema:



Donde:

M : Muestra: conformada por las 12 empresas MyPes encuestadas del sector comercio, rubro ventas de accesorios y autopartes de vehículos Mayores

O : Observación de la muestra (Variables): Financiamiento y Rentabilidad

4.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Latorre, Rincón y Arnal (2003), expresa tradicionalmente la población es el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, eventos, etc.) en los que se desea estudiar el fenómeno. Estos deben reunir las características de lo que es objeto de estudio. El individuo, en esta acepción, hace referencia a cada uno de los elementos de los que se obtiene la información. Los individuos pueden ser personas, objetos o acontecimientos.

4.4.1 Población:

Constituida por 12 empresas MyPes, Sector Comercio, Rubro Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, en el Distrito de Tumbes, 2017.

P1: La población para la variable, Financiamiento se considera finita; la cual que está conformada por 12 propietarios de las MyPes dedicadas al sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes.

P2: La población para la variable, Rentabilidad se considera finita, la cual está conformada por 12 propietarios de las MyPes dedicadas al sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes.

Cuadro 02. Población.

EMPRESAS MYPES	CANTIDAD DE PROPIETARIO	CANTIDAD DE TRABADORES	TOTAL
Comercial Cleofe EIRL	1	3	4
Importaciones AYSUM	1	2	3
Autorepuestos Mi Sahory	1	1	2
Repuestos y Autopartes Chapana Motors	1	2	3
Repuestos y Accesorios San Andrés EIRL	1	4	5
Autorepuestos Generales SRL	1	1	2
Repuestos Andrés	1	1	2
Repuestos Neyra	1	1	2
Centro Automotriz León	1	2	3
Autoservicio Gianella& Adrián EIRL	1	1	2
Corysa Perú SAC	1	1	2
Repuestos Automotriz León	1	2	3
Total	12	21	33

Fuente: Elaboración propia.

4.4.2 Muestra

Sabino (1992), señala que una muestra en el sentido más amplio no es más que eso:

Una parte del todo que llamamos universo que sirve para representarlo, lo que se busca al emplear una muestra es que, observando una porción relativamente reducida de unidades se obtengan conclusiones semejantes a las que lograríamos si estudiásemos el universo total.

Para el estudio se toma la población muestral, conformada por la totalidad de 12 propietarios de las MyPes del Sector Comercio, RubroAccesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, en el Distrito de Tumbes, 2017; mencionadas en el cuadro anterior. Respecto a las variables financiamiento y rentabilidad la muestra es de 12 propietarios de las MyPes en estudio. (Sabino, 1992).

4.5 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Las variables identificadas son:

4.5.1 DEFINICIÓN

3.3.1.1 Variable 01

Financiamiento

3.3.1.2 Variable 02

Rentabilidad

4.5.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Cuadro 03. Operacionalización de las Variables.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS (PREGUNTAS)	ESCALA DE MEDIACIÓN
Financiamiento	Es la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que	La empresa hace uso de sus recursos económicos para cancelar obligaciones o para pagar bienes, servicio o	Préstamos Bancarios	Entidades Financieras	La empresa que usted dirige trabaja con entidades financieras.	Nominal SI - NO
					¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?	Opción Múltiple
					A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.	Opción Múltiple
					Monto solicitado.	Opción Múltiple

la empresa algún tipo de necesita para activo

Tasa de interés que le Opción financiaron su crédito fue de Múltiple

cumplimiento de sus fines. Domínguez (2005)	empresa puede financiar por diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro.			Interés	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	Opción Múltiple	
					A qué plazos le otorgaron su crédito.	Opción Múltiple	
				Inversión	En que fue invertido su crédito.	Opción Múltiple	
					Considera usted que el financiamiento le fue suficiente.	Nominal SI - NO	
					La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.	Nominal SI - NO	
				Capacidad de Endeudamiento	Solvencia Final	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	Nominal SI - NO
						Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas en su plan de negocio.	Nominal SI - NO

el particular. La

	La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años.	Nominal SI - NO
Solvencia Corriente	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	Nominal SI - NO
	Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento).	Nominal SI - NO
	Número de trabajadores laboran dentro de la empresa.	Opción Múltiple
Patrimonio	El local de le empresa es propio o alquilado.	Opción Múltiple
	La empresa tiene locales sucursales.	Nominal SI - NO
	¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para	Opción Múltiple

					cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?	
Rentabilidad	La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital, a través de ella permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. Gitman (1996).	Establece la capacidad de producir un beneficio que comprende la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; se refiere al lucro, utilidad o ganancia que ha obtenido las empresas del recurso o dinero invertido en el giro de su negocio	Ventas	Precio	Cree usted que el precio de sus productos, son competentes en el mercado.	Nominal SI - NO
					Margen de ganancia aplicada a los costos es de:	Opción Múltiple
					Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito	Nominal SI - NO
				productos ofrecidos	Invierte la empresa en productos modernos.	Nominal SI - NO
					Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	Opción Múltiple
					De que marca de vehículos se tiene más demanda.	Opción Múltiple
					De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	Opción Múltiple
			Calidad de Servicio	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles	Nominal SI - NO	
				Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	Opción Múltiple	
				La empresa le ofrece garantía de los productos.	Nominal SI - NO	
			Liquidez	Capacidad de Compra	Cree usted que las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	Nominal SI - NO
					Cada que tiempo realiza sus compras.	Opción Múltiple
					Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador, favorece su negocio.	Nominal SI - NO

					Las empresa de vehículos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda.	Nominal SI - NO
				Activo muy Liquido	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	Nominal SI - NO
					La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.	Nominal SI - NO
					La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	Nominal SI - NO
				Activo Poco Liquido	La factura Negociable que emite la empresa ha sido utilizada.	Nominal SI - NO
					La empresa les otorga crédito a entidades del estado.	Nominal SI - NO
					Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio.	Nominal SI - NO
					Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores.	Nominal SI - NO

4.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Rojas Soriano (1996), señala al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente:

Que el volumen y tipo de información cualitativa y cuantitativa que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema.

4.6.1 TÉCNICAS

Según Rodríguez (2008), las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas.

Para la realización de la presente investigación utilizaremos lo siguiente:

4.6.1.1 Encuestas

Tamayo (2008), la encuesta es aquella que permite dar repuesta a los problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según un diseño previamente establecido.

Díaz (2001), describen a la encuesta como la búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigadores sobre los datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados.

Como una técnica de investigación descriptiva que precisa identificar las preguntas a realizar al propietario u dueño de las diferentes empresas MyPes del Sector Comercio en el Rubro Ventas de Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, en el Distrito de Tumbes, 2017.

4.6.1.2 Observación Directa

Hernández, Fernández y Baptista (2006), expresa que: “la observación directa consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos o conducta manifiesta”. A través de esta técnica el investigador puede observar y recoger datos mediante su propia observación.

La observación que se efectuó directamente en el lugar de los hechos será muy útil y relevante, puesto que sólo el contacto directo y la vinculación con la problemática y propuesta permitirán captar información real, confiable y objetiva, la cual una vez procesada contribuirá en todos los aspectos en este estudio de investigación.

4.6.2 INSTRUMENTOS

Para el presente estudio se utilizará lo siguiente:

4.6.2.1 Cuestionario

Gómez (2006), agrega que las preguntas del cuestionario de la encuesta deben contemplar ciertos requerimientos:

- Tienen que ser claras y comprensibles para quien responde.
- Debe iniciar con preguntas fáciles de contestar.
- No deben incomodar; deben referirse preferentemente a un solo aspecto.

- No deben inducir las respuestas; no hacer preguntas innecesarias.
- No pueden hacer referencia a instituciones o ideas respaldadas socialmente ni en evidencia comprobada.
- El lenguaje debe ser apropiado para las características de quien responde.
- Den preferencia elaborar un cuestionario de instrucciones para el llenado.
- Elaborar una carátula de presentación donde explique los propósitos del cuestionario, garantizar la confiabilidad y agradecer al que responde.

Documento impreso donde se especifican una serie de preguntas con opción múltiple y nominal (Si-No), con el objetivo de obtener información u opiniones de los consultados y asimismo nos permitirá plantear el problema a investigar.

4.6.2.2 Fichas Bibliográficas

Se hará uso de las fichas bibliográficas para adquirir información acerca de autores que han investigado y estudiado acerca de las MyPes, Financiamiento y Rentabilidad; así saber el tipo de investigación que realizaron y a que conclusión llegaron con respecto a la metodología y al desarrollo. Las fichas son primordiales porque nos permite tener una base lo que posteriormente estudiaremos.

