



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
SERVICIOS, RUBRO PUBLICIDAD EN LONA  
Y VINO EN EL DISTRITO DE TACNA, 2017.**

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

**AUTOR:**

**Bach. AROCUTIPA ESCOBAR, RICHARD**

**ASESOR:**

**Mgtr. CPCC. CONDORI IQUISE, EMILIO**

**JULIACA– PERÚ**

**2018**

**FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

---

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros  
Presidenta

---

CPC. Jorge Nicolas Quispe Callo  
Secretario

---

CPC. Frank Efrain Blanco Mamani  
Miembro

---

Mgtr. Emilio Condori Iquise  
Asesor

## **AGRADECIMIENTO**

**A Dios**, por su inmenso amor y su infinita misericordia, por darme aliento en momentos difíciles y permitirme cada día ser más humano y más humilde.

**A mi asesor:** Mgtr. Emilio Condori Iquise, por guiarme en la elaboración del presente trabajo de investigación y a todos mis docentes por sus enseñanzas que me forjaron en la carrera emprendida.

## **DEDICATORIA**

**A mis padres:** José y Felipa por ellos existo, en reconocimiento de todo el apoyo incondicional que me brindaron; sobretodo todo a mi madre que me ilumina desde el cielo y me da fortaleza para cumplir mis metas.

**A ULADECH Católica,** por hacer realidad mi proyecto de vida, a los docentes por su valiosa enseñanza brindada.

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, se escogió una muestra dirigida a 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a las características de los dueños o representantes legales: El 73% son adultos, el 73% de sexo masculino, el 73% tienen estudios superiores no universitario y el 53% son solteros. Respecto a las características de las MYPE: el 93% se formaron con el propósito de obtener ganancias, el 73% están más de 3 años en el mercado, formalizados al 100% y el 80% tienen menos de 2 trabajadores. Respecto al Financiamiento de las MYPE: el 66% financian sus operaciones productivas con fondos de terceros, el 73% indican que las entidades no bancarias dan mayores facilidades crediticias, el 40% han obtenido créditos financieros de las Cajas Municipales, el 54% solicitaron crédito a largo plazo, el 54% indican que el interés anual fue menor a 25%, el 47% indican que el crédito obtenido estuvo en el rango de S/. 10,001 a S/. 30,000, y el 47% invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la Rentabilidad de las MYPE: el 60% creen que el financiamiento mejoró la rentabilidad, el 87% afirman que el crédito comercial otorgado por los proveedores, contribuyó en la rentabilidad, el 93% confirman que pagar puntualmente las deudas aportó a la rentabilidad, el 80% creen que aumentó la rentabilidad en los últimos 2 años y el 60% califican que la rentabilidad obtenida, es regular.

**Palabras clave:** crédito, financiamiento, microempresa, rentabilidad.

## ABSTRACT

The general objective of this research was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the MYPE in the service sector, canvas and vinyl advertising in the Tacna District, 2017. The research was quantitative, descriptive level and non-experimental design, a sample was selected addressed to 15 MYPE, to whom a questionnaire of 20 closed questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding the characteristics of the owners or legal representatives: 73% are adults, 73% male, 73% have higher education not university and 53% are single. Regarding the characteristics of the MYPE: 93% were formed with the purpose of obtaining profits, 73% are more than 3 years in the market, formalized at 100% and 80% have less than 2 workers. Regarding the Financing of the MYPE: 66% finance their productive operations with funds from third parties, 73% indicate that the non-banking entities provide greater credit facilities, 40% have obtained financial credits from the Municipal Savings Banks, 54% requested credit in the long term, 54% indicate that the annual interest was less than 25%, 47% indicate that the credit obtained was in the range of S/. 10,001 to S/. 30,000 and 47% invested in working capital. Regarding the profitability of the MYPE: 60% believe that the financing improved the profitability, 87% affirm that the commercial credit granted by the suppliers, contributed in the profitability, 93% confirm that paying punctually the debts contributed to the profitability, 80% believe that profitability increased in the last 2 years and 60% believe that the profitability obtained is fair.

**Keywords:** credit, financing, microenterprise, profitability.

# ÍNDICE

AGRADECIMIENTO .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
RESUMEN .....	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	4
2.1. Antecedentes:.....	4
2.2. Bases teóricas: .....	16
2.3. Marco conceptual: .....	26
III. METODOLOGÍA.....	41
3.1. Diseño de investigación.....	41
3.2. Población y muestra.....	42
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	43
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	45
3.5. Plan de análisis .....	45
3.6. Matriz de consistencia .....	46
3.7. Principios éticos.....	47
IV. RESULTADOS .....	48
4.1 Resultados.....	48
4.2 Análisis de resultados .....	53

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	58
5.1 Conclusiones.....	58
5.2. Recomendaciones .....	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	61
ANEXOS .....	65

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 .....	48
Tabla N° 02 .....	48
Tabla N° 03 .....	48
Tabla N° 04 .....	48
Tabla N° 05 .....	49
Tabla N° 06 .....	49
Tabla N° 07 .....	49
Tabla N° 08 .....	49
Tabla N° 09 .....	50
Tabla N° 10 .....	50
Tabla N° 11 .....	50
Tabla N° 12 .....	50
Tabla N° 13 .....	51
Tabla N° 14 .....	51
Tabla N° 15 .....	51
Tabla N° 16 .....	51
Tabla N° 17 .....	52
Tabla N° 18 .....	52
Tabla N° 19 .....	52
Tabla N° 20 .....	52

## **I. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.

Según los estimados del Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo (MTPE), el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), en el Perú funcionan 3,217,478 micro y pequeñas empresas formales e informales, lo que significa 98.6% del total de empresas peruanas, las que son responsables de 42.1% del producto bruto interno (PBI).

Las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo, surgen por la falta de puestos de trabajo, debido a que las personas guiadas por esta necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propio fuente de ingresos, asimismo muchos emprendedores se animan a invertir en este rubro, ya sea con financiamiento propio o de terceros, porque está en constante crecimiento y es rentable. En la actualidad las MYPE de publicidad en lona y vinilo son de vital importancia para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

En el Perú, como en la mayoría de países de América Latina, las MYPE enfrentan dificultades para convertirse en unidades productivas y competitivas. Las dificultades o las limitaciones que se observan se centran en acceso al mercado, financiamiento; innovación y transferencia tecnológica; capacitación y asesoría;

capacidad gerencial; informalidad; cultura y conocimiento; participación individual; y desarticulación empresarial (Codemype, 2005).

Por lo anteriormente descrito, es viable desarrollar el presente trabajo de investigación, buscando recolectar información por medio de una encuesta, para conocer más acerca de las características de financiamiento y rentabilidad de las MYPE, rubro publicidad en lona y vinilo, por todo ello se formuló el siguiente enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017?**

Para responder al problema enunciado, se diseñó el siguiente objetivo general: **Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.**

Para alcanzar el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- 1) Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.
- 2) Describir las principales características de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.
- 3) Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.
- 4) Describir las principales características de rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.

El presente trabajo de investigación se justifica porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017. Asimismo, nos permitió tener nociones mucho más atinadas del modo de operación y nivel de incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE de publicidad en lona y vinilo. Además, el presente trabajo de investigación será de utilidad como base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sea en servicios, comerciales o productivas del Distrito de Tacna y otros ámbitos geográficos.

El presente trabajo de investigación está estructurada por cinco capítulos, iniciando por el capítulo I: introducción; abarca el planteamiento de la investigación, enunciado del problema, objetivo general, objetivos específicos y justificación del presente estudio. En el capítulo II: revisión de literatura; presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales y regionales, basado en estudios realizados por otros autores que refieren sobre el trabajo objeto de estudio; también abarca las bases teóricas compuesta por teoría aceptadas por la comunidad científica y el marco conceptual de las variables. En el capítulo III: metodología; compuesta por el tipo, nivel y diseño de la investigación, población y muestra, operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos, plan de análisis y matriz de consistencia. En el capítulo IV: se revelan los resultados que se han obtenido mediante la aplicación de una encuesta y se analizan los resultados contrastando con autores que nos antecedieron en el tema. Finalmente, en el capítulo V: se describe las conclusiones a las que se llegó en cada una de las variables planteadas y sus respectivas recomendaciones.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes:**

#### **2.1.1. Internacionales**

Illanes, L. (2017), en su tesis de maestría: caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile. Universidad de Chile, Santiago. Concluye que los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales, es si el gerente general es socio, existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee participación en la compañía, ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño. Asimismo en el modelo de Heckman en dos etapas realizado, se constata el uso de un mayor nivel de apalancamiento que estos toman cuando son accionistas (nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento de la firma y los gerentes socios tienden a tener un mayor nivel de deuda). Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría deber a factores que por otras habilidades presentes en los gerentes que no han sido controladas y que son más comunes en las mujeres gerentes. Asimismo, obtenemos que la empresa que posee gerentes con estudios universitarios tiene efectos significativos en el ROE pero negativos. Se podría explicar la influencia negativa de los estudios superiores por la existencia de otras variables que caracterizan al gerente que no han sido controladas, como por ejemplo los niveles de esfuerzo, coeficiente intelectual o habilidades blandas. En caso contrario, cuando el gerente se capacitó durante el año, se encuentra

un efecto positivo en el ROE que se puede deber a que un gerente que se ha capacitado en el año logra mayores eficiencias en la operación y con ello aumenta la rentabilidad de la compañía. El tamaño de las compañías si influye en su ROE, pero de manera negativa que se puede deber a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes. Asimismo debido a que el acceso al financiamiento es menor en estas compañías, poseen un costo de financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda. En el modelo de Heckman tenemos que un mayor porcentaje de activos fijos sobre activos totales de la compañía ayuda a que la empresa tome un mayor nivel de deuda, debido a que los activos fijos pueden servir de garantías para tener mayor acceso al mercado de créditos. A mayor razón circulante es menor la probabilidad de que la empresa tome, debido que son empresas que tienen menor necesidad de endeudarse en el corto plazo para poder operar y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo (capital de trabajo principalmente).

