

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD EN LA MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA
DE AUTOPARTES PARA VEHÍCULOS MOTORIZADOS
DE LA PROVINCIA DE TOCACHE - 2017**

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

AUTORA:

BACH. KARINA MARIANELA GONZALES PEREZ

ASESOR:

ECON. BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

TOCACHE – PERU

2018

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA DE AUTOPARTES PARA VEHÍCULOS MOTORIZADOS DE LA PROVINCIA DE TOCACHE – 2017

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE**

**MGTR. ELIAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE
MIEMBRO**

**MGTR. JULIO CESAR PARDAVÉ BRANCACHO
MIEMBRO**

**MGTR. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

A Dios:

Por haberme permitido llegar
a este punto y haberme dado salud
para lograr mis objetivos, además de su infinita
bondad y amor.

A mi Director

Wilder Vásquez Alva Director de Salud Alto Huallaga,
Por su comprensión, conocimiento y su motivación ha logrado en
mi continuar con esta meta trazada

A mi Asesor

Econ. Bocanegra Aranda Roger Armando
Por su paciencia y apoyo empleado en la elaboración
de mi trabajo de tesis

DEDICATORIA

A mi esposo y a mis hijos,
quienes con su tierno amor traducido en apoyo, paciencia,
comprensión y confianza, me incentivaron para la culminación
y logro de mi formación profesional

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017. Cuya investigación fue no experimental- descriptiva, para realizar la presente investigación se tomó en cuenta a 10 micro y pequeñas empresas que es equivalente al 50% de la población, se aplicó la técnica de la encuesta a cada uno de los representantes se le realizó 20 preguntas, obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a las Características de los Microempresarios:** el 90% de los microempresarios y/o representantes legales son del sexo masculino, el 60% tienen educación secundaria. **Respecto a las Características de la MYPES:** el 80% tiene de 5 – más años de permanencia en el rubro y el 90% tiene de 1 – 5 trabajadores. **Respecto a las características del financiamiento:** El 80% de las MYPES iniciaron con un capital propio y el 100% han obtenido financiamiento por entidades. **Respecto a las características de la rentabilidad:** el 100% de las MYPES encuestadas a mejorado su rentabilidad gracias al crédito financiero y el 40% afirman que su rentabilidad a mejorado más del 30%

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad y micro y pequeña empresa

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of financing and profitability in the micro and small companies of the commercial sector - auto parts sales for motor vehicles of the Tocache Province - 2017. Whose research was not experimental- descriptive, to make the present research was taken into account 10 micro and small companies that is equivalent to 50% of the population, the survey technique was applied to each of the representatives was asked 20 questions, obtaining the following results : Regarding the Characteristics of Microentrepreneurs: 90% of microentrepreneurs and / or legal representatives are male, 60% have secondary education. Regarding the characteristics of the MYPES: 80% have 5 - more years of permanence in the field and 90% have 1 - 5 workers. Regarding the characteristics of the financing: 80% of the MYPES started with their own capital and 100% have obtained financing by entities. Regarding the characteristics of the profitability: 100% of the MYPES surveys have improved their profitability thanks to the financial credit and 40% affirm that their profitability has improved more than 30%

Keywords: Financing, profitability and micro and small business

CONTENIDO

1. TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
2. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iii
3. AGRADECIMIENTO	iv
3. DEDICATORIA.....	v
4. RESUMEN	vi
5. ABSTRACT.....	vii
6. CONTENIDO.....	viii
7. INDICE DE TABLAS.....	ix
8. INDICE DE GRAFICOS.....	x
9. INDICE CUADROS.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	14
2.1. Antecedentes.....	14
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	28
2.3. Marco conceptual.....	45
III. METODOLOGÍA.....	47
3.1. Diseño de la investigación.....	47
3.2. Población y muestra.....	48
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	48
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	52
3.5. Plan de análisis.....	53
3.6. Matriz de consistencia.....	53
3.7. Principios éticos.....	56
IV. RESULTADOS.....	57
4.1. Resultados.....	57
4.2. Análisis de resultados.....	63
V. CONCLUSIONES.....	65
Aspectos complementarios.....	67
Referencias bibliográficas.....	67
Anexos.....	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Sexo.....	74
Tabla 2. Grado de instrucción.....	75
Tabla 3. ¿Es Usted natural de la Ciudad de Tocache?.....	76
Tabla 4. ¿Cuál fue la razón por lo que decidió emprender un negocio?.....	77
Tabla 5. ¿Cuántos años de permanencia tiene en el rubro?.....	78
Tabla 6. ¿Usted para escoger el rubro hizo un estudio de mercado?.....	79
Tabla 7. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?.....	80
Tabla 8. ¿Usted cumple en forma mensual y anual con sus Obligaciones Tributarias?..	81
Tabla 9. ¿Con que tipo de financiamiento inicio su empresa?.....	82
Tabla 10. ¿La empresa ha obtenido financiamiento por entidades financieras?.....	83
Tabla 11. ¿A qué tipo de entidad solicito el financiamiento?.....	84
Tabla 12. ¿Cuál fue el tipo de crédito que solicito?	85
Tabla 13. ¿En que invirtió el préstamo obtenido?.....	86
Tabla 14. ¿Qué monto ha solicitado como financiamiento de su negocio (Soles).....	87
Tabla 15. ¿Cree usted que la tasa de interés fue muy alto?.....	88
Tabla 16. ¿Cree usted que su capital financiero es suficiente o aún necesita de un crédito financiero?.....	89
Tabla 17. ¿El crédito obtenido mejoro la rentabilidad?.....	90
Tabla 18. ¿Qué porcentaje cree usted que mejoro la rentabilidad?.....	91
Tabla 19. ¿Cree usted que su empresa ha crecido gracias a los créditos financieros?...	92
Tabla 20. ¿Desde el tiempo que usted ha solicitado crédito financiero hasta la fecha el cuanto % ha crecido su empresa?.....	93

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Respecto al perfil de los microempresarios y/o propietarios de la Empresa.	57
Cuadro 2. Respecto al perfil de las MYPES.....	58
Cuadro 3. Respecto al financiamiento.....	60
Cuadro 4. Respecto a la Rentabilidad.....	62

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Sexo.....	74
Gráfico 2. Grado de instrucción.....	75
Gráfico 3. ¿Es Usted natural de la Ciudad de Tocache?.....	76
Gráfico 4. ¿Cuál fue la razón por lo que decidió emprender un negocio?.....	77
Gráfico 5. ¿Cuántos años de permanencia tiene en el rubro?.....	78
Gráfico 6. ¿Usted para escoger el rubro hizo un estudio de mercado?.....	79
Gráfico 7. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?.....	80
Gráfico 8. ¿Usted cumple en forma mensual y anual con sus Obligaciones Tributarias?.....	81
Gráfico 9. ¿Con que tipo de financiamiento inicio su empresa?.....	82
Gráfico 10. ¿La empresa ha obtenido financiamiento por entidades financieras?.....	83
Gráfico 11. ¿A qué tipo de entidad solicito el financiamiento?.....	84
Gráfico 12. ¿Cuál fue el tipo de crédito que solicito?.....	85
Gráfico 13. ¿En que invirtió el préstamo obtenido?.....	86
Gráfico 14. ¿Qué monto ha solicitado como financiamiento de su negocio (Soles).....	87
Gráfico 15. ¿Cree usted que la tasa de interés fue muy alto?.....	88
Gráfico 16. ¿Cree usted que su capital financiero es suficiente o aún necesita de un crédito financiero?.....	89
Gráfico 17. ¿El crédito obtenido mejoro la rentabilidad?.....	90
Gráfico 18. ¿Qué porcentaje cree usted que mejoro la rentabilidad?.....	91
Gráfico 19. ¿Cree usted que su empresa ha crecido gracias a los créditos financieros?.....	92
Gráfico 20. ¿Desde el tiempo que usted ha solicitado crédito financiero hasta la fecha el cuanto % ha crecido su empresa?.....	93

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache – 2017, así también nos permitirá tener ideas mucho más claras, concretas y prácticas de cómo interviene el financiamiento, así como la rentabilidad en las micros y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio. A través de los resultados obtenidos del presente estudio se pueda dar a conocer a los micro y pequeños empresarios la importancia que tiene en invertir en las empresas, para mejorar la productividad y por lo tanto la competitividad del sector MYPE. La existencia de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de mucha importancia para el desarrollo económico y social de nuestro país, ya que es una mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado, a pesar de ello, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPE a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país. Sin embargo, en los últimos tiempos, la MYPE en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico. El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y

asociaciones de crédito. (Acuña, 2009)

Actualmente las MYPE de la Provincia de Tucumán presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que dificulta el crecimiento de la rentabilidad, El escaso financiamiento de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración al financiamiento y desarrollo empresarial. Para determinar el problema de la investigación se planteó el siguiente enunciado **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017?**, para dar respuesta al enunciado del problema se tomó en cuenta los siguientes objetivos general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017, y para conseguir el objetivo general se planteó los siguiente objetivos específicos:

- Identificar las características de los representantes en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017.
- Identificar las principales características en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017
- Identificar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017.

- Identificar las principales características de la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán – 2017.

Finalmente la investigación se justifica en la medida que nos permitirá conocer la realidad, acerca del financiamiento y rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados, así mismo determinaremos la necesidad del financiamiento del sector MYPE, asimismo su rentabilidad, porque la mayoría de las micro y pequeñas empresas cierran por falta de ingresos (Utilidades), las principales causas del cierre de estas empresas es porque no llevan un control de sus ingresos y gastan más de lo debido, lo que ocasiona que tengan más deudas que ingresos y esto provoca que las micro y pequeñas empresas fracasen en el mundo empresarial.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Internacionales:

En el presente trabajo de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores de cualquier ciudad del mundo, menos del Perú, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Dado que no se ha encontrado trabajos de investigación del sector y rubro de estudio, pero sí de las variables, se tomó en cuenta los trabajos investigación relacionados con las variables que con el sector.

Silvestre (2015), en su trabajo de investigación titulado: *El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia*, se realizó en la **Universidad Mayor de san Andrés, La Paz - Bolivia**, cuyo objetivo General es: demostrar que las PYMES enfrentan condiciones crediticias adversas, más que las empresas grandes. Para ese propósito, se propone alternativas de financiamiento. Llegando a la siguiente conclusión: De que La falta de financiamiento se ha convertido en un problema crónico para las PYMES. Hay una necesidad fundamental para que el Estado y las Instituciones Financieras que atienden el mercado de las PYMES optimicen el flujo crediticio. De igual modo, fortalezcan las prácticas de gestión de créditos. Se debe desarrollar herramientas de análisis, tales como modelos de simulación financiera y sistemas de recolección de datos que permitan el cálculo de mediciones. Al madurar estos instrumentos, las PYMES y las instituciones financieras, se pueden beneficiar de un mayor acceso a los recursos financieros y hacer eficiente las operaciones entre PYMES y los

financiadores.

Alberca (2012), en su trabajo de investigación titulado: ***Incremento de Rentabilidad en la Empresa “El Carrete”***, se realizó en la ***Universidad Central del Ecuador, Ecuador***, cuyo objetivo General es: Mejorar la Rentabilidad de la empresa EL CARRETE, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Que se debe aprovechar al máximo las fortalezas y las oportunidades para contribuir con el desarrollo de la empresa eliminando las debilidades y amenazas.
- Los criterios de evaluación financiera utilizados presentan resultados favorables, lo cual indica que el proyecto, bajo los criterios utilizados, es aceptable desde el punto de vista financiero ya que el tiempo de recuperación de la inversión es de dos años, 5 meses.
- Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

Párraga & Zhuma (2013), en su trabajo de investigación titulado: ***Análisis Financiero de la Rentabilidad que Alcanza la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas por la Obtención de Préstamos***, se realizó en la ***UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO, GUAYAQUIL – ECUADOR***,

cuyo objetivo General es: Determinar la rentabilidad de los créditos recibidos mediante el análisis de los estados financieros, para proyectar el crecimiento económico de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Que la mayoría de encuestados están de acuerdo con el otorgamiento del crédito y que el proyecto de inversión es viable porque el 56% de los encuestados respondieron que tiene mucha rentabilidad financiera el otorgamiento del crédito Dilucidando los que no opinan del tema significa que están a favor y esperan que el crédito otorgado sirva para mejorar la empresa, y que un 45% de los encuestados respondieron que tiene riesgo de inversión la línea nueva línea de créditos Si hay rentabilidad financiera por cuanto el 67% de los encuestados respondieron que la rentabilidad financiera si tiene incidencia en el crédito otorgado, así como los nuevos productos van a tener salida al mercado, lo que genera un ingreso, un 78% de los encuestados afirma que los productos acabados afectaría mucho en el crecimiento económico de la ferretería. El análisis de los estados financieros determina el análisis de rentabilidad.
- Los encuestados en un 56% manifiesta que el crédito otorgado permite un crecimiento rentable en la ferretería. Lo efectivo está a la vista, es el producto de las ventas que si genera rentabilidad y produce el estado de flujo de efectivo. Se puede adquirir productos acorde al crédito otorgado, un 89% de los encuestados respondieron que el crédito otorgado si permite obtener los productos de acuerdo a la demanda.

2.1.2. Nacionales

En este estudio de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región San Martín.

Apaclla & Rojas (2016), en su trabajo de investigación titulado: *Estrategias de Financiamiento para el Incremento de la Rentabilidad de las Empresas Constructoras de la Provincia de Huancayo*, se realizó en la *Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo*, cuyo objetivo Generales: Determinar cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Que las estrategias de financiamiento mediante el préstamo de socios así como arrendamiento financiero, préstamo bancario, crédito de proveedores y carta fianza inciden muy favorablemente en el incremento de la rentabilidad, pues el objetivo principal de las estrategias de financiamiento es el incremento de las ventas y la obtención de mayor utilidad. Tienen ventajas financieras como son: facilidades, intereses bajos, cómodas cuotas, etc., finalmente las decisiones se toman en base a las experiencias pasadas, hechos que se constató mediante la observación directa y la encuesta realizada.
- Se ha determinado que el arrendamiento financiero, el préstamo bancario, los créditos con los proveedores y la carta fianza influyen de manera muy favorablemente en los resultados de los estados financieros. Como resultado de los financiamientos y la carta fianza

se ha producido el incremento de ventas, incremento de la rentabilidad, incremento de las utilidades del año 2015 en comparación a los años anteriores, resultados que se recogieron mediante la entrevista realizada.