4.6.2.3 Cronograma de Actividades

En el presente trabajo de investigación consideremos el cronograma de actividades como un instrumento porque permite conocer y establecer las fechas y semanas establecidas en las que el investigador tendrá en cuenta para realizar su trabajo de manera continua no permitiendo el retraso durante el transcurso de las semanas y desarrollar el proyecto de investigación en el tiempo establecido.

4.7 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCION DE DATOS

Hernández (2002), la recolección de datos requiere de las siguientes actividades: la selección del instrumento o método de recolección, la aplicación del mismo y preparar las observaciones, registros y medición obtenidas para que se analice.

Es necesario que el instrumento o método de recolección cumpla con dos requisitos importantes, los cuales son confiabilidad y validez, refiriéndose a la primera como el grado en que la aplicación repetida del mismo arroja resultados iguales y la validez al grado en que dicho instrumento mide en realidad las variables que pretende medir.

Para recolectar información sobre la variable Financiamiento y Rentabilidad se usan como instrumento de medición un cuestionario estructurado con cuarenta ítems, dirigida a los propietarios de las MyPes del sector en estudio y para asegurar la confiabilidad se realiza mediante juicio de expertos, una

validación. El cuestionario de cuarenta ítems consiste en un conjunto de preguntas respecto a las variables a medir, en relación a cuatro dimensiones y doce indicadores; las preguntas son nominales y de opción múltiple. Después de efectuada la encuesta y obtenidos los datos se procede a tabular y graficar, asimismo se realiza el análisis e interpretación. En la presente investigación se realiza un análisis descriptivo; para el cual se utilizan dos variables, además de realizar la indagación científica y bibliográfica. Para llevar a cabo este estudio se utiliza lo siguiente:

4.7.1 Micro Office Word

Es un software que permite crear documentos. Se puede usar para crear textos con una buena apariencia mediante fotografías o ilustraciones multicolores como imágenes o como fondo, agregar figuras como mapas o tablas.

4.7.2 Microsoft Office Excel

Es un programa que permitirá realizar operaciones con números organizados en cuadrícula. Es útil para realizar desde simple sumas hasta cálculos estadísticos.

4.7.3 Software

Es el conjunto de programas de cómputo, procedimientos, reglas, documentación y datos asociados, que forman parte de la investigación para obtener formulas y resultados precisos que ayudan en la realización del proyecto de investigación.

4.7.4 Micro Office PowerPoint

Es un programa que está diseñado para realizar presentaciones, mediante diapositivas que pueden estar conformadas por textos, imágenes, animaciones y conocer audios e incluso videos.

4.7.5 Turnitin

Es una herramienta tecnológica creada por estudiantes de postgrado de la Universidad de California en Berkeley, impulsa la prevención el plagio e informa el porcentaje de similitud entre documentos, lo cual es muy útil para brindar retroalimentación a los estudiantes. Turnitin puede utilizarse para detectar contenido no original así como fomentar la producción de ideas propias.

4.8 PLAN DE ANÁLISIS

Luego de Obtenidos los datos, mediante los instrumentos de recolección, se tabulan y grafican. Luego se realiza el análisis y la interpretación. En la presente investigación se realizará un análisis descriptivo. El análisis descriptivo se realizará a las dos variables, además de realizar la indagación científica y bibliográfica.

4.9 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Cuadro 04. MATRIZ DE CONSISTENCIA

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODO Y DISEÑO	INSTRUMENTO Y PROCEDIMIENTO
<p>¿Cómo se caracteriza el financiamiento y rentabilidad de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes-2017.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes,2017. ▪ Conocer la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017. ▪ Determinar las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017. ▪ Identificar el grado de liquidez que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017. 	<p>Por ser una investigación descriptiva no se formulará hipótesis de investigación.</p>	<p>INDEPENDIENTE:</p> <p>Financiamiento</p> <p>DEPENDIENTE:</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>POBLACION:</p> <p>Constituida por 12 empresas MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>Para el estudio se toma en cuenta la población muestral, conformada por la totalidad de la población de 12 propietarios de las MyPes del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes.</p>	<p>TIPO</p> <p>Descriptivo</p> <p>NIVEL</p> <p>Cuantitativa</p> <p>DISEÑO</p> <p>No experimental</p>	<p>PROCESAMIENTO DE LOS DATOS.</p> <p>Para recolectar información sobre la variable Financiamiento y Rentabilidad se usan como instrumento de medición un cuestionario estructurado con cuarenta ítems, dirigida a los propietarios de las MyPes del sector en estudio y para asegurar la confiabilidad se realiza mediante juicio de expertos, una validación. El cuestionario de cuarenta ítems consiste en un conjunto de preguntas respecto a las variables a medir, en relación a cuatro dimensiones y doce indicadores; las preguntas son nominales y de opción múltiple. Después de efectuada la encuesta y obtenidos los datos se procede a tabular y graficar, asimismo se realiza el análisis e interpretación. En la presente investigación se realiza un análisis descriptivo; para el cual se utilizan dos variables, además de realizar la indagación científica y bibliográfica.</p>

4.10 PRINCIPIOS ÉTICOS

Se ha respetado el principio de confidencialidad y anonimato establecido en el código de ética de la Asociación Peruana de Investigación de Mercado (APEIM). En la presente investigación se respetó la autoría de las personas que participan, a quienes se acudió para tener un destacado conocimiento del tema; se mantuvo el anonimato de aquellas personas que participaron en el estudio, por otro lado, se evitaron las conclusiones prejuiciosas, manipuladas y alienantes; por último, para la realización de esta investigación no se ha recurrido a recursos indecentes o no éticos ni a recursos ilícitos (delictivos) como: Soborno, engaño, plagio, interceptación telefónica, violación de la correspondencia, exploración a la vida privada de las personas, uso de cámaras y micrófonos ocultos (sin la debida autorización del personaje de la noticia), entre otros aspectos.

V. RESULTADOS

5.1 RESULTADOS

5.1.1 VARIABLE: FINANCIAMIENTO

5.1.1.1 SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 01

Tabla 01. La empresa que dirige trabaja con entidades financieras.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	10	83.33
NO	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 02. Entidad o entidades financieras que la empresa trabaja.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Mi Banco	2	16.67
BCP	1	8.33
Banco Financiero	0	0.00
Cajas de Ahorro y Crédito	7	58.33
Sin Crédito	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

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

OPCIÓN	fi	Hi (%)
1 Vez	4	33.33
2 Veces	3	25.00
3 Veces	2	16.67
4 Veces	1	8.33
Sin Crédito	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 04 Monto Solicitado.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
1,000.00 – 3,000.00	3	25.00
3,000.00 – 6,000.00	2	16.67
6,000.00 – 10,000.00	4	33.33
10,000.00 – A más.	1	8.33
Sin Crédito	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 05. Tasa de interés aplicada a los créditos.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
2.0%	3	25.00
2.3%	2	16.67
2.75%	4	33.33
4.5%	1	8.33
Sin Crédito	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 06. Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Tasa Baja	8	66.67
Tasa Media	2	16.67
Tasa Alta	0	0.00
Tasa muy Alta		0.00
Sin Crédito	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 07 A qué plazos le otorgaron su crédito.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
1 Año	3	25.00
1.5 Año	4	33.33
2 Años	2	16.67
3 Años	1	8.33
Sin Crédito	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 08. Inversión del crédito.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Arreglos del local	3	25.00
Ampliar la estructura del local	4	33.00
Compra de productos nuevos	3	25.00
SIN CREDITOS	2	17.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 09. Considera usted que el financiamiento le fue suficiente.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	10	83.33
NO	0	0.00
SIN CRÉDITO	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 10 La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	7	58.33
NO	1	8.33
No Siempre	4	33.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

5.1.1.2 SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 02

Tabla 11. ¿Para afrontar un endeudamiento, optaría por el servicio de una entidad financiera?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	0	0.00
NO	12	100.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 12. ¿Las ventas mensuales, cumplen con las estimadas de su plan de negocio?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	12	100.00
NO	0	0.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 13. ¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los últimos años?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	0	0.00
NO	12	100.00

	12	100
--	-----------	------------

FUENTES: Elaboración propia.

Tabla 14 ¿Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	0	0.00
NO	10	83.33
SIN CRÉDITO	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 15. Usted dispone de financiamiento propio (Autofinanciamiento).