Picanyol, J. (2013), en su tesis doctoral: Diagnóstico financiero en la concesión del crédito a la pequeña y mediana empresa familiar. Universidad de Lleida, España. Indica que la situación de partida de su investigación es el de una contracción de los préstamos bancarios, en un momento denominado de *credit crunch*, en el que bancos y cajas han restringido el flujo crediticio tanto a particulares como a empresas, afectando al desarrollo de la economía y de manera preferente al desarrollo de las PYMES. Para ello tomamos una muestra de empresas obtenida de informes bancarios, entre las que encontramos 23 empresas fracasadas y 48 empresas

solventes a las que hemos aplicado el modelo de *Altman Z – score* que consta de una función discriminante con metodología multivariante, compuesta por cinco ratios. A través de distintos criterios de clasificación de empresas, basados en el Análisis Discriminante Multivariante, se ha efectuado la búsqueda de un nuevo modelo que fuese útil para determinar de forma anticipada la solvencia. Los resultados obtenidos muestran un elevado porcentaje de aciertos en la predicción de la morosidad futura de las empresas en un elevado porcentaje, superior al 95% de la muestra. Hemos descubierto la importancia de la llamada zona gris, proporcionada por el modelo, en el que las PYMES que ahí se sitúan, requieren, además del tramo financiero, la valoración adicional del tramo cualitativo para la determinación de aprobación del riesgo crediticio solicitado. Este buen resultado, nos ha confirmado su validez como herramienta predictiva de solvencia empresarial, tanto para ser utilizada por una entidad financiera, como por una misma empresa, que desea conocer su capacidad crediticia ante un nuevo proyecto o inversión que quiera emprender.

Sosa, R. (2014), es su tesis de maestría: el financiamiento de los micronegocios en México. Universidad Autónoma de Nuevo León, Mexico. Sostiene que existen diversos estudios acerca de la importancia del financiamiento en los micro y pequeños negocios. Nosotros hacemos un estudio para México, usando la Encuesta Nacional de Micronegocios para mostrar si ese efecto también se presenta en nuestro país. Se concluye que el efecto es positivo pero de tamaño pequeño lo cual tiene que ver con que posiblemente la mayoría de los micronegocios fueron creados como una solución al problema de desempleo/empleo temporal y no con una visión de crecimiento y/o emprendedurismo.

### 2.1.2. Nacionales

Pajuelo, C. (2018), en su tesis de titulación: financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de amarilis, 2017. ULADECH, Huánuco. Su investigación tuvo como objetivo general, describir la relación del Financiamiento con la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Amarilis - 2017, la investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y el diseño de investigación correlacional-descriptivo, se aplicó el instrumento a 35 representantes de las MYPES rubro hoteles, para corroborar o probar la hipótesis y para determinar el grado de relación se utilizó el coeficiente de correlación cuyo resultado es  $R_2=64,57\%$  este resultado muestra que la relación entre las variables de estudio es positiva lo cual indica que el financiamiento y rentabilidad existe una relación de dependencia positiva y alta, es decir, que los cambios que presenta en la variable rentabilidad de las micro y pequeñas empresas es influenciado por el financiamiento que reciben u obtienen en sus diferentes modalidades.

Ricser, A. (2013), en su tesis doctoral: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del Distrito de Chimbote, encuestado a 12 MYPE's llegó a las siguientes conclusiones:

- a. Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE's encuestados: el 92% son adultos, el 58% son del sexo masculino, el 42% tienen estudios superiores no universitarios completa y el 58% son casados.
- b. Respecto a las características: Las principales características de las MYPE's del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador

permanente, el 58% tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

c. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE's tienen las siguientes características: el 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo, en el año 2010 el 40% fue de corto plazo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo.

d. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE's son: el 42% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 42%. Por otro lado el 67% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 83% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

e. Respecto a la rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPE's tienen las siguientes características: el 42% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 58% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 66% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Trujillo, M. (2010), en su tesis de licenciatura: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009, ULADECH, Arequipa, llega a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios:

- a) La edad de los representantes legales de las MYPEs encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %.
- b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino,
- c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento:

- a) El 75% de las MYPEs encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio.
- b) El 55% de las MYPEs encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.
- c) El 100% de las MYPEs encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- d) El 65% de las MYPEs encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- e) El 100% de las MYPEs encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario.
- f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%.
- g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada.
- h) El 55% de las MYPEs que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio.

i) El 45% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.

j) El 20% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

Respecto a la capacitación:

a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación.

b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%.

c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio.

Respecto a las MYPEs, los empresarios y los trabajadores:

a) El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva).

b) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.

c) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.

d) El 85% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación.

- e) El 15% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009.
- f) El 60% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante.
- g) El 15% de los representantes legales de las MYPEs encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio.
- h) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- a) El 50% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina.
- b) El 75% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyó y el 5% se abstiene de opinar.
- c) El 75% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

### **2.1.3. Regionales**

Gómez, F. (2018), en su tesis de titulación: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017. ULADECH. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del

financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental transversal, para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida a 13 Mypes, la cual represento el 50% de la población, a quienes se les aplico un cuestionario de 31 preguntas a través de una encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los representantes legales de la Mype: la mayoría son adultos cuyas edades oscilan entre 18 a 56 años, el 54% son masculinos, el 77% son de instrucción secundaria, el 85% son artesanos. Con respecto a las características de las Mypes: el 38% y 31% tienen una permanencia en el rubro de 0 a 5 y 6 a 10 años, el 85% son formales, el 69% tiene 3-5 trabajadores permanentes, el 100% tiene de 0-2 trabajadores eventuales y todas de las Mypes se formaron para obtener ganancias. Con respecto al financiamiento: el 85% son financiados por el sistema bancario y el 61% la entidad que otorga mayor facilita de crédito es la Caja Arequipa, el 31% y 38% pagan una tasa de interés mensual entre 21% y 25% respectivamente, el 31% y 46% solicitaron crédito entre 5,000-19,999 y 20,000-34,999 respectivamente y el 100% se invirtieron en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación: el 85% recibió capacitación para el otorgamiento de crédito, el 54% se capacito en un curso, el 46% participo en curso de marketing, en cuanto al personal capacitado el 69% recibió capacitación alguna, el 38% participo en dos cursos, el 46% se capacitó en gestión empresarial y solo el 15% en prestación de servicio al cliente, el 61% recibió capacitación más en el 2016, el 100% considera a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad las Mypes: el 100%

considera que el financiamiento y la capacitación mejoro la rentabilidad en los últimos dos años.

Esteba, L. (2016), en sus tesis de titulación: Influencia de la gestión financiera en la rentabilidad de las Mypes, en el sector hotelero – Tacna, año 2014. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Tacna. El estudio tuvo como finalidad determinar la influencia de la gestión financiera en la rentabilidad de las MYPES, en el sector hotelero en la ciudad de Tacna, año 2014, de tipo básica: diseño es no experimental transeccional. La población de estudio estuvo constituida por los gerentes de las MYPES, sector hotelero, cuya muestra fue de 62 gerentes financieros. La técnica de estudio utilizada fue la encuesta, cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados del estudio determinaron que la gestión financiera es poco eficiente en un 65 % y el 67,10 % del grupo refieren que la rentabilidad es poco favorable en relación al año anterior. Se contrastó la hipótesis del trabajo de investigación, a través de la prueba coeficiente de Spearman Rho.: La influencia de la gestión financiera en la rentabilidad de las MYPES, sector hotelero - Tacna, año 2014, es significativa.