Bautista (2016), en su trabajo de investigación titulado: *Planeamiento Financiero Y Su Incidencia En La Rentabilidad De Tiendas Oeschle De La Ciudad De Huancayo 2016-2019*, se realizó en la *Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo*, cuyo objetivo General es: Determinar la incidencia del Planeamiento financiero en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Que el planeamiento financiero incide positivamente en el crecimiento de la rentabilidad de las tiendas OSCHLE de la ciudad de Huancayo, pues refleja correcta aplicación de políticas en cuentas por cobrar, existencias netas, gastos pagados por adelantado, impuestos por recuperar, deudas y préstamos que devengan intereses, etc.
- Se analizó la parte teórica metodológica del planeamiento financiero y el análisis financiero herramienta fundamental para cumplir con el objetivo de determinar la incidencia del planeamiento financiero en tiendas OESCHLE de la ciudad de Huancayo.
- Se analizó el Estado consolidado de situación Económica Financiera, Estado Consolidado de Resultados aplicando técnicas de análisis financiero y ratios Financieros son herramientas de análisis refleja el resultado de las operaciones. Del proceso de evaluación la

empresa está en condiciones de realizar el planeamiento financiero a largo plazo (Estados Financieros proforma 2016-2019).

Vera (2011), en su trabajo de investigación *Titulado La Gestión Financiera y su Influencia en el Nivel de Rentabilidad de las Empresas Importadoras de Vehículos en Zofratacna, Año 2009*, se realizó en la *Universidad Nacional Jorge Basadre Grodmann, Tacna*, cuyo objetivo General, Determinar si la gestión financiera incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos en ZOFRATACNA en el año 2009. Llegando a las siguientes conclusiones.

- La gestión financiera incide desfavorablemente en la rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos en ZOFRATACNA en el año 2009, debido a la falta de conocimiento de la situación financiera de la empresa; también hay una inadecuada planificación; asimismo, no realizar una evaluación de la adquisición, financiamiento y administración de los recursos en la toma de decisiones, ni determinar la rentabilidad de dichas decisiones; también la selección poco adecuada de las inversiones y sus respectivas fuentes de financiamiento; así también, no definir cuál es el nivel de deuda al que podría acceder sin poner en riesgo las operaciones, el costo de la deuda y estimar cuál es el valor de su empresa.
- La planificación financiera que se realiza influye perjudicialmente en la rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos en ZOFRATACNA, año 2009, debido a que en la mayoría de ellas no se tiene estrategias financieras claras y explícitas que permitan

minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos describe la táctica financiera de la empresa; asimismo, no ejecutan presupuestos de caja. La ejecución financiera incide negativamente en la rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos en ZOFRA TACNA, año 2009, debido principalmente a que un alto porcentaje no efectúan o realizan análisis financieros profundos y oportunos a sus estados financieros y no logran tomar correctas decisiones financieras en beneficio de sus propietarios y/o accionistas. Asimismo, su incidencia es negativa por la falta de aplicación de herramientas y de técnicas de evaluación del comportamiento operativo de las empresas, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros.

- El control financiero que se realiza influye adversamente en la rentabilidad de las empresas importadoras de vehículos en ZOFRATACNA, año 2009, debido a que no se ha implementado un sistema de información que se constituya en un proceso continuo de seguimiento de las acciones financieras de la gerencia, así también, la falta de implementación de un sistema de control financiero, que vigile las actividades financieras de la empresa, para cerciorarse de que se desarrollan conforme se planearon y para corregir cualquier desviación evidente.

2.1.3. Regionales

En el presente trabajo de investigación se entiende por antecedentes Regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores dentro de la Región San Martín, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra

investigación.

Dado que no se ha encontrado trabajos de investigación del sector y rubro de estudio, pero sí de las variables, se tomó en cuenta los trabajos investigación relacionados con las variables que con el sector.

Cruz (2016), en su trabajo de investigación Titulado: *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio, Rubro Restaurant en el Distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, Periodo 2015 – 2016* se realizó en la *Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Juanjui*, cuyo objetivo General es: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES rubro restaurant en el Distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Con respecto al financiamiento de las MYPES. El 100% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES es propio. El financiamiento suele ser uno de los principales obstáculos que se presentan al empezar un negocio. El 75% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicito ningún crédito, es importante los financiamientos a corto y largo plazo eso facilitaría al empresario.
- El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, mientras que el 17% crédito de consumo y el 8% créditos hipotecarios, los créditos para las MYPES han aumentado

desde el comienzo de la crisis.

- El 67% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 33% del sistema no bancario, son aquellos que brindan las facilidades para obtener un crédito.
- El 50% de las MYPES que recibieron el crédito invirtieron en su capital de trabajo, el 33% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local y el 17% en la compra de activos fijos.
- Así también con respecto a la rentabilidad de las MYPES. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí mejoró la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento recibido, la rentabilidad de una inversión es un indicador que mide la ganancia de una inversión.
- Los 5%, 10%, 15%, 20%, 30% y más de 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 8%, 17% y 33%.

Castañeda (2016), en su trabajo de investigación Titulado: *Evaluación del Capital de Trabajo y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Plásticos Noeplast, Periodo 2013*, se realizó en la *Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto*, cuyo objetivo General es: Evaluar el capital de trabajo y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Que el capital de trabajo de la empresa Plásticos Noeplast, periodo

2013, y cómo influye su manejo en la rentabilidad, en la cual se ha podido observar que durante dicho periodo existió un déficit financiero que no fue capaz de cubrir las obligaciones a corto plazo, razón por la cual la empresa se ha visto en la obligación de acudir a financiamientos bancarios, situación que ha originado comprometer sus activos no corrientes, produciendo falta de solvencia y un nivel de endeudamiento elevado. Por ello a través de este estudio se realizó una evaluación de los componentes del capital de trabajo, logrando identificar la influencia directa que existe sobre los resultados económicos y financieros.

- De acuerdo a las investigaciones realizadas en distintas fuentes bibliográficas y la información obtenida por parte de la administración, se determinó que la empresa Plásticos Noeplast no aplica una adecuada administración de sus recursos (Efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y pasivos corrientes), razón por la cual no cuenta con liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, esto se dio básicamente porque la empresa no realiza una apropiada política de cobranzas, ya que se exceden al otorgar demasiados créditos a los clientes y no se efectúa un estudio de estos para definir su capacidad de pago, situación que ha originado que dichos clientes no cumplan con sus obligaciones en el tiempo pactado, generándole al propietario insolvencia para efectuar la compra de mercaderías y pago a proveedores por los créditos adquiridos, de esa manera se perjudica a la empresa en cuanto a su rentabilidad.

- Se determinó la rentabilidad a corto plazo de acuerdo a la inversión de inventarios, financiación de proveedores y aportes de capital patrimonio, para este estudio se realizó el respectivo análisis de los estados financieros, el cual arrojó que para el periodo 2013 se tiene una disminución por S/.4,960.74 con respecto al periodo anterior, esto debido a la mala aplicación de políticas de gestión, los gastos en que incurre la administración son muy elevados; para reducir estos costos se debe realizar ajustes y aplicar nuevas políticas de gestión.
- Se determinó la incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, en la cual se diagnosticó que producto de la inadecuada administración de los recursos del activo y pasivo circulante ha conllevado a la empresa a una insolvencia económica progresiva en el capital de trabajo para seguir operando y por ende el nivel de rentabilidad se vio afectada. De acuerdo al análisis de los estados financieros la empresa no dispone de liquidez para cubrir con las obligaciones contraídas, se puede apreciar que para el año 2013 existe una pérdida de rentabilidad de S/.4,960.74 con respecto al año anterior, esto debido al aumento de sus deudas financieras a largo plazo y a un inventario de mercaderías elevado, esto genera aumento de costos por mantenimiento de almacenes, al igual que pérdidas por deterioro.

Ríos (2015), en su trabajo de investigación Titulado: *Evaluación de la Gestión Financiera y su Incidencia en la Rentabilidad, de la Empresa*

Zapateria Yuly Periodo 2013, se realizó en la *Universidad Nacional De San Martin, Tarapoto*, cuyo objetivo General es: Evaluar la gestión financiera y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Zapatería Yuly - Periodo 2013. Llegando a las siguientes conclusiones:

- La gestión financiera en la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, año 2013, fue deficiente, estas deficiencias tuvieron un impacto negativo en los indicadores de rentabilidad.
- Los resultados de la gestión financiera en la empresa Zapatería Yuly fueron: De las veintidós actividades de gestión financiera: (9) actividades se relacionan con las funciones de las decisiones de Inversión, donde solo (3) cumple con el proceso en forma empírica y (6) de las actividades de inversión formuladas no se cumple .De(7) actividades que se relacionan con las funciones de las decisiones de financiamiento, solo (3) de las actividades se cumple y (4) no se cumple. De las (6) actividades que se relacionan con las funciones de la Administración de bienes ninguna se cumple.
- Las deficiencias en la gestión financiera de la empresa zapatería Yuly; fueron en un 73%, es decir del 100% que representa el total las actividades de gestión financiera, solo se cumple con un 27% del de las actividades. Donde las actividades de decisiones de inversión no se cumplen en 67%, las actividades de decisiones de financiamiento, no se cumplen el 57% y las actividades de administración de recursos, no se cumplen en 100%.
- La rentabilidad de la empresa de acuerdo a los ratios financieros analizados, al finalizar el año 2013 fue: Ratio de la rentabilidad del

patrimonio, mostró un ratio de 1.44%. Ratio de rentabilidad de los activos, mostró un ratio de 0.37%. Ratio margen comercial bruto mostró un ratio de 26.28% y el ratio de margen comercial neto finalizó en 1.48%.

- La gestión financiera fue deficiente y su impacto en la rentabilidad de la empresa Zapatería Yuly, en el año 2013, fue negativo: En el ratio rentabilidad del patrimonio tuvo una incidencia de -23.56%, en el ratio de rentabilidad de los activos tuvo una incidencia de -6.63%, en el ratio de margen comercial bruto, el efecto fue de -8.72% y en el ratio de margen comercial neto, tuvo una incidencia de -8.52%.

2.1.4. Locales

En el presente trabajo de investigación se entiende por antecedentes Locales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores dentro de la Provincia de Tocache, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Dado que no se ha encontrado trabajos de investigación del sector y rubro de estudio, pero sí de las variables, se tomó en cuenta los trabajos investigación relacionados con las variables que con el sector.

Masgo (2015), en su trabajo de investigación Titulado: *Los Costos De Producción Y La Rentabilidad Financiera De Los Productores De Cacao En La Provincia De Tocache Periodo 2013* se realizó en la *Universidad Nacional "Hermilio Valdizán", Huánuco*, cuyo objetivo General es:

Determinar de qué manera los costos de producción inciden en la rentabilidad financiera de los productores de cacao en la provincia de Tocache- periodo 2013. Llegando a la siguiente conclusión:

Falta facilitar el acceso de los pequeños productores a crédito para la producción y comercialización. Promover y mejorar la comercialización de productos orgánicos diversos, a través del financiamiento de infraestructura para acopio y de capital de trabajo.

2.2.Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Teoría del financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Además requiere una empresa para el desarrollo normal de operaciones. También fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta o también es el cimiento sobre el cual descansan los recursos y activos de cualquier empresa **(Ulami, 2017)**

Tipos de Financiamiento

Financiamiento de corto plazo

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como: efectivo, cuentas por cobrar e inventario. **(Castillo, 2006).**

Fuentes de Financiamiento.

Tarjetas de Crédito. Esta metodología de préstamo está regulada por la Resolución SBS N° 264-2008 y es una de las más difundidas tanto para personas naturales como jurídicas. Su operativa permite a los usuarios gastar un monto de dinero en efectivo limitado por la línea de crédito que otorga la entidad financiera, la cual estará en función a la capacidad de pago del cliente. **(Bustamante, 2011).**

El efectivo está disponible por un periodo de treinta días, luego de los cuales se procede al pago del dinero utilizado y los intereses, bajo tres modalidades:

- Full, aquí se pacta la cancelación del total de la línea, que haya sido utilizada en la fecha acordada de liquidación.
- Mínima, en este caso se requiere, el desembolso periódico de un porcentaje del financiamiento.
- Cuotas Programadas. Bajo esta modalidad los clientes pueden realizar la cancelación de su deuda con amortizaciones periódicas, los cuales serán acordados en el Cronograma de Pagos.
- Descuento de Letras. Aquí los empresarios tienen la facilidad de vender al crédito emitiendo una letra, la cual es aceptada por su cliente como compromiso de pago, para luego solicitar un importe de efectivo, a su entidad bancaria, equivalente al valor de dicho título antes de su vencimiento. La financiera, al aceptar dicho documento como válido otorga la liquidez pérdida a cambio de recibir el pago del principal más las comisiones al vencimiento de este documento. En el mercado local estas operaciones son pactadas con un plazo mínimo de 180 días.
- Factoring, con un esquema de trabajo bastante similar al del descuento de letras, éste permite a los proveedores vender los títulos valores que empleen con su respectivos clientes, a sus bancos para acceder a la liquidez antes de la fecha de cancelación pactada en dicho documento. El desembolso de este capital se realiza descontando los intereses y comisiones cobrados por el servicio. A diferencia de la metodología anterior, aquí el banco asume, tanto la

responsabilidad de cobrar los títulos como el riesgo de no poder recuperar el principal.

Entre las ventajas de este procedimiento se encuentra por un lado, el adelantar al solicitante el efectivo que necesita para seguir operando, sin esperar los plazos de cancelación pactada con sus clientes; por otro lado elimina el riesgo de incumplimiento o retraso de los pagos de las obligaciones, pues éste es transferido a la entidad financiera.

Finalmente el factoring permite a los empresarios proyectar con mayor exactitud sus proyectos financieros. Sin embargo las principales desventajas de esta operativa consiste: primero, en cobrarse una tasa porcentual más alta que la de descuento de letras, debido a las comisiones por el trabajo de cobrar los documentos; y segundo, los negociantes que deseen acceder a éste sistema deben someterse a los criterios particulares de evaluación de cada institución, quienes solo aprobarán a aquellos clientes que consideren de alta calidad.

Fianza. El marco legal de la carta fianza está contenida en las regularizaciones establecidas en las leyes N° 27287 y N° 26702 y en la circular N° 2101-2001 de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Éste es un documento que emite el banco para garantizar al solicitante frente a las obligaciones contraídas con terceros, este se compromete, a liquidar la deuda del solicitante, si llegase a incumplir con el pago de sus préstamos en un momento en el que no exceda las 48 horas desde el momento en el que se solicita el cumplimiento de dicha carta.

Por lo general la MYPE utiliza este documento para garantizar las líneas de

crédito que adquieren con sus proveedores, asegurando así la continuidad de los suministros e insumos.