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	11	91.67
NO	1	8.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 16. Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
2 Trabajador	6	50.00
3 Trabajador	4	33.33
4 Trabajador	1	8.33
5 Trabajador	1	8.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 17. Local donde funciona la empresa es:

OPCIÓN	fi	Hi (%)
PROPIO	9	75.00

ALQUILADO	3	25.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 18 La empresa tiene locales sucursales.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	0	0.00
NO	12	100.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 19. ¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Descuento por pronto pago	3	25.00
Pago a letras	4	33.33
Pago a 30 días	5	41.67
Otros	0	0.00
	12	100

FUENTES: Elaboración propia.

5.1.2 VARIABLE: RENTABILIDAD

5.1.2.1 SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 03

Tabla 20. Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	12	100.00
NO	0	0.00

	12	100
--	-----------	------------

FUENTES: Elaboración propia.

Tabla 21 Margen de ganancia aplicada a los costos es de:

OPCIÓN	fi	Hi (%)
20% - 35%	5	41.67
35% - 50%	6	50.00
50% - 70%	1	8.33
70% - 100%		0.00
	12	100

FUENTES: Elaboración propia.

Tabla 22. Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	2	16.67
NO	10	83.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 23. Invierte la empresa en productos modernos.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	6	50.00
NO	4	33.33
No Siempre	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 24. Qué punto toma en cuenta para invertir en productos modernos.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Estudio de mercado	3	25.00
La demanda	6	50.00
Sugerencia de clientes	3	25.00

Otros	0	0.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 25. De que marca de vehículos se tiene más demanda.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Toyota	4	33.33
Nissan	3	25.00
Chevrolet	2	16.67
Daewoo	2	16.67
Hyundai	1	8.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 26. De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Exhibición en vitrinas	4	33.33
Recomendaciones de los clientes	4	33.33
Volantes	2	16.67
Redes Sociales	2	16.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 27. La empresa cuenta con una cartera de clientes fieles.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	9	75.00
NO	3	25.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 28. Tiempo que tiene la empresa en el mercado.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
Entre 1 - 4 años	2	16.67
Entre 4 - 8 años	3	25.00
Entre 8 - 12 años	2	16.67
Entre 12 - 25 años	5	41.67
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 29. La empresa ofrece garantía a los productos que vende.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	12	100.00
NO	0	0.00
	12	100

FUENTES: Elaboración propia.

Tabla 30. Tiempo que realizan las compras.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
90 Días	0	0.00
60 Días	2	16.67
45 Días	4	33.33
30 Días	6	50.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 31. Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador favorece su negocio.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	9	75.00
NO	3	25.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 32. Las empresa de ventas de vehículos en Tumbes como es Toyota y Chevrolet favorecen la demanda.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	8	66.67
NO	4	33.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

5.1.2.2 SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 04.

Tabla 33. Los ingresos mensuales, cubren los egresos mensuales.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	12	100.00
NO	0	0.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 34. La empresa cuenta con una liquidez eficaz, para resolver algún imprevisto.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	11	91.67
NO	1	8.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 35. Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en su plan de negocio anual.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	12	100.00
NO	0	0.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 36. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	11	91.67
NO	1	8.33
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 37. ¿La factura negociable que emite la empresa ha sido utilizada?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	0	0.00
NO	12	100.00
	12	100

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 38. ¿La empresa otorga crédito a entidades del estado?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	2	16.67
NO	10	83.33
	12	100

FUENTES: Elaboración propia

Tabla 39. Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio.

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	8	66.67
NO	4	33.33
	12	100

FUENTES: Elaboración propia

Tabla 40. ¿Tuvo dificultades para cumplir con el pago de facturas de compras de los diferentes proveedores?

OPCIÓN	fi	Hi (%)
SI	0	0.00
NO	12	100.00
	12	100

FUENTES: Elaboración propia.

5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.2.1 SEGÚN VARIABLE 01: FINANCIAMIENTO

Álvarez (2011), Castañeda (2012), e Hidalgo (2013) establecen que se debe dar uso adecuado y óptimo al financiamiento, que permita aumentar la productividad y sus ingresos. Todo esto les permitiría mantener los costos, buenas relaciones con sus proveedores, producto de una buena gestión.

Finalmente, incrementa la rentabilidad de las empresas.

Cifuentes (2013) y Marro (2005), quienes manifestaron que el financiamiento es una de las mejores maneras de incrementar la rentabilidad en las empresas, ya que al crecer un negocio, contribuye al incremento de la productividad, optimizando sus procesos hasta alcanzar buenos niveles de competitividad que le permitan a una MyPe mantenerse en el mercado. Ofrecer productos de calidad que cubran costos y genere utilidades, así como la mejora de la capacidad de gestión de un empresario.

5.2.1.1 Según Objetivo Específico 01

En la *tabla 01* se aprecia que el 83.33% (10) de los encuestados manifestaron que si trabajan con entidades bancarias financieras y el 16.67% (02) no trabajan con entidades financiera.

En la *tabla 02* se aprecia que el 58.33% (7) de los encuestados manifestaron que trabajan con entidades no bancarias como son cajas de ahorro y crédito (Piura, Sullana y Raíz), el 16.67% (2) trabaja con mi banco, el 16.67% no tiene préstamos con ninguna entidad financiera y el 8.33% trabaja con el BCP.

En la *tabla 03* se aprecia que el 33.33% (4) de los encuestados manifestaron que a la fecha han solicitado 1 vez créditos financieros, el 25% 2 veces ha solicitado créditos, el 16.67% 3 veces, el 16.67% no tiene créditos financieros con entidades financieras y el 8.33% manifestó que ha solicitado créditos financieros 4 veces.

En la *tabla 04* se aprecia que el 33.33% (4) de los encuestados manifestaron que la solicitaron a la entidad financiera un préstamo de 6,000.00 a 10,000.00 soles; el 25% (3) de 1,000.00 a 3,000.00 soles; el 16.67% (2) de 3,000.00 a 6,000.00 soles; el 16.67% (2) no tiene crédito en ninguna entidad financiera y el 8.33% (1) manifestó que solicitaron a la entidad financiera un préstamo de 10.000.00 soles a más.

En la *tabla 05* se aprecia que el 33.33% (4) de los encuestados manifiestan que las entidades financieras les otorgaron sus préstamos aplicando una tasa de interés efectiva mensual del 2.75%; el 25% (3) a una tasa de interés efectiva mensual del 2.0%; el 16.67% (2) a una tasa de interés del 2.3%; el 16.67% (2) no tiene crédito en ninguna entidad financiera y el 8.33% (1) manifestó que la entidad financiera les otorgó el préstamo a una tasa de interés del 4.5%. En la *tabla 06* se aprecia que el 66.67% (8) de los encuestados manifestaron que la tasa de interés que les ofrece la entidad financiera es baja; el 16.67% (2) indicaron que la tasa de interés es media y el 16.67% manifestaron que no tienen préstamos con entidad financieras.

En la *tabla 07* se aprecia que 33.33 % (4) de los encuestados manifestaron que el crédito aprobado por la entidad financiera es por un plazo de 01 año y medio; el 25% (03) fue a un plazo de un año; el 16.67% (02) fue a un plazo de 2 años;

el 16.67 manifiesta que ello no tiene préstamos, y el 8.33% (1) indicó que fue a un plazo de 3 años.

En la *tabla 08* se precisa que el 33.33% (4) de los encuestados manifestaron que invirtieron su crédito para ampliar la infraestructura del local, el 25% (3) lo invirtieron en arreglos de su local, el 25% (3) invirtieron su crédito en comprar productos nuevos y el 17% (2) manifestaron que no tienen créditos.

En la *tabla 09* se aprecia que el 83.33% (10) de los encuestados manifestaron que si les fue suficiente el crédito que les otorgo la entidad financiera y el 16.67% (02) no tienen préstamos con ninguna entidad financiera.

En la *tabla 10* se aprecia que el 58.33% (7) de los encuestados manifestaron que su capacidad de inversión si satisface la capacidad demandada; el 33.33 (4) manifestaron que no siempre se logra satisfacer la demanda del cliente, y el 8.33% (1) manifestó que su capacidad de inversión no satisface la cantidad demanda.

5.2.1.2 Según objetivo específico 02.

En la *tabla 11* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que no optarían por un crédito financiero para cubrir un endeudamiento económico; porque después no sabrían como cubrir la deuda y por ende fracasarían en su negocio.

En la *tabla 12* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que sus ventas mensuales si cumplen con las ventas estimadas de su plan de negocio.

En la *tabla 13* se precia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que no tuvieron déficit en los últimos años.