Vásquez, C. (2013), en su tesis de titulación: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de telas, en el distrito de Tacna, periodo 2011-2012, ULADECH, Tacna, llegó a las siguientes conclusiones:

a) Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 93% son adultos, un 7% de jóvenes. El 33% son de sexo masculino, el 67% de sexo femenino. El 13% tiene instrucción primaria incompleta, el 7% secundaria completa, el 33% tiene superior Universitaria completa, el 7% superior

universitaria incompleta u el 33% tiene educación no universitaria completa. El 33% tiene educación no Universitaria completa. El 33% son solteros, el 54% son casados y el 13% otros. Un 33% es profesional, el 54% es artesano y el 13% es técnico.

b) Respecto a las características de las MYPE's: Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 80% se dedica al negocio por más de 3 años y el 20% alrededor de los 3 años. El 100% de las MYPES son formales y contribuyen pagando sus impuestos. El 20% ningún trabajador, el 20% tiene un trabajador, el 20% tiene dos trabajadores, el 13% tiene tres trabajadores y el 27% más de tres trabajadores. El 20% no tiene ningún trabajador eventual, el 27% tiene un trabajador, el 20% tiene dos trabajadores y el 33% más de tres trabajadores. El 100% se formó para obtener ganancias.

c) Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron al respecto al financiamiento, sus MYPE's tiene las siguientes características: El 13% financian su actividad con fondos propios y el 87% lo hacen con fondos de terceros. El 80% ha obtenido su crédito de las entidades bancarias, el 7% de no bancarias, el 7% de usureros y el 6% de otros. El 54% obtuvo crédito del sistema bancario, el 33% en la caja municipal, el 13% no obtuvo crédito. El 87% indico que las entidades bancarias dan mayor facilidad para la obtención de crédito, el 7% los usureros y el 6% no precisas. En el año 2011 el 7% no solicitó crédito, el 66% solicito una vez, el 20% dos veces y el 7% tres veces. El 7% no precisa la entidad, el 33% al banco, el 13% a usureros, y el 53% a cajas municipales. El 27% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 66% a corto plazo, el 13% a largo plazo. El 33% no precisa la tasa de interés a pagar, el 40% de 1 a 2 % mensual y el 27% de 2.1. a 4% mensual. El 93% su préstamo fue el monto solicitado, el 7% no sabe precisar. El 60% no precisa

de cuanto fue el monto, el 13% indica que fue de S/.1,000.00 a S/. 5,000.00 nuevos soles, el 27% mayor a S/. 5,000.00 nuevos soles. El año 2012 el 7% no solicitó crédito, el 53% solicito una vez, el 20% dos veces, el 20% ha solicitado crédito tres veces, El 7% no precisa, el 66% al banco, el 27% a la caja Municipal. El 73% fue de corto plazo y el 27% a largo plazo. El 40% no precisa que tasa de interés pago por el crédito otorgado, el 40% de 1 a 2% mensual, el 20% de 2.1 a 4% mensual. El 100% si recibieron créditos en los montos otorgados. El 33% estuvieron por encima de los S/.5,000 y el 67% entre S/.1,000.00 a S/. 5,000.00. En el 2011 y 2012 el 87% lo invirtió en capital de trabajo, el 13% en activos fijos.

d) Respecto a la Capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 74% indica que no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 13% si lo recibió, el 13% no precisa. El 60% no ha recibido curso de capacitación, el 13% un curso, el 27% dos cursos. El 13% ha participado en curso de manejo empresarial, el 7% en inversión del crédito financiero, el 13% en marketing Empresarial, el 13% en Administración de recursos humanos, el 54% en ninguno. El 7% su personal si ha recibido capacitación alguno, el 86% no ha recibido y el 7% no sabe precisar. El 27% ha recibido dos cursos de capacitación, el 7% más de 3 cursos, el 13% no se capacitó y el 33% no precisa. El 33% en el año 2012 ha recibido más cursos de capacitación y el 67% no sabe precisar. El 100% considera que la capacitación como empresario es una inversión. Tuvieron uno a dos cursos de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 7% ha recibido alguna capacitación, el 100% considera que la capacitación como empresario es una inversión. El 67% considera que la capacitación como empresario es relevante para la empresa y el 33%

no precisa. El 20% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente y el 80% no sabe precisar.

e) Respecto a la Rentabilidad: El 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 67% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 13% opina que no, el 20% no sabe precisar. El 54% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años, el 33% cree que no ha mejorado y el 13% no sabe precisar. El 60% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, el 20% afirma que si han disminuido y el 20% no sabe precisar.

## **2.2. Bases teóricas:**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Según; Tamayo y Flores (2011), afirma que a diferencia de años pasados, ahora la oferta de crédito para las PYMEs o MYPEs ha aumentado sustancialmente porque no solamente hay instituciones que antes realizaban este tipo de préstamos, como las cajas municipales o algunos bancos especializados, que lo siguen haciendo; sino que ahora las principales entidades financieras han comenzado a mirar el tema MYPEs con mayor interés.

La teoría financiera se desarrolla bajo supuestos que generan conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Resulta más significativo en el caso de las Micro y pequeñas empresas, ya que sus características se diferencian de las grandes empresas.

Las Micro y pequeñas empresas poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, en este contexto las Micro y pequeñas empresas son evaluados como más riesgosos de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; el dinero invertido en los negocios es dinero perteneciente impersonal lo que significará problemas para el empresario y su inversión.

La formalización de las empresas es un elemento importante porque para algunos intermediarios financieros les importa si tienen el RUC o no, y cuánto tiempo tienen el RUC, porque ahora uno puede mirar en la base de datos de SUNAT o las centrales de riesgo, y saber si este RUC tiene deudas tributarias o no. En conjunto, el tema riesgo de crédito es un tema de información, información sobre el negocio, sobre central de deudores, tributos atrasados, pago de servicios públicos.

Entonces si hay un pequeño empresario que puede demostrar que es un buen cliente, y no se atrasa en sus cuentas de servicios públicos y sus tributos, es probable que tampoco se atrase en sus operaciones financieras. (Santiago, 2010).

Según, Kume A. (2013), señala que una de las funciones de las finanzas en una empresa es la de buscar financiamiento. Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por lo siguiente:

1. Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
2. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo: cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o

materia prima que permita aumentar el volumen de la producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local y nuevas sucursales.

Las fuentes de financiamiento a las cuáles puede recurrir:

**a. Ahorros personales.-** Una forma de obtener financiamiento el cual no nos obliga pagar intereses ni a devolver efectivo, recurrimos a nuestros ahorros personales.

**b. Familiares o amigos.-** Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es mínimo, solicitamos a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el efectivo siendo conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

**c. Bancos.-** Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales requieren de algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y en caso de tratarse de un monto elevado, solicita garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

**d. Entidades Financieras no Bancarias.-** Algunas de ellas especializadas en pequeñas y mediana empresa, por lo que los requisitos son menores que los pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

**e. Empresa de Leasing.-** Son los bancos o entidades financieras que brindan el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

**f. Empresa de factoring.-** Son los bancos o entidades financieras que brindan el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos la abonen por anticipado.

**g. Proveedores.-** Mediante un crédito comercial, ejemplo: al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de realizar un único pago en efectivo.

**h. Emisión de acciones.-** Consiste en títulos que le otorgan a quien los posee, el derecho de participar en la distribución de utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta.

**i. Emisión de bonos.-** Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera.

**j. Canjes o trueques con otras empresas.-** Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías.

**k. Socios.-** Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento.

**I. Inversionistas.-** Podríamos buscar entidades de capital de riesgo o inversionistas ángeles, o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

Por otro lado Alarcón, A. (2007), nos muestra las teorías de la estructura financiera.

### **La teoría tradicional de la Estructura Financiera**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la Estructura Financiera Óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición "RE" Resultado Bruto o de Explotación y "RN" Resultado Neto. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Club Planeta (2011), así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

**Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

**Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

**Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Según, el Biocomercio Andino (2010), uno de los principales logros del proyecto es el componente de apalancamiento de recursos financieros, en el cual la financiación se ha incrementado significativamente ahora cuenta con instituciones que brindan servicios financieros.

Empresas financieras, según el mapeo efectuado ha permitido identificar que la mayoría de estas entidades se han especializado en la oferta de productos y servicios financieros para los microempresarios y otras, a su vez, se han especializado en la modalidad de leasing. La mayoría de sus créditos ofertados están destinados al financiamiento de capital de trabajo.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), son instituciones que ofrecen alternativas financieras para atender las necesidades de los sectores de menores recursos haciendo posible el desarrollo de actividades productivas no atendidas en los bancos en el interior del país. Son las entidades que otorgan la mayor parte de los créditos para las MYPE's en todo el país.

### **2.2.2 Teorías de la Rentabilidad**

Según Zamora, T. (2011), afirma que el concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un

negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

Según; Ferruz L. (2000), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

### **1. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada.

La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

## **2. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**

El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

### **2.2.3. Tipos de rentabilidad.**

Según; Sánchez, J. (2002), existen dos tipos de rentabilidad:

#### **a) La Rentabilidad Económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí, sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de Resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

### **b) La Rentabilidad Financiera**

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

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

### **Razones de Rentabilidad**

Estas razones, consideradas como las de mayor importancia para los usuarios de la información financiera, miden la capacidad desarrolladas por la empresa para producir ganancias. Determinan el éxito o fracaso de la gerencia en el manejo de sus recursos físicos, humanos y financieros. Las principales razones de rentabilidad son:

### **a) Rentabilidad sobre Ingresos**

La rentabilidad sobre ingresos es considerada como la primera fuente de rentabilidad de una organización. Si las ventas o los ingresos por servicio no producen a la empresa rendimientos adecuados, su desarrollo.

$$\text{Rentabilidad sobre ingresos} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Ventas}}$$

### **b) Rentabilidad sobre Patrimonio**

Se le conoce como el ROE rentabilidad del patrimonio, trata de medir la rentabilidad que obtiene los dueños de la empresa, es decir, la rentabilidad del capital que han invertido directamente-capital social- y de las reservas, que en definitiva son beneficios retenidos y que por tanto corresponden a los propietarios. Conocida también como rentabilidad financiera, se calcula dividiendo la utilidad neta del periodo por el total del patrimonio de la empresa.

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Patrimonio Total}}$$

Esta rentabilidad es observada muy detenidamente por los inversionistas actuales de las empresas, porque para mantener una inversión o tomar decisiones de inversión se requiere una adecuada rentabilidad financiera.

### **c) Rentabilidad sobre Activos**

La rentabilidad económica o del activo también se denomina ROA-Return on assets- Retorno de activos y como denominación más usual ROI-Return on investments.- básicamente consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo o dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo.

Conocida también con el nombre de rentabilidad económica, se calcula dividiendo la utilidad neta sobre el total de activos.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Total de Activos}}$$

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1 Definiciones de Financiamiento**

Para Blas P. (2014), el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con las características de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

**a) Financiamiento Interno:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

**b) Financiamiento Externo:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por la operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

### **2.3.2. Definición de 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, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se obtienen de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera (Kiziryan, 2015).

### **2.3.3. Definición de la Micro y pequeña empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. El Decreto Legislativo N° 1086 tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo (SUNAT, 2013).

#### **Microempresa**

El número total de trabajadores: la microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Niveles de ventas anuales: la microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. (Ley N° 28015)

### **Pequeña Empresa**

El número total de trabajadores: la pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

Niveles de ventas anuales: la pequeña empresa: hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Según la Guía para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa:

### **Importancia de las MYPES**

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico

Cuando la cultura emprendedora actúa sobre un individuo desarrolla en él, además de los conocimientos y talentos propios de la persona, una característica adicional: la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas.

### **Características Comerciales y Administrativas de las MYPES**

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión
- Disponen de limitados recursos financieros
- Tienen un acceso reducido a la tecnología
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios

- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT):

### **Regímenes Tributarios para las MYPES**

#### **Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)**

Es un régimen tributario creado para los pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos.

Este régimen está dirigido a personas naturales que realizan ventas de mercaderías o servicios a consumidores finales. También pueden acogerse al Nuevo RUS las personas que desarrollan un oficio.

En este régimen tributario está permitida la emisión de boletas de venta y tickets de máquina registradora como comprobantes de pago.

Para el Nuevo RUS está prohibida la emisión de facturas y otros comprobantes que dan derecho a crédito tributario y hay restricciones respecto al máximo de ingresos y/o compras mensuales y/o anuales y también respecto al desarrollo de algunas actividades no permitidas.

#### **Sujetos Comprendidos**

- Las personas naturales y sucesiones indivisas que tienen un negocio cuyos clientes son consumidores finales. Por ejemplo: puesto de mercado, zapatería, bazar, bodega, pequeño restaurante, entre otros.
- Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios.

## Cómo determinar qué categoría te corresponde en el NRUS

Cada contribuyente paga la cuota mensual del Nuevo RUS según los montos mínimos y máximos de ingresos brutos y de adquisiciones mensuales.

CATEGORÍA	INGRESOS BRUTOS O ADQUISICIONES MENSUALES	CUOTA MENSUAL EN S/.
1	HASTA S/. 5,000	20
2	MÁS DE S/. 5,000 HASTA S/. 8,000	50

**Fuente:** Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

## Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

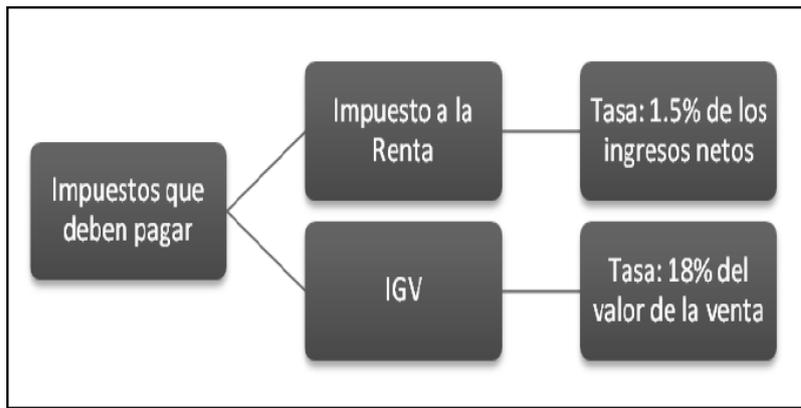
El Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría, es decir rentas de naturaleza empresarial o de negocio. Las actividades comprendidas son las siguientes:

Extractivas	Industriales	Comercio	Servicios	Actividades Agropecuarias
<ul style="list-style-type: none"><li>• Minería</li><li>• Pesquería</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se dedican a la transformación de productos primarios.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compra y venta de bienes que adquieran, produzcan o manufacturen.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cualquier otra actividad no señalada en los rubros anteriores.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se incluyen la cría de animales y el cultivo de plantas.</li></ul>

**Fuente:** Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

## Cálculo del monto a pagar en el régimen especial

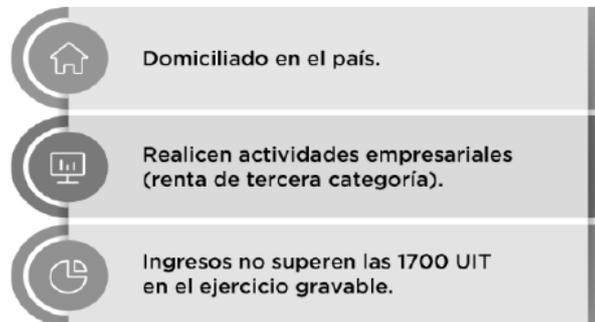
Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

### Régimen MYPE Tributario: Un Nuevo Régimen para los Contribuyentes

Es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias. El RMT está dirigido a contribuyentes:



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

### ¿Qué tipo de comprobantes se pueden emitir?

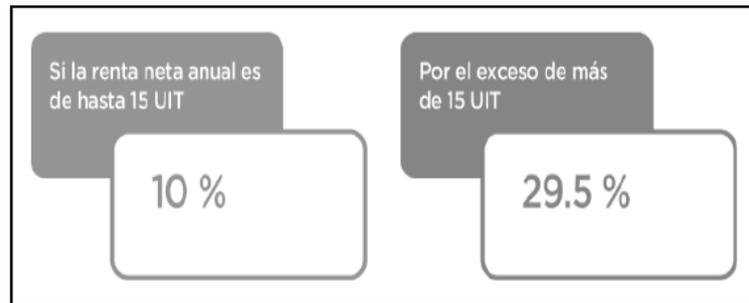


Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

### **Determinación del Impuesto General a las Ventas:**

La tasa es similar a la que corresponde a los contribuyentes acogidos al RER y al Régimen General: 18%.

**Determinación del Impuesto a la Renta Anual en el RMT: Cabe señalar la tasa es progresiva acumulativa.**



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)

### **Régimen General (RG)**

El Régimen General al Impuesto a la Renta, es un régimen tributario que comprende las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (aquellas provenientes del capital, trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores).

#### **¿Quiénes pueden acogerse?**

- Personas Naturales.
- Sucesiones Indivisas.
- Asociaciones de Hecho de Profesionales.
- Personas Jurídicas.
- Sociedades irregulares.
- Contratos asociativos que lleven contabilidad independiente.

#### **Actividades comprendidas**

- Cualquier tipo de actividad económica y/o explotación comercial.
- Prestación de servicios.

- Contratos de construcción.
- Notarios.
- Agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros.

#### **Comprobantes de Pago y otros Documentos que pueden emitir**

- Facturas
- Boletas de venta
- Tickets
- Liquidación de compra
- Notas de crédito
- Notas de débito
- Guías de remisión remitente
- Guías de remisión transportista

#### **Tributos Afectos**

I.G.V.: 18 % del valor de venta, con deducción del crédito fiscal.

Impuesto a la Renta: 29.5% sobre la renta neta.

#### **2.3.4. Publicidad en Lona y Vinil**

##### **a) Lonas publicitarias**

Las lonas publicitarias son una solución espectacular para difundir una imagen comercial, permitiendo la publicación de estos anuncios en lugares estratégicos y de tráfico masivo, son sencillas de instalar, son resistentes debido a su material de fabricación, tiene un tiempo de vida entre 2 y 5 años. Se clasifican en:

- Lona front: ideal para todo tipo de trabajo.
- Lona mesh: lona tipo malla, ideal para colocar en edificios y grandes estructuras, gracias a que posee la capacidad de filtrar la luz.

- Lona translúcida: lona especial para la impresión de anuncios luminosos, ya que dejan filtrar la luz interna resaltando la impresión sin problema.

#### **b) Publicidad en Vinil**

En este material las imágenes son de alta calidad que se pueden adherir a superficies lisas como vehículos, paredes, mobiliario o cualquier material de uso publicitario, informativo, comercial, de servicios, puntos de venta, etc. La duración de estos materiales es de 1 a 2 años al exterior. Se clasifican en:

- Vinil autoadherible blanco: disponible en fondo blanco y transparente.
- Vinil microperforado: facilita la transmisión de luz, permitiendo visibilidad desde el interior de ventanas dando el efecto de polarizado.
- Vinil electrostático: ideal para colocar en cristales con publicidad, no deja residuos, ya que no contiene ningún adhesivo y si una carga electrostática en su superficie.

#### **2.3.5. Marco legal**

##### **LEY GENERAL DE SOCIEDADES - LEY N° 26887**

##### **Artículo 1.- La Sociedad**

Quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas.

##### **Artículo 11.- Objeto social**

La sociedad circunscribe sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitos cuya descripción detallada constituye su objeto social.

Se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuvan a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en el estatuto.

## **Sociedad Anónima**

### Artículo 51.- Capital y responsabilidad de los socios

En la sociedad anónima el capital está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. No se admite el aporte de servicios en la sociedad anónima.

### Artículo 223.- Preparación y presentación de estados financieros

Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país.

## **Sociedad Anónima Cerrada**

### Artículo 234.- Requisitos

La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada.

## **LEY DE LA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

### **- DECRETO LEY N° 21621**

Artículo 1.- La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, con patrimonio propio distinto al de su Titular, que se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de Pequeña Empresa.

Artículo 2.- El patrimonio de la empresa está constituido inicialmente por los bienes que aporta quien la constituye. El valor asignado a este patrimonio inicial constituye el capital de la Empresa.

Artículo 3.- La responsabilidad de la Empresa está limitada a su patrimonio. El Titular de la Empresa no responde personalmente por las obligaciones de ésta.

## **LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - LEY N° 28015**

### **Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

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

### **Artículo 3.- Características de las MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

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

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

### **Artículo 15.- Instrumentos de promoción**

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

- a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

#### **Artículo 16.- Oferta de servicios de capacitación y asistencia técnica**

El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y de asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- a) La creación de empresas.
- b) La organización y asociatividad empresarial.
- c) La gestión empresarial.
- d) La producción y productividad.
- e) La comercialización y mercadotecnia.
- f) El financiamiento.
- g) Las actividades económicas estratégicas.
- h) Los aspectos legales y tributarios.

### **Artículo 19.- Mecanismos de facilitación**

Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.

### **Artículo 25.- Modernización tecnológica**

El Estado impulsa la modernización tecnológica del tejido empresarial de las MYPE y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología -CONCYTEC- promueve, articula y operativiza la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con las MYPE.

### **Artículo 26.- Servicios tecnológicos**

El Estado promueve la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la inversión en formación y entrenamiento de sus recursos humanos, orientadas a dar igualdad de oportunidades de acceso a la tecnología y el conocimiento, con el fin de incrementar la productividad, la mejora de la calidad de los procesos productivos y productos, la integración de las cadenas productivas inter e intrasectoriales y en general a la competitividad de los productos y las líneas de actividad con ventajas distintivas. Para ello, también promueve la vinculación entre las universidades y centros de investigación con las MYPE.

### **Artículo 28.- Acceso al financiamiento**

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

#### **Artículo 29.- Participación de COFIDE**

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financiero y de capitales en beneficio de las MYPE.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPE, diseñadas o aprobadas por COFIDE.

#### **Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1)**

##### **Presentación de Estados Financieros**

##### **Objetivo**

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos

generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

### **Finalidad de los Estados Financieros**

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad: activos; pasivos; patrimonio; ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas; aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Diseño de investigación**

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo, diseño no experimental, descriptivo y transversal, porque en el estudio se aplicó el instrumento:

$$M \longrightarrow O$$

Dónde:

M = Muestra, está conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación, está conformada por las variables: financiamiento, rentabilidad, perfil de los dueños y características de las MYPE en estudio.

##### **3.1.1. Cuantitativo**

El presente trabajo de investigación es de tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **3.1.2. No experimental**

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

##### **3.1.3. Descriptivo**

El trabajo desarrollado es descriptivo no experimental porque se obtienen datos directamente de la realidad objeto del estudio, limitándose a describir las principales características de las variables de estudio y en periodo dado.

##### **3.1.4. Transversal**

Es transversal, porque la recolección de datos se realizó en un sólo momento.

### 3.2. Población y muestra

#### 3.2.1. Población

La población del presente estudio estuvo conformado por 29 dueños o representantes legales de las MYPE, del rubro: publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna.

#### 3.2.2. Muestra

En la determinación de la muestra óptima se utilizó el muestreo aleatorio simple para estimar proporciones cuando la población es conocida:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{e^2(N-1)+Z^2 P Q}$$

Dónde:

N = Tamaño de la población 29

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 90% de confianza, asociada a un Z = 1.64

e = Margen de error muestral 15% = 0.15

P = Probabilidad de ocurrencia del fenómeno 50% = 0.5

Q = 0.5

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.5) (0.5) (29)}{(0.15)^2 (29-1)+(1.64)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 15$$

Para una población total de 29 MYPE, con un nivel de confianza de 90%, un margen de error de 15% y una probabilidad de éxito y de fracaso de un 50%, el tamaño de la muestra es de 15 MYPE del rubro: publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna.

### 3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Perfil de los dueños de las MYPE	Son algunas características de dueños de las MYPE.	Edad  Sexo  Grado de instrucción:  Estado civil	Nominal: Adulto Joven  Nominal: Masculino Femenino  Nominal: Secundaria Superior universitario Superior no universitario  Nominal: Casado Soltero Conviviente
<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	Objetivo de la MYPE  Antigüedad de la MYPE  Condición legal  Número de trabajadores	Nominal: Obtener ganancias Por subsistencia  Nominal: Menos de 2 años Más de 3 años  Nominal: Formal - informal  Nominal: Menos de 2 trabajadores Más de 3 trabajadores
Financiamiento en las MYPE	Acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo.	Tipo de financiamiento  Entidades que facilitan crédito	Nominal: Propio - terceros  Nominal: Entidades bancarias Entidades no bancarias

		Entidades financieras	Nominal: Banco – Financiera - Caja Municipal - No recibió
		Periodo	Nominal: Corto plazo Largo plazo - no solicitó
		Tasa de interés efectiva anual	Nominal: Menos de 25% anual Más de 26% anual No precisa
		Monto de crédito	Nominal: De S/. 1,000 a S/. 10,000 De S/. 10,001 a S/. 30,000 De S/. 30,001 a más No precisa
		Inversión de financiamiento	Nominal: Capital de Trabajo Activos Fijos Mejoramiento y ampliación de local Otros
<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Rentabilidad de las MYPE	Capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.	Financiamiento mejora la rentabilidad  Crédito comercial rentabiliza  Pagar deudas rentabiliza  Estimación de rentabilidad  Calificación de rentabilidad	Nominal: Si - No No precisa  Nominal: Si - No No precisa  Nominal: Si - No - No precisa  Nominal: Aumentó - bajó No precisa  Nominal: Buena - regular - mala

Fuente: Elaboración propia

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Técnicas:**

Se utilizó la técnica de la encuesta, para la obtención de la información requerida.

#### **3.4.2 Instrumentos:**

Se utilizó un cuestionario estructurado de 20 preguntas cerradas, coherente a los objetivos específicos y variables planteados en la investigación, el cual fue indispensable para el recojo de la información.

### **3.5. Plan de análisis**

El análisis de datos fue computarizado, usando el programa Microsoft Excel 2010, que nos permitió procesar rápidamente los resultados mediante la tabulación y nos facilitó determinar la correlación entre las variables de estudio, posteriormente se analizaron contrarrestando con los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

### 3.6. Matriz de consistencia

Título del proyecto	Enunciado del Problema	Objetivos	Variable	Metodología
<p>Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo en el distrito de Tacna, 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017?</p>	<p><b>Objetivo general:</b>                      Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.</li> <li>2) Describir las principales características de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.</li> <li>3) Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.</li> <li>4) Describir las principales características de rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro publicidad en lona y vinilo en el Distrito de Tacna, 2017.</li> </ol>	<p>Perfil de los dueños o representantes legales de las MYPE.</p> <p>Perfil de las MYPE.</p> <p>Financiamiento de las MYPE.</p> <p>Rentabilidad de las MYPE.</p>	<p>Tipo de investigación: cuantitativa.</p> <p>Nivel de investigación: descriptivo - transversal.</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Población: 29 dueños de las MYPE.</p> <p>Muestra: 15 dueños de las MYPE.</p> <p>Técnicas: encuesta</p> <p>Instrumento: cuestionario</p>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7. Principios éticos

Según Pollit, D. & Hungler, B. (1998), en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron principios éticos de la investigación, que se tomó en cuenta para la elaboración del presente trabajo de investigación. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

**El conocimiento informado:** este principio se cumple al comunicar el motivo de la visita a los propietarios o representantes legales, asimismo se solicitó y agradeció el valioso tiempo empleado en el llenado de la encuesta para la presente investigación.

**Honestidad:** se informó la finalidad de la investigación a los propietarios o representantes legales, además se les hizo saber cuan valioso es contar con su apoyo, para obtener buenos resultados en la presente investigación.

**Anonimato:** la encuesta aplicada a los propietarios o representantes legales fue de carácter anónimo, no se requirió ningún dato de las MYPE; esto es muy importante para que las respuestas sean lo más verídico posible, lo cual favorece para contar con un resultado óptimo en la presente investigación.

**Privacidad:** la información recopilada de las encuestas aplicadas a los propietarios o representantes legales, se mantendrá en reserva, mucho menos se expondrá ante la competencia del mismo rubro; siendo manejada únicamente para fines de la presente investigación.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1. Respecto al perfil de los dueños o representantes legales de las MYPE

**Tabla N° 01**

Edad de los dueños o representantes legales de las MYPE

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
26 – 60 (Adulto)	11	73%
18 – 25 (Joven)	4	27%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 02**

Sexo de los dueños o representantes legales de las MYPE

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Masculino	11	73%
Femenino	4	27%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 03**

Grado de instrucción de los dueños o representantes legales de las MYPE

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Secundaria completa	1	7%
Superior no universitaria	11	73%
Superior universitaria	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 04**

Estado Civil de los dueños o representantes legales de las MYPE

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Soltero	8	53%
Conviviente	6	40%
Casado	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

#### 4.1.2. Respecto a las características de las MYPE

**Tabla N° 05**

¿Cuáles son los motivos que le llevó a la formación de su MYPE?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Obtener ganancias	14	93%
Por Subsistencia	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 06**

¿Cuántos años se encuentra operativa su MYPE?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Menos de 2 años	4	27%
Más de 3 años	11	73%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 07**

¿En qué condición legal se encuentra su MYPE?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Formal	15	100%
Informal	-	-
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 08**

¿Cuántos trabajadores laboran en su MYPE?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Menos de 2 trabajadores	12	80%
De 3 a más trabajadores	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

#### 4.1.3. Respecto al financiamiento de las MYPE

**Tabla N° 09**

¿Cómo financia las operaciones productivas de su MYPE?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Con financiamiento propio	5	33%
Con financiamiento de terceros	10	67%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 10**

¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Entidades bancarias	4	27%
Entidades no bancarias	11	73%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 11**

¿De qué entidad financiera recibió crédito?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Banco	2	13%
Financiera	1	7%
Caja Municipal	7	47%
No recibió financiamiento	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 12**

¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Corto Plazo (menor a 1 año)	2	13%
Largo Plazo (mayor a 1 año)	8	54%
No solicitó	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 13**

¿Con que tasa de interés efectiva anual le concedieron el préstamo?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Menos de 25% anual	8	54%
Más de 25% anual	2	13%
No precisa	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 14**

¿Cuál es el monto promedio de crédito que le otorgaron?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
De S/. 1,000 a S/. 10,000	2	13%
De S/. 10,001 a S/. 30,000	7	47%
De S/. 30,001 a más	1	7%
No precisa	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 15**

¿En qué se invirtió el crédito financiero adquirido?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Capital de Trabajo	7	47%
Activos Fijos	3	20%
Mejoramiento y ampliación de local	-	-
No precisa	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**4.1.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPE****Tabla N° 16**

Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su MYPE:

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	9	60%
No	1	7%
No precisa	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 17**

Cree usted que el crédito comercial otorgado por los proveedores ha contribuido en la rentabilidad de su MYPE:

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	13	87%
No	-	-
No precisa	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 18**

Cree usted que pagar puntualmente las deudas adquiridas aporta a la rentabilidad de su MYPE:

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	14	93%
No	-	-
No precisa	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 19**

¿Qué estimaciones tiene sobre la rentabilidad de su MYPE en los 2 últimos años?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Aumentó	12	80%
Bajó	2	13%
No precisa	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

**Tabla N° 20**

¿Cómo califica la rentabilidad de su MYPE?

<b>Criterios</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Buena	4	27%
Regular	9	60%
Mala	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las MYPE de publicidad en lona y Vinilo en el distrito de Tacna.

Elaboración: propia.

## **4.2 Análisis de Resultados**

### **4.2.1. Respecto al perfil de los dueños o representantes legales de las MYPE:**

Tabla 1: del 100% igual a 15 encuestados, el 73% de los dueños o representantes legales de las MYPE son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años; lo que concuerda con los resultados encontrados por Trujillo, donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPE estudiadas es de 45 - 64 años. Estos resultados evidencian que los dueños o representantes legales poseen la madurez y experiencia suficiente para la conducción de las MYPE.

Tabla 2: del 100% igual a 15 encuestados, el 73% de los dueños o representantes legales de las MYPE son de sexo masculino; lo que coincide con los resultados encontrados por Trujillo y Ricser, donde los representantes legales de la MYPE estudiadas fueron del sexo masculino en un 65% y 58% respectivamente.

Tabla 3: del 100% igual a 15 encuestados, el 73% de los dueños o representantes legales de las MYPE tienen el grado de instrucción superior no universitaria; lo que coincide con los resultados encontrados por Ricser, donde los microempresarios estudiados: el 42% donde tienen grado de instrucción Superior no universitaria completa. Asimismo, Illanes alega que la empresa que cuenta con gerentes con estudios universitarios, no siempre tiene efectos positivos en el ROE, estos se explicaría por características no controladas de los dueños tales como: los niveles de esfuerzo, coeficiente intelectual o habilidades blandas.

Tabla 4: del 100% igual a 15 encuestados, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE son solteros; lo que contrasta con los resultados encontrados por Gómez, donde el 31% son casados y convivientes respectivamente.

#### **4.2.2. Respecto a las características de las MYPE:**

Tabla 5: del 100% igual a 15 encuestados, el 93% de las MYPE fueron creadas con el propósito de obtener ganancias; lo que concuerda con los resultados encontrados por Vásquez y Gómez, donde el 100% las MYPE fueron creadas para obtener ganancias. Estos resultados son contrastados por Sosa, quien sostiene que la mayoría de las micronegocios fueron creados por subsistencia frente al desempleo o empleo temporal y no con una visión de emprendimiento.

Tabla 6: del 100% igual a 15 encuestados, el 73% de los dueños o representantes legales de las MYPE manifiestan que se encuentran más de 3 años en el sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo; lo cual coincide con los resultados encontrados por Ricser, donde el 100% de las micro y pequeña empresas tienen más de tres años en el sector industrial. Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.

Tabla 7: del 100% de los dueños o representantes legales encuestados afirman que su MYPE está formalizado; lo que coincide con los resultados encontrados por Gómez, donde el 85% de las empresas del sector comercio rubro mueblerías son formales. Estos resultados estarán implicando que las MYPE en estudio cumplen tributariamente con la SUNAT.

Tabla 8: del 100% igual a 15 encuestados, el 80% de las MYPE tienen menos de 2 trabajadores; lo que coincide con los resultados encontrados por Ricser, donde el 58% tienen un solo trabajador permanente; estos resultados son contrastados por Gómez, donde el 69% de las Mypes encuestadas cuenta con 3-5 trabajadores permanentes.

#### **4.2.3. Respecto al financiamiento de las MYPE:**

Tabla 9: del 100% igual a 15 encuestados, el 66% de los dueños o representantes legales de las MYPE financian sus operaciones productivas con fondos de terceros; ésta afirmación concuerda con los resultados conseguidos por Gómez, donde el 85% de las Mypes obtienen financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades comerciales.

Tabla 10: del 100% igual a 15 encuestados, el 73% de los dueños o representantes legales de las MYPE indican que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito; lo que coincide con los resultados encontrados por Ricser, donde el 60% de la muestra afirma que el sistema no bancario brinda mayores facilidades para la obtención de crédito. Asimismo Illanes menciona que el acceso al financiamiento es menor en las MYPE, porque tienen un costo de financiamiento muy alto frente a las grandes empresas, viéndose obligadas a ser más rentables para pagar la deuda adquirida.

Tabla 11: del 100% igual a 15 encuestados, el 40% de los dueños o representantes legales de las MYPE han obtenido créditos financieros de las Cajas Municipales; lo que coincide con los resultados encontrados por Vásquez, donde el 53% de los encuestados obtuvo crédito de las cajas municipales.

Tabla 12: del 100% igual a 15 encuestados, el 54% de los dueños o representantes legales de las MYPE solicitaron crédito a largo plazo; lo que coincide con los resultados encontrados por Gómez, donde el 85% de las Mypes encuestadas refieren que los créditos solicitados fueron a largo plazo.

Tabla 13: del 100% igual a 15 encuestados, el 54% de los dueños o representantes legales de las MYPE indican que el crédito otorgado conlleva una tasa

de interés efectiva anual menor a 25%; lo que coincide con los resultados encontrados por Gómez, respecto a la tasa de interés efectiva anual, donde el 31% y 38% de encuestados, refieren que las tasas oscilan entre 21% a 25% respectivamente.

Tabla 14: del 100% igual a 15 encuestados, el 47% de los dueños o representantes legales de las MYPE indican que el crédito obtenido estuvo en el rango de S/. 10,001 a S/. 30,000; lo que coincide con los resultados encontrados por Gómez, donde el monto promedio del crédito otorgado, el 46% se encuentra en un rango de S/. 20,000 a S/. 34,999 y el 30,77% se encuentra en un rango de S/. 5,000 a S/. 19,999.

Tabla 15: del 100% igual a 15 encuestados, el 47% de los dueños o representantes legales de las MYPE manifiestan que invirtieron el crédito concebido en capital de trabajo; estos resultados coinciden con lo encontrado por Vásquez, el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo en un 87%, Trujillo en 55% y Ricser, en 40%, invirtieron en capital de trabajo.

#### **4.2.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPE:**

Tabla 16: del 100% igual a 15 encuestados, el 60% de los dueños o representantes legales creen que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las MYPE; lo que coincide con los resultados encontrados por Pajuelo, en un 37%, Vásquez, el 100%, Trujillo, con el 50% y Ricser, en 42%; donde los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas afirman que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de sus empresas. Lo que contrasta con los resultados encontrados por Estaba, donde el 67% del grupo refieren que la rentabilidad es poco favorable en relación al año anterior.

Tabla 17: del 100% igual a 15 encuestados, el 87% afirman que el crédito comercial otorgado por los proveedores, ha contribuido en la rentabilidad de su MYPE. Es una financiación sin coste, que nace de la confianza adquirida en las negociaciones, concedido por el proveedor a una fecha determinada, por la compra de mercaderías; además hace que sea más rentable los descuentos por el pronto pago de la facturas.

Tabla 18: del 100% igual a 15 encuestados, el 93% de los dueños o representantes legales confirman que pagar puntualmente las deudas adquiridas aporta a la rentabilidad de las MYPE. Lo cual contrasta con los resultados obtenidos por Picanyol que predice a través del modelo de *Altman Z – score* la futura morosidad de las empresas en un 95%.

Tabla 19: del 100% igual a 15 encuestados, el 80% de los dueños o representantes legales de las MYPE creen que ha aumentado la rentabilidad en los últimos 2 años. Estos resultados son parecidos a los encontrados por Ricser, en 66%, Trujillo, en 50%, Vásquez, en 54%; donde los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas afirman que incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

Tabla 20: del 100% igual a 15 encuestados, el 60% de los dueños o representantes legales de las MYPE califican que la rentabilidad obtenida, es regular. Estos resultados coinciden con lo encontrado por Pajuelo, donde el 54% de los dueños o representantes legales afirman que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas es regular.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones**

#### **5.1.1. Respecto al perfil de los dueños o representantes legales de las MYPE**

Se describió las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna, 2017; donde el 73% son personas adultas, el 73% son varones, el 73% tienen estudios superiores no universitario y el 53% son solteros.

#### **5.1.2. Respecto a las características de las MYPE**

Se describió las principales características de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna, 2017; donde el 93% se formaron con el propósito de obtener ganancias, el 73% se encuentran más de 3 años en el mercado, están formalizados al 100%, asimismo el 80% tienen menos de 2 trabajadores.

#### **5.1.3. Respecto al Financiamiento de las MYPE**

Se describió las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna, 2017; donde el 66% de los dueños o representantes legales financian sus operaciones productivas con fondos de terceros, el 73% indican que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 40% han obtenido créditos financieros de las Cajas Municipales, el 54% solicitaron crédito a largo plazo, el 54% indican que el crédito otorgado conlleva una tasa de interés efectiva anual menor a 25%, el 47% indican que el crédito obtenido estuvo en el rango de S/. 10,001 a S/. 30,000, y el 47% manifiestan que invirtieron el crédito concebido en capital de trabajo.

#### **5.1.4. Respecto a la Rentabilidad de las MYPE**

Se describió las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna, 2017; donde el 60% de los dueños o representantes legales creen que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad, el 87% afirman que el crédito comercial otorgado por los proveedores, contribuyó en la rentabilidad, el 93% confirman que pagar puntualmente las deudas adquiridas aportó rentabilidad, el 80% creen que ha aumentado la rentabilidad en los últimos 2 años y el 60% califican que la rentabilidad obtenida, es regular.

#### **5.1.5. Conclusión general**

Según los resultados obtenidos en el presente estudio y autores que nos antecedieron, concluimos que el financiamiento mejora positivamente la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna, brindándole mayor capacidad de desarrollo y consagración en el mercado.

## **5.2. Recomendaciones**

### **5.2.1. Respecto al perfil de los dueños o representantes legales de las MYPE**

Sugerimos a los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna; mejorar las características de su perfil tales como: los niveles de esfuerzo, habilidades blandas, inteligencia financiera y la capacidad para reinvertir las utilidades durante unos años.

### **5.2.2. Respecto a las características de las MYPE**

Sugerimos a los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna; llevar inventarios periódicamente, capacitación de recursos humanos para una gestión exitosa, reestructurar el pasivo para minimizar los gastos financieros, a efectos de alcanzar una mayor independencia operativa.

### **5.2.3. Respecto al Financiamiento de las MYPE**

Sugerimos a los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna; Contar con un plan de monitoreo a la planificación, ejecución y control financiero en relación a clientes, proveedores y entidades financieras.

### **5.2.4. Respecto a la Rentabilidad de las MYPE**

Sugerimos a los dueños o representantes legales de las MYPE del sector servicios, rubro publicidad en lona y vinilo del Distrito de Tacna; reconvertir las deudas a corto plazo en deudas a largo plazo, abonar las deudas adquiridas a tiempo y aplicar marketing digital, a efectos de generar un impacto positivo en la rentabilidad patrimonial de las MYPE.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón A. (2007). *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*, [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Biocomercio Andino, Prom Perú (2010). *Promoción del Biocomercio en el sector Financiero para la facilitación de líneas de crédito*. [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en: <http://www.biocomercioandino.pe/proyecto-biocomercio-andino/descripci%C3%B3n-del-proyecto.aspx>
- Blas, P. (2014). *Diccionario de Administración y Finanzas*. Estados Unidos: Palibrio
- Castro, M. (2003). *El Proyecto de Investigación y su Esquema de Elaboración* (2da. ed.). Caracas, Venezuela: Uyapal.
- Club planeta (s/f). *Fuentes de financiamiento*, [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).
- Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (Codemype) - Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) (2005). *Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, 2005-2009*. Lima: MTPE.
- Esteba, L. (2016). *Influencia de la gestión financiera en la rentabilidad de las MYPES, en el sector hotelero – Tacna, año 2014*. Tesis de titulación. Tacna: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.
- Ferruz L. (2000) *La rentabilidad y el riesgo en las Inversiones Financieras*. España. [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/fin010>

- Gómez, F. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017*. Tesis de titulación. Juliaca: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Illanes, L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Tesis de Maestría. Santiago: Universidad de Chile.
- INEI (2013). *Resultados de la encuesta de Micro y Pequeñas Empresas 2013*. [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en:  
[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1139/index.html](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1139/index.html)
- Kiziryan, M. (s.f.). *Definiciones de rentabilidad*. [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en: <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.
- Kume, A (2013). *Fuente de financiamiento para una empresa*. (C.Negocios, Editor) [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en:  
<http://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>
- Pajuelo, C. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Amarilis, 2017*. Tesis de titulación. Huánuco: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Picanyol, J. (2013). *Diagnóstico financiero en la concesión del crédito a la pequeña y mediana empresa familiar*. Tesis doctoral. Lleida, España: Universidad de Lleida.
- Pollit, D. & Hungler, B. (1998). *Metodología de la investigación en salud*. México: McGraw-Hill Interamericana.

- Ricsar, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del Distrito de Chimbote*. Tesis doctoral. Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Sánchez J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*, [Citada: 2018 Oct. 27].  
Disponibile en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santiago G. (2010), Políticas financiera de la empresa. (pp. 144-145) [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en:  
<http://www.monografias.com/trabajos58/formacionelfinanciamientoysusteorias>
- Sosa, R. (2014). *El financiamiento de los micronegocios en México*. Tesis de maestría. México: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- SUNAT (s.f.). *Definición de la micro y pequeña empresa*. [Citada: 2018 Oct. 27].  
Disponibile en:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Tamayo y Flores. (2011). *Teorías del Financiamiento de pequeña escala en Ecuador*. Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 31, 2011. Ecuador.
- Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Tesis de titulación. Arequipa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Vásquez, C. (2013). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas, en el distrito de Tacna, Periodo 2011-2012*. Tesis de titulación. Tacna: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Zamora, T. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa un análisis de las sistemas de producción*. [Citada: 2018 Oct. 27]. Disponible en:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

# **ANEXOS**



### **III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

#### **3.1 ¿Cómo financia las operaciones productivas de su MYPE?**

- a) Con financiamiento propio                      b) Con financiamiento de terceros

#### **3.2 ¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito?**

- a) Las entidades bancarias                      b) Las entidades no bancarias

#### **3.3 ¿De qué entidad financiera recibió crédito?**

- a) Banco    c) Caja Municipal  
b) Financiera                                      d) No recibió financiamiento

#### **3.4 ¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?**

- a) Corto Plazo (menor a 1 año)   b) Largo Plazo (mayor a 1 año)   c) No solicitó

#### **3.5 ¿Con que tasa de interés efectiva anual le concedieron el préstamo?**

- a) Menos de 25% anual                      c) No precisa  
b) Más de 25% anual

#### **3.6 ¿Cuál es el monto promedio de crédito que le otorgaron?**

- a) De S/. 1,000 a S/. 10,000                      c) De S/. 30,001 a más  
b) De S/. 10,001 a S/. 30,000                      d) No precisa

#### **3.7 ¿En qué se invirtió el crédito financiero adquirido?**

- a) Capital de Trabajo                      c) Mejoramiento y ampliación de local  
b) Activos Fijos                              d) Otros

### **IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

#### **4.1 Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su MYPE:**

- a) Si    b) No    c) No precisa

#### **4.2 Cree usted que la facilidad de pago de los suministros, otorgado por los proveedores ha contribuido en la rentabilidad de su MYPE:**

- a) Si    b) No    c) No precisa

#### **4.3 Cree usted que pagar puntualmente las deudas adquiridas aporta a la rentabilidad de su MYPE:**

- a) Si    b) No    c) No precisa

#### **4.4 ¿Qué estimaciones tiene sobre la rentabilidad de su MYPE en los 2 últimos años?**

- a) Aumentó                                      b) Bajó    c) No precisa

#### **4.5 ¿Cómo califica la rentabilidad de su MYPE?**

- a) Buena    b) Regular    c) Mala

## Anexo 2: Libro de Códigos

LIBRO DE CODIGOS																			
AUTOR: RICHARD AROCUTIPA ESCOBAR																			
VARIABLE: CARACTERÍSTICAS DE LOS DUEÑOS O REPRESENTANTES LEGALES DE LA MYPE																			
Nº	ITEMS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total	
1	Edad del representante legal de la MYPE:	26 – 60 (Adulto)	1	1	1	1	1		1	1	1			1	1	1		11	
		18 – 25 (Joven)						1				1	1					1	4
2	Sexo del representante legal de la MYPE:	Masculino	1			1	1	1		1	1	1	1	1			1	1	11
		Femenino		1	1					1						1			4
3	Grado de instrucción del dueño o representante legal de la MYPE:	Secundaria completa							1									1	
		Superior no Universitaria	1	1	1		1			1	1	1	1	1	1	1		11	
		Superior Universitaria				1		1										1	3
4	Estado Civil del dueño o representante legal de la MYPE:	Soltero	1				1	1		1		1	1		1		1	8	
		Conviviente			1	1				1	1				1		1	6	
		Casado		1															1
VARIABLE: CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE																			
5	¿Cuáles son los motivos de la formación de su MYPE?	Obtener ganancias	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	14	
		Por Subsistencia														1			1
6	¿Cuántos años se encuentra operativa su MYPE?	Menos de 2 años						1				1	1				1	4	
		Más de 3 años	1	1	1	1	1		1	1	1			1	1	1		11	
7	¿En qué condición legal se encuentra su MYPE?	Formal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	
		Informal																	0
8	¿Cuántos trabajadores laboran en su MYPE?	Menos de 2 trabajadores	1		1	1	1	1	1	1		1	1	1	1		1	12	
		De 3 a más trabajadores		1								1					1		3
VARIABLE: FINANCIAMIENTO DE LA MYPE																			
9	¿Cómo financia las operaciones de su MYPE?	Propio		1		1			1						1	1		5	
		Terceros	1		1		1	1		1	1	1	1	1			1	10	
10	¿Qué entidades financieras dan facilidades de crédito?	Bancarias		1		1		1						1				4	
		No bancarias	1		1		1		1	1	1	1	1		1	1	1	11	
11	¿De qué entidad financiera recibió crédito?	Banco						1						1				2	
		Financiera			1													1	
		Caja Municipal	1			1			1	1	1	1						1	7
		No recibió		1		1			1						1	1			5
12	¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?	Corto Plazo					1				1							2	
		Largo Plazo	1		1			1		1	1	1					1	8	
		No solicitó		1		1			1						1	1		5	
13	¿Con que tasa de interés efectiva anual le concedieron el préstamo?	Menos de 25%	1		1			1		1	1	1	1				1	8	
		Más de 25%					1				1							2	
		No precisa		1		1			1						1	1		5	
14	¿Cuál es el monto promedio de crédito que le otorgaron?	S/ 1,000 a S/ 10,000					1				1							2	
		S/ 10,001 a S/ 30,000	1		1					1	1	1	1				1	7	
		S/ 30,001 a más						1										1	
		No precisa		1		1			1						1	1		5	
15	¿En qué se invirtió el crédito financiero adquirido?	Capital de Trabajo	1				1	1		1	1		1	1				7	
		Activos Fijos			1							1						1	3
		Mejoramiento de local																	0
		No precisa		1		1			1						1	1		5	
VARIABLE: RENTABILIDAD DE LA MYPE																			
16	Cree usted que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su MYPE:	Si	1		1			1		1	1	1	1	1			1	9	
		No					1											1	
		No precisa		1		1			1						1	1		5	
17	Cree usted que la facilidad de pago de insumos contribuye a la rentabilidad:	Si	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1	13	
		No																	0
18	Cree usted que pagar puntualmente las deudas aporta a la rentabilidad:	Si	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	14	
		No																	0
		No precisa							1										1
19	¿Qué estimaciones tiene de la rentabilidad de su MYPE en los 2 últimos años?	Aumentó	1	1	1	1		1	1	1		1	1	1	1		1	12	
		Bajó					1				1								2
		No precisa														1			1
20	¿Cómo califica la rentabilidad de su MYPE?	Buena		1				1	1						1			4	
		Regular	1		1	1				1	1	1	1		1	1		9	
		Malá					1				1								2

## Anexo 3: Revisión de Turnitin

turnitin

Richard AROCUTIPA ESCOBAR | Informe Final de Trabajo de Investigación

**Resumen de coincidencias**

**9 %**

1	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	5 %
2	es.scribd.com Fuente de Internet	4 %

**ULADECH**  
UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
SERVICIOS, RUBRO PUBLICIDAD EN LONA  
Y VINILO EN EL DISTRITO DE TACNA, 2017.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:  
BACH. AROCUTIPA ESCOBAR, RICHARD

turnitin

### Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: **Richard AROCUTIPA ESCOBAR**  
Título del ejercicio: **REVISION DE INFORMES FINALES**  
Título de la entrega: **Informe Final de Trabajo de Investi...**  
Nombre del archivo: **INFORME\_FINAL\_RICHARD.docx**  
Tamaño del archivo: **123.48K**  
Total páginas: **35**  
Total de palabras: **8,210**  
Total de caracteres: **43,415**  
Fecha de entrega: **03-ene-2019 07:24 a.m. (UTC-0500)**  
Identificador de la entrega: **1061302193**

**ULADECH**  
UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
SERVICIOS, RUBRO PUBLICIDAD EN LONA  
Y VINILO EN EL DISTRITO DE TACNA, 2017.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:  
BACH. AROCUTIPA ESCOBAR, RICHARD

ASESOR:  
Mg. CPC. CONSORIO RUIZ, ORLERO

RELEVA: PERÚ