



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE
TELAS EN EL MERCADO MODELO DEL DISTRITO DE
TUMBES PERIODO 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTORA:

BACH. YULICSA ESPERANZA GARCIA URBINA

ASESOR:

CPCC. OSCAR VILELA RODRIGUEZ

TUMBES – PERÚ

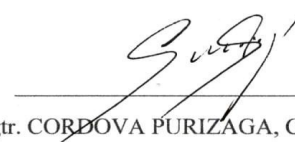
2018

TITULO DE LA INVESTIGACION

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE TELAS EN EL
MERCADO MODELO DEL DISTRITO DE TUMBES PERIODO
2018**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

PRESIDENTE :


Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN


INTEGRANTE :


Mgtr. SAVITZKY MENDOZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE :


Mgtr. RETO GOMEZ, JANNYNA

ASESOR :


Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

DEDICATORIA

Este trabajo de TESIS quiero dedicárselo primeramente a Dios, por regalarme la dicha de vivir, por guiar mis pasos, por darme fuerzas y sabiduría para cumplir con esta meta.

A mi madre Andrea, mi esposo Darwin Santos Lupú por tenerme paciencia y animarme insistentemente y a mis hijos Danna Ninoska y Liam Axel que aun pequeños entienden que necesito tiempo para realizar mi trabajo, confianza y gran sacrificio en mi persona por haber culminado con éxito este trabajo que al principio parecía una tarea muy difícil y que gracias al apoyo incondicional brindado en los buenos y malos momentos de este proceso, se logró completar.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero dar gracias a Dios, ya que sin él nada podemos hacer y por darme la vida y la oportunidad de lograr mi meta, habiéndome fortalecido y guiado en las diferentes etapas de esta investigación.

Agradezco también a mi familia por su apoyo moral e incondicional, demostrado a lo largo de toda mi vida.

Del mismo modo agradezco a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, quien con su personal y grupo de docentes, fueron los facilitadores en la construcción de mis conocimientos.

RESUMEN

El presente Trabajo de investigación titulado, Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, periodo 2018, estableció como objetivo general: Determinar y Describir las Principales Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio, Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018; se planteó la metodología de tipo descriptivo con un nivel cuantitativo y de un diseño no experimental, de acuerdo a las variables: Financiamiento se concluye que: El 50% indica que solicitaron crédito 2 veces en lo que va del año 2018, y sobre la Rentabilidad, se concluye que: el 100% de los representantes de las MYPES encuestados, manifiesta que el monto de sus ventas mensuales es de S/. 8,000, el 75% señala que el porcentaje del costo por ventas es de 50%, el 75% manifiesta que la utilidad anual que obtuvo en el año 2017 es de 30%. Respecto al objetivo 3, el control de inventario, no se realiza adecuadamente y no permite un control exacto de la mercadería, por lo que se propone un diseño de una propuesta de mejora mediante un control de inventario que busca proponer alternativas de solución para reducir o eliminar los problemas que se desarrolla en la micro empresa, para que sus indicadores de rentabilidad tengan un incremento.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad, Mypes

ABSTRACT

The present research work entitled, Characterization of the financing and profitability of micro and small enterprises, trade sector, sale of fabrics in the Model Market of the Tumbes district, 2018 established as a general objective: Describe and determine the main characteristics of the financing and The Profitability of the Micro and Small Companies Sector Trade Sector Sale of Fabrics in the Model Market of the district of Tumbes Period 2018; the methodology of a descriptive type with a qualitative level and a non-experimental design was proposed, according to the variables: Financing concludes that: 50% indicate that they applied for credit twice in 2018. And on Profitability , it is concluded that: 100% of the representatives of the MSEs surveyed, state that the amount of their monthly sales is 8,000, 75% indicate that the percentage of the cost for sales is 50%, 75% state that the Annual profit obtained in 2017 is 30%. Regarding objective 3, the control of inventory is not carried out properly and does not allow an exact control of the merchandise, for which purpose a design of an improvement proposal is proposed through an inventory control that seeks to propose alternative solutions to reduce or eliminate the problems that are developed in the micro company, so that its profitability indicators have an increase.

Keywords: Financing, Profitability, Mypes.

CONTENIDO

TITULO DE LA INVESTIGACION.....	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
I. INTRODUCCION.....	14
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	20
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	23
2.1.3 Antecedentes Locales:.....	28
2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.1 El financiamiento.....	32
2.2.1.1 Definición.....	32
2.2.1.2 Tipos de fuentes de financiamiento.....	33
2.2.1.2.1 Según el origen de financiación.....	33
2.2.1.2.2 Según el plazo de devolución.....	34
2.2.1.2.2.1 Financiamiento a corto plazo.....	34
2.2.1.2.2.2 Financiamiento a largo plazo.....	36
2.2.2 La Rentabilidad.....	38
2.2.2.1 Definición.....	38
2.2.2.2 Rentabilidad económica o del activo (ROA).....	39
2.2.2.3 Rentabilidad Financiera.....	41
2.2.2.4 Índices de rentabilidad.....	41
2.2.2.5 Análisis de ratios de rentabilidad.....	41
2.2.2.5.1 Características de los ratios de rentabilidad.....	41
2.2.3 Las Mypes.....	44

2.2.3.1	Definición.....	44
2.2.3.2	Características.....	44
2.2.3.3	Registro de la micro y pequeña empresa.....	46
2.2.3.4	Regímenes laborales de las mypes.....	46
2.2.3.4.1	Derechos laborales fundamentales.....	46
2.2.3.4.2	Ámbito del régimen laboral especial.....	47
2.2.3.5	Participación Mype En La Región Tumbes.....	48
2.3	Marco conceptual.....	53
III.	METODOLOGIA.....	54
3.1	Tipo de investigación.....	54
3.2	Nivel de investigación.....	54
3.3	Diseño de la investigación.....	54
3.3.1	No experimental.....	54
3.3.2	Descriptivo.....	54
3.4	Población y muestra.....	55
3.5	Definición y operacionalización de las variables.....	56
3.6	Técnicas e Instrumentos.....	59
3.6.1	Técnicas.....	59
3.6.2	Instrumentos.....	59
3.7	Plan de análisis.....	59
3.8	Matriz de consistencia.....	60
3.9	Principios éticos.....	63
IV.	RESULTADOS.....	64
4.1	Resultados.....	64
4.2	Análisis de los Resultados.....	69
4.2.1	Respecto a los Datos Generales del Representante Legal de las Mypes.....	69
4.2.2	Respecto a las características de las MYPES.....	70
4.2.3	Respecto al financiamiento.....	71
4.2.4	Respecto a la rentabilidad.....	72
V.	CONCLUSIONES.....	74

5.1.1	Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.....	74
5.1.2	Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.....	75
5.1.3	Respecto al objetivo N° 03.....	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		76
ANEXOS.....		81
ANEXO 01: PROPUESTA DE MEJORA.....		81
ANEXO 02: CUESTIONARIO.....		103
ANEXO 03: FOTOS REALIZANDO LAS ENCUESTAS.....		107
ANEXO 04: TABLAS Y FIGURAS.....		108
ANEXO 05. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....		126
ANEXO 06. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION.....		127
ANEXO 07. RATIOS DE RENTABILIDAD.....		128

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1: RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE.....	64
CUADRO 2: RESPECTO A LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS.....	65
CUADRO 3: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	66
CUADRO 4: RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	68

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 1.....	108
TABLA N°2.....	109
TABLA N° 3.....	110
TABLA N° 4.....	111
TABLA N° 5.....	112
TABLA N° 6.....	113
TABLA N° 7.....	114
TABLA N° 8.....	115
TABLA N° 9.....	116
TABLA N° 10.....	117
TABLA N° 11.....	118
TABLA N° 12.....	119
TABLA N° 13.....	120
TABLA N° 14.....	121
TABLA N° 15.....	122
TABLA N° 16.....	123
TABLA N° 17.....	124
TABLA N° 18.....	125

ÍNDICE DE GRAFICOS

FIGURA N° 1.....	108
FIGURA N° 2.....	109
FIGURA N° 3.....	110
FIGURA N° 4.....	111
FIGURA N° 5.....	112
FIGURA N° 6.....	113
FIGURA N° 7.....	114
FIGURA N° 8.....	115
FIGURA N° 9.....	116
FIGURA N° 10.....	117
FIGURA N° 11.....	118
FIGURA N° 12.....	119
FIGURA N° 13.....	120
FIGURA N° 14.....	121
FIGURA N° 15.....	122
FIGURA N° 16.....	123
FIGURA N° 17.....	124
FIGURA N° 18.....	125

I. INTRODUCCION

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (Okpara & Wynn, 2007) citado por (BEATRICE AVOLIO, s/f)

El acceso al crédito, dentro de este último rubro, se constituye como uno de los mayores obstáculos al que se enfrenta un microempresario cuando requiere medios para financiar su actividad; más aún si tenemos en cuenta que en la actualidad todas las fuentes de financiamiento tan sólo llegan a cubrir el 4% de las necesidades del sector. Es evidente que para el desarrollo de cualquier unidad productiva el capital resulta indispensable; sin el mismo, todo intento de crecimiento es imposible. (Rodríguez C & Sierra X, s/f)

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) en América Latina juega un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuye significativamente a la generación de empleo, de ingresos, erradicación de la pobreza y dinamiza la actividad productiva de las economías locales. Adicionalmente, representan una cuota importante

en el tejido empresarial de los países; así en el istmo centroamericano se estima que la MIPYME representa más del 90% de la estructura empresarial de la región; si bien es cierto que los estudios difieren en la estimación de la contribución al Producto Interno Bruto, se estima que en promedio contribuyen con el 20% del PIB y que, en algunos casos, esta contribución llega a alcanzar el 50%. Otro aspecto relevante a considerar es que en países como los centroamericanos el mayor porcentaje de las empresas está orientado al mercado local, principalmente a actividades comerciales y en segundo lugar industriales.

Según el Centro del Comercio Internacional (CCI), tan sólo entre un 5% y un 10% de las empresas se dedican a actividades de exportación; lo cual ubica a las MIPYME como una fuente de empresas a internacionalizar para que aprovechen los potenciales beneficios del mercado centroamericano como de los mercados internacionales, cuya acceso se están facilitando con los procesos de negociación de acuerdos comerciales.