En la *tabla 14* se aprecia que el 83.33% (10) de los encuestados manifestaron que la empresa no ha tenido dificultades para devolver el dinero del crédito financiero obtenido y el 16.67% (2) no tienen préstamos en ninguna entidad financiera.

En la *tabla 15* se aprecia que el 91.67% (11) de los encuestados manifestaron que si cuentan con financiamiento propio y el 8.33% (1) no cuentan con financiamiento propio.

En la *tabla 16* se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que su empresa cuenta con 2 trabajadores; el 33.33% (4) cuenta con 3 trabajadores; el 8.33% (1) cuenta con 4 trabajadores y el 8.33% (1) manifiesta que su empresa cuenta con 5 trabajadores.

En la *tabla 17* se aprecia que el 75% (9) de los encuestados manifestaron que el local donde funciona su negocio es propio y el 25% (3) alquilan el local de su negocio.

En la *tabla 18* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que no tienen locales sucursales.

En la *tabla 19* se aprecia que el 41.67% (5) de los encuestados manifestaron que los proveedores le ofrecen facilidades de pago a la empresa como pago a letras, el 33.33% (4) reciben facilidades como pago a 30 días, teniendo en cuenta la fecha de facturación y el 25% (3) indicaron que reciben facilidades como descuento por pronto pago.

5.2.2 SEGÚN VARIABLE: RENTABILIDAD

5.2.2.1 Según objetivo específico 03.

En la *tabla 20* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifiestan que el precio de sus productos que ofrecen si son competentes en el mercado. En la *tabla 21* se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifiestan que utilizan una margen de ganancia aplicada a los costos de 35% - 50%; el 41.67% (5) aplica una margen de 20% - 35% y el 8.33% (1) aplican una margen de ganancia de 50% - 70%.

En la *tabla 22* se aprecia que el 83.33% (10) de los encuestados manifiestan que no utilizan como medio de pago por la compra las tarjetas de crédito o débito y el 16.67% (2) si utilizan las tarjetas de crédito u débito como un medio de pago de cualquier producto.

En la *tabla 23* se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que si invierten el productos modernos, el 33.33% (4) no invierten en productos modernos y el 16.67% no siempre invierte en productos.

En la *tabla 24* se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que para invertir en productos modernos tiene en cuenta la demanda que existe en el mercado, el 25% (3) realizan un estudio de mercado y el 25% (3) toma en cuenta la sugerencia de los clientes.

En la *tabla 25* se aprecia que el 33.33 (4) de los encuestados manifestaron que tienen más demanda de los vehículos marca Toyota, el 25% (3) tienen más demanda de vehículos marca Nissan, el 16.67% (2) tienen más demanda de vehículos de la marca Chevrolet, el 16.67% (2) tienen más demanda de vehículos marca Daewoo y el 8.33% manifestó que su empresa tiene más demanda de vehículo marca Hyundai.

En la *tabla 26* se aprecia que el 33.33% (4) de los encuestados manifestaron que su empresa hace conocer los productos que tiene tienda a través de la exhibición en vitrinas, el 33.33% (4) hace conocer sus productos a través de las recomendaciones de sus clientes, el 16.67% (2) hace conocer sus productos a través de volantes y el 16.67% (2) manifiesta que hace conocer sus productos que tiene en tienda a través de las redes sociales.

En la *tabla 27* se aprecia que el 75% (9) de los encuestados manifiestan que la empresa si cuenta con una cartera de clientes fieles y el 25% (3) no tienen una cartera de clientes fieles.

En la *tabla 28* se aprecia que el 41.67% (5) de los encuestados manifestaron que sus empresas tiene un periodo entre 12 – 25 años dentro del mercado, el 25% (3) tienen un periodo entre 4 – 8 años dentro del mercado, el 16.67% (2) tienen un periodo de 8 – 12 años y el 16.67% (2) manifestaron que la empresa tiene un periodo de 1 – 4 años dentro del mercado manifiesta que su empresa no ha mejorado en los últimos años.

En la *tabla 29* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que la empresa si ofrece garantía a los productos que vende.

En la *tabla 30* se aprecia que el 50% (6) de los encuestados manifestaron que comprar su mercadería cada 30 días, el 33.33% compran cada 45 días y el 16.67% compra su mercadería cada 60 días.

En la *tabla 31* se aprecia que el 75% (9) de los encuestados manifestaron que Tumbes por zona de frontera si favorece al negocio e influye en la capacidad de compras, ya que una parte de los clientes provienen de nuestro país vecino del Ecuador y el 25% (3) manifiesta que la frontera no favorece al negocio. En la

tabla 32 se aprecia que el 66.67% (8) de los encuestados manifiesta que las empresas que venden vehículos como es Toyota y Chevrolet si favorece la demanda e influye en su capacidad de compra en el negocio y el 33.33% (4) manifiesta que esas empresas no favorecen la demanda, al contrario forman parte de su competencia.

5.2.2.2 Según objetivo específico 04.

En la *tabla 33* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que sus ingresos si cubren sus egresos mensuales.

En la *tabla 34* se aprecia que el 91.67% (11) de los encuestados manifestaron que la empresa si cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto y el 8.33% (1) no cuentan con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.

En la *tabla 35* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifiestan que las ventas obtenidas durante el año si cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.

En la *tabla 36* se aprecia que el 91.67% (11) de los encuestados manifestaron que sus empresas han mejorado en los últimos años y el 8.33% (1) manifiesta que su empresa no ha mejorado en los últimos años.

En la *tabla 37* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que la empresa no ha utilizado las factura negociable.

En la *tabla 38* se aprecia que el 83.33% (10) de los encuestados manifestaron que la empresa no otorga crédito a entidades del estado y el 16.67% (2) manifiestan que trabajan con entidades del estado.

En la *tabla 39* se aprecia que el 66.67% (8) de los encuestados manifestaron que si tienen vehículo propios para uso personal y el 33.33% (4) manifiestan que no tienen vehículo propio.

En la *tabla 40* se aprecia que el 100% (12) de los encuestados manifestaron que no han tenido dificultades para cumplir con el pago de sus las facturas de compras de los diferentes proveedores.

VI. CONCLUSIONES

Mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos como observación y encuestas se puede obtener las siguientes conclusiones:

6.1 SEGÚN VARIABLE 01: FINANCIAMIENTO

6.2.1 Según Objetivo Específico 01

Se identificó los préstamos bancarios en donde los encuestados en su mayoría manifestaron que si trabajan que el con entidades bancarias y no bancarias específicamente con caja de ahorro y crédito, como: Caja Sullana, caja Piura, caja Raíz en su mayoría, ya que estas entidades no demoran en otorgarles los préstamos, les ofrecen mejores tasas de interés; la mayor parte de los prestatarios han solicitados préstamos de 6,000.00 a 10,000.00 a una tasa de interés en su mayoría del 2.75%, a un plazo de año y medio para realizar su pago, la cual califican una tasa de interés considerable (Tasa de interés baja). El dinero obtenido de la entidad financiera ha sido invertido para ampliar y arreglos de la infraestructura del local, en compra de nuevos productos; el cual les fue suficiente y pudieron lograr objetivos planificados; también manifestó la mayoría que su capacidad de inversión si satisface la capacidad demandada. Coincido con Sosa (2014), que existe un efecto positivo en el otorgamiento de créditos y la productividad de un micronegocio.

6.2.2 Según Objetivo Específico 02

Se conoce la capacidad de endeudamiento que poseen las MyPes en donde los encuestados manifestaron, que no optarían el servicio de una entidad financiera para cubrir un endeudamiento económico, porque ellos no consideran endeudarse para cubrir otra deuda, lo consideran como un fracaso del negocio; las empresas cumplen con sus ventas mensuales estimadas en el plan de negocio, por ende no ha presentado ningún déficit; así mismo no tuvieron dificultades para devolver el crédito financiero, por cual si cuentan un financiamiento propio,

que les ayudará hacer frente a cualquier imprevisto económico; dentro de la empresa laboran en su mayoría dos trabajadores permanentes; también tienen local propio el cual les permite tener una rentabilidad más amplia; son empresas únicas no tienen locales sucursales; reciben por parte de los proveedores beneficios pago a letras , pago a 30 días y descuento por pronto pago. Coincido con Amadeo (2013), que es necesario determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las empresas, para no poner en riesgo el patrimonio de la empresa.