Financiamiento a Largo plazo

Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, pagadero en cuotas periódicas. El efecto en el balance General es el desdoblamiento de esta deuda en dos partes: (cuotas que vencen dentro de un año), y no corriente (cuotas que vencen luego de un año)

Fuentes de Financiamiento

- Préstamos a largo plazo, Son obligaciones cuyos vencimientos son superiores a 5 años y que son utilizados por las empresas para adquirir maquinaria y equipo o realizar proyectos de inversión. Se amortizan mediante pagos trimestrales, semestrales o anuales, según un plan de pago en cuotas.
- Emisión de bonos, El bono es un título por el cual la empresa conviene en pagar cierto número de acreedores una cantidad anual de intereses para luego cancelar o redimir el importe originado por el préstamo al término del periodo pactado.

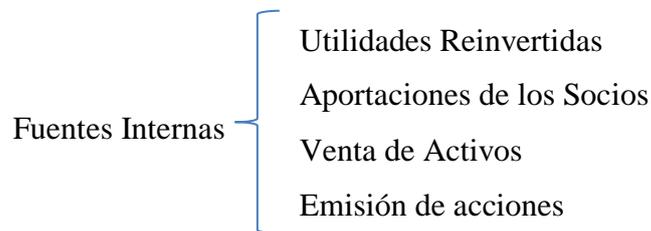
Fuentes de financiamiento

Es importante mencionar que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Así tenemos que las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en:

- Fuentes internas
- Fuentes externas

Fuentes Internas de Financiamiento

Las fuentes internas de financiamiento. Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:



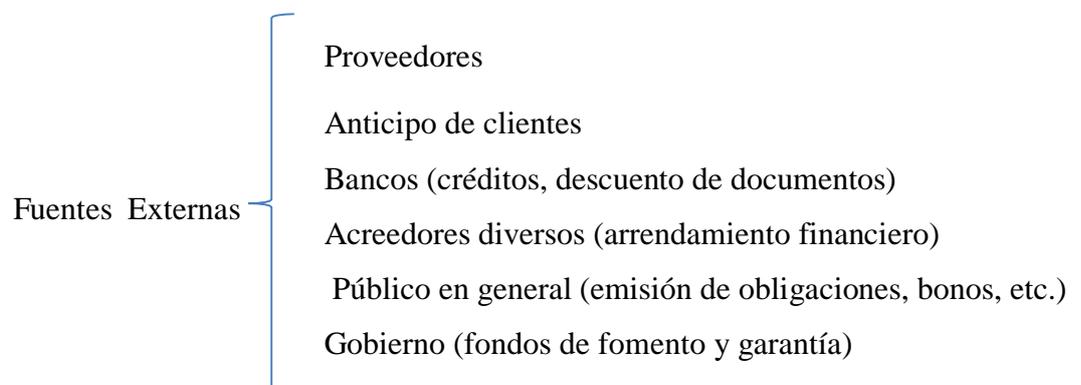
- **Utilidades Reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).
- **Aportaciones de los Socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- **Venta de Activos (desinversiones):** Como la venta de terrenos, edificios, maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.
- **Emisión de acciones:** Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación: son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuánto ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en

que la asamblea que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos. Las acciones pueden ser comunes o preferentes.

Acción. Es un título de crédito nominativo que representa una de las partes iguales en que se divide el capital social de una empresa. Las acciones permiten al inversionista la posibilidad de participar como socio de una empresa. Son títulos valor que representan una parte alícuota del capital social de una empresa y que permiten la movilización de un derecho de propiedad sobre bienes muebles e inmuebles. Esto significa que el propietario de una acción es dueño de la empresa en la parte proporcional que representa su acción y su importe representa el límite de la obligación que este contrae ante terceros y la empresa misma.

Fuentes Externas de Financiamiento

Por otro lado existen fuentes externas de financiamiento, y son aquellas otorgadas por terceras personas tales como:



En términos financieros al uso de las fuentes externas de financiamiento se le

denomina "Apalancamiento Financiero". A mayor apalancamiento, mayor deuda, por el contrario, un menor apalancamiento, implicaría menos responsabilidad crediticia. En general, el "Apalancamiento" es ventajoso para la estructura financiera de las empresas, siempre y cuando se utilice en forma estratégica, por ello, respecto a las decisiones de financiamiento, es conveniente e importante que se tengan políticas para la selección de la fuente que más convenga, según las necesidades específicas, y considerando siempre la "Carga financiera" que ello implique. Ahora bien, un adecuado "Apalancamiento" incrementa las utilidades; En contraposición, un excesivo apalancamiento lo único que provoca es poner en manos de terceros a la empresa. Una fuente externa importante, en especial en el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos. De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades que nos entregan de manera anticipada los clientes por concepto de compra de materiales o mercancías. Otra fuente externa de financiamiento muy importante es la representada por la institución bancarias, quienes otorgan créditos a corto, mediano y largo plazo; los primeros en forma de créditos directos o de avió, los cuales otorgan sin la necesidad de garantía; los dos últimos por lo general son créditos denominados "Refaccionarios" y para los cuales es necesario alguna garantía hipotecaria. En ocasiones las empresas necesitan recursos inmediatos, una forma de obtenerlos descontando documentos en el banco, quienes a cambio de una comisión será el encargado de hacer efectivos dichos documentos; de igual forma podemos hacer uso del factoraje financiero.

La promoción y el financiamiento

En el Perú, después de muchas discusiones y presiones políticos – sociales, se publicó en Setiembre de 2008, el reglamento de la Ley de Promoción de la competitividad, F y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente. Está considerada para acceder a los beneficios de la ley, MYPE deberá tener el certificado de inscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y pequeña empresa (REMIPE). La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación y el Banco Agrario, son las instituciones encargadas para apoyar financieramente a las MYPE. COFIDE y el Banco de la Nación, podrán diseñar nuevas tecnologías de intermediación financiera, asimismo, el Estado podrá organizar y gestionar programas de financiamiento de segundo piso mediante convenios de fideicomiso con la participación de COFIDE, en esta parte del reglamento, el excesivo cuidado de no transgredir la independencia de las instituciones financieras mencionadas; por el contrario, estas normas deben ser más agresivas en cuanto al mandato y desempeño de estas instituciones.

El Estado o mejor dicho COFIDE, apoya en forma muy reducida a las MYPES. COFIDE en el país generalmente apoya más a las PYMES exportadoras y eso con muchas condiciones. (Flores, 2010).

2.2.2. Teoría de la rentabilidad.

La rentabilidad es el rendimiento económico que se ha logrado obtener o que se pueden obtener de una inversión.

Define a la rentabilidad como la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, inferiores deudas, más

producción, más ventas, más beneficios, mayor crecimiento. **(Díaz, 2012)**

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, así también en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. **(Sánchez, 2002).**

Define a la rentabilidad como 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 y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. **(Gitman, 1992)**

Tipos de rentabilidad

Refiere que hay dos tipos de rentabilidad.

1. Rentabilidad Económica.- Es la rentabilidad de sus activos de la

estructura productiva de sus inmuebles, de sus máquinas, etc., con independencia de la financiación de los mismos, referida a un determinado periodo de tiempo. La rentabilidad económica es un indicador básico para determinar y/o medir la rentabilidad en consecuencia la eficiencia de la gestión empresarial, tal como afirma **(Sánchez, 2002)** en relación a la rentabilidad, que el comportamiento de los activos, independientemente de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Para obtener la rentabilidad económica se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultados antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}} \times 100$$

2. Rentabilidad financiera.- Afirma que la rentabilidad o de los fondos propios, conocida en la literatura anglosajona return on equity (ROE) , este calcula la rentabilidad obtenida en un determinado tiempo por esos capitales propios, mayormente con independencia de la distribución de los resultados, a la rentabilidad financiera se le puede considerar también como un cálculo de ganancia y/o rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios. . **(Sánchez, 2002)**

La fórmula más habitual para calcular la rentabilidad financiera es la siguiente:

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}} \times 100$$

Ratios de rentabilidad.

Estas razones sirven para medir y/o comparar la capacidad lograda para producir ganancias. Calcula el nivel de efectividad en el uso de los activos de la empresa en cuanto a la gestión de sus operaciones (**Area de PYMES – 2017**)

1. Beneficio neto sobre los recursos propios medios

Es la rentabilidad que logra adquirir el accionista y/o propietario medida del valor en libros de los recursos propios

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Beneficio neto sobre recursos propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios medios}}$$

2. Beneficio neto sobre ventas

Este ratio abarca toda rentabilidad adquirido por cada soles vendido, comprende todo los conceptos por lo que la empresa adquiere ingresos o genera gastos. Es mejor cuando este ratio es mayor, ya que mostrara que la actividad de la empresa tanto en su administración económica financiera es más eficiente.

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Beneficios Después de impuestos}}{\text{importe de las ventas}} \times 100$$

3. Rentabilidad económica

Señala la rentabilidad que adquiere la empresa sobre sus activos, mejor dicho la eficiencia en cuanto a la utilización del activo, se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos y tributos}}{\text{Activo total}} \times 100$$

4. Rentabilidad de la Empresa

Se dice rentabilidad empresarial a la habilidad de la empresa para generar beneficios suficientes. Ya que calcula la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto.

Mientras más alto sea el valor la empresa se obtiene mejor prosperidad.

Se calcula de la siguiente manera

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Ingresos explotación} - \text{gastos explotación}}{\text{Activo} - \text{amortización} - \text{provisiones}} \times 100$$

5. Rentabilidad de capital

Calcula la utilidad y/o rentabilidad del patrimonio propiedad de los capitalistas, tanto de lo atribuido por ellos, como lo producido por el negocio empresarial, se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuesto}}{\text{Fondos propios}} \times 100$$

6. Rentabilidad de la ventas

Calcula la relación entre el valor de las ventas y coste de preparación del servicio o bien vendido. Este ratio está vinculado con el coste marginal de la venta. No existe consideración ni la amortización, ni los intereses de la financiación del inmovilizado tampoco en los impuestos, se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Ventas}} \times 100$$

7. Rentabilidad sobre activos

Ratio que calcula la utilidad de los activos de una empresa, determinando para el ello un vínculo entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad. Se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

8. Rentabilidad de los capitales propios.

Ratio que calcula la utilidad de los fondos propios invertidos en la empresa en relación a las ganancias reales obtenidas, se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rentabilidad de los capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitales propios}} \times 100$$

2.2.3. Teorías de las MYPES

La Ley N° 28015 **Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003)**, en el Art. 2° considera que la MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, cuyo objetivo y/o propósito desarrollar actividades de extracción, transformación, producción comercialización de bienes y/o servicios.

La MYPE es una fuente generadora de empleo su aportación en la economía es muy importante, conformada por una persona (persona natural) o varias personas (personas jurídicas) cuya finalidad es obtener ingresos y ganancias de bienes o servicios.

Características

Las MYPES se caracterizan por:

- Micro empresa** {
- Por tener de 1 a 10 trabajadores
 - Por tener hasta un monto máximo de 150 UIT de ventas anuales

- Pequeña empresa** {
- Por tener de 1 hasta 100 trabajadores
 - Por tener hasta 1700 UIT de ventas anuales

Forma de organización de negocios

Tenemos las siguientes

- **PERSONA NATURAL:** es una persona humana que adquiere derechos y obligaciones, vale decir que es quien asume todos los compromisos de la empresa
- **PERSONA JURIDICA:** Es una empresa que está constituida por una o varias personas naturales que adquieren derechos y obligaciones a nombre de la razón social, quiere decir que es la empresa y no el dueño quien asume las obligaciones.

Existe cuatro formas para constituir una persona jurídica y/o empresa jurídica

1. **Sociedad Anónima Abierta (S.A.A):** conformada por más de 20 socios o accionistas.
2. **Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C):** conformada de 2 a 20 socios o accionistas.
3. **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L):** conformada de 2 a 20 socios
4. **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L):** es de un solo socio.

Regímenes Tributarios

Tenemos 4 regímenes tributarios (**SUNAT 2017**):

1. Régimen Único Simplificado (RUS): Este régimen está orientado para personas naturales que comercializan bienes y/o servicios a consumidores finales, el pago de la cuota mensual de nuevo RUS es según a los montos mínimos y máximos de ingresos y adquisiciones, en este régimen solo se puede emitir boleta de ventas y tickets de máquina registradora se encuentran prohibidas la emisión de factura y otros comprobantes que dan derecho a crédito tributario.

2. Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER): este régimen está orientado a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el Perú que tengan rentas de tercera categoría, no debe superar los ingresos netos a los **S/.525,000.00** en transcurso de cada año, no debe superar a los **S/. 126,000.00** el valor de los activos fijos afectado a la actividad con excepción de las propiedades y vehículos, la suma acumulado de sus adquisiciones afectadas a la actividad, no tiene que superar los **S/. 525,000.00**.

3. Régimen General (RG): este régimen grava las actividades comerciales, industriales, mineras, agropecuarias, pesqueras u otras realizadas por las personas naturales o jurídicas, en este régimen general no existe límite de ingresos ni egresos y todos los rubros son aceptados, así como son libres también tienen mayor obligación, emite todo tipo de comprobante de pago no hay limitación, pagan mensualmente el IGV 18% o el impuesto a la renta 1.5 o el resultado

como coeficiente de los estados financieros anuales, hacen declaraciones mensuales y anuales.

4. Régimen MYPE Tributario: este régimen está dirigido para contribuyentes que obtengan ingresos que no superen no superen 1700 UIT anual, que sean domiciliados en el país y que obtengan rentas de tercera categoría.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definición de financiamiento

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. En el caso de un particular, un típico modo de financiarse de modo externo es a través del uso de la tarjeta de crédito. Mediante esta, una persona hace un pago que deberá abonar cuando llegue su resumen a fin de mes. Este contará con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable.

2.3.2. Definición Rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, es la obtención de ganancias de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de

determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales. Tomemos el caso de una panadería que, para producir cada kilogramo de pan que vende a 20 pesos, necesita invertir 15 pesos. Dicha cifra incluye las materias primas, el gasto en electricidad y gas, los impuestos, etc. De este modo, la panadería obtiene una rentabilidad de 5 pesos por cada kilogramo de pan que vende.

2.3.3. Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

2.3.4. Definición de autoparte

La primera definición de autoparte en el diccionario de la real academia de la lengua española es la pieza o conjunto de piezas que intervienen en el armado de un automóvil, y que también se venden por separados.

III. METODOLOGÍA

Podemos decir que el método es el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de trabajo investigados. La metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación. Sin la metodología es casi imposible llegar a la lógica que conduce al conocimiento científico. La investigación es un proceso riguroso, cuidadoso y sistematizado en el que se busca resolver problemas, bien sea de vacío de conocimiento (investigación científica) o de gerencia, pero en ambos casos es organizado y garantiza la producción de conocimiento o de alternativas de solución viables. (Saravia & Verde 2014)

3.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental-descriptivo.