(Figueroa, 2009)

Por otro lado la mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (MyPE) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero. Aunque en sus campañas publicitarias pareciera que las entidades financieras les dijeran a los emprendedores, “pasa por caja a recoger el dinero,” la verdad es que nadie les dará efectivo “así no más.” Tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio. En muchos casos, será

necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito. También pueden exigirle el aval de un tercero. (BRICEÑO, 2009)

La microempresa dedicada a la Actividad de Comercio En el año 2016, de acuerdo a (INEI, 2017) el número de empresas que realizaron actividades comerciales ascendió a 962 mil 37, registrando un incremento de 3,5% respecto al año anterior. Además, se observa que el 95,7% fueron microempresas, el 3,8% pequeñas empresas y el 0,5% gran y mediana empresa. Por otro lado, el 46,4% de las unidades comerciales se concentraron en la Provincia de Lima y la Provincia Constitucional del Callao. El 74,4% de las empresas comerciales se dedicaron a la venta de bienes al por menor, el 19,5% a la venta de bienes al por mayor y el 6,1% realiza actividades de venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas. El 86,2% de las empresas comerciales se registraron como personas naturales, el 6,4% están constituidas como sociedades anónimas, el 5,4% como empresa individual de responsabilidad limitada, el 1,6% como sociedad comercial de responsabilidad limitada y el 0,4% bajo otra forma de organización. (INEI, 2017)

La importancia del financiamiento para las Mypes en su actividad económica es actual, tanto desde la perspectiva conceptual como empírica. Tal como se sabe, más recursos financieros facilitan a las empresas ejecutar más actividad productiva y ventas en el mercado, en tanto que dichas actividades sean económicamente viables. En sí, que una empresa con buenos proyectos productivos, pero con limitaciones financieras limitara su nivel de operación y sus posibilidades de crecimiento en el mercado. Yaqué en países como el Perú, aún las microempresas (ME) y pequeñas empresas (PE) económicamente

viables obtienen bajos niveles de venta y rentabilidad cuando enfrentan limitado acceso a servicios financieros.

En Tumbes desde el inicio del emprendimiento uno de los principales problemas de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio rubro venta de Telas en el Mercado Modelo, es el financiamiento, así como por falta de liquidez, necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el microempresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos.

Es así que esta situación nos motiva a presentar la propuesta de mejorar la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo, del Distrito de Tumbes, Periodo 2018, para contribuir al logro de sus metas

Por todo lo expuesto se formula el siguiente problema de investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo, del Distrito de Tumbes, Periodo 2018?

Para lograr alcanzar la solución de nuestro problema general se planteó el siguiente objetivo general.

Describir y Determinar las Principales Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.

Para lograr nuestro objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos

1. Describir las Principales Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.
2. Describir las Principales Características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.
3. Diseñar una Propuesta de Mejora para Incrementar la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo, del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.

Los motivos que impulsaron a la realización de esta investigación, se debe a las necesidades de las micro y pequeñas empresas a la falta de liquidez y el problema para la obtención del financiamiento. Razón por la cual, es necesario conocer la utilización del financiamiento; induciendo a los representantes encargados de dirigir el negocio, a ser el artífice para obtener recursos con la mayor rentabilidad y así favorecer un desarrollo eficaz de este sector.

La micro y pequeña empresa constituye el porcentaje mayoritario de empresas en nuestro país y; dentro de los desafíos que impone la globalización, es urgente que estas sean más competitivas, operando actualmente en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia; la falta de financiamiento a las mypes del sector comercio rubro venta de telas, es un problema estructural que viene afectando su competitividad en el mercado afectando su eficiencia, lo que limita su capacidad de ahorro y participación

La investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío acerca del conocimiento del financiamiento y su relación con la rentabilidad, asimismo porque nos permitirá tener conocimiento a nivel exploratorio y descriptivo del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo ubicado en el Distrito de Tumbes; es decir, nos permitirá conocer las principales fuentes de financiamiento del rubro mencionado.

Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector en estudio.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

II.1 Antecedentes

II.1.1 Antecedentes Internacionales

Por lo tanto (**Escobar, 2013**) En su informe de Tesis de grado presenta como requisito para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas el siguiente tema *“Jerarquización de factores que inciden en la rentabilidad de las PYMES en Ecuador” Universidad San Francisco De Quito - Ecuador*

Concluye con la disposición de las estrategias y factores que son más consideradas por las PYMES, demostrando que es un conjunto predeterminado de cada empresa y su disposiciones la que brinda la rentabilidad deseada en cada PYME. Además, se brinda elementos a tomar en consideración para una investigación futura.

Donde (**CosioS, 2015**) En su Tesis titulada *“Análisis de la rentabilidad del periodo 2013 y planeación financiera de la empresa ahorra más de la ciudad de Loja, Periodo 2014-2015”*, de la Universidad Nacional de Loja En Ecuador obtuvo las siguientes conclusiones más relevantes que reflejan la situación encontrada en la empresa, la misma que no aplica índices de rentabilidad que le permita establecer cuál es su capacidad financiera para solventar sus obligaciones a corto plazo, no realiza los pronósticos de ventas, lo que impide la toma de decisiones y abastecimiento de mercadería a futuro, no realiza presupuestos de

efectivo que permitan controlar el manejo de ingresos y egresos, no elabora presupuestos de ingresos y gastos desconociendo los ingresos y gastos futuros en los que pueda incurrir la empresa, así mismo no efectúa estados financieros proyectados que le permita determinar la situación económica y financiera para conocer y programar las actividades pendientes para el logro de los objetivos planteados por la empresa.

Asimismo para **(Pinto, 2015)** En el trabajo de su tesis denominada “*Análisis de las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas caso de estudio: PYMES sector textil de la ciudad de Quito*”, Universidad De Las Fuerzas Armadas Salgolqui - Ecuador.

Pudo determinar que la pymes textiles del Ecuador son una parte fundamental dentro de la economía por su contribución económica y social a nivel nacional, su categorización obedece criterios de desarrollo y tamaño económico que las diferencian de las grandes empresas, los mismos que se fundamentan en directrices internacionales adoptadas en el Ecuador.

Todas las empresas pueden acceder a diversas fuentes de financiamiento interno y externo; sin embargo las barreras que representan para su acceso han impedido que la mayoría de pymes puedan acceder a un adecuado financiamiento. Las fuentes internas de financiamiento tienen menores costos respecto las funciones externas, de entre las cuales el financiamiento público ofrece mejores tasas, montos y plazas a comparación de las fuentes privadas.

Los indicadores financieros del sector textil de la ciudad de Quito muestran que existe una estructura financiera adecuada respecto sus niveles de endeudamiento, a diferencia de los indicadores de rentabilidad los cuales tienden a ser bajos respectos otros sectores industriales. Las pymes pueden optar por estrategias que les permita acceder a financiamiento, como es el establecimiento de objetivos financieros, optar por fuentes internas de financiamiento o seleccionar fuentes públicas externas antes que fuentes privadas.

Por lo tanto para **(Marin Mi & Luna K, 2018)** Desarrollaron su de tesis denominada *“Análisis de la rentabilidad a la empresa Copy-Servi Managua-Nicaragua, correspondientes a los periodos del 2014- 2015”*, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. Donde llegaron a las siguientes conclusiones del análisis indica que la empresa tiene estabilidad financiera, con la salvedad de que las cuentas de liquidez sean administradas con un mayor énfasis, en vista de que existe un excedente de Capital de Trabajo disponible, el cual puede ser invertido en otras opciones Financieras. Al mismo tiempo se observa que ciertos Indicadores son positivos, las cuales reflejan una Actitud del Administrador Financiero y de la Gerencia prudente, al incrementar el Capital de Trabajo en un 27.13% y la capacidad de hacer frente a sus obligaciones a Corto Plazo, mejorando con respecto al año 2015. Es por lo anterior que se puede decir con los Datos suministrados a través de los Estados Financieros del año 2014 y 2015 que la empresa está pasando una buena oportunidad, sin embargo, se debe tomar en consideración los factores exógenos que tendrían afectaciones directas a la

empresa, como lo es el Nivel de Competencia y la Actualización de sus productos a un costo bajo.

Finalmente para **(Logreira C & Mauricio B, 2017)** En su trabajo de Investigación denominado “*De financiamiento privado en las microempresas del sector Textil - Confecciones en Barranquilla – Colombia*”, Universidad de la Costa en Colombia. Concluyo que entre los resultados se determinó que de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa.

II.1.2 Antecedentes Nacionales

(Gutiérrez, 2015) En su tesis para obtener su Título profesional de ingeniero economista desarrollo su proyecto de tesis denominado “*Factores que influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección Textil: Puno - 2014*” De la Universidad Nacional del Altiplano

Los resultados muestran que los niveles de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno son del 46.72% en

promedio anual, con una influencia negativa de los costos de producción (-0.06), al tipo de tecnología utilizada y al limitado acceso al financiamiento; es decir, el 84% de los microempresarios encuestados manifiestan que actualmente utilizan una tecnología tradicional o artesanal y el 70% tuvieron acceso para obtener un crédito. Sin embargo, en el modelo econométrico existe una relación directa o positiva entre el tipo de tecnología y los niveles de rentabilidad; es decir, el cambio a una tecnología moderna genera un aumento en el nivel de rentabilidad (0.07%). De igual manera un mayor acceso al financiamiento también genera aumento en el nivel de rentabilidad (0.14%) de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno.

Asimismo (**Hernández, 2016**) En su tesis para obtener su título desarrollo el siguiente trabajo de investigación “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015*”, obtuvo como resultado que los empresarios y las Mypes: a) el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, en un 80% son del sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, siendo el 5% administradores de empresas y un 20% tiene otras profesiones b) Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40 % entre cinco y siete años en el rubro empresarial y el 100% de empresas son formales, el 90% tiene entre dos y tres empleados permanentes y el 80% tiene uno o dos empleados eventuales. Respecto al financiamiento: c) el 70%

financia su actividad con créditos de terceros, con un 50% de entidades bancarias y a corto plazo. d) El crédito recibido en los años 2014 y 2015 lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: e) el 60% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito así como el 20% de su personal también fue capacitado; f) un 20% considera que la capacitación es una inversión y el 80% cree que es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: g) el 70% manifestó que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad de su empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. 6 Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad, mypes.