6.2 SEGÚN VARIABLE 02: RENTABILIDAD

6.2.1 Según Objetivo Específico 03

Se determinan las ventas de la MyPes, en donde los encuestados manifestaron que los precios de sus productos si son competencia en el mercado, porque se les aplica un margen considerable de ganancia, que no exceda los límites del mercado; una de las desventajas de las empresa que la mayoría no considera un medio de pago las tarjetas de crédito y débito; la mitad de las empresas en estudio invierten en productos modernos y para llevar a cabo la compra se toman en cuenta puntos importantes, como es un estudio de mercado, la demanda que exista en el mercado y las sugerencia de los clientes; los vehículos que más demanda tienen son las marcas Toyota, Nissan, Chevrolet, Daewoo y Hyundai; la mayoría no utiliza medios publicitarios y la manera de hacer conocer sus productos son a través del muestreo (exhibición en vitrinas), recomendaciones de los clientes, volantes y redes sociales; así mismo las empresas si cuentan con una cartera de clientes fieles; la mayor parte de las empresas funcionan entre 12

- 25 años dentro del mercado; las mismas que ofrecen garantía a los productos que venden; realizan sus compras cada 30 días en su mayoría. Consideran que Tumbes por estar ubicado cerca de la frontera Ecuador tiene una ventaja que favorece al negocio e incrementa su capacidad de compras, también les favorece la existencia de las empresas de las marcas Toyota y Chevrolet en nuestro distrito de Tumbes. Coincido con Chávez (2016) que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad de la empresa.

6.2.2 Según Objetivo Específico 04

Se indica el grado de liquidez que poseen de las MyPes, en donde los encuestados manifestaron que sus ingresos sí cubren sus egresos mensuales; todas las empresas en estudio cuentan con una liquidez eficaz para cubrir imprevistos económicos; así mismo las ventas obtenidas durante el año si cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual; por ende han mejorado en los últimos años y no ha tenido la necesidad de utilizar la factura negociable; en su mayoría las empresas en estudio no otorgan créditos a entidades públicas, por lo que señalan que demoran mucho en hacer efectiva la cancelación de la factura; la mayor parte cuenta con vehículo propio para uso personal y por último manifestaron que no han tenido dificultades para cumplir con el pago de las facturas de compras. Se considera un negocio rentable, además se le puede explorar medios que pueden aumentar aún más su rentabilidad y liquidez. Coincido con Aguilar (2016) que debido a la antigüedad que tienen las MyPes, tienen un posicionamiento en el mercado y son estables en el sector.

6.3 CONCLUSIÓN GENERAL

Se concluye lo siguiente:

- Las empresas en estudio si trabajan con entidades financieras; teniendo en cuenta la tasa de interés y los plazos que le son otorgados sus créditos.
- Las empresas encuestadas si poseen una capacidad económica para hacer frente a su pasivo.
- Las empresas si cumplen con las ventas estimadas de su plan de negocio, sus productos tienen demanda en el mercado y por ende existe una rentabilidad.
- Las MyPes cuentan con una liquidez factible para cubrir cualquier imprevisto económico que se pueda presentar dentro de la misma; por ende se considera un negocio rentable.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Análisis FODA de las empresas MYPES del sector comercio en el rubro de ventas de accesorios y autopartes de vehículos Mayores en el distrito de Tumbes.

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Formalidad del negocio. ▪ Los productos que se ofrecen no tienen fecha de vencimiento; solo se requiere una buena distribución en su almacenamiento y/o conservación de los mismos. ▪ Personal capacitado en el área de ventas. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausencia de políticas de Marketing y estudio de mercado. ▪ Ausencia del uso de tarjetas de crédito y/o débito; la mayor parte no hace uso de POS, excepto una empresa. ▪ Ausencia de explotación de las redes sociales; para promocionar sus productos.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ampliación de demanda; por el incremento de empresas de transporte público. ▪ El explosivo crecimiento de Internet; donde se puede promocionar los productos. ▪ Ser un departamento fronterizo; un porcentaje de la demanda la adquieren los ecuatorianos; por encontrar un precio flexible, compran gran cantidad, incluso hasta para negocio. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nuevos competidores debido al crecimiento que está experimentando el comercio en el rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores en nuestro Distrito de Tumbes. ▪ Avance de la tecnología; fabricación de vehículos modernos; para el cual son poco comerciales sus accesorios y autoparte.

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).

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.

Lupú, (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)

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 N° 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES																											
	DICIEMBRE										ENERO																	
	23	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Caratula	■																											
Índice		■																										
Introducción			■																									
Planteamiento de la Investigación				■																								
- Planteamiento del Problema				■	■	■																						
- Objetivos de Investigación							■																					
- Justificación								■																				
Revisión de la Literatura									■																			
- Antecedentes									■																			
- Bases Teóricas y Conceptuales										■	■	■	■															
- Hipótesis													■															
Metodología														■														
- Tipo de Estudio														■														
- Niveles de Investigación															■													
- Diseño de Investigación																■												
- Definición y Operacionalización																	■											
- Población y Muestra																		■										
- Técnicas e Instrumentos																			■	■								
- Procedimiento de Recolección																					■							
- Plan de Análisis																						■						
- Matriz de Consistencia																							■					
- Principios Éticos																								■				
Referencias Bibliográficas																									■			
Anexos																											■	
- Presupuesto																											■	
- Encuesta																											■	
Presentación de Proyecto																											■	

ANEXO N° 02: PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

a. Recursos y Presupuesto

RUBRO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
COSTO DE TALLER DE TITULACIÓN	01	Matrícula	200.00	2,660.00
	01	Cuota 1	615.00	
	01	Cuota 2	615.00	
	01	Cuota 3	615.00	
	01	Cuota 4	615.00	
MATERIALES	01	Corrector	3.00	3.00
	01	Millar Hojas A-4	30.00	30.00
	06	Lápiz	1.00	6.00
	12	Lapiceros	1.00	6.00
	01	Resaltador	4.00	3.00
	01	Engrapador	25.00	25.00
	01	Caja de Grapas	5.00	5.00
SRVICIOS		Procesamiento Informático		50.00
		Uso de Internet		50.00
		Refrigerio		100.00
		Fotocopias		10.00
		Impresiones		15.00
MOVILIDAD		Movilidad		100.00
TOTAL				3,003.00

b. Financiamiento:

La aplicación del presente proyecto será autofinanciada.

ANEXO N° 03: 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 Ventas de Accesorios y Autopartes de Vehículos Mayores, 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: Gaby Lizet Bruno Bayona

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.

FINANCIAMIENTO

O.E 01: Identificar los préstamos bancarios, tasa de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.

1. La empresa que usted dirige trabaja con entidades financieras.

SI	
NO	

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

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

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

3. A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.

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

4. Monto solicitado.

- a. 1,000.00 – 3,000.00
- b. 3,000.00 – 6,000.00
- c. 6,000.00 – 10,000.00
- d. 10,000.00 – A más.

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

- a. 2.0% mensual
- b. 2.3% mensual

c. 2.75% mensual

d. 4.5% mensual

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

7. A qué plazos le otorgaron su crédito.

a. 1 Año

b. 1.5 Año

c. 2 Años

d. 3 Años

8. En que fue invertido su crédito

a. Arreglo del local

b. Ampliar la infraestructura del local

c. Compra de Productos Nuevos

d. Otros

9. Considera usted que el financiamiento le fue suficiente.

SI	
NO	

10. La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.

SI	
NO	

O.E 02: Conocer la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.

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

SI	
NO	

- 12. Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio.**

SI	
NO	

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

SI	
NO	

- 14. Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero**

SI	
NO	

- 15. Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento)**

SI	
NO	

16. Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.

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

17. El local donde funciona la empresa es:

PROPIO	
ALQUILADO	

18. La empresa tiene locales sucursales.

SI	
NO	

19. ¿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

RENTABILIDAD

O.E 03: Determinar las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.

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

SI	
-----------	--

NO	
-----------	--

21. Margen de ganancia aplicada a los costos es de:

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

22. Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.

SI	
NO	

23. Invierte la empresa en productos moderno.

SI	
NO	

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

24. Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.

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

25. De que marca de vehículos se tiene más demanda.

- a. Toyota

- b. Nissan
- c. Chevrolet
- d. Daewoo
- e. Hyundai

26. 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

27. La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles.

SI	
NO	

28. 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

29. La empresa le ofrece garantía a los productos que vende

SI	
NO	

30. Cada que tiempo realiza sus compras.

- a. 90 Días

- b. 60 Días
- c. 45 Días
- d. 30 Días

31. Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador, favorece su negocio.