3.1.1. No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

3.1.2. Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

3.2.Población y muestra

3.2.1. Población

La población de nuestro estudio está conformado por 20 microempresarios del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados, los mismos que se encuentran ubicados en la zona céntrica de la Provincia de Tocache, del año 2017.

3.2.2. Muestra

Se trabajó con una muestra de 10 MYPES, que es equivalente al 50% del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados.

3.3.Definición y operacionalización de variables

3.3.1. Financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones

actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. (Hernández, 2002).

3.3.2. Rentabilidad

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

Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Lugar origen	Nominal: Si / No
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción

			Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Emprender MYPE	Nominal: Desempleo Mejorar ingresos Otros
		Antigüedad MYPE	Razón: 0 - 2 años 3 - 4 años 5 – más años
		Estudio Mercado	Nominal: Si / No
		Trabajadores MYPE	Razón: 1 - 5 6 -10 11 a mas
		Obligaciones Tributarias MYPE	Nominal: Si/No
Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Capital Propio Tercero
		Obtuvo Crédito	Nominal: Si/No
		Tipo de entidad	Nominal:

		financiera	Bancos Cajas Municipales Cooperativas
		Tipo de crédito solicitado	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Inversión	Nominal: Mercadería Mejoramiento y ampliación de local otros
		Monto solicitado	Razón: 0 - 3000 3001 - 6000 6001 - 10000 10001 - 15000 15001 - mas
		Tasa de interés	Nominal: Si/No
		Capital financiero	Nominal Suficiente Crédito comercial Crédito hipotecario Otros
Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características	Rentabilidad	Nominal: Si/No

relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Porcentaje que mejoro la rentabilidad	Razón: 5% 10% 15% 20% 30% Más de 30%
	Crecido MYPE	Nominal Si/No
	Porcentaje de Crecimiento MYPE	Razón: 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 20 preguntas.

	Tocache, período 2017?		<p>Provincia de Tocache, período 2017.</p> <p>Describir las principales características del perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache, período 2017.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del</p>	<p>obtener la información necesaria para el problema de investigación.</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	<p>os de la Provincia de Tocache que suma un total de 20 MYPES con una muestra de 10 MYPES.</p>	
--	------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	--

			<p>sector comercio - rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache, período 2017.</p> <p>Describir las principales característica s de la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector</p> <p>comercio - rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache, período 2017.</p>			
--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

3.7.Principios éticos

Confidencialidad

Garantizando la estricta confidencialidad de la información y la reserva de identidad del Oficial de Cumplimiento, tanto respecto de las responsabilidades que la Ley le asigna, como en lo relativo a los reportes de operaciones sospechosas (ROS) que comunica a la SBS

Equidad

Actuando con justicia y respeto mutuo en sus relaciones internas y con sus clientes, con los organismos públicos y entidades privadas, así como con el organismo supervisor y la SBS a través de la UIF-Perú.

Imparcialidad

Evaluando con objetividad la información a su cargo o disposición para la detección de operaciones inusuales y sospechosas y, en su caso, emitir los reportes que correspondan, demostrando independencia en sus vinculaciones con personas e instituciones.

Veracidad

Expresándose con la verdad, en el ejercicio de sus actividades y cumplimiento de sus funciones, así como con los clientes y terceros

RESULTADOS

3.8.Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios y/o propietarios de la Empresa

CUADRO 01

ITEMS	TABLA Nº	RESULTADOS
Sexo	1	El 10% (1) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache son de sexo femenino y el 90% (9) masculino.
Grado de instrucción	2	El 10% (1) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache tienen educación primaria, el 60%(6) tienen educación secundaria y el 30% (3) tienen instrucción superior.
Natural de la ciudad de Tocache	3	El 30% (3) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache son de la Ciudad de Tocache, el 70% (7) son de otras Ciudades.

Fuente: Tabla 01, 02, 03

Respecto al perfil de las MYPES

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Emprender negocio	4	El 40% (4) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache decidió emprender su negocio por desempleo, el 60% (6) por mejorar sus ingresos.
Permanencia en el rubro	5	El 10% (1) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache tienen 0 - 2 años, el 10% (1) de 3 - 4 años y el 80% (8) de 5 - a más años de permanencia en el rubro.
Estudio de mercado del rubro	6	El 30% (3) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache hicieron un estudio de mercado y el 70% (7) no hicieron estudio de mercado.
Número de trabajadores	7	El 90% (9) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache tienen de 1 - 5 trabajadores y el 10% (1) tiene de 6 - 10 trabajadores.
Obligaciones tributarias	8	El 100% (10) de empresarios encuestados del

rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán si cumplen con sus obligaciones tributarias en forma mensual y anual.

Fuente: Tabla 04, 05, 06, 07, 08.

Respecto al financiamiento

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tipo de financiamiento	9	El 80% (8) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache iniciaron con capital propio y el 20% (2) fueron financiados por terceros
Obtuvo financiamiento	10	El 100% (10) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han obtenido financiamiento por entidades financieras
Tipo de entidad financiera	11	El 20% (2) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han obtenido financiamiento de bancos, 70% (7) han obtenido de Cajas Municipales y el 10% (1) de han obtenido de financiamiento de cooperativas.
Tipo de crédito	12	El 70% (7) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han obtenido crédito comerciales y el 30% (3) ha solicitado crédito hipotecario.
Inversión del crédito	13	El 100% (100) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han invertido en mercadería.

Rango del crédito solicitado	14	<p>El 10% (1) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han solicitado de 3001-6000 soles, el 10% (1) de los empresarios solicitaron 10001-15000 soles y el 80% (8) han solicitado como financiamiento para su negocio de 15001-más soles.</p>
Tasa de interés	15	<p>El 40% (4) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache consideran que la tasa de interés del crédito obtenido fue muy alto y el 60% (6) no considera que fue muy alto</p>
Capital financiero	16	<p>El 10% (1) de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache consideran que su capital financiero es suficiente, el 90% (9) de las empresas afirman que no es suficiente y que aun necesitan crédito financiero.</p>

Fuente: Tabla 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16.

Respecto a la Rentabilidad**CUADRO 04**

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Crecimiento de rentabilidad	17	El 100% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache consideran que el crédito obtenido mejoro la rentabilidad del negocio.
Qué porcentaje mejoro la rentabilidad	18	El 10% de empresas afirman que solo mejoro su rentabilidad un 10%, el 15% mejoro su rentabilidad un 10%, el 20% de los encuestados mejoraron su rentabilidad un 20%, el 30% de las empresas afirman que solo un 20% y más de 30% aseguran que han mejorado su rentabilidad un 40% .
Qué porcentaje creció	20	El 20% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache considera su empresa ha crecido un 30%, mientras que el 30% considera que ha 40%, el 10% afirma que ha crecido un 50%, el 20% considera que ha crecido un 60%, mientras que el 10% afirma que creció un 70% y el 10% considera que ha crecido un 100% desde que tiempo que inicio a solicitar crédito financiero hasta la fecha.

Fuente: Tabla 17, 18, 19, 20

3.9. Análisis de resultados

3.9.1. Respecto a las Características de los Microempresarios

El 90% de los microempresarios y/o representantes legales son del sexo masculino y el 10% son del sexo femenino (ver tabla 1), pero Cruz (2016) menciona que el 67% son de sexo femenino y 23% del sexo masculino, presumo que esta diferencia se debe al tipo de actividad y/o rubro mientras que en el rubro de venta de autopartes está más vinculado al sexo masculino. El 10% de los microempresarios y/o representantes legales tienen educación primaria, el 60% tienen educación secundaria y el 30% tienen instrucción superior (ver tabla 2), mientras en el trabajo de investigación de Cruz (2016) se observa que el 50% de los propietarios tienen una instrucción en secundaria, 25% de educación primaria, siendo un 17% una formación superior y en un 8% no cuenta con instrucción, estos resultados se relacionan con los resultados de la investigación.

3.9.2. Respecto a las Características de la MYPES

El 10% de las MYPES tiene de 0 – 2 años de permanencia en el rubro, así también como el 10% tiene de 3 – 4 años y el 80% tiene de 5 – más años de permanencia en el rubro (ver tabla 5), en estos resultados se puede observar que existe un buen número de MYPES con una amplia experiencia lo cual resulta ventajoso para su permanencia en el mercado, lo cual es una desventaja para las MYPES que recién están en el mercado, mientras en el trabajo de investigación de Cruz (2016) coinciden el porcentaje de mayor permanencia en el mercado ya que el 50% tienen más de 3 años . El 90% de las MYPES tiene de 1 – 5 trabajadores y el 10% tiene de 6 – 10 trabajadores (ver tabla 7); estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cruz (2016) puesto que se observa que el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores.

3.9.3. Respecto a las características del financiamiento

El 80% de las MYPES iniciaron con un capital propio y el 20% con financiamiento por terceros (ver tabla 9), como se puede apreciar un gran porcentaje de MYPES iniciaron con capital propio pero no siempre es suficiente, mientras en el trabajo de investigación de Cruz (2016) se observa que el 100% de las MYPES iniciaron con capital propio, estos resultados coinciden con el trabajo de campo realizado. El 100% de más MYPES han obtenido financiamiento por entidades financieras (ver tabla 10), mientras en el trabajo de investigación de Cruz (2016) el 75% de si obtuvieron crédito financiero y el 25% no obtuvieron créditos financieros, estos resultados coinciden con el trabajo de campo ya indica que por más que la MYPE haya iniciado con capital propio a la larga o a la corta siempre recurren a un financiamiento por terceros de preferencia a una entidad financiera.

3.9.4. Respecto a las características de la rentabilidad

el 100% de las MYPES encuestas a mejorado su rentabilidad gracias al crédito financiero (ver tabla 17), estos resultados coinciden con el trabajo de investigación de Cruz (2016), el 100% mejoro su rentabilidad por el crédito obtenido.

El 40% de las MYPES afirman que su rentabilidad a mejorado más del 30% (ver tabla 18) , estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cruz (2016) puesto que se observa que el 33.3% de las empresas han mejorado su rentabilidad más del 30%.

IV. CONCLUSIONES

4.1. Respecto a las Características de los Microempresarios

Según los resultados obtenidos el 90% de los microempresarios y/o representantes legales son del sexo masculino, estos resultados pueden ser por el tipo de actividad y/o rubro, así también como el mayor porcentaje de los microempresarios y/o representantes legales tienen educación secundaria, lo que estaría indicando que es uno de las razones por lo decidieron emprender un negocio, generar su propio autoempleo para poder solventar las necesidades de sus familias.

4.2. Respecto a las Características de la MYPE

El 80% de las MYPES tiene de 5 – más años de permanencia en el rubro, en estos resultados indican que la mayor parte de las MYPES tienen con una amplia experiencia lo cual resulta ventajoso para su permanencia en el mercado, lo cual es una desventaja para las MYPES que recién están iniciando en el mercado.

El 90% de las MYPES tiene de 1 – 5 trabajadores, este resultado indica que la empresa cumple las características de una Microempresa por estar dentro del rango de número de trabajadores.

4.3. Respecto a las características del financiamiento

El mayor porcentaje (80%) de las MYPES iniciaron con un capital propio. Asimismo y el 100% de han obtenido financiamiento por entidades financieras, como se puede apreciar el capital propio no siempre es suficiente a la larga o a la corta siempre recurren a un financiamiento por terceros de preferencia a una entidad financiera.

4.4. Respecto a las características de la rentabilidad

De acuerdo a los resultados obtenidos afirman que el 100% de las MYPES han mejorado y el 10%, 20% y 40% de las empresas han mejorado un 10%, 15%, 20%, 30% y más del 30%, esto quiere decir que el financiamiento influye en la rentabilidad.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1.Referencia bibliográficas:

- Acuña (2009)**, caracterización del problema. Disponible en:
<http://es.calameo.com/read/0018735646bea24616575>
- Alberca (2012)**, realizo el trabajo investigación titulado: Incremento de Rentabilidad en la Empresa “El Carrete”. Disponible en:
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/825>.
- Apaclla & Rojas (2016)**, realizo el trabajo de investigación titulado: Estrategias de Financiamiento para el Incremento de la Rentabilidad de las Empresas Constructoras de la Provincia de Huancayo.Disponible en:
<http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/1601/ESTRATEGIAS%20DE%20FINANCIAMIENTO%20PARA%20EL%20INCREMENTO%20DE%20LAS%20EMPRESAS%20CONSTRUCTORAS%20DE%20LA%20PROVINCIA%20DE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Areadepymes (2017)** Ratios de la rentabilidad. Disponible en:
<https://www.areadepymes.com/?tit=ratios-de-rentabilidad-ratios-del-balance-y-de-la-cuenta-de-resultados&name=Manuales&fid=ej0bcac>.
- Bautista (2016)**, realizo el trabajo de investigación titulado: Planeamiento Financiero Y Su Incidencia En La Rentabilidad De Tiendas Oeschle De La Ciudad De Huancayo 2016-2019.Disponible en:
<http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/1626/TESIS%20CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bustamante (2011)**, Operaciones de venta con tarjeta de crédito. Disponible en:
http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/tarjeta_credito.pdf
- Castañeda (2016)**, realizo el trabajo de investigación Titulado: Evaluación del Capital de Trabajo y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Plásticos Noeplast, Periodo 2013, se realizó en la Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. Disponible en:
http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2191/TP_CON_00289_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Castillo (2006)**, Las fuentes de financiamiento a corto plazo. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos33/fuentes-financiamiento/fuentes->

financiamiento.shtml

Cruz (2016), realizo el trabajo de investigación Titulado: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio, Rubro Restaurant en el Distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, Periodo 2015 – 2016. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1008/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPES_CRUZ_PINEDO_LIZ_ANGELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cruz Castillo, Nelson (2011) Las MYPES y el desarrollo local (1° ed) Huaraz: UNASAM.

Definición mx (2017) financiamiento disponible en: <https://definicion.mx/financiamiento/>

Díaz (2012) Definición de la rentabilidad. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>

Flores, S. (2010). Fuentes de Financiamiento para las Empresas. (Tesis de Titulación, Universidad Autónoma Metropolitana). Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/romero_o_j/capitulo2.pdf

Gitman Lawrence J. (1992). Fundamentos de Administración Financiera, editorial Harla S.A., México

Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica

LEY N° 28015, Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

Masgo (2015) realizo el trabajo de investigación Titulado: Los Costos De Producción Y La Rentabilidad Financiera De Los Productores De Cacao En La Provincia De Tocache Periodo 2013 se realizó en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán", Huánuco. Disponible en: <http://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/UNHEVAL/175/TCO%20>

00938%20M27.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pantigoso (2015), Las Pymes en el Perú: impulsando el Crecimiento económico.