(Campos, 2016) En su Tesis Titulada *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés en el distrito de la Esperanza del año 2015”*, llegó a los siguientes resultados Respecto a la organización de las MYPE son: El 50 % afirman que tiene más de 03 años en la actividad empresarial y el 70 % tienen más de tres (03) trabajadores eventuales. Con respecto al financiamiento concluimos que los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de las MYPE encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad. Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son alto grafico también se observa que el 75% de los encuestados recibieron el tipo de crédito comercial, y el 25% restante corresponde a créditos hipotecarios. Con respecto a la capacitación concluimos que el 75% de las MYPE no recibe ningún tipo de capacitación por otro lado se observó que el 100% de los

encuestados sustentan que la capacitación es una inversión. Finalmente con respecto a la rentabilidad, el 100% de las MYPE que fueron encuestadas manifestaron que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido.

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

Según **(Acosta, 2016)** En su tesis de investigación denominado “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014*”. Respecto a los empresarios de las MYPE: El 80% de los representantes legales tienen 35 a 50 años de edad, el 58% son del sexo masculino el 20% del sexo femenino y el 20% no tienen instrucción superior universitaria: Respecto a las características de las MYPE: El 80% tienen una antigüedad de más de 5 años en la actividad empresarial (rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros). Respecto al financiamiento: El 20% recibieron el crédito solicitado del sistema no bancario y el 80% de las MYPE encuestadas decidieron trabajar con capital propio: Respecto a la capacitación: El 100% de MYPE no capacitaron a sus trabajadores, el 100% consideran a la capacitación como una inversión, el 100% consideran que la capacitación sí mejoró el rendimiento de sus empresas y el 100% de los representantes legales no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos: Respecto a la rentabilidad: El 100% de los microempresarios afirman que la rentabilidad si mejoró en su empresa en los últimos años.

Asimismo **(Diego, 2018)** En su de tesis denominado “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa para damas de imperial-Cañete*”, obtuvo los siguientes resultados respecto al objetivo específico 1 (características de los empresarios): El

100% de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 70% son del sexo femenino y el 65% tiene instrucción de secundaria completa. Respecto al objetivo específico 2 (características de las Mype): El 70% de los representantes legales de las Mype encuestados tiene más de 3 años en la actividad de comercio, el 100% no poseen ningún trabajador permanente y el 100% poseen 1 trabajador eventual. Respecto al objetivo específico 3 (características del financiamiento): El 80% de las Mype encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 70% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que la mayoría de las Mype encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, dicho financiamiento fue de corto plazo y lo invirtieron en capital de trabajo.

II.1.3 Antecedentes Locales:

(Flores, 2015) Realizo un trabajo de investigación para elaborar su tesis titulada *“Caracterización del financiamiento y la tributación de las empresas del sector comercio rubro venta de ropa de la ciudad de Piura, del año 2014”*.

Estuvo el siguiente resultado según lo relacionado al financiamiento 27% de las empresas acostumbran a satisfacer las necesidades de capital por medio de bancos, el 33% restante satisface las necesidades de capital mediante CMAC, y el 40% a través de Ed pymes. De las empresas encuestadas se manifiesta que el 47% si solicitó crédito en el año 2014 en cuanto al 53% restante determino que no fue así. Si recibieron apoyo oportuno por parte de las entidades financieras el 40% de

las entidades, en tanto un 60% manifestó lo contrario. Durante la encuesta los empresarios respondieron, en un 34% que desearían encontrar asesoría especializada en los créditos, mientras tanto el 13% optaría tasas de interés preferenciales, el 20% en plazos de gracia, el 13% querría encontrar menos exigencia de garantías y un 20% anhelaría encontrar agilidad en los créditos. En cuanto a tributación se refiere, las entidades en un 94% si cumplen regularmente con declaraciones y pagos de tributos, en tanto un 6% manifiesta que solo realiza la declaración, efectuando el pago correspondiente en días posteriores. Según las declaraciones de tributos que se realizan ante la Sunat son realizados en un 60% por un contador en cuanto el 40% lo hace personalmente.

De otro lado (**Palacios, 2016**) En su tesis *“Caracterización de capacitación y mezcla promocional de las mypes comerciales rubro venta de ropa av. country mercado Piura, año 2016”* llego a los siguientes resultados de acuerdo a las variables: capacitación y mezcla promocional; el cual permitirá identificar las características de las variables y los objetivos de las líneas de investigación. Siendo los resultados para la variable capacitación el 100% indicaron que necesitan capacitación para reducir errores en atención al cliente, por otro lado las técnicas de capacitación el 45% manifiestan que son los seminarios como técnica de interés para capacitarse. Y por la variable de mezcla promocional de determina que las herramientas de mezcla promocional no son muy utilizadas por los microempresarios; pero en mayor porcentaje se deben centrar aprender a utilizar el marketing directo y la publicidad; y en relación a las estrategias de mezcla

promocional los microempresarios deben utilizar ambas estrategias que son jalar y empujar a través de promociones, publicidad y capacitar a la fuerza de ventas.

Según **(Morales, 2016)** En su tesis titulada “*Caracterización de la capacitación y rentabilidad mypes sector comercio rubro textil distrito de Tumbes, 2016*”, llego a las siguientes conclusiones respecto a la capacitación se concluyó que la gran mayoría de las MYPEs del sector comercio rubro tiendas de prendas de vestir del Distrito de Tumbes tienen una falta de cultura para capacitarse y existe a la vez Carencia de capacitación, es decir que no le toman interés o importancia por capacitación.

Así mismo con respecto a los métodos y competencias desconocen que existen para efectuar una correcta capacitación de esta manera también observamos que no se encuentran presentes las Organizaciones comprometidas en el desarrollo de las MYPEs así tenemos como el Ministerio de Industrias, Adex, Crecemypes, y otros que deberían efectuar mayores cursos de emprendimiento.

Con relación a las estrategias, nos indica que la capacitación de las MYPEs del sector comercio rubro tiendas de prendas de vestir del Distrito de Tumbes tiene una estrecha relación con respecto a la rentabilidad, dado que según el estudio los mismos propietarios de las Mypes confirman esta aceptación. La capacitación son todos “los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo”. “Al empresario

de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Como consecuencia expandirían su mercado generando más trabajo a su personal y por lo tanto se reflejaría en el incremento de su rentabilidad”

De igual manera para **(LINDAO, 2018)** En su tesis para obtener su título desarrollo su trabajo de investigación relacionado a la “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017*”, llegando las siguientes conclusiones que las herramientas de financiamiento utilizadas por los gerentes es el leasing debido a que el total de ellos no disponen de local propio para realizar sus actividades, y mucho menos tiene sucursales, es por ello que utilizan esta herramienta con el fin de que los bancos realizan el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de negocio, debido a que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

Para **(Alvarado, 2018)** desarrollo su tesis denominada “*Caracterización de la competitividad y gestión de calidad de las mypes del sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes,*

2017". Obtuvo los siguientes resultados que en donde se ha quedado reflejado plenamente, que las MyPes afrontan al inicio de su entorno empresarial algunos problemas con respecto a la Competitividad y Gestión de Calidad. Sin embargo han desarrollado diferentes capacidades para sus negocios y poder ver la calidad de ropa que estas venden, también se ejecutan estrategias específicas para obtener una buena competitividad en el mercado, mejorando la calidad de ropa para damas que se ofrece. Tiene como resultado tomar en cuenta el presente estudio para un mejor manejo de los recursos de las MyPes en el rubro de Tiendas Comerciales de Ropa para Damas a través de su Competitividad y Gestión de Calidad para no presentar problemas en el mercado.

II.2 Bases teóricas

II.2.1 El financiamiento

II.2.1.1 Definición

Para (Ccaccya Bautista, 2015), Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

- Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
- Para la adquisición de activos
- Para pago de deudas o refinanciamiento

- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo
- Para iniciar un nuevo negocio

Por tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficiente.

II.2.1.2 Tipos de fuentes de financiamiento

(Ccaccya Bautista, 2015) Señala que se presentan varios criterios para su clasificación. Entre las más comunes se tienen:

II.2.1.2.1 Según el origen de financiación

De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por tanto, se distinguen dos tipos:

Financiación interna: Son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones.

Entre las principales formas que se tienen son:

- Provenientes de los accionistas de la empresa.
- Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización

- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

Financiación externa: Son las que se proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple.

II.2.1.2.2 Según el plazo de devolución

Siguiendo con (Ccaccya Bautista, 2015), las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado.

Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

- Financiamiento a corto plazo, es aquel en el que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.
- Financiamiento a largo plazo, el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

II.2.1.2.2.1 Financiamiento a corto plazo

Para (Ccaccya Bautista, 2015), entre los principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, se presentan los siguientes:

Créditos comerciales y de proveedores

Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente. (Ccaccya Bautista, 2015)

Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año. (Ccaccya Bautista, 2015)

Descuentos de efectos comerciales: Letras

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación. (Ccaccya Bautista, 2015)

Factoring

Es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los

imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero créditos a cobrar derivados de su actividad comercial. (Ccaccya Bautista, 2015)

II.2.1.2.2.2 Financiamiento a largo plazo

(Ccaccya Bautista, 2015) sostiene que entre las principales alternativas de financiamiento en esta modalidad se tiene las siguientes:

Bonos

El bono es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para el cual se pagan intereses y se redimen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, por lo cual es una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

Financiamiento a largo plazo con acciones preferentes. Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir, forman parte del capital contable y su posesión da derecho a ciertas utilidades como dividendos así como a ciertos activos en caso de liquidez. Por ejemplo, las acciones preferentes dan a sus tenedores el derecho a recibir US\$3 en dividendos anuales, antes de que los

accionistas comunes reciban alguno. En este caso, si las utilidades son mayores no tienen derecho a recibir más dividendos. (Ccaccya Bautista, 2015)

Financiamiento a largo plazo con acciones comunes Estas acciones representan la participación que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos decretados a cargo de las utilidades residuales. (Ccaccya Bautista, 2015)

Arrendamiento financiero o leasing

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Hipotecas

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Correspondencia entre la estructura económica y la estructura financiera

Para (Ccaccya Bautista, 2015), el análisis de la estructura financiera de la empresa permite distinguir entre:

Recursos propios: Son aquellas fuentes de financiación que se encuentran a disposición de la empresa por un largo periodo. Se constituyen por los fondos propios y los pasivos no corrientes (deudas de largo plazo).

Pasivo corriente: Integrado por las deudas que vencen en un periodo breve como son las provisiones y deudas de corto plazo.