SI	
NO	

32. Las empresa de vehículos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda.

SI	
NO	

O.E 04: Identificar el grado de liquidez que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos Mayores, en el distrito de Tumbes, 2017.

33. Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.

SI	
NO	

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

SI	
NO	

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

SI	
NO	

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

SI	
NO	

37. ¿La factura Negociable que emite la empresa ha sido utilizada?

SI	
NO	

38. La empresa otorga créditos a entidades del estado.

SI	
NO	

39. Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio.

SI	
NO	

40. Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores.

SI	
NO	

Gracias por su colaboración

ANEXO 04: CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO.....

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

Con el grado

de:.....

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. GABY LIZET BRUNO BAYONA**, 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 del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes de vehículos Mayores, 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

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

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

Identificado con DNI... 427.346.87.. 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. GABY LIZET BRUNO BAYONA, 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 del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes de Vehículos Menores, 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
CLAD N° 04004

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes, en el Distrito de Tumbes, 2017

AUTORA: Gaby Lizet Bruno Bayona

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
	FINANCIAMIENTO								
10E	IDENTIFICAR LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS, TASAS DE INTERÉS Y PLAZOS EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias	X			X		X		X
2	¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?	X			X		X		X
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.	X			X		X		X
4	Monto solicitado.	X			X		X		X
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de:	X			X		X		X
6	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	X			X		X		X
7	A qué plazos le otorgaron su crédito.	X			X		X		X
8	En que fue invertido su crédito.	X			X		X		X
9	Considera usted que el financiamiento le fue suficiente	X			X		X		X
10	La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.	X			X		X		X
20E	CONOCER LA CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO QUE POSEEN LAS MYPES,								


 Lic. Adm. Rubén Edgardo Infante Carr. 2
 CLAD N° 04004

SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
11	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	X			X		X	X
12	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio.	X			X		X	X
13	¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años?	X			X		X	X
14	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	X			X		X	X
15	Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento).	X			X		X	X
16	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	X			X		X	X
17	El local donde funciona la empresa es propio o alquilado.	X			X		X	X
18	La empresa tiene locales sucursales.	X			X		X	X
19	¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?	X			X		X	X



 Lic. Adm. Ruben Bogal en su calidad de

GLAD N° 04004

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Venta de accesorios y Autopartes, en el Distrito de Tumbes, 2017

AUTORA: Gaby Lizet Bruno Bayona

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
	RENTABILIDAD								
30E	ANALIZAR LAS VENTAS DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
20	Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.	X			X		X		X
21	Margen de ganancia aplicada a los costos es de:	X			X		X		X
22	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	X			X		X		X
23	Invierte la empresa en productos moderno.	X			X		X		X
24	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	X			X		X		X
25	De que marca de vehiculos se tiene más demanda.	X			X		X		X
26	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	X			X		X		X
27	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles.	X			X		X		X
28	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	X			X		X		X
29	La empresa le ofrece garantía a los productos que vende.	X			X		X		X
30	Cada que tiempo realiza sus compras.	X			X		X		X


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

31	Tumbes por estar cerca de la frontera Perú - Ecuador, favorece su negocio.	X		X		X		X
32	Las empresa de vehiculos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda.	X		X		X		X
40E	COMPRENDER EL GRADO DE LIQUIDEZ QUE POSEEN LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.							
33	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	X		X		X		X
34	La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.	X		X		X		X
35	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	X		X		X		X
36	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	X		X		X		X
37	¿La factura negociable que emite la empresa ha sido utilizada?	X		X		X		X
38	La empresa otorga crédito a entidades del estado.	X		X		X		X
39	Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio.	X		X		X		X
40	Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores.	X		X		X		X


 Lic. Adm. Rubén Eduardo Infante Camacho
 GLAD N° 04004



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO Galvani Guerrero García

Identificado con DNI 45101586 Carnet de Colegio N° 09833

Con el grado
de Magister en Dirección de 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. GABY LIZET BRUNO BAYONA, 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 del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes de Vehículos Menores, 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. DPO. Galvani Guerrero Garcia
CLAD: 09833

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE


ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes, en el Distrito de Tumbes, 2017


AUTORA: Gaby Lizet Bruno Bayona

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
	FINANCIAMIENTO								
10E	IDENTIFICAR LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS, TASAS DE INTERÉS Y PLAZOS EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias	X			X		X		X
2	¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?	X			X		X		X
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.	X			X		X		X
4	Monto solicitado.	X			X		X		X
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de:	X			X		X		X
6	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	X			X		X		X
7	A qué plazos le otorgaron su crédito.	X			X		X		X
8	En que fue invertido su crédito.	X			X		X		X
9	Considera usted que el financiamiento le fue suficiente	X			X		X		X
10	La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.	X			X		X		X
20E	CONOCER LA CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO QUE POSEEN LAS MYPES,								


Mg. DFO. Gabriel Guerrero Garcia
CLAD: 09883

SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
11	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	X			X		X	X
12	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio.	X			X		X	X
13	¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años?	X			X		X	X
14	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	X			X		X	X
15	Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento).	X			X		X	X
16	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	X			X		X	X
17	El local donde funciona la empresa es propio o alquilado.	X			X		X	X
18	La empresa tiene locales sucursales.	X			X		X	X
19	¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?	X			X		X	X


Mg. DPO/ Gabriel Guerrero Garcia
GLAD: 09883

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes, en el Distrito de Tumbes, 2017

AUTORA: Gaby Lizet Bruno Bayona

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
	RENTABILIDAD								
30E	ANALIZAR LAS VENTAS DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
20	Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.	X			X		X		X
21	Margen de ganancia aplicada a los costos es de:	X			X		X		X
22	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	X			X		X		X
23	Invierte la empresa en productos moderno.	X			X		X		X
24	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	X			X		X		X
25	De que marca de vehículos se tiene más demanda.	X			X		X		X
26	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	X			X		X		X
27	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles.	X			X		X		X
28	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	X			X		X		X
29	La empresa le ofrece garantía a los productos que vende.	X			X		X		X
30	Cada que tiempo realiza sus compras.	X			X		X		X


Mg. DPO. Gabriel Guerrero Garcia
CLAD: 09883

31	Tumbes por estar cerca de la frontera Perú - Ecuador, favorece su negocio.	X			X		X		X
32	Las empresa de vehiculos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda.	X			X		X		X
40E	COMPRENDER EL GRADO DE LIQUIDEZ QUE POSEEN LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
33	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	X			X		X		X
34	La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.	X			X		X		X
35	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	X			X		X		X
36	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	X			X		X		X
37	¿La factura negociable que emite la empresa ha sido utilizada?	X			X		X		X
38	La empresa otorga crédito a entidades del estado.	X			X		X		X
39	Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehiculo propio.	X			X		X		X
40	Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores.	X			X		X		X


Mg. DPO. Calixto Guerrero Garcia
CLAD: 09883



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO *Edita Jerid 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. GABY LIZET BRUNO BAYONA, 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 del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes de Vehículos Menores, 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 Jerid Periche Castro
CLAD-04038

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes, en el Distrito de Tumbes, 2017

AUTORA: Gaby Lizet Bruno Bayona

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
	FINANCIAMIENTO								
10E	IDENTIFICAR LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS, TASAS DE INTERÉS Y PLAZOS EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades bancarias	X			X		X		X
2	¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?	X			X		X		X
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero.	X			X		X		X
4	Monto solicitado.	X			X		X		X
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de:	X			X		X		X
6	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	X			X		X		X
7	A qué plazos le otorgaron su crédito.	X			X		X		X
8	En que fue invertido su crédito.	X			X		X		X
9	Considera usted que el financiamiento le fue suficiente	X			X		X		X
10	La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.	X			X		X		X
20E	CONOCER LA CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO QUE POSEEN LAS MYPES,								


 Mg. Lic. Adm. Edith Periche Castro
 CLAD-0408

SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
11	Para afrontar un endeudamiento, usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	X			X		X	X
12	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio.	X			X		X	X
13	¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años?	X			X		X	X
14	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	X			X		X	X
15	Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento).	X			X		X	X
16	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	X			X		X	X
17	El local donde funciona la empresa es propio o alquilado.	X			X		X	X
18	La empresa tiene locales sucursales.	X			X		X	X
19	¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?	X			X		X	X


 Mg. Lic. Adm. Edita Jerónima Castro
 CLAD-04036

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio, Rubro Venta de Accesorios y Autopartes, en el Distrito de Tumbes, 2017

AUTORA: Gaby Lizet Bruno Bayona

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
	RENTABILIDAD								
30E	ANALIZAR LAS VENTAS DE LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
20	Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.	X			X		X		X
21	Margen de ganancia aplicada a los costos es de:	X			X		X		X
22	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	X			X		X		X
23	Invierte la empresa en productos moderno.	X			X		X		X
24	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	X			X		X		X
25	De que marca de vehículos se tiene más demanda.	X			X		X		X
26	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	X			X		X		X
27	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles.	X			X		X		X
28	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	X			X		X		X
29	La empresa le ofrece garantía a los productos que vende.	X			X		X		X
30	Cada que tiempo realiza sus compras.	X			X		X		X


 Mg. Lic. Adm. Edita Jerónima Castro
 CLAD-0408

31	Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador, favorece su negocio.	X			X		X		X
32	Las empresa de vehiculos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda.	X			X		X		X
40E	COMPRENDER EL GRADO DE LIQUIDEZ QUE POSEEN LAS MYPES, SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.								
33	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	X			X		X		X
34	La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.	X			X		X		X
35	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	X			X		X		X
36	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	X			X		X		X
37	¿La factura negociable que emite la empresa ha sido utilizada?	X			X		X		X
38	La empresa otorga crédito a entidades del estado.	X			X		X		X
39	Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehiculo propio.	X			X		X		X
40	Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores.	X			X		X		X


 Mg. Lic. Adm. Edita Jero Periche Castro
 CLAD-04088

ESCALA DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS																			
TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO ACCESORIOS Y AUTOPARTES DE VEHÍCULOS MAYORES, EN EL DISTRITO DE TUMBES, 2017.																			
AUTOR: BRUNO BAYONA GABY LIZET																			
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?					
		Expert o 1	Expert o 2	Expert o 3	TOTAL	Expert o 1	Expert o 2	Expert o 3	TOTAL	Expert o 1	Expert o 2	Expert o 3	TOTAL	Expert o 1	Expert o 2	Expert o 3	TOTAL		
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	VARIABLE 01:																		
OE01	Identificar los préstamos bancarios, tasas de interés y plazos en el financiamiento de las MyPes, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, 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	1		12	
2	¿Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja?	1	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	1		12	
4	Monto solicitado.	1	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	1		12	
6	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
7	A qué plazos le otorgaron su crédito.	1	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	1		12	
9	Considera usted que el financiamiento le fue suficiente.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
10	La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
OE02	Conocer la capacidad de endeudamiento que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro venta de accesorios y autopartes, en el distrito de Tumbes, 2017.																		
11	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
12	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
13	¿La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
14	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
15	Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento).	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
16	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
17	El local donde funciona la empresa es propio o alquilado.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
18	La empresa tiene sucursales.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	
19	¿Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12	

OEO3	Analizar las ventas de las MyPes, sector comercio, rubro venta de accesorios y autopartes, en el distrito de Tumbes, 2017.																								
20	Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
21	Margen de ganancia aplicada a los costos es de:	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
22	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
23	Invierte la empresa en productos moderno.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
24	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
25	De que marca de vehículos se tiene más demanda.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
26	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
27	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
28	Tiempo que tiene la empresa en el mercado.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
29	La empresa le ofrece garantía a los productos que vende.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
30	Cada que tiempo realiza sus compras.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
31	Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador, favorece su negocio.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
32	Las empresa de vehículos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
OEO4	Comprender el grado de liquidez que poseen de las MyPes, sector comercio, rubro venta de accesorios y autopartes, en el distrito de Tumbes, 2017.																								
33	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
34	La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
35	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
36	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
37	¿La factura negociable que emite la empresa ha sido utilizada?	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
38	La empresa otorga crédito a entidades del estado.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
39	Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
40	Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores.	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12
TOTAL		40	40	40			40	40	40			40	40	40			40	40	40			40	40	40	480
Escala evaluativa																									
Escala evaluativa EXCELENTE		3																							
Escala evaluativa BUENO		2																							
Escala evaluativa DEFICIENTE		1																							
Nivel																									
Escala evaluativa																									
¿Es pertinente con el concepto?		3	Excelente	120/40 = 3																					
¿Necesita mejorar la redacción?		3	Excelente	120/40 = 3																					
¿Es tendencioso asquiescente?		3	Excelente	120/40 = 3																					
¿Se necesita más ítems para medir el concepto?		3	Excelente	120/40 = 3																					
						Escala evaluativa 12/4 = 3																			

ANEXO N° 05: LIBRO DE CÓDIGOS

AUTOR: BRUNO BAYONA GABY LIZET

FINANCIAMIENTO																
N°	ITEM'S		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades financieras	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	
		NO							1		1					2
2	Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja	Mi Banco	1											1	2	
		BCP		1												1
		Banco Financiero														0
		Cja. De Ahorros y Crédito			1	1	1	1		1		1	1			7
		Sin Crédito								1		1				2
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero	1 vez	1		1	1								1	4	
		2 veces					1			1		1				3
		3 veces						1					1			2
		4 veces					1									1
		Sin Créditos								1		1				2
4	Monto solicitado	1,000 - 3,000	1		1		1								3	
		3,000 - 6,000		1		1										2
		6,000 - 10,000						1		1		1	1			4
		10,000 a más												1		1
		Sin crédito								1		1				2
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	2% mensual	1		1		1								3	
		2.30% mensual		1		1										2
		2.75% mensual							1		1		1	1		4
		4.5% mensual												1		1
		Sin crédito								1		1				2
6	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera	Tasa baja	1	1	1	1		1		1		1	1		8	
		Tasa media					1							1		2
		Tasa alta														0
		Tasa Muy Alta														0
		Sin crédito								1		1				2
7	A qué plazos le otorgaron su crédito	1 año	1		1		1								3	

		1.5 años		1		1		1		1										4
		2 años											1					1		2
		3 años												1						1
		Sin crédito								1		1								2
		Arreglos de local	1			1														3
		Ampliar la infraestructura del local												1						4
		Compra de producto nuevos								1					1				1	3
		Sin Creditos								1		1								2
		SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
		NO																		0
		Sin crédito								1		1								2
		SI	1			1	1	1	1	1					1	1				7
		NO								1										1
		No Siempre		1							1	1						1		4
		SI																		0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		SI	1	1	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	1	1	12
		SI																		0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
		Sin Credito								1		1								2
		SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
		NO								1										1
		2 Trabajadores	1			1		1	1	1									1	6
		3 Trabajadores		1						1		1								4
		4 Trabajadores											1							1
		5 Trabajadores													1					1
		Propio	1	1		1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
		Alquilado				1		1		1										3
		SI																		0

		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12		
19	Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)	Descuentos por pronto pago	1			1									1	3	
		Pago a letras		1	1				1		1						4
		Pago a 30 días					1	1		1		1	1				5
		Otros															0
N°	ITEM'S		1-12	Total	TOTAL	%	TOTAL%										
1	La empresa que usted dirige trabaja con entidades financieras	SI	10	10	12	83.33	100.00										
		NO	2	2				16.67									
2	Con que entidad o entidades financieras la empresa trabaja	Mi Banco	2	2	12	16.67	100										
		BCP	1	1				8.33									
		Banco Financiero	0	0				0.00									
		Cja. De Ahorros y Crédito	7	7				58.33									
		Sin Crédito	2	2				16.67									
3	A la fecha cuantas veces ha solicitado un crédito financiero	1 vez	4	4	12	33.33	100										
		2 veces	3	3				25.00									
		3 veces	2	2				16.67									
		4 veces	1	1				8.33									
		Sin Créditos	2	2				16.67									
4	Monto solicitado	1,000 - 3,000	3	3	12	25.00	100										
		3,000 - 6,000	2	2				16.67									
		6,000 - 10,000	4	4				33.33									
		10,000 a más	1	1				8.33									
		Sin crédito	2	2				16.67									
5	La tasa de interés que le financiaron su crédito fue de	2% mensual	3	3	12	25.00	100										
		2.30% mensual	2	2				16.67									
		2.75% mensual	4	4				33.33									
		4.5% mensual	1	1				8.33									
		Sin crédito	2	2				16.67									
6	Como califica la tasa de interés que le ofrece la entidad financiera	Tasa baja	8	8	12	66.67	100										
		Tasa media	2	2				16.67									
		Tasa alta	0	0				0.00									
		Tasa Muy Alta	0	0				0.00									
		Sin crédito	2	2				16.67									
7	A qué plazos le otorgaron su crédito	1 año	3	3	12	25.00	100										
		1.5 años	4	4				33.33									
		2 años	2	2				16.67									
		3 años	1	1				8.33									
		Sin crédito	2	2				16.67									
8	En que fue invertido su crédito	Arreglos de local	3	3	12	25.00	100										
		Ampliar la infraestructura del local	4	4				33.33									
		Compra de productos nuevos	3	3				25.00									
		Sin Creditos	2	2				16.67									
9	Considera usted que el financiamiento le fue suficiente	SI	10	10	12	83.33	100										
		NO	0	0				0.00									
		Sin crédito	2	2				16.67									
10	La capacidad de inversión, satisface la cantidad demandada	SI	7	7	12	58.33	100										
		NO	1	1				8.33									
		No Siempre	4	4				33.33									
11	Para afrontar un endeudamiento; usted optaría por el servicio de una entidad financiera	SI	0	0	12	0.00	100										
		NO	12	12				100.00									
12	Las ventas mensuales cumplen, con sus ventas estimadas de su plan de negocio	SI	12	12	12	100.00	100										
		NO	0	0				0.00									
13	La empresa que usted dirige ha tenido déficit en los dos últimos años	SI	0	0	12	0.00	100										
		NO	12	12				100.00									
14	Tuvo dificultades para devolver el dinero del crédito financiero	SI	0	0	12	0.00	100										
		NO	10	10				83.33									
		Sin Credito	2	2				16.67									
15	Usted dispone de Financiamiento Propio (Autofinanciamiento)	SI	11	11	12	91.67	100										
		NO	1	1				8.33									
16	Número de trabajadores que laboran dentro de la empresa	2 Trabajadores	6	6	12	50.00	100										

		3 Trabajadores	4	4		33.33	
		4 Trabajadores	1	1		8.33	
		5 Trabajadores	1	1		8.33	
17	El local donde funciona la empresa es	Propio	9	9	12	75.00	100
		Alquilado	3	3		25.00	
18	La empresa tiene sucursales	SI	0	0	12	0.00	100
		NO	12	12		100.00	
19	Qué facilidades les ofrece los proveedores a la empresa, para cumplir con el pago de sus obligaciones (facturas)	Descuentos por pronto pago	3	3	12	25.00	100
		Pago a letras	4	4		33.33	
		Pago a 30 días	5	5		41.67	
		Otros	0	0		0.00	

RENTABILIDAD											
20	Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	12
		NO									0
21	Margen de ganancia aplicada a los costos es de	20% - 35%			1	1	1			1	5
		35% - 50%	1	1	1			1	1		6
		50% - 70%						1			1
		70% - 100%									0
22	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito	SI	1				1				2
		NO		1	1	1	1	1	1	1	10
23	Invierte la empresa en productos moderno	SI		1				1	1	1	6
		NO	1		1		1				4
		No siempre			1					1	2
24	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos	Estudio de mercado	1			1					3
		La Demanda		1	1		1	1		1	6
		Sugerencia de clientes						1	1	1	3
		Otros									0
25	De que marca de vehículos se tiene más demanda	Toyota	1			1				1	4
		Nissan		1				1			3
		Chevrolet			1		1				2
		Daewoo					1		1		2
		Hyundai							1		1
26	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	Exhibición en vitrinas	1		1			1		1	4
		Recomendaciones de clienes		1			1			1	4
		Volantes						1	1		2

		Redes Sociales				1		1												2	
27	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles	SI	1		1		1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	
		NO		1		1			1												3
28	Tiempo que tiene la empresa en el mercado	Entre 1 – 4 Años		1					1											2	
		Entre 4 – 8 Años	1			1						1									3
		Entre 8 – 12 Años			1				1												2
		Entre 12 – 25 Años					1			1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	5
29	La empresa ofrece garantía a los productos que vende	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	
		NO																			0
30	Cada que tiempo realiza sus compras	90 días																		0	
		60 días	1					1												2	
		45 días		1		1			1		1									4	
		30 días			1		1			1		1	1	1	1	1	1	1	1	6	
31	Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador, favorece su negocio	SI	1		1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	
		NO		1		1		1												3	
32	Las empresa de vehículos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda	SI	1			1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	8	
		NO		1	1		1		1											4	
33	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	
		NO																		0	
34	La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11	
		NO													1					1	
35	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	1	1	1	12	
		NO																		0	
36	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11	
		NO																1		1	
37	La factura Negociable que emite la empresa ha sido utilizada	SI																		0	
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	
38	La empresa otorga crédito a entidades del estado	SI	1		1															2	
		NO		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	
39	Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio	SI	1		1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	8	
		NO		1			1	1											1	4	

40	Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores	SI																	0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

RENTABILIDAD																			
20	Cree usted que el precio de sus productos, son competencia en el mercado	SI	12	12	12	100.00	100												
		NO	0	0		0.00													
21	Margen de ganancia aplicada a los costos es de	20% - 35%	5	5	12	41.67	100												
		35% - 50%	6	6		50.00													
		50% - 70%	1	1		8.33													
		70% - 100%	0	0		0.00													
22	Utiliza como medio de pago las tarjetas de crédito o débito	SI	2	2	12	16.67	100												
		NO	10	10		83.33													
23	Invierte la empresa en productos moderno	SI	6	6	12	50.00	100												
		NO	4	4		33.33													
		No siempre	2	2		16.67													
24	Qué puntos toma en cuenta para invertir en productos modernos	Estudio de mercado	3	3	12	25.00	100												
		La Demanda	6	6		50.00													
		Sugerencia de clientes	3	3		25.00													
		Otros	0	0		0.00													
25	De que marca de vehículos se tiene más demanda	Toyota	4	4	12	33.33	100												
		Nissan	3	3		25.00													
		Chevrolet	2	2		16.67													
		Daewoo	2	2		16.67													
		Hyundai	1	1		8.33													
26	De qué manera hace conocer a sus clientes lo que tiene en tienda.	Exhibición en vitrinas	4	4	12	33.33	100												
		Recomendaciones de clienes	4	4		33.33													
		Volantes	2	2		16.67													
		Redes Sociales	2	2		16.67													
27	La empresa, cuenta con una cartera de clientes fieles	SI	9	9	12	75.00	100												
		NO	3	3		25.00													
28	Tiempo que tiene la empresa en el mercado	Entre 1 – 4 Años	2	2	12	16.67	100												
		Entre 4 – 8 Años	3	3		25.00													
		Entre 8 – 12 Años	2	2		16.67													
		Entre 12 – 25 Años	5	5		41.67													
29	La empresa ofrece garantia a los productos que vende	SI	12	12	12	100.00	100												
		NO	0	0		0.00													
30	Cada que tiempo realiza sus compras	90 días	0	0	12	0.00	100												
		60 días	2	2		16.67													
		45 días	4	4		33.33													
		30 días	6	6		50.00													
31	Tumbes por estar cerca de la frontera Perú – Ecuador, favorece su negocio	SI	9	9	12	75.00	100												
		NO	3	3		25.00													
32	Las empresa de vehículos como es Toyota y Chevrolet en Tumbes favorece a su demanda	SI	8	8	12	66.67	100												
		NO	4	4		33.33													
33	Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales	SI	12	12	12	100.00	100												
		NO	0	0		0.00													
34	La empresa cuenta con una liquidez eficaz para resolver algún imprevisto	SI	11	11	12	91.67	100												
		NO	1	1		8.33													
35	Las ventas obtenidas durante el año cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual.	SI	12	12	12	100.00	100												
		NO	0	0		0.00													
36	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	SI	11	11	12	91.67	100												
		NO	1	1		8.33													
37	La factura Negociable que emite la empresa ha sido utilizada	SI	0	0	12	0.00	100												
		NO	12	12		100.00													
38	La empresa otorga crédito a entidades del estado	SI	2	2	12	16.67	100												
		NO	10	10		83.33													
39		SI	8	8	12	66.67	100												

	Usted, que se dedica a este rubro, tiene vehículo propio	NO	4	4		33.33	
40	Tuvo dificultades para cumplir con el pago de las facturas de los diferentes proveedores	SI	0	0	12	0.00	100
		NO	12	12		100.00	

ANEXO N° 06: FOTOS



Encuestando al propietario de Autoservicio Gianella & Adrián



Encuestando al propietario de Centro Automotriz León.

Encuestando al propietario de Corysa Perú SAC



Encuestando a la propietari
a de Repuestos
Automotriz León

ANEXO 07: EVIDENCIA TURNITIN