Disponible en: <https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>

Párraga & Zhuma (2013), realizo el trabajo de investigación titulado: Análisis Financiero de la Rentabilidad que Alcanza la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas por la Obtención de Préstamos. Disponible en: <http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/1835/An%C3%A1lisis%20financiero%20de%20la%20rentabilidad%20que%20alcanza%20la%20ferreter%C3%ADa%20y%20pinturas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Real academia española RAE (2017), Rentabilidad. Disponible en: <http://dle.rae.es/?id=VyDUGvl>

Real academia española RAE (2017), Autoparte. Disponible en: <http://dle.rae.es/?id=4U2ZMKx>

Ríos (2015) realizo el trabajo de investigación Titulado: Evaluación de la Gestión Financiera y su Incidencia en la Rentabilidad, de la Empresa Zapateria Yuly Periodo 2013, se realizó en la Universidad Nacional De San Martin, Tarapoto. Disponible en: <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/1898/ITEM%4011458-636.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Saravia y Verde(2014), Metodología de investigación científica, Universidad del Valle – México, [Extraído el 28 de abril del 2016], disponible en: <http://es.slideshare.net/MiguelValadez/metodologa-de-investigacin-cientfica-11094181>

SBS (s/f), Principios éticos. Disponible en: (2017) www.sbs.gob.pe/.../Modelo%20de%20Código%20de%20Conducta%20-%20Notarios....

Sánchez (2002), la rentabilidad. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Silvestre (2015), realizo el trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia. Disponible en: <http://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/5819/PG->

458.pdf?sequence=1&isAllowed=y

SUNAT (2017), Regímenes Tributarios. Disponible en:
<http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/321-regimenes-tributarios->

Ulami (2017), financiamiento. Disponible en:
http://fresno.ulima.edu.pe/wu/wuie_bd001.nsf/Vocabulario/B20260100DF5619405257496004D768D?OpenDocument

Vera (2011), realizo el trabajo de investigación Titulado La Gestión Financiera y su Influencia en el Nivel de Rentabilidad de las Empresas Importadoras de Vehículos en Zofratacna, Año 2009. Disponible en:
<http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/648/TM0096.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

6.2. Anexo 01: Cuestionario de recojo de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Encuesta sobre “CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA DE AUTOPARTES PARA VEHICULOS MOTORIZADOS DEL LA PROVINCIA DE TOCACHE – 2017”

La Información que proporcione será utilizado sólo con fines de investigación. Se le agradece su participación.

Encuestador: KARINA MARIANELA GONZALES PEREZ

I DATOS GENERALES

Datos de la identificación y actividad de la empresa en general y el establecimiento encuestado así como de la relación empresa - establecimiento

A.1 IDENTIFICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

R. U. C.

Nombre o razón social de la empresa

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Dirección del establecimiento (Calle, avenida, pasaje, etc)

Provincia

Teléfono

E-mail de la empresa

Relación Empresa Establecimientos: Este cuestionario debe de ser complementado con los datos de un sólo estable- cimiento o bien con los datos del conjunto de establecimientos de la misma empresa que radica en la misma región y que realizan la misma actividad principal. Por favor, indique cuál de los siguientes es el caso.

1. Empresa con un único establecimiento

2. Datos de un establecimiento de una empresa mayor

3. Datos conjuntos de varios establecimientos de ma misma empresa

Número de establecimientos incluidos

A.2 ACTIVIDAD PRINCIPAL DEL ESTABLECIMIENTO

A. INFORMACION DEL PROPIETARIO

A.1. Sexo

Masculino Femenino

A.2. Grado de instrucción

Primaria Secundaria Superior Ninguna

A.3. ¿Es usted natural de la ciudad de Tocache?

Si No

B. INFORMACION DE LA EMPRESA

B.1. ¿Cuál fue la razón por lo que decidió emprender un negocio?

Desempleo Mejorar ingresos Otros.....

B.2. ¿Cuántos años de permanencia tiene en el rubro?

0 – 2 años 3 – 4 años 5 – más años

B.3. ¿Usted para escoger el rubro hizo un estudio de mercado?

Sí No

B.4. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?

1 - 5 6 – 10 11 a más

B.5. ¿usted cumple en forma mensual y anual con sus obligaciones tributarias?

Sí No

C. INFORMACION DEL FINANCIAMIENTO

C.1. ¿Con que tipo de financiamiento inicio su empresa?

Capital Propio Tercero

C.2. ¿La empresa ha obtenido financiamiento por entidades financieras?

Sí No

C.3. ¿A qué tipo de entidad solicito el financiamiento?

Bancos Cajas Municipales Cooperativas

C.4. ¿Cuál fue el tipo de crédito que solicito?

Crédito de consumo Crédito Comerciales Crédito hipotecario

Otros.....

C.5. ¿En que invirtió el préstamo obtenido?

Mercadería Mejoramiento y ampliación de local Otros.....

C.6. ¿Qué monto ha solicitado como financiamiento de su negocio (Soles)?

0-3000 3001-6000 6001-10000 10001-15000 15001-mas

C.7. ¿Cree usted que la tasa de interés fue muy alto?

Sí No

C.8. ¿Cree usted que su capital financiero es suficiente o aún necesita de un crédito financiero?

Suficiente Crédito Comerciales Crédito hipotecario
 Otros.....

D. INFORMACIÓN DE LA RENTABILIDAD

D.1. ¿El crédito obtenido mejoro la rentabilidad?

Sí No

D.2. ¿Qué porcentaje cree usted que mejoro su rentabilidad?

5% 10% 15% 20% 30% Mas de 30%

D.3. ¿Cree usted que su empresa ha crecido gracias a los créditos financieros?

Sí No

D.4. ¿Desde el tiempo que usted ha solicitado crédito financiero hasta la fecha el cuanto % ha crecido su empresa?

10% 20% 30% 40% 50%

60% 70% 80% 90% 100%

6.3.Anexo 02: Tablas y gráficos

6.3.1. Respecto al perfil de los microempresarios y/o propietarios de la Empresa

Tabla N° 1

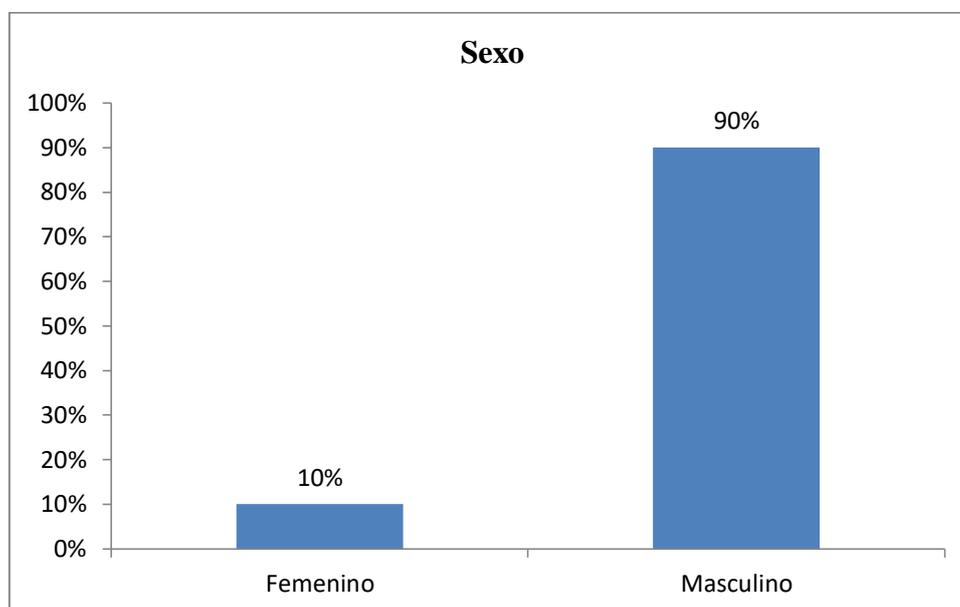
Sexo

Respuesta	fi	%
Femenino	1	10%
Masculino	9	90%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N°1.



Fuente: Tabla N° 1.

Elaboración: propia

En la tabla 1 y gráfico 1, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al Sexo de los 10 propietarios encuestados: El 10% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache son de sexo femenino y el 90% masculino.

Tabla N° 2

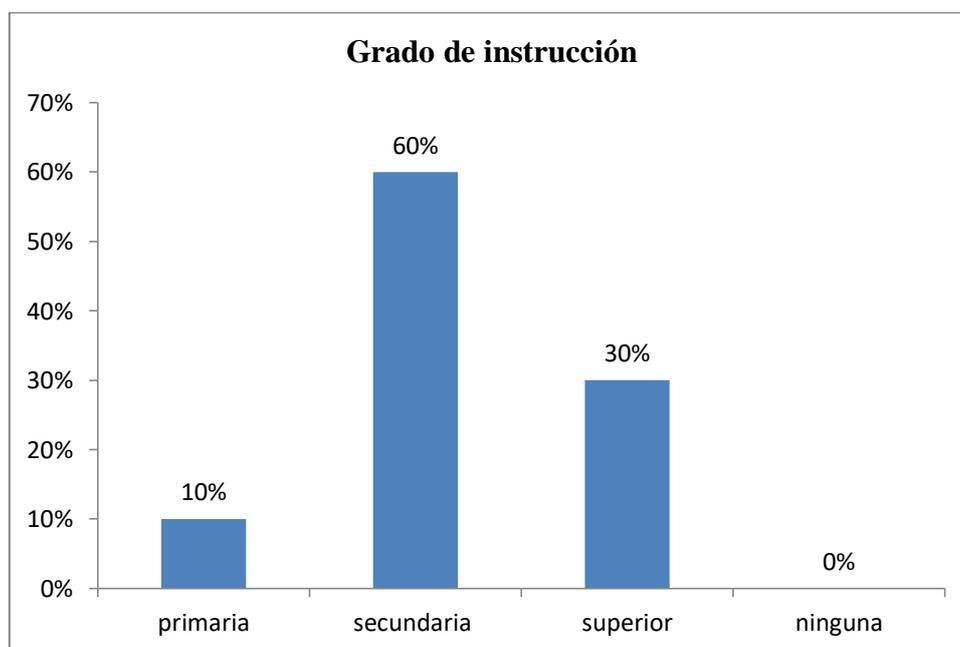
Grado de instrucción

Respuesta	fi	%
primaria	1	10%
secundaria	6	60%
superior	3	30%
ninguna	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 2



Fuente: Tabla N° 2.

Elaboración: propia

En la tabla N° 2 y grafico N° 2, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al Grado de instrucción de los 10 propietarios encuestados: El 10% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache tienen educación primaria, el 60% tienen educación secundaria y el 30% tienen instrucción superior.

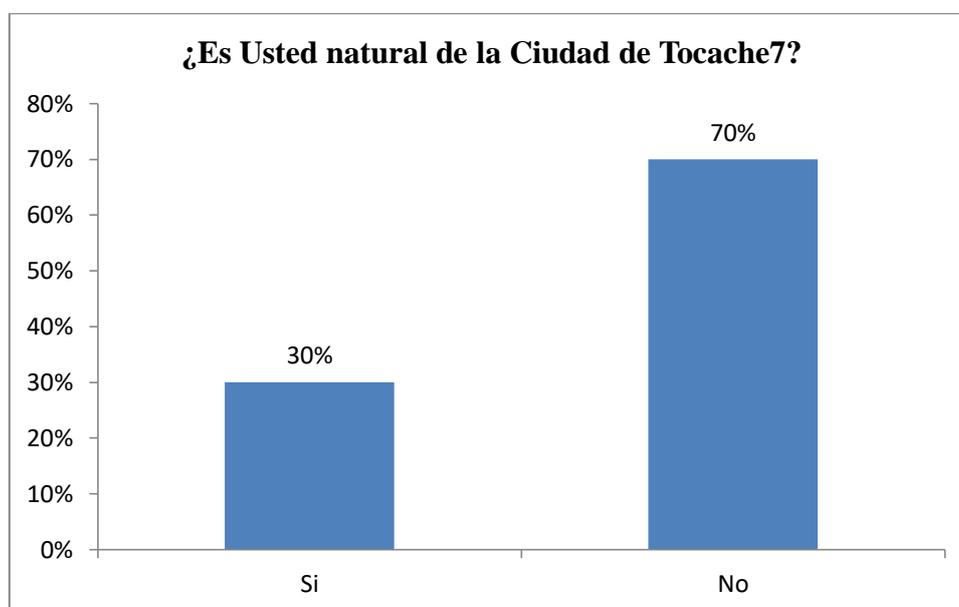
Tabla N° 3
¿Es Usted natural de la Ciudad de Tocache?

Respuesta	fi	%
Sí	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 3



Fuente: Tabla N° 3.

Elaboración: propia

En la tabla N° 3 y grafico N° 3, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la Ciudad de Origen de los 10 propietarios encuestados: El 30% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache son de la Ciudad de Tocache, el 70% son de otras Ciudades.

6.3.2. Respecto al perfil de las MYPES

Tabla N° 4

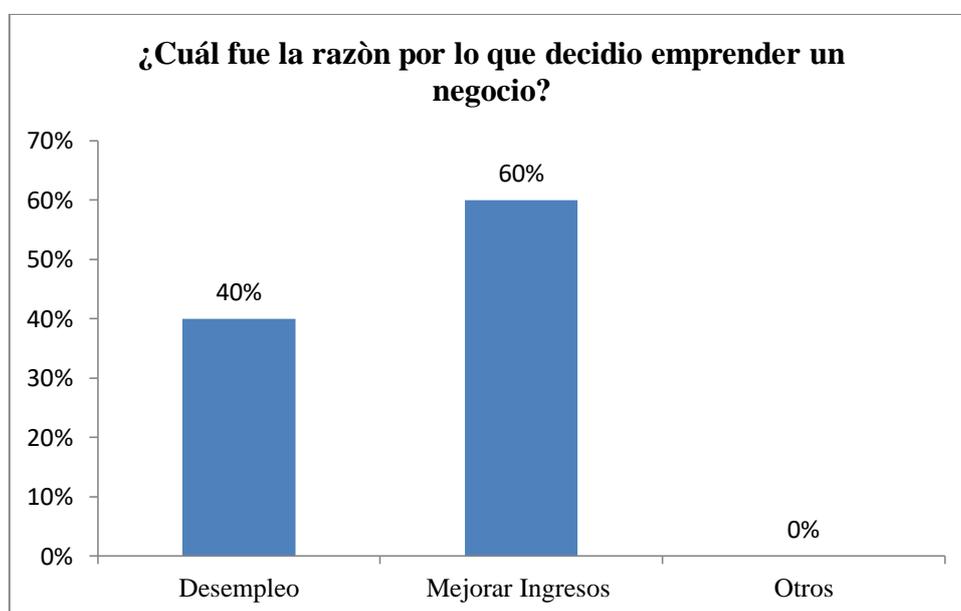
¿Cuál fue la razón por lo que decidió emprender un negocio?