Es importante destacar que la forma en que se financie la empresa incide en la rentabilidad y el riesgo financiero que asumirá, es así que hay una estrecha correspondencia entre la estructura financiera y la económica (activos). Esto significa que al margen de la identidad contable, las decisiones de financiación condicionan a las de inversión, por lo cual, para que una empresa sea viable a largo plazo, la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de su financiamiento. En este sentido, se recomienda que los activos no corrientes deban ser financiados con recursos permanentes y el activo no corriente, con pasivo corriente o de corto plazo. (Ccaccya Bautista, 2015)

II.2.2 La Rentabilidad

II.2.2.1 Definición

Para (Lizcano Álvarez, 2004) La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

La rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medio ambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. (Lizcano Álvarez, 2004)

II.2.2.2 Rentabilidad económica o del activo (ROA)

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. (Sánchez Ballesta, 2002)

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del s. XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba

compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos. (Sánchez Ballesta, 2002)

La rentabilidad económica o del activo también se denomina ROA –Return on assets- 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.

La forma más usual de definir el ROA es:

$$\frac{\text{Beneficio antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo total, promedio}}$$

Si se trata de medir la rentabilidad del activo los resultados a considerar serán:

El beneficio después de impuestos o resultado contable –magnitud que se obtiene de la cuenta de pérdidas y ganancias- y que es la parte que se destinará a los accionistas de la empresa, independientemente de que se reparta en forma de dividendos o se quede en la empresa en forma de reservas.

El impuesto sobre beneficios, que es la parte del beneficio generado por el activo y que será destinada al pago del impuesto sobre sociedades y que también se puede obtener de la cuenta de pérdidas y ganancias y, por último,

La parte del beneficio producido por el activo que está destinada a pagar los gastos financieros producidos por los fondos ajenos del pasivo.

II.2.2.3 Rentabilidad Financiera

(Lizcano Álvarez, 2004) Indica que la rentabilidad económica tomaba en consideración los activos utilizados por la empresa, bien la totalidad de ellos o bien los activos o inversiones afectos a la explotación; pues bien, la rentabilidad financiera, que ahora nos ocupa, incorpora en su cálculo, dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo cual esta rentabilidad constituye un test de rendimiento o de rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa

II.2.2.4 Índices de rentabilidad

De acuerdo a: (Ferrer, 2012)

Permiten evaluar el resultado de la eficacia de la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

II.2.2.5 Análisis de ratios de rentabilidad

II.2.2.5.1 Características de los ratios de rentabilidad

Los ratios incluyen variables del balance, de la cuenta de resultados, de ambos, del mercado de capitales o alguna con significación económica (número de trabajadores, por ejemplo).

El ratio ha de tener un significado claro. La construcción de ratios ha de tener un fundamento sólido.

Aunque se puede comprobar que la utilización de los ratios implica la eliminación automática del efecto de dimensión de una empresa, es necesario tener presente que

éste influye en algunas dimensiones y por tanto el rango de valores es distinto en grandes empresas y Pyme.

El valor de un ratio nunca es intrínsecamente bueno o malo la información procedente de los ratios hay que complementarla.

El análisis de ratios financieros da lugar a muchos equívocos. (Castillo, 2011)

Rentabilidad sobre la inversión: conocida también como rentabilidad económica o del negocio, mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\frac{\text{Utilidad neta} + \text{interés} \times (1-t)}{\text{Activo total}}$$

Dónde: t es la tasa impositiva

Rentabilidad sobre los capitales propios: Conocida también como rentabilidad financiera, considera los efectos de apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de los accionistas.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Es importante mencionar que en la medida en que el costo de la deuda sea inferior al rendimiento economismos de los activos, mayor será la rentabilidad obtenida por encima del rendimiento del negocio para propietarios de la empresa.

Margen comercial: Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

Rentabilidad sobre las ventas: Es una medida más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Rentabilidad operativa del activo: Es el índice que sirve para medir el éxito empresarial. Analiza la visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad operativa (EBIT)}}{\text{Activos de operación}}$$

II.2.3 Las Mypes

II.2.3.1 Definición

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, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones o agrupaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, siempre y cuando no excedan de diez trabajadores. (Obregón Sevillano, 2015)

II.2.3.2 Características

El Congreso de la República el 02 de Julio del 2013, publico la “Ley N° 30056 que cambia numerosas leyes posibilitando el financiamiento, causando el progreso productivo y industrial, actual a partir del “3 de julio de 2013 y del D. S. N.° 013-2013-PRODUCE”, que aprueba “el Texto Único Ordenado” vigente desde del 29/12/2013.

	Ley MYPE D.S N° 007-2008		LEY N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	Sin limites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 IUT	1 a 100	Más de 150 UIT Y Hasta 1,700 UIT	Sin limites
Mediana Empresa	Más de 1,700 UIT Y Hasta 2,300 UIT	Sin limites

Elaboración Propia

Con los cambios efectuados por “la Ley N° 30056”, concluye siendo exclusivamente el tamaño de ventas anuales la causa especial de clasificación empresarial. La citada Ley establece un escalafón empresarial novedoso, a entender: la “mediana empresa”. Empero, cabe indicar que el “RLE” termina adaptable a la MYPE, pero no a la empresa mediana.

Las mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa

Aquellas que sus ventas anuales no exceden de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa

Son aquellas cuyas ventas anuales superan las 150 UIT pero no exceden de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT). Las características señaladas definen, según corresponda, a una microempresa o a una pequeña empresa, sin perjuicio de los regímenes laborales o tributarios que les resulten aplicables por ley.

II.2.3.3 Registro de la micro y pequeña empresa

De acuerdo a (Obregón Sevillano, 2015) Para acceder a los beneficios de la Ley MYPE, estas deberán tener el certificado de inscripción o de reinscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype), el que está a cargo del Ministerio de Trabajo.

Este registro cuenta con un procedimiento de inscripción a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que es la entidad que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT.

II.2.3.4 Regímenes laborales de las mypes

II.2.3.4.1 Derechos laborales fundamentales

(Obregón Sevillano, 2015), señala en toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil.

Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.

No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.

Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados por su raza, credo, género, origen y, en general, por cualquier otra característica personal, creencia o

afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.

Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.

Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

II.2.3.4.2 Ámbito del régimen laboral especial

El régimen laboral especial de las mypes se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas, así como a sus conductores y empleadores.

El régimen laboral especial está constituido por los beneficios laborales contemplados en la Ley MYPE y se aplica solo a la micro y pequeña empresa que cumpla con las características establecidas y que se encuentre debidamente registrada en el Remype.

Régimen laboral especial de la microempresa

El Régimen Laboral Especial para los trabajadores de la microempresa comprende:

Remuneración,

Jornada de trabajo de ocho (8) horas,

Horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo,

Descanso semanal,

Descanso vacacional,

Descanso por días feriados,

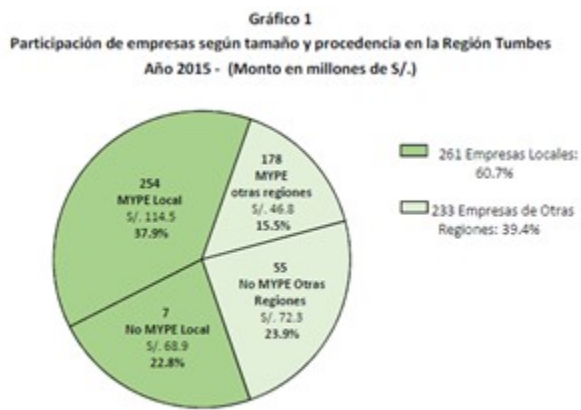
Protección contra el despido injustificado.

II.2.3.5 Participación Mype En La Región Tumbes

De acuerdo a: (OSCE, 2016)

a. Panorama general en la región Tumbes

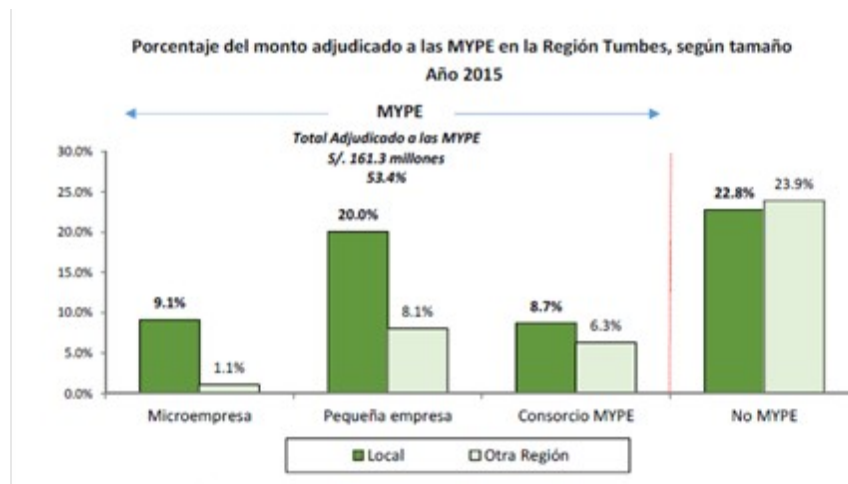
Las contrataciones en la región Tumbes ascendieron a S/. 302.5 millones para el año 2015, de los cuales el 53.4% de esta demanda (es decir S/. 161.3 millones) fue atendida por 432 MYPE, sean locales o procedentes de otras regiones. Asimismo, se observa que 261 empresas locales atienden el 60.7% de la demanda en la región.



Elaboración: Oficina de Estudios e Inteligencia de Negocios – OSCE

b. Participación según tamaño de empresa

Como se señaló, las MYPE locales adjudicaron el 37.9% de la demanda total mientras que las provenientes de otras regiones abastecieron el 15.5%. Esta participación desagregada por tamaño de empresa se muestra en el siguiente gráfico. (OSCE, 2016)



Fuente: SEACE/SUNAT

Elaboración: Oficina de Estudios e Inteligencia de Negocios - OSCE

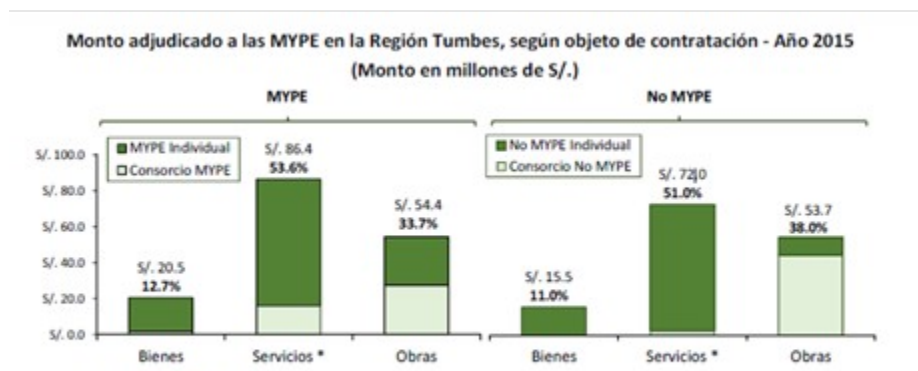
Como se puede apreciar, es la pequeña empresa la que tiene una notable participación, con 28.1% en total (se ha identificado a 56 empresas locales y 75 de otras regiones). La segunda forma de participación es a través de consorcios formados por este tipo de empresas, las cuales en conjunto representan el 15%. En cuanto a la micro empresa, su participación es mayoritariamente local.

De otro lado, la participación de las No MYPE en Tumbes, corresponde principalmente a empresas de Servicios que participan de manera individual. (OSCE, 2016)

c. Participación por objeto y tipo de proceso

Lo que más atienden las MYPE en Tumbes, es la contratación de Servicios (53.6% de lo adjudicado a este sector empresarial, lo que equivale a S/.86.4 millones), seguido de la ejecución de Obras (33.7% de lo adjudicado que equivale a S/. 54.4 millones).

Si bien la conformación de consorcios es relativamente mayor en el caso de Obras, en general, el mayor monto contratado por estas empresas en Tumbes, se da por su participación individual en los procesos de selección, destacando en Servicios. (OSCE, 2016)



(*) Incluye Consultoría de Obras

Fuente: SEACE/SUNAT

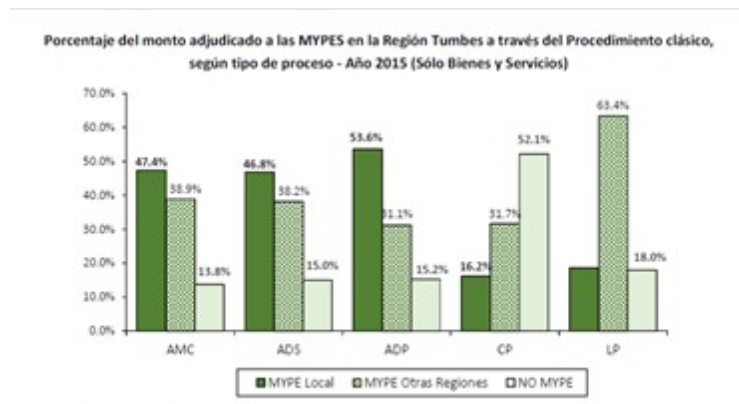
Elaboración: Oficina de Estudios e Inteligencia de Negocios - OSCE

La situación descrita anteriormente es distinta para el caso de las No MYPE, pues el mayor monto contratado se da en Servicios, mientras que en el caso de Obras, estas empresas tienden a participar en consorcio. En algunos casos, estos ejecutores de Obras de otras regiones buscan alianzas con proveedores locales.

Entre las entidades que más han contratado con MYPE, tenemos al Proyecto Especial Binacional Puyango del Ministerio de Agricultura, donde estas empresas se adjudicaron S/. 49.4 millones y el Gobierno Regional de Tumbes, donde se adjudicaron S/. 32.9 millones.

Del total adjudicado en la Región, el 47.5% (es decir S/. 143.7 millones) se contrató a través del procedimiento clásico seguido de las Exoneraciones, las cuales representaron el 44.1% (S/. 133.3 millones). Por ello, analizaremos la participación de las MYPE en los procedimientos clásicos.

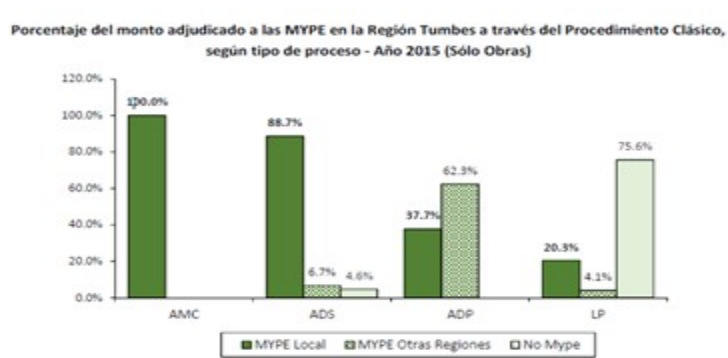
Para determinar de manera más precisa el tipo de proceso de selección donde la participación MYPE es más activa, las AMC derivadas de un proceso mayor fueron distribuidas según su valor referencial del proceso y asignadas al tipo de proceso de selección correspondiente. En primer lugar, se muestra el caso de Bienes y Servicios. Si se distribuye, por cada tipo de proceso, la participación de las empresas según su tamaño y origen, se apreciará que la participación de las MYPE locales se da mayoritariamente en los procesos de menor monto, tales como la Adjudicación de Menor Cuantía (AMC) y las Adjudicaciones Directas Públicas y Selectivas (ADP y ADS), destacando la adquisición de materiales eléctricos y el servicio de mantenimiento y reparación de sistemas eléctricos. Mientras que las empresas de otras regiones tienen una participación importante en todos los tipos de procesos. La participación de las No MYPE se da principalmente en los Concursos Públicos (CP), destacando el servicio de transporte terrestre y el mantenimiento vial. (OSCE, 2016)



Fuente: SEACE/SUNAT

Elaboración: Oficina de Estudios e Inteligencia de Negocios – OSCE

Finalmente se muestra el caso de Obras, en donde se distingue claramente lo señalado para el caso de Bienes y Servicios: las MYPE locales tienen mayor participación en las ejecuciones de Obras de menor monto, como AMC y ADS (destacando, las Obras sanitarias y de infraestructura vial), mientras que las empresas de otras regiones participan principalmente en las ADP (destacan las Obras sanitarias y educativas). (OSCE, 2016)



Fuente: SEACE/SUNAT

Elaboración: Oficina de Estudios e Inteligencia de Negocios - OSCE

II.3 Marco conceptual

Capital de trabajo: Conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo. En términos más simples, se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo, mientras cobra los productos que vende. (BRICEÑO, 2009)

El Sistema Financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). En éste se dan encuentro personas y empresas²² que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes). (BRICEÑO, 2009)

Definición de Mercado Un mercado es un lugar físico o virtual, donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios por dinero. (BRICEÑO, 2009)

El mercado financiero también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo (BRICEÑO, 2009)

En el mercado de capitales o mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de los fondos es de absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez. (BRICEÑO, 2009)

III. METODOLOGIA

III.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación será cuantitativa por la recolección de datos y la presentación de los resultados que se dará, utilizando procedimientos estadísticos e instrumentos de medición para describir las variables de estudio.

III.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables de estudio.

III.3 Diseño de la investigación.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación, se utilizará el diseño no experimental – descriptivo.

III.3.1 No experimental

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

III.3.2 Descriptivo

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

III.4 Población y muestra

De acuerdo a la información brindada por la Asociación de Comerciantes del Mercado Modelo y Anexos de Tumbes, manifiesta que existen 4 Micro Pequeña Empresas que se dedican al rubro de venta de telas en el mercado modelo de Tumbes.

Estará conformada por las MYPES, la misma que representa el 100% de la población en estudio

III.5 Definición y operacionalización de las variables

Variables independientes	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Financiamiento	Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero.	Es el hecho de suministrar dinero a una persona o empresa para la adquisición de un Servicio.	Posibilidad de mantener una economía estable	Nominal: Si No
			Mejores alternativas de Financiamiento.	Nominal: a) Autofinanciamiento b) Préstamos de entidades financieras. c) Otros (Emisión y/o venta de acciones).
			Uso del crédito financiero.	Nominal: a) Compra de infraestructura b) Aumento de
			La tasa de interés es una desventaja para adquirir un crédito	Nominal: a) Si b) No
			Obstáculos para que una entidad no entregue un crédito	Nominal: Obstáculos para que una entidad no entregue un crédito
			Acceder al financiamiento se obtendrá desarrollo	Nominal: Si no
			Propósito fundamental del financiamiento es aumentar capital	Nominal: Si no

Variable Independiente	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad	Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.	Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.	El financiamiento genera mayor rentabilidad	Nominal: Si No
			El financiamiento ha mejorado su rentabilidad su empresa.	Nominal: a) Mucho b) Regular c) Nada
			El uso de su capital ha contribuido al rendimiento.	Nominal: a) Satisfactorio b) Regular c) Poco o nada
			El éxito rentable depende de la buena utilización de sus recursos.	Nominal: Si No
			Proyecta su rentabilidad para los Próximos años.	Nominal: a) Positivo b) Constante c) Negativo

Variable Dependiente	Definición conceptual	Definición	Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes. .	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, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	Aquellas que sus ventas anuales no exceden de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).	Rubro del negocio de la	Nominal: Especificar
			Antigüedad de las MYPE	Razón : Un año Dos años Tres años
			Número de trabajadores	Razón: 01 06 15
			Finalidad de la MYPE	Nominal: A). Maximizar ganancias B). Dar empleo a la familia C).Generar ingresos para la familia.

III.6 Técnicas e Instrumentos

III.6.1 Técnicas.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la Encuesta.

III.6.2 Instrumentos.

Para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual consta de 18 preguntas distribuidas en tres partes, el primero son las principales características de la MYPE y de los Gerentes, el cual contiene 07 preguntas; la segunda parte, consta de 07 preguntas relacionadas al financiamiento de las MYPES y la tercera parte, consta de 04 Preguntas referentes a la rentabilidad de las MYPES

III.7 Plan de análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel.

III.8 Matriz de consistencia Del Proyecto De Investigación:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE TELAS EN EL MERCADO MODELO DEL DISTRITO DE TUMBES PERIODO 2018				
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Periodo 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Describir y determinar las principales características del financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de</p>	<p>El financiamiento tiene relación significativa en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de telas en el mercado modelo del Distrito de Tumbes, periodo 2018</p>	<p>Variable Independiente:</p> <p>Financiamiento y Rentabilidad</p> <p>Variable Dependiente:</p> <p>Perfil de las mypes</p>	<p>Diseño Metodológico No experimental – descriptivo.</p> <p>Se utilizaron los métodos de análisis y síntesis.</p> <p>Población y muestra De acuerdo a la información brindada por la Asociación de Comerciantes del Mercado Modelo y Anexos de Tumbes, manifiesta que existen 4 Micro Pequeña Empresas que se dedican al rubro de venta de telas en el mercado modelo de Tumbes.</p>

	<p>Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.</p> <p>Describir las principales características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.</p> <p>Diseñar una propuesta de mejora para incrementar la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.</p>			<p>Técnicas e instrumentos</p> <p>En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta.</p> <p>Cuestionario: Es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados</p> <p>Se elaboró un cuestionario con el objetivo de recabar información de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Periodo 2018</p>
--	---	--	--	--

				<p>Se utilizaron las técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.</p> <p>Para el análisis se utilizó el estadístico descriptivo para los factores o variables independientes de la investigación: distribución de frecuencias, y porcentajes.</p>
--	--	--	--	---

III.9 Principios éticos

En el desarrollo de la presente investigación, se tomaron en cuenta el principio del consentimiento informado, confidencialidad, respeto a las personas, privacidad y honestidad. Se informó al entrevistado nuestras intenciones, objetivos, la naturaleza de nuestra investigación y su libre voluntad para su cooperación en la entrevista.

La información que nos habilitan será sumamente confidencial y no serán divulgados para el mal uso de estos que vayan en contra de las políticas de la empresa. Se representan los derechos de autor para evitar el cualquier conflicto de intereses, referenciado toda la información extraída en el proceso de recolección de datos, de la misma forma se representan la integridad del contenido para no tergiversar la información. Al realizar la entrevista se protegerán la privacidad de los participantes evitando formular cuestionarios que consideren impertinentes. La honestidad es importante en la presente investigación, donde se tomarán la información válida y confiable que contribuyan al logro del objetivo.

IV. RESULTADOS

IV.1 Resultados

La información que presento a continuación, son el resultado de la aplicación de una encuesta realizada a 4 Dueños/ Gerentes de las MYPES del Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes, Año 2018”, en la cual se elaboró una encuesta de 18 preguntas, teniendo como resultados las siguientes interpretaciones:

CUADRO 1: RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

ÍTEMS	TABLAS N°	RESULTADOS
Edad del representante legal de la micro empresa	01	La información que se muestra en la tabla 01, nos indica que del total de los encuestados, 100% (4) por unanimidad manifestaron tener entre 35 - 65 años de edad.
Sexo	02	De la información obtenida se puede observar que, del total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) son de sexo masculino y un 25% (1) son de sexo femenino.
Grado de instrucción	03	De los resultados de la aplicación del instrumento reflejan, que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) dicen tener superior no universitaria, un 25% (1) señala tener secundaria y el 25%(1) afirma tener primaria como grado de instrucción.

Fuente: Tablas 01, 02 y 03 (Ver Anexo 4).

CUADRO 2: RESPECTO A LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS.

ÍTEMS	TABLAS N°	RESULTADOS
-------	-----------	------------

¿Qué tiempo se encuentra trabajando en el sector y rubro?	04	De la información obtenida podemos ver que el 25% (1) dicen trabajar en el sector y rubro de 1 a 3 años, mientras que un 75% (3) señalan tener más de 10 años de antigüedad trabajando en el sector y rubro.
La MYPE está inscrita con RUC	05	De la información recogida se puede observar que, el total de los encuestados 100% (4) indican estar inscritos en registro único de contribuyentes RUC.
¿En qué categoría de Impuesto a la Renta se encuentra a la fecha?	06	Observando los resultados, se puede apreciar que el total de los encuestados 100% (4) indican pertenecer al nuevo RUS.
La MYPE cuenta con un control de inventario	07	De la información obtenida se puede apreciar que el total de los encuestados 100% (4) indican que no cuentan con un control de inventario.

Fuente: Tablas 04, 05, 06 y 07 (Ver Anexo 4).

CUADRO 3: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

ÍTEMS	TABLAS N°	RESULTADOS
-------	-----------	------------

¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?	08	De la información obtenida se puede observar que, del total de los encuestados 100% (4), el 25% (1) indica que para obtener financiamiento recurrió a Caja Huancayo, mientras que un 25% (1) afirman que recurrió a Caja Piura, un 25% (1) señalaron que lo obtuvieron a través de las Caja Sullana y el 25% (1) lo realizo a través de Caja Confianza.
¿Qué tasa de interés mensual paga por los préstamos obtenidos?	09	De la información obtenida podemos percatarnos que el total de los encuestados 100% (4), sostuvieron que la tasa de interés mensual que pagan por el crédito obtenido es de 35% anual.
¿En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito?	10	De los resultados obtenidos podemos observar que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indica que solicitaron crédito 2 veces en lo que va del año 2018. Mientras que un 50% (2) dice no haber solicitado créditos en el año 2018.
¿Cuál fue el monto del préstamo solicitado?	11	De la información obtenida podemos notar, que del total de los encuestados 100% (4), el 25% (1) indica que el monto del préstamo solicitado es de 6,000 – 10,000, de otro lado el 25% (1) afirman que el monto que solicito fue de 20,000 – 30,000, y un 50% (2) señalaron que el monto solicitado

		fue. 10,000 – 15,000.
¿Cuál fue el plazo otorgado por el préstamo?	12	De los resultados obtenidos podemos observar, que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indica que el plazo del préstamo fue de 1 año, de otro lado el 25% (1) afirma que el plazo del préstamo fue de 2 años, y un 25% (1) señala que fue de 18 meses.
¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo?	13	Observando los resultados de la aplicación del instrumento reflejan que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta haber invertido el crédito obtenido en capital de trabajo, de otra parte el 50% (2) afirman haberlo invertido en compra de mercadería.
¿Qué problemas tuvo cuando solicitó su crédito?	14	De los resultados obtenidos se pueden dar cuenta que el total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta que las tasas de interés fueron muy elevadas al momento de solicitar el crédito, mientras que el otro 50% (2) afirma no haber tenido problemas.

Fuente: Tablas 08, 09, 10, 11, 12, 13 y 14 (Ver Anexo 4).

CUADRO 4. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

ÍTEMS	TABLAS N°	RESULTADOS
Indique el monto de sus ventas		Observando los resultados de la aplicación del instrumento podemos descubrir que el total de los encuestados

mensuales	15	100% (4) manifiesta que el monto de sus ventas mensuales es de 8,000.
¿Cuál es el porcentaje del costo por ventas?	16	De los resultados obtenidos podemos observar que el total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiesta que el porcentaje del costo por ventas es de 50%, mientras que el otro 25% (1) afirma 60%.
¿Qué utilidad anual obtuvo en el año 2017?	17	Observando los resultados de la aplicación del instrumento nos podemos dar cuenta que el total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiesta que la utilidad anual que obtuvo en el año 2017 es de 30%, mientras que el otro 25% (1) afirma que la utilidad que obtuvo fue de 20% en el año 2017.
¿Qué problemas en el 2018, según su percepción afecta la rentabilidad de la MYPE?	18	Observando los resultados de la aplicación del instrumento reflejan que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta que en año 2018 uno de los problemas que presentan son las ventas bajas, mientras que el otro 25% (1) afirma que la nuevas competencias son un problema para su MYPE, y un 25% (1) señala que su problema es El costo de productos de inversiones.

Fuente: Tablas 15, 16, 17 y 18 (Ver Anexo 4).

IV.2 Análisis de los Resultados.

IV.2.1 Respecto a los Datos Generales del Representante Legal de las Mypes

De la información que se muestra en la tabla N° 02; se puede observar que, del total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) son de sexo masculino y un 25% (1) son de sexo femenino. Estos resultados no concuerdan con los resultados encontrados por (Hernández, 2016); quien en su trabajo de investigación denominado “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015*”, obtuvo como resultado que 80% son del sexo femenino.

De la información que se muestra en la tabla N° 03; se observa que los resultados de la aplicación del instrumento reflejan, que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) dicen tener superior no universitaria, un 25% (1) señala tener secundaria y el 25%(1) afirma tener primaria como grado de instrucción. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Gonzales (2016), quien en su tesis relacionado a la “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Calleria, 2016*”, obtiene los siguientes resultados el 44% no cuenta con estudios superiores un 45% tienen estudios superiores incompletos, y el 11% estudios universitarios.

IV.2.2 Respecto a las características de las MYPES

De la información obtenida en la tabla N° 04. Podemos ver que el 25% (1) dicen trabajar en el sector y rubro de 1 a 3 años, mientras que un 75% (3) señalan tener más de 10 años de antigüedad trabajando en el sector y rubro.

Sin embargo estos resultados son parecidos a lo que Gonzales (2016) en la que pudo determinar en su tesis relacionado a la *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”*, llegando a la conclusión que el 67% tiene entre 01 y 10 años, el 33% entre 11 y 20 años en el rubro.

De la información recogida en la tabla N° 05, se puede observar que, el total de los encuestados 100% (4) indican estar inscritos en registro único de contribuyentes RUC.

Asimismo para Hernández (2016) en su trabajo de investigación *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015”*, pudo determinar que el 100% de empresas son formales.

IV.2.3 Respecto al financiamiento

De la información obtenida en la tabla N° 09 podemos percatarnos que el total de los encuestados 100% (4), sostuvieron que la tasa de interés mensual que pagan por el crédito obtenido es de 35% anual.

Asimismo para Flores (2015) en su tesis titulada *“Caracterización del financiamiento y la tributación de las empresas del sector comercio rubro venta de ropa de la ciudad de Piura, del año 2014”*, determina que el 13% optaría tasas de interés preferenciales.

De la información obtenida en la tabla N° 11 podemos notar, que del total de los encuestados 100% (4), el 25% (1) indica que el monto del préstamo solicitado es de 6,000 – 10,000, de otro lado el 25% (1) afirman que el monto que solicito fue de 20,000 – 30,000, y un 50% (2) señalaron que el monto solicitado fue. 10,000 – 15,000.

Estos resultados son diferentes a los que obtuvo Campos (2016) en su Tesis Titulada *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes en el distrito de la Esperanza del año 2015”*, llegando a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son 40,000.

De los resultados obtenidos en la tabla N° 12 podemos observar, que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indica que el plazo del préstamo fue de 1 año, de

otro lado el 25% (1) afirma que el plazo del préstamo fue de 2 años, y un 25% (1) señala que fue de 18 meses. Estos resultados son algo parecido a lo que determino Gonzales (2016) en el desarrollo de su proyecto de tesis “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Calleria, 2016*”, donde llegó a la conclusión que los créditos son mayores de 2 años.

Observando los resultados de la aplicación del instrumento en la tabla N° 12, nos reflejan que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta haber invertido el crédito obtenido en capital de trabajo, de otra parte el 50% (2) afirman haberlo invertido en compra de mercadería; Estos resultados son algo parecido a lo que manifiesta Hernández (2016) en su trabajo de investigación “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015*”, llego a la conclusión que los crédito recibido en los años 2014 y 2015 lo invirtieron en capital de trabajo.

IV.2.4 Respecto a la rentabilidad

Observando los resultados de la aplicación del instrumento en la tabla N° 17 nos podemos dar cuenta que el total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiesta que la utilidad anual que obtuvo en el año 2017 es de 30%, mientras que el otro 25% (1) afirma que la utilidad que obtuvo fue de 20% en el año 2017. Estos resultados son diferentes a lo que manifiesta Gutiérrez (2015) en su tesis denominado “*Factores que*

influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección Textil: Puno - 2014”

De la Universidad Nacional del Altiplano, muestra que los niveles de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno son del 46.72% en promedio anual

Observando los resultados de la aplicación del instrumento en la tabla N° 18. Reflejan que del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta que en año 2018 uno de los problemas que presentan en las MYPES son las ventas bajas, mientras que el otro 25% (1) afirma que la nuevas competencias son un problema para su MYPE, y un 25% (1) señala que su problema es El costo de productos de inversiones. Estos resultados son diferentes a lo que manifiesta LINDAO (2018) en su trabajo de investigación relacionado a la *“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017”*, en la que pudo determinar que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

V. CONCLUSIONES

V.1.1 Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Del 100% de los encuestados el 25% indica que para obtener financiamiento recurrió a Caja Huancayo, mientras que un 25% afirman que recurrió a Caja Piura, un 25% señalaron que lo obtuvieron a través de las Caja Sullana y el 25% lo realizo a través de Caja Confianza.
- De los encuestados el 100% sostuvieron que la tasa de interés mensual que pagan por el crédito obtenido es de 35% anual.
- Del 100% de los encuestados el 25% indica que el monto del préstamo solicitado es de 6,000 – 10,000, de otro lado el 25% afirman que el monto que solicito fue de 20,000 – 30,000, y un 50% señalaron que el monto solicitado fue. 10,000 – 15,000.
- De los encuestados el 50% indican que el plazo del préstamo fue de 1 año, de otro lado el 25% afirma que el plazo del préstamo fue de 2 años, y un 25% señala que fue de 18 meses.
- De los encuestados el 50% manifiesta haber invertido el crédito obtenido en capital de trabajo, de otra parte el 50% afirman haberlo invertido en compra de mercadería.

V.1.2 Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- El 100% de los representantes de las MYPES encuestados, manifiestan que el monto de sus ventas mensuales es de 8,000.
- El 75% señala que el porcentaje del costo por ventas es de 50%, mientras que el otro 25% afirma que es 60%.
- El 75% manifiesta que la utilidad anual que obtuvo en el año 2017 es de 30%, mientras que el otro 25% afirma que la utilidad que obtuvo fue de 20% en el año 2017.

V.1.3 Respecto al objetivo N° 03

El control de inventario, no se realiza adecuadamente y no permite un control exacto de la mercadería, debido a esto se presentan muchas ineficiencias por lo que esta propuesta de mejora mediante un control de inventario busca proponer alternativas de solución para reducir o eliminar los problemas que se desarrolla en la micro empresa, para que sus indicadores de rentabilidad tengan un aumento.

Diseñar una propuesta de mejora para incrementar la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo, del Distrito de Tumbes, Periodo 2018.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, F. F. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/954>
- Alvarado, J. O. (2018). *Caracterización de la competitividad y gestión de calidad de las mypes del sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3446>
- BEATRICE AVOLIO. (s/f). *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Recuperado el 08 de 08 de 2018, de <file:///C:/Users/usuario/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf>
- BOCANEGRA, A. R. (2018). “*El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías del distrito de Tocache, 2017*”. Recuperado el 07 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4098/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MEDINA_PINEDO_JOSU%C3%89.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- BRICEÑO, P. L. (2009). *FINANZAS Y FINANCIAMIENTO. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Obtenido de http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- BRUNO, B. G. (2018). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017*”. Recuperado el 07 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3937/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_BRUNO_BAYONA_GABY_LIZET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Campos, N. M. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés. La Esperanza, 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/575>

- Castillo, V. C. (2011). *Análisis de rentabilidad*. Obtenido de Actualidad Empresarial, N° 239 - Segunda Quincena de Setiembre 2011: http://aempresarial.com/web/revitem/2_12883_21275.pdf
- Ccaccya Bautista, D. A. (2015). *Fuentes de financiamiento empresarial. Actualidad Empresarial N.º 339 - Segunda Quincena de Noviembre 2015*. Obtenido de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf
- Cobián, S. K. (2016). “*Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015.*”. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf
- COSIOS, C. M. (2015). *Análisis de la rentabilidad económica del período 2013 y planeación financiera de la Empresa Ahorra Más de la ciudad de Loja, período 2014-2015*. Recuperado el 06 de 08 de 2018, de Repositorio Universidad Nacional de Loja: <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/11157/1/MALENA%20ALEXANDRA%20COSIOS%20CARRE%C3%91O.pdf>
- Diego, A. Y. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa para damas de Imperial -Cañete, 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2536>
- Escobar, P. M. (2013). “*Jerarquización de factores que inciden en la rentabilidad de las PYMES en Ecuador*”. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/1623/1/106501.pdf>
- Ferrer, Q. A. (2012). *Estados Financieros, Analisis e interpretacion por sectores economicos* (Primera ed.). Lima - Peru: Pacifico Editores S.A.C.
- Figueroa, d. S. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa CEPAL*. Obtenido de https://www.giz-cepal.cl/files/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_TIC_politicas_publicas.pdf
- Flores, R. D. (2015). *Caracterización del financiamiento y la tributación de las empresas del sector comercio rubro venta de ropa de la ciudad de Piura, del año 2014*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/653>

- FLORES, S. C. (2016). “*Caracterización de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad para las mipymes en el Perú: en el distrito Ate – Vitarte. Periodos 2011- 2014*”,. Recuperado el 06 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1093/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_PYMES_FLORES_SANCHEZ_CESAR_AUGUSTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gonzales, T. Y. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Calleria, 2016*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1188>
- Guananga Cali, J. A. (2016). “*La gestión financiera y la rentabilidad en los talleres de aluminio y vidrio asociados a la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), en la ciudad de Ambato, año 2015 – Ecuador*”,. Recuperado el 09 de 08 de 2018, de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24204/1/T3816i.pdf>
- Gutiérrez, A. F. (2015). “*Factores que influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección Textil: puno - 2014*” . Obtenido de http://tesis.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/2525/Gutierrez_Apaza_Favio_Edson.pdf?sequence=1
- Hernández, E. F. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014 – 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/921>
- HERRERA, S. E. (2017). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Perú: caso comercial ERICK E.I.R.l Tumbes, 2015*”,. Recuperado el 09 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4055/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_HERRERA_SANCHEZ_ELIANA_SKARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- INEI, I. N. (2017). *Peru: Estructura Empresarial, 2016*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1445/libro.pdf

- LINDAO, V. M. (2018). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017*”,. Recuperado el 09 de 08 de 2018
- Lizcano Álvarez, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica De Análisis y Evaluación*. Obtenido de https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf
- Logreira C & Mauricio B. (2017). “*De financiamiento privado en las microempresas del sector Textil - Confecciones en Barranquilla – Colombia*”, . Obtenido de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- LUPU, A. E. (2016). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016*”,. Recuperado el 07 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1231/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_LUPU_ATOCHERICK_JOEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Marin Mi & Luna K. (2018). “*Análisis de la rentabilidad a la empresa Copy-Servi Managua-Nicaragua, correspondientes a los periodos del 2014- 2015*”. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/8070/>
- Morales J. Gonzales F & Hernández J. (2017). *Paradigma económico*. Obtenido de <file:///C:/Users/usuario/Downloads/9389-157-33176-1-10-20171219.pdf>
- Morales, H. M. (2016). *Caracterización de la capacitación y rentabilidad MYPES sector comercio rubro textil distrito de Tumbes, 2016*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/986>
- Obregón Sevillano, T. M. (2015). *Las mypes. Actualidad Empresarial N.º 332 - Primera Quincena de Agosto 2015*. Obtenido de http://aempresarial.com/web/revitem/4_17969_74866.pdf
- OSCE. (2016). *Estimación de la Participación de la Micro y Pequeña Empresa (Mype) en el Mercado Estatal - Año 2015* . Obtenido de <http://portal.osce.gob.pe/osce/sites/default/files/Participaci%C3%B3n%20Mype%202015.pdf>

- Palacios, S. C. (2016). *Caracterización de capacitación y mezcla promocional de las mype comerciales rubro venta de ropa Av. Country mercado Piura, año 2016*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1034>
- Pinto, C. M. (2015). “*Análisis de las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas caso de estudio: PYMES sector textil de la ciudad de Quito*”, . Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/10872/T-ESPE-049197.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- PISCO, S. B. (2016). “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016*”,. Recuperado el 06 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1006/FINANCIAMIENTO_Y_RENTABILIDAD_DE_LAS_MYPES_PISCO_SALDA%20C3%91A_BERNARDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- RAMOS, O. M. (2017). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la provincia de Tumbes, 2016*”,. Recuperado el 08 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2562/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_RAMOS_OJEDA_MIGUEL_ANGEL%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez C & Sierra X. (s/f). *El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú. Grupo de investigación de lus et Veritas*. . Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- VASQUEZ, C. V. (2016). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro carpintería en la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016*”. Recuperado el 06 de 08 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3784/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION%20C3%93N_VASQUEZ_CARBAJAL_VANESSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

ANEXO 1: PROPUESTA DE MEJORA

DISEÑO DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA MEJORAR LAS VENTAS QUE INCIDEN EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA VARIABLE RENTABILIDAD

RESUMEN DE PROPUESTA

La presente propuesta se hace de acuerdo a los resultados que manifestaron los Gerentes de las Micros y Pequeñas Empresas, por lo que se plantea DISEÑAR UN CONTROL DE INVENTARIO PARA MEJORAR LAS VENTAS QUE INCIDEN EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA VARIABLE RENTABILIDAD, que nos permita llevar un buen control en stock de las ventas de telas, asimismo actualizar la mercadería que se ingresa y ver las ganancias que se obtenga por cada venta que se haga.

La principal motivación para elegir un control de inventarios es presentar a la microempresa un plan de control y rotación de inventarios, que ayude y permita a sus dueños mejorar el proceso de ingreso y salida de mercaderías. Con esa información los responsables de la microempresa están en capacidad de tomar la mejor decisión sobre la cantidad de mercadería a comprar.

En el almacenamiento, los artículos recepcionados, se almacenan de forma empírica. Dado que no existe una codificación de los estantes, por lo que hay demoras en encontrar los productos, ya que sus almacenes no tienen orden adecuado en los cuales se puede obtener la mercadería para despachar de manera eficaz u eficiente. Contablemente se observa que no cuentan con un inventario ni sus costos reales y esto dificulta el

movimiento del negocio, ya que al momento de requerir mercadería para la venta se tiene que consultar con el responsable para verificar el precio de venta.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las micro y pequeñas empresas se enfrentan a diferentes problemas relacionados con la administración de inventarios como se puede ver una de ellas es la necesidad de mantener los niveles de inventarios que nos permita satisfacer la demanda y no recaer en costos excesivos por el uso de almacenes. Una de las decisiones más frecuentes que enfrentan los gerentes de las MYPES en el mercado modelo de Tumbes, es ¿cuánto?, ¿qué? y ¿cuándo? comprar o producir para enfrentar la demanda, deben ser capaces de mantener un balance entre el costo y el beneficio del uso de inventarios

ANTECEDENTES

Asimismo para Montemayor (2017), en su trabajo de investigación para obtener su título de contadora desarrollo su Tesis denominada *“Propuesta de un sistema de control interno para mejorar la gestión de inventarios de la empresa Textiles Of Perú SAC, 2017”*, en la cual pudo obtener los resultados obtenidos en la investigación se concluyó que la empresa Textiles Of Perú SAC no cuenta con un sistema de control interno en sus inventarios por lo cual se propuso un manual de funciones y procedimientos para tener un control y una buena gestión de estos.

De otro modo para Luisa Escarrilla Pérez & Valentina Herrera Gómez (2017), para obtener su título desarrollaron la TESIS denominada *“Diseño de un Sistema de Gestión de Inventarios de Prendas Terminadas en la French Vanilla Lingerie”*, en la

que pudo determinar que en la evaluación se encontró que uno de los principales factores que generaban un mal manejo de inventarios es que no analizan ni realizan un estudio previo sobre el comportamiento de la demanda para una próxima producción; asimismo pudo determinar implementar un método de pronósticos para saber cuántas unidades producir sin incurrir en faltas o sobrantes, de ahí la importancia del manejo de inventario en esta empresa, que permite la reducción de costo, incremento de ventas, mejor seguimiento a la producción y visualización frente a la Demanda del Mercado.

Finalmente para Montemayor (2017), para obtener su título de profesión desarrollaron su trabajo de investigación denominado “Propuesta de un sistema de control interno para mejorar la gestión de inventarios de la empresa Textiles Of Perú SAC, 2017”, en la que pudo determinar que la empresa Textiles Of Perú SAC no cuenta con un sistema de control interno en sus inventarios por lo cual se propuso un manual de funciones y procedimientos para tener un control y una buena gestión de estos.

REALIDAD DEL PROBLEMA DE LA MYPE

Como podemos ver uno de los problemas que presenta la Micro y Pequeña Empresa en el Rubro Telas en el mercado modelo, es la venta de mercadería esto debido a la competencia que existe en el mercado, asimismo el costo, como podemos ver la modernización también influye ya que existen personas que prefieren comprar ella la ropa a que mandar hacer porque gastan menos, también se puede considerar como un problema la falta de un inventario que permita llevar el control de la mercadería.

JUSTIFICACIÓN

La presente propuesta se realiza a fin de diseñar un control de inventario; el cual nos permitirá conocer la cantidad exacta de los productos a comprar, para ofrecer a los clientes y satisfacer sus necesidades.

El control de inventario, no se realiza adecuadamente y no permite un control exacto de la mercadería, debido a esto se presentan muchas ineficiencias por lo que esta propuesta de mejora mediante un sistema de control de inventario, busca proponer alternativas de solución para reducir o eliminar los problemas que se desarrolla en la micro empresa, para que sus indicadores de rentabilidad tengan un incremento.

PROBLEMA

Uno de los problemas se puede decir es la actualización de mercadería, no llevar un control de inventario de los bienes que se venden.

MARCO TEÓRICO

Las Mypes

Definición

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, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones o agrupaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, siempre y cuando no excedan de diez trabajadores. (Obregón Sevillano, 2015)

Características

Las mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa

Aquellas que sus ventas anuales no exceden de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa

Son aquellas cuyas ventas anuales superan las 150 UIT pero no exceden de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT). Las características señaladas definen, según corresponda, a una microempresa o a una pequeña empresa, sin perjuicio de los regímenes laborales o tributarios que les resulten aplicables por ley.

VENTAS

La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a

que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen ésta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo.

Por ello, es imprescindible que todas las personas que están involucradas en actividades de mercadotecnia y en especial, de venta, conozcan la respuesta a una pregunta básica pero fundamental (Ivan Thompson).

INVENTARIO

El inventario está formado por todo el stock de la empresa que no se ha vendido, las materias primas que se poseen que les permiten crear nuevos productos y todos aquellos productos que se encuentran en el proceso de producción de la empresa y próximamente ya estarán disponibles para su venta.

Gestión de Inventario:

Permite llevar el control de los materiales, ya sean materias primas, de compra o fabricados. Gestiona los stocks a través de las transacciones de inventario dando los costes de los materiales comprados o consumidos. Permite hacer recuentos y ajustes de inventario, así como un acceso rápido a todos los datos de los materiales. Una buena gestión de los materiales reduce los costes en el stock. (Manual de Logística Integral, pág. 213, Jordi Pau)

Tipos de Inventario

- 1. Inventario Perpetuo.** Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente. El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados.
- 2. Inventario Intermitente.** Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre al, por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.
- 3. Inventario Final.** Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.
- 4. Inventario Inicial.** Corresponde al que se realiza al dar comienzos a las operaciones.
- 5. Inventario Físico.** Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia

en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

- 6. Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo.** Calculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal. La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases: Manejo de inventarios (preparativos), Identificación, Instrucción y Adiestramiento.
- 7. Inventario en Tránsito.** Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte.
- 8. Inventario de Materia Prima.** Representan existencias de los insumos básicos de materiales que abran de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.
- 9. Inventario en Proceso.** Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto

terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.

10. Inventario en Consignación. Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

11. Inventario Mínimo. Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.

12. Inventario Disponible. Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

13. Inventario en Línea. Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción.

14. Inventario Agregado. Se aplica cuando al administrar las existencias de un único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familias u otro tipo de clasificación de materiales de acuerdo a su importancia económica, etc.

15. Inventario de Previsión. Se tienen con el fin de cubrir una necesidad futura perfectamente definida. Se diferencia con el respecto a los de seguridad, en que los de previsión se tienen a la luz de una necesidad que se conoce con certeza razonable y por lo tanto, involucra un menor riesgo.

- 16. Inventario de Mercaderías.** Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta Cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta.
- 17. Inventario de Fluctuación.** Estos se llevan porque la cantidad y el ritmo de las ventas y de producción no pueden decidirse con exactitud. Estas fluctuaciones en la demanda y la oferta pueden compensarse con los stocks de reserva o de seguridad. Estos inventarios existen en centros de trabajo cuando el flujo de trabajo no puede equilibrarse completamente. Estos inventarios pueden incluirse en un plan de producción de manera que los niveles de producción no tengan que cambiar para enfrentar las variaciones aleatorias de la demanda.
- 18. Inventario de Anticipación.** Son los que se establecen con anticipación a los periodos de mayor demanda, a programas de promoción comercial o aun periodo de cierre de planta. Básicamente los inventarios de anticipación almacenan horas-trabajo y horas-máquina para futuras necesidades y limitan los cambios en las tasas de producción.
- 19. Inventario de Lote o de tamaño de lote.** Estos son inventarios que se piden en tamaño de lote porque es más económico hacerlo así que pedirlo cuando sea necesario satisfacer la demanda. Por ejemplo, puede ser más económico llevar cierta cantidad de inventario que pedir o producir en grandes lotes para reducir costos de alistamiento o pedido o para obtener descuentos en los artículos adquiridos.

- 20. Inventarios Estacionales.** Los inventarios utilizados con este fin se diseñan para cumplir más económicamente la demanda estacional variando los niveles de producción para satisfacer fluctuaciones en la demanda. Estos inventarios se utilizan para suavizar el nivel de producción de las operaciones, para que los trabajadores no tengan que contratarse o despedirse frecuentemente.
- 21. Inventario Intermitente.** Es un inventario realizado con cierto tiempo y no de una sola vez al final del periodo contable.
- 22. Inventario Permanente.** Método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks.
- 23. Inventario Cíclico.** Son inventarios que se requieren para apoyar la decisión de operar según tamaños de lotes. Esto se presenta cuando en lugar de comprar, producir o transportar inventarios de una unidad a la vez, se puede decidir trabajar por lotes, de esta manera, los inventarios tienden a acumularse en diferentes lugares dentro del sistema.

PROPUESTA DE MEJORA

Como se observó anteriormente, la empresa presenta diversas deficiencias en los aspectos de planificación y gestión de inventarios, siendo un problema fundamental el alto nivel de existencias y baja rotación de los stock.

Las causas principales de este, es la falta de un sistema de gestión de inventarios, la falta de un sistema de planeamiento de la producción, la incertidumbre de la demanda y una incorrecta distribución de almacenes.

Control de inventarios

Para el mejor control de los inventarios, se propone una política de conteo y verificación de inventarios, la cual debería realizarse al menos una vez cada cuatro meses para verificar la cantidad real de inventarios. Se maneje este control de la siguiente manera:

a) Ítems de tipo A

Son los artículos que tienen mayor rotación y representan un mayor valor en el almacén.

b) Ítems de tipo B

Estos códigos tienen un valor intermedio y no representan gran volumen en el almacén por lo que son más fáciles de inventariar que los ítems del tipo A.

c) Ítems de tipo

Son los artículos que tienen una demanda baja y poca rotación.

Problemas encontrados

- ✓ Sin políticas establecidas por escrito.
- ✓