Respuesta	fi	%
Desempleo	4	40%
Mejorar Ingresos	6	60%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 4



Fuente: Tabla N° 4.

Elaboración: propia

En la tabla N° 4 y grafico N° 4, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la razón por lo que decidió emprender un negocio de los 10 propietarios encuestados: El 40% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache decidió emprender su negocio por desempleo, el 60% por mejorar sus ingresos.

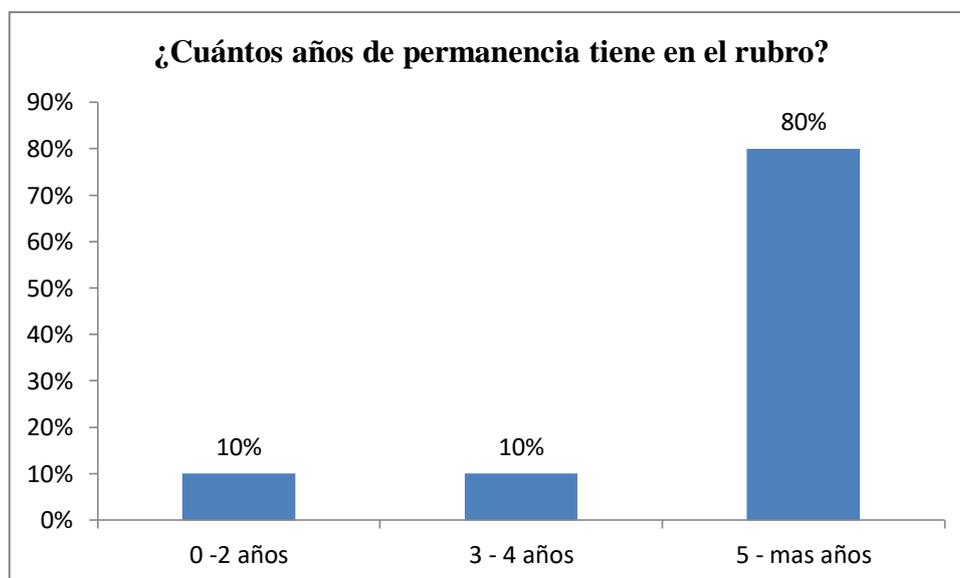
Tabla N° 5
¿Cuántos años de permanencia tiene en el rubro?

Respuesta	fi	%
0 -2 años	1	10%
3 - 4 años	1	10%
5 - más años	8	80%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 5



Fuente: Tabla N° 5.

Elaboración: propia

En la tabla N° 5 y grafico N° 5, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la permanencia en el rubro de los 10 propietarios encuestados: El 10% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache tienen 0 - 2 años, el 10% de 3 – 4 años y el 80% de 5 – a mas años de permanencia en el rubro.

Tabla N° 6

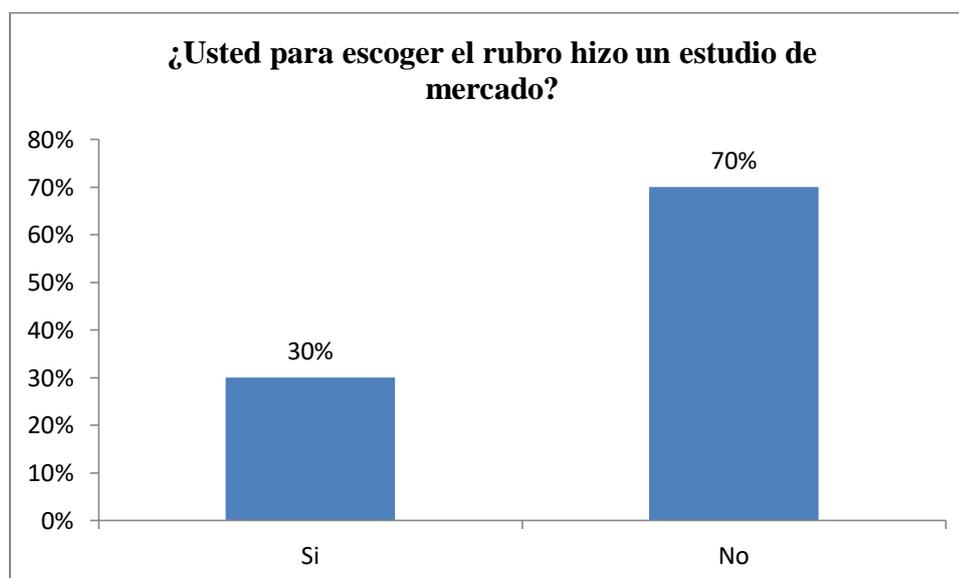
¿Usted para escoger el rubro hizo un estudio de mercado?

Respuesta	fi	%
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 06



Fuente: Tabla N° 6.

Elaboración: propia

En la tabla N° 6 y grafico N° 6, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al estudio de mercado al rubro de los 10 propietarios encuestados: El 30% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache hicieron un estudio de mercado y el 70% no hicieron estudio de mercado.

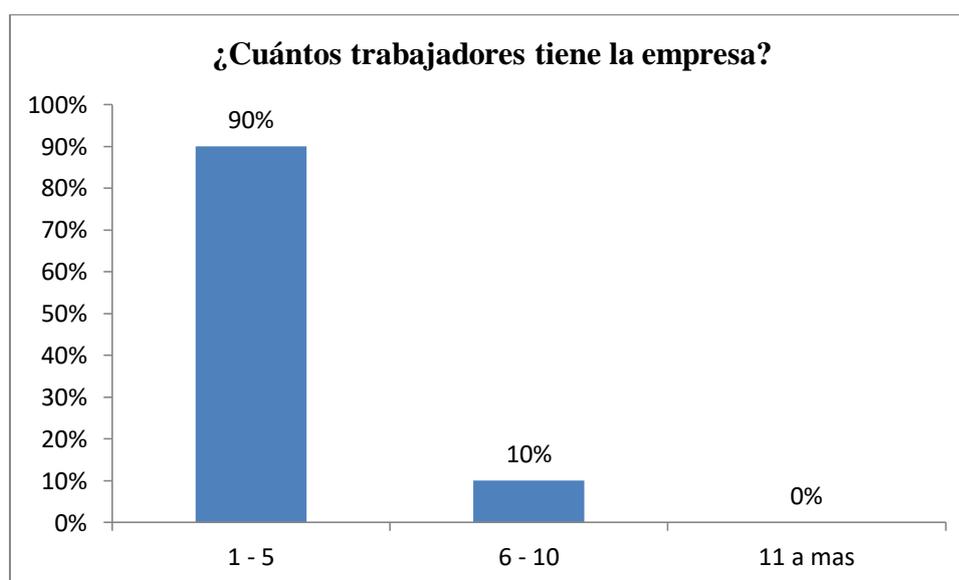
Tabla N° 7
¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?

Respuesta	fi	%
1 - 5	9	90%
6 - 10	1	10%
11 a mas	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 7



Fuente: Tabla N° 7.

Elaboración: propia

En la tabla N° 7 y grafico N° 7, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al número de trabajadores de las empresas de los 10 propietarios encuestados: El 90% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán tienen de 1 – 5 trabajadores y el 10% tiene de 6 – 10 trabajadores.

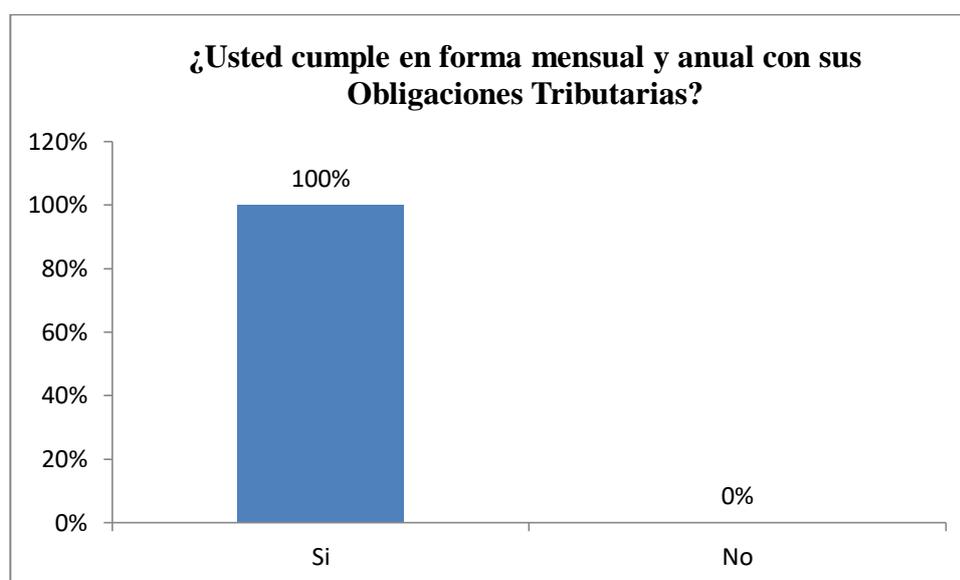
Tabla N° 8
¿Usted cumple en forma mensual y anual con sus
Obligaciones Tributarias?

Respuesta	fi	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 8



Fuente: Tabla N° 8.

Elaboración: propia

En la tabla N° 8 y grafico N° 8, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al cumplimiento de las obligaciones tributarias de los 10 propietarios encuestados: El 100% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán si cumplen con sus obligaciones tributarias en forma mensual y anual.

6.3.3. Respecto al financiamiento

Tabla N° 9

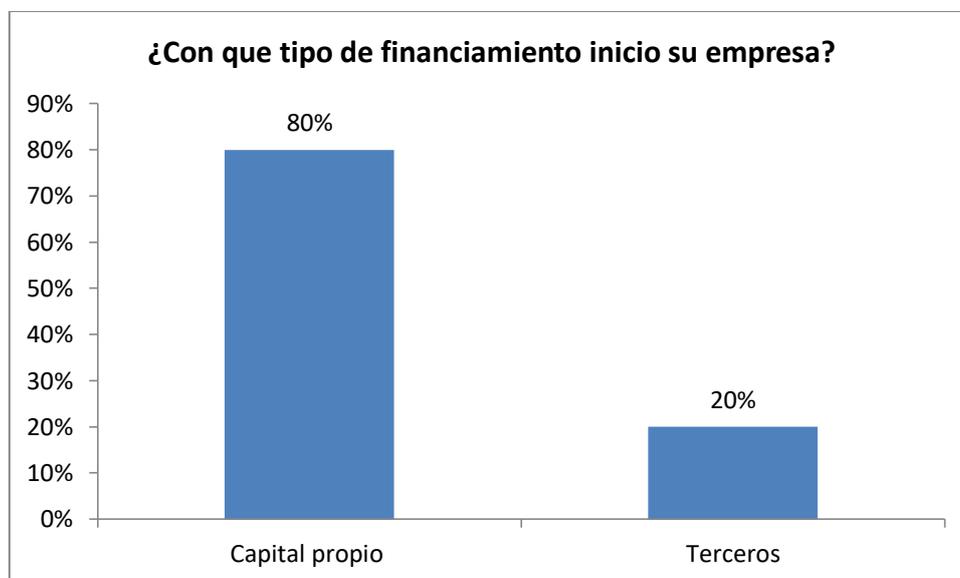
¿Con que tipo de financiamiento inicio su empresa?

Respuesta	fi	%
Capital propio	8	80%
Terceros	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 9



Fuente: Tabla N° 9.

Elaboración: propia

En la tabla N° 9 y grafico N° 9, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al cumplimiento de las obligaciones tributarias de los 10 propietarios encuestados: El 80% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache iniciaron con capital propio y el 20% fueron financiados por terceros

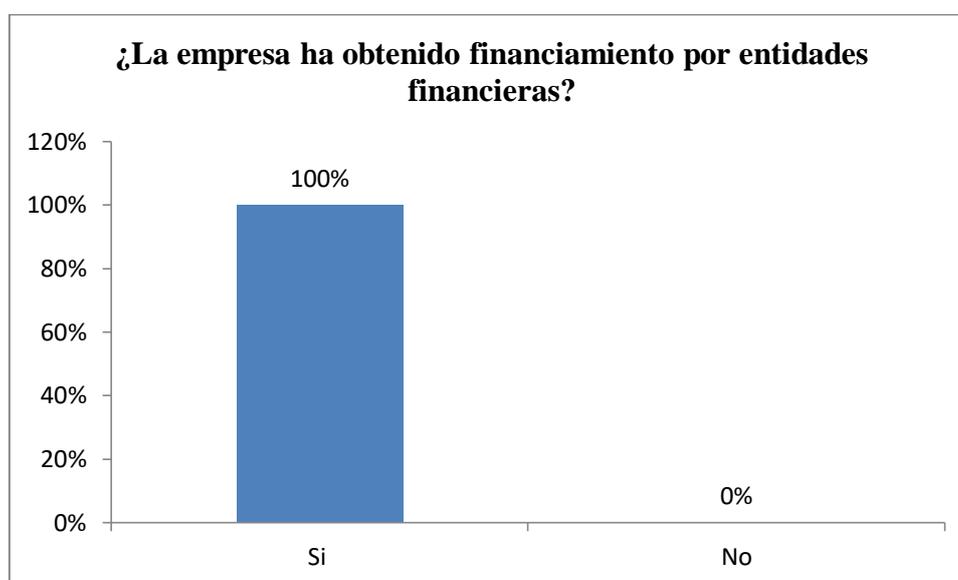
Tabla N° 10
¿La empresa ha obtenido financiamiento por entidades financieras?

Respuesta	fi	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 10



Fuente: Tabla N° 10.

Elaboración: propia

En la tabla N° 10 y grafico N° 10, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la obtención de financiamiento por entidades financieras de los 10 propietarios encuestados: El 100% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han obtenido financiamiento por entidades financieras

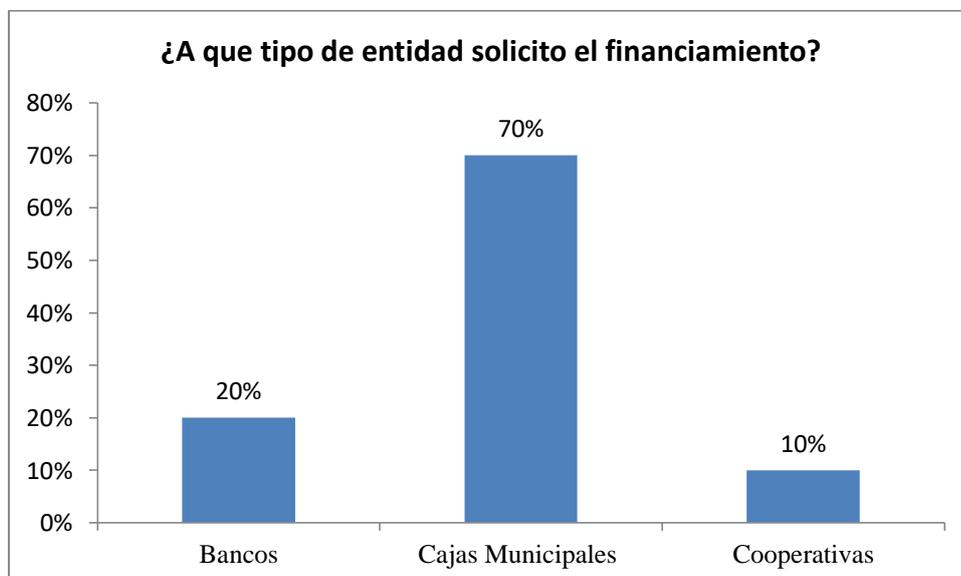
Tabla N° 11
¿A qué tipo de entidad solicito el financiamiento?

Respuestas	fi	%
Bancos	2	20%
Cajas Municipales	7	70%
Cooperativas	1	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 11



Fuente: Tabla N° 11.

Elaboración: propia

En la tabla N° 11 y grafico N° 11, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al tipo de entidad que solicitaron financiamiento de los 10 propietarios encuestados: El 20% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han obtenido financiamiento de bancos, 70% han obtenido de Cajas Municipales y el 10% de han obtenido de financiamiento de cooperativas.

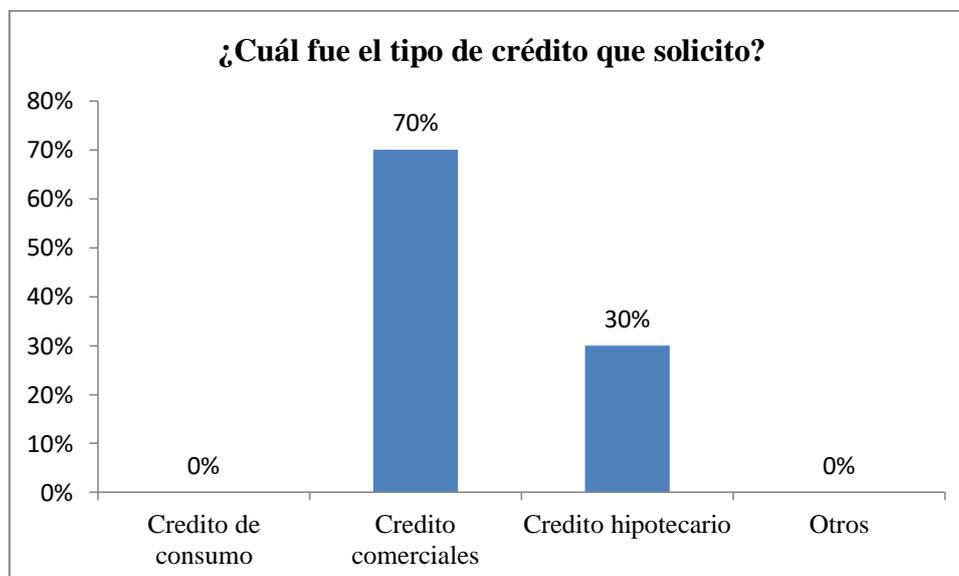
Tabla N° 12
¿Cuál fue el tipo de crédito que solicitó?

Respuesta	fi	%
Crédito de consumo	0	0%
Crédito comerciales	7	70%
Crédito hipotecario	3	30%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 12



Fuente: Tabla N° 12.

Elaboración: propia

En la tabla N° 12 y grafico N° 12, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al tipo de crédito que han solicitado de los 10 propietarios encuestados: El 70% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán han solicitado crédito comerciales y el 30% ha solicitado crédito hipotecario.

Tabla N° 13

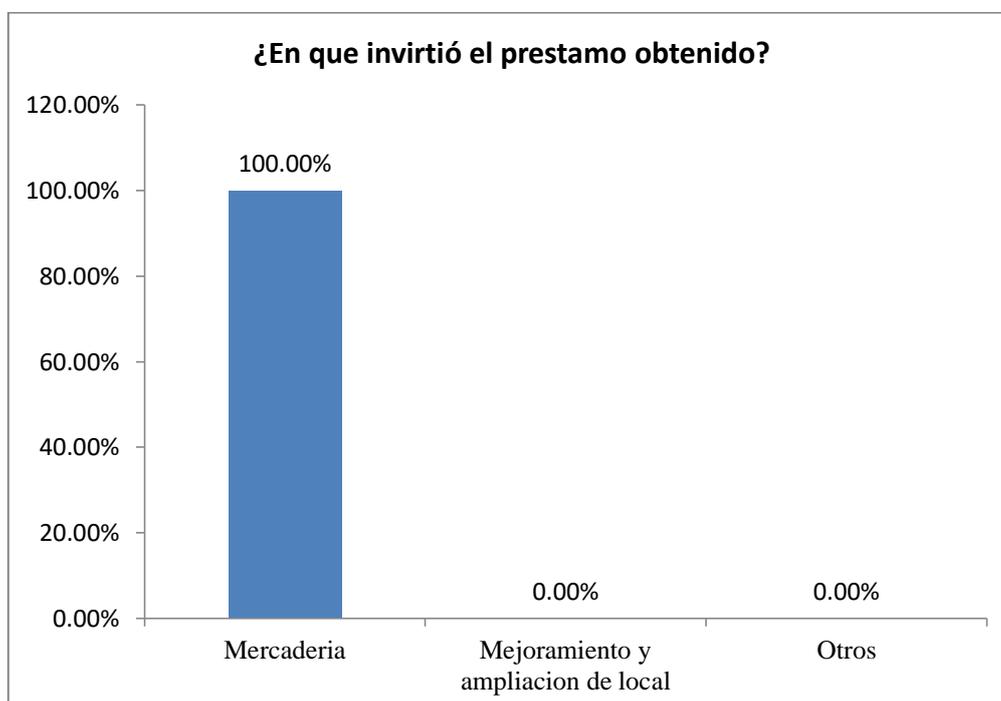
¿En que invirtió el préstamo obtenido?

Respuesta	fi	%
Mercadería	10	100.00%
Mejoramiento y ampliación de local	0	0.00%
Otros	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 13



Fuente: Tabla N° 13.

Elaboración: propia

En la tabla N° 13 y grafico N° 13, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la inversión del crédito obtenido de los 10 propietarios encuestados: El 100% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han invertido en mercadería.

Tabla N° 14

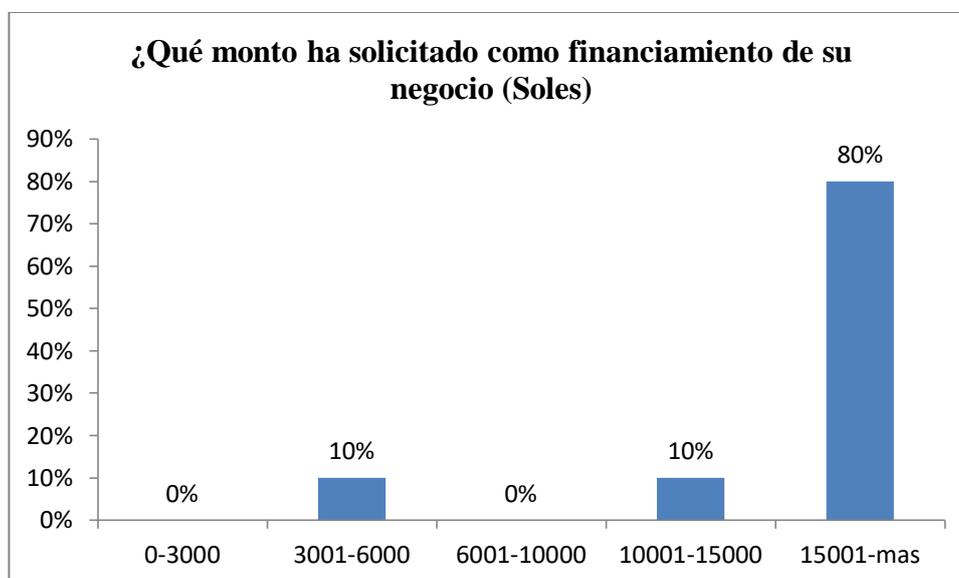
¿Qué monto ha solicitado como financiamiento de su negocio (Soles)

Respuesta	fi	%
0-3000	0	0%
30001-6000	1	10%
6001-10000	0	0%
10001-15000	1	10%
15001-mas	8	80%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Gráficos N° 14



Fuente: Tabla N° 14.

Elaboración: propia

En la tabla N° 14 y gráfico N° 14, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al monto solicitado como financiamiento de los 10 propietarios encuestados: El 10% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache han solicitado de 3001-6000 soles, el 10% de los empresarios solicitaron 10001-15000 soles y el 80% han solicitado como financiamiento para su negocio de 15001-más soles.

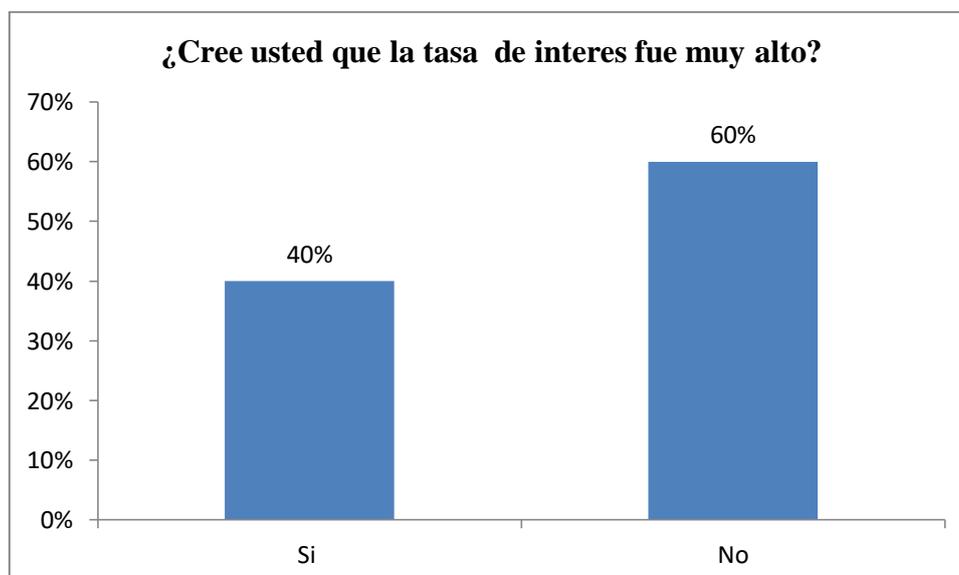
Tabla N° 15
¿Cree usted que la tasa de interés fue muy alto?

Respuesta	fi	%
Si	4	40%
No	6	60%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 15



Fuente: Tabla N° 15.

Elaboración: propia

En la tabla N° 15 y grafico N° 15, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la tasa de interés de los 10 propietarios encuestados: El 40% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache consideran que la tasa de interés del crédito obtenido fue muy alto y el 60% no considera que fue muy alto

Tabla N° 16

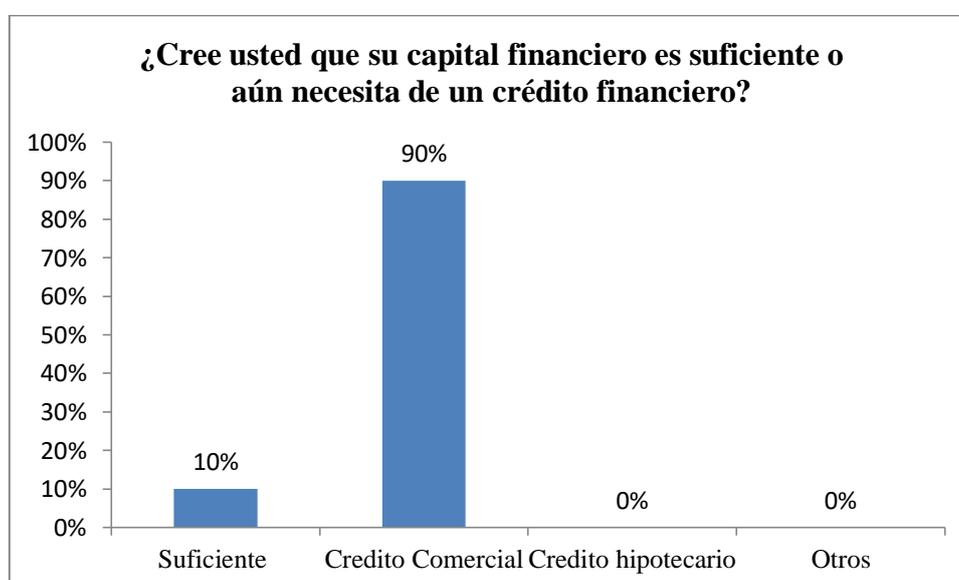
¿Cree usted que su capital financiero es suficiente o aún necesita de un crédito financiero?

Respuesta	fi	%
Suficiente	1	10%
Crédito comercial	9	90%
Crédito hipotecario	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 16



Fuente: Tabla N° 16.

Elaboración: propia

En la tabla N° 16 y grafico N° 16, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al capital financiero si es suficiente o aún necesita de un crédito financiero de los 10 propietarios encuestados: El 10% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán consideran que su capital financiero es suficiente y el 90% de las empresas necesitan de un crédito comercial.

6.3.4. Respecto a la Rentabilidad

Tabla N° 17

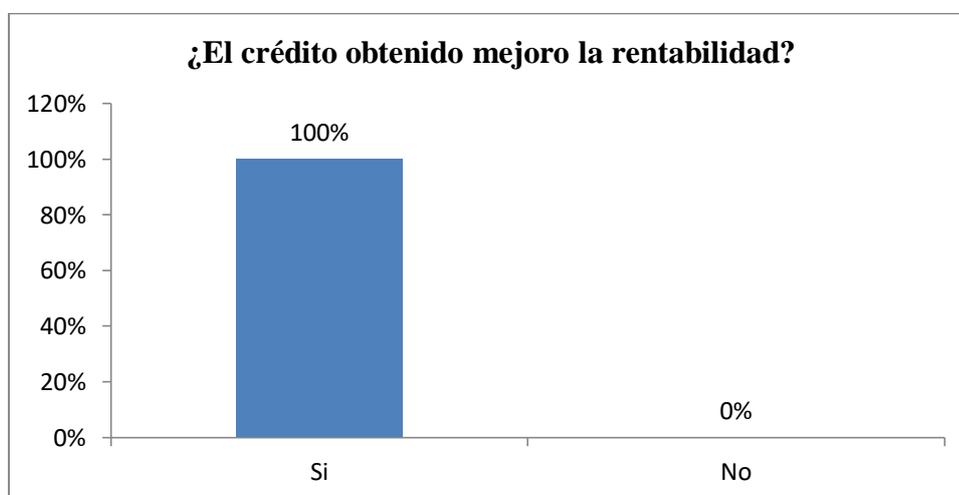
¿El crédito obtenido mejoro la rentabilidad?

Respuesta	fi	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 17



Fuente: Tabla N° 17.

Elaboración: propia

En la tabla N° 17 y grafico N° 17, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a la rentabilidad del crédito obtenido de los 10 propietarios encuestados: El 100% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache consideran que el crédito obtenido mejoro la rentabilidad del negocio.

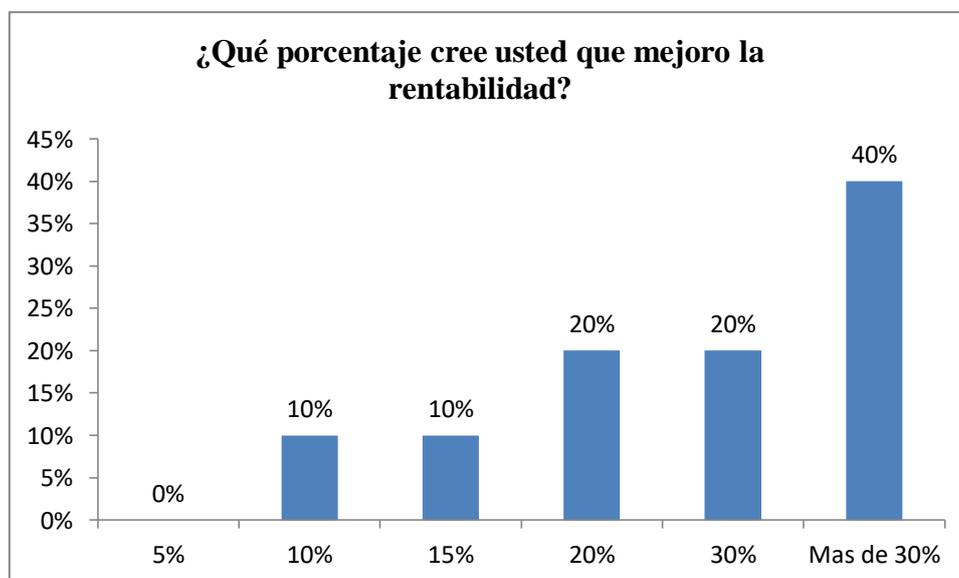
Tabla N° 18
¿Qué porcentaje cree usted que mejoro la rentabilidad?

Respuesta	fi	%
5%	0	0%
10%	1	10%
15%	1	10%
20%	2	20%
30%	2	20%
Más de 30%	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 18



Fuente: Tabla N° 18.

Elaboración: propia

En la tabla N° 18 y grafico N° 18, podemos observar los siguientes resultados en cuanto a que porcentaje mejoro la rentabilidad de la empresa de los 10 propietarios encuestados: El 10% de empresas afirman que solo mejoro su rentabilidad un 10%, el 15% mejoro su rentabilidad un 10%, el 20% de los encuestados mejoraron su rentabilidad un 20%, el 30% de las empresas afirman que solo un 20% y más de 30% aseguran que han mejorado su rentabilidad un 40% .

Tabla N° 19

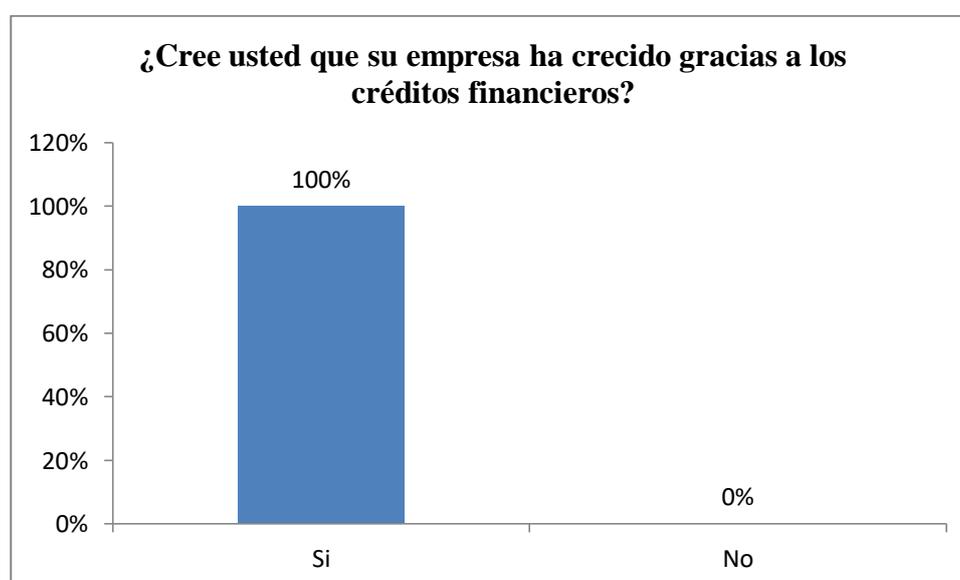
¿Cree usted que su empresa ha crecido gracias a los créditos financieros?

Respuesta	fi	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 19



Fuente: Tabla N° 19.

Elaboración: propia

En la tabla N° 19 y grafico N° 19, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al crecimiento de la empresa si fue gracias a los créditos obtenidos de los 10 propietarios encuestados: El 100% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tucumán consideran que el crecimiento obtenido fue gracias a los créditos financieros.

Tabla N° 20

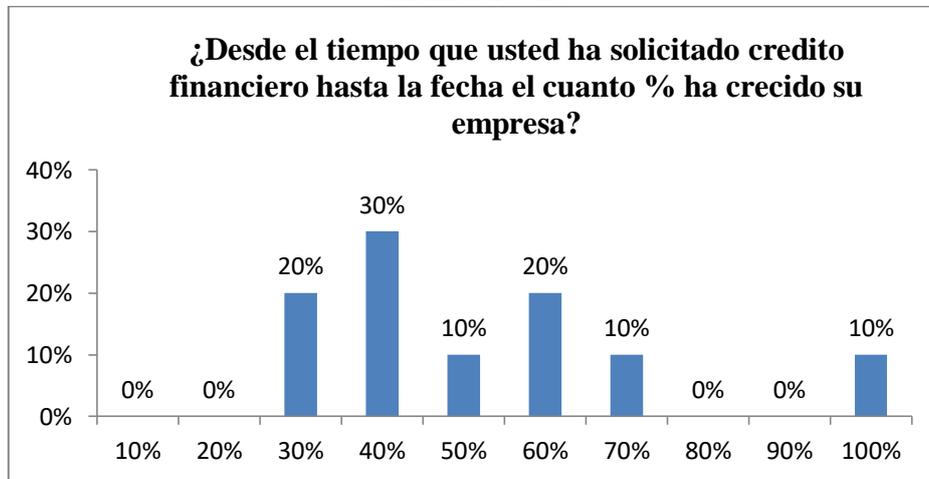
¿Desde el tiempo que usted ha solicitado crédito financiero hasta la fecha el cuanto % ha crecido su empresa?

Respuesta	fi	%
10%	0	0%
20%	0	0%
30%	2	20%
40%	3	30%
50%	1	10%
60%	2	20%
70%	1	10%
80%	0	0%
90%	0	0%
100%	1	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta a los propietarios de las MYPES, diciembre 2017

Elaboración: propia

Grafico N° 20



Fuente: Tabla N° 20.

Elaboración: propia

En la tabla N° 20 y grafico N° 20, podemos observar los siguientes resultados en cuanto al crecimiento de la empresa desde la fecha que empezaron a obtener créditos financieros de los 10 propietarios encuestados: El 20% de empresarios encuestados del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados de la Provincia de Tocache considera su empresa ha crecido un 30%, mientras que el 30% considera que ha crecido un 40%, el 10% afirma que ha crecido un 50%, el 20% considera que ha crecido un 60%, mientras que el 10% afirma que creció un 70% y el 10% considera que ha crecido un 100% desde que tiempo que inicio a solicitar crédito financiero hasta la fecha.

6.4.Reporte fotográfico

Empresa: VASQUEZ MALQUI ROYLER



Empresa: AGUIRRE TARAZONA MAXIMA



Empresa: BENITES SEVILLANO VICTOR



Empresa: DEL AGUILA YUPANQUI, QUIRLIANG



Empresa: MOTO PARTS CELCAR E.I.R.L



6.5. Reporte de datos de la empresa

N°	RUC	Razón Social	Dirección	Provincia	Actividad Económica	Teléfono
1	10009618118	LUNA VIDAL CESAR	JR. FREDY ALIAGA NRO. 1312(A 50 MT DEL CONTROL)SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	042:592265
2	10011704757	SUELPERES CAMPOS LUIS YONER	PJ. CUSTODIO CARTAGENA NRO. 282 (CDRA 02) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	976060050
3	10009852706	BENITES SEVILLANO VICTOR	JR. GERMAN RENGIFO NRO. S/N (CUADRA 09 - SUMINISTRO 30243) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	969458530
4	10407722944	VASQUEZ MALQUI ROYLER	JR. AMAZONAS NRO. S/N. (C-8 FRENTE JARDIN 111 TALLER DE MECANIC) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	980253498
5	10011896486	AGUIRRE TARAZONA MAXIMA	JR. FREDDY ALIAGA NRO. 770 SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	942556177
6	10448823500	PEÑA JUSTANO JUAN ABEL	JR. FREDDY ALIAGA NRO. S/N URB. LAS FLORES (CUADRA 15 AUTOPARTS ABEL) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	948806499
7	20494031192	TOCACHE IMPORT S.A.C	JR. FREDY ALIAGA NRO. 798 SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	042:551037
8	10427605596	DEL AGUILA YUPANQUI, QUIRLIANG	JR. FREDDY ALIAGA NRO. S/N (C-14 SUMINISTRO 6378) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	962534730
9	20600898516	MOTO PARTS CEL CAR E.I.R.L	JR. PEDRO GOMEZ NRO. 600 (SUMINISTRO 1489) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	042:551295
10	10092528249	PEÑA HARO CRISPIN	JR. FREDI ALIAGA NRO. 1315 (A UNA CDRA.BASE DE EJERCITO TOCACHE) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE	Tocache	AUTOPARTE VEHICULOS MENORES	986510530

6.6.Fuente : Consulta de RUC SUNAT

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10009618118 - LUNA VIDAL CESAR
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 00961811 - LUNA VIDAL, CESAR
Nombre Comercial:	REPUESTOS LUNA
Fecha de Inscripción:	27/12/1999
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. FREDY ALIAGA NRO. 1312 (A 50 MT DEL CONTROL) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016
Padrones:	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 1830050003228) a partir del 01/02/2015

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10011704757 - SUELPERES CAMPOS LUIS YONER
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 01170475 - SUELPERES CAMPOS, LUIS YONER
Nombre Comercial:	MULTISERVICIOS LUCHO
Fecha de Inscripción:	01/10/2007
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	PJ. CUSTODIO CARTAGENA NRO. 282 (CDRA 02) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 50203 - MANTENIMIENTO Y REPARAC. VEHICULOS. Secundaria 1 - CIIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10009852706 - BENITES SEVILLANO VICTOR
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 00985270 - BENITES SEVILLANO, VICTOR
Nombre Comercial:	REPUESTOS, LUBRICANTES FRANS
Fecha de Inscripción:	13/01/2016
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. GERMAN RENGIFO NRO. S/N (CUADRA 09 - SUMINISTRO 30243) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10407722944 - VASQUEZ MALQUI ROYLER
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 40772294 - VASQUEZ MALQUI, ROYLER
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	02/10/2014
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. AMAZONAS NRO. S/N. (C-8 FRENTE JARDIN 111 TALLER DE MECANIC) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10011896486 - AGUIRRE TARAZONA MAXIMA
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 01189648 - AGUIRRE TARAZONA, MAXIMA
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	31/08/2010
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. FREDDY ALIAGA NRO. 770 SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS. Secundaria 1 - CIU 70109 - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	27/03/2017
Padrones:	NINGUNO

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10448823500 - PEÑA JUSTANO JUAN ABEL
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 44882350 - PEÑA JUSTANO, JUAN ABEL
Nombre Comercial:	AUTOPARTES ABEL
Fecha de Inscripción:	03/02/2015
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. FREDDY ALIAGA NRO. S/N URB. LAS FLORES (CUADRA 15 AUTOPARTS ABEL) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO
Fecha consulta: 28/02/2018 20:40	

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20494031192 - TOCACHE IMPORT S.A.C
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	TCH IMPORT
Fecha de Inscripción:	25/07/2011
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. FREDY ALIAGA NRO. 760 SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS. Secundaria 1 - CIIU 51502 - VTA. MAY. MAQUINARIA, EQUIPO Y MATER. Secundaria 2 - CIIU 51906 - VTA. MAY. DE OTROS PRODUCTOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015
Padrones:	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 1830050007328) a partir del 01/02/2017

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10427605596 - DEL AGUILA YUPANQUI QUIRLIANG
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 42760559 - DEL AGUILA YUPANQUI, QUIRLIANG
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	15/03/2017
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. FREDDY ALIAGA NRO. S/N (C-14 SUMINISTRO 6378) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS. Secundaria 1 - CIU 52348 - VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA. Secundaria 2 - CIU 93098 - OTRAS ACTIVID.DE TIPO SERVICIO NCP
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20600898516 - MOTO PARTS CELCAR E.I.R.L
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	26/12/2015
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. PEDRO GOMEZ NRO. 600 (SUMINISTRO 1489) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS. Secundaria 1 - CIU 50405 - VENTA, MANTEN. Y REPARAC. MOTOCICLETAS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10092528249 - PEÑA HARO CRISPIN
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 09252824 - PEÑA HARO, CRISPIN
Nombre Comercial:	LUBRIC.Y REPUEST.LA MARGINAL
Fecha de Inscripción:	21/04/1993
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	JR. FREDI ALIAGA NRO. 1315 (A UNA CDRA.BASE DE EJERCITO TOCACHE) SAN MARTIN - TOCACHE - TOCACHE
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 50304 - VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	16/02/2018
Padrones:	NINGUNO
Fecha consulta: 28/02/2018 20:44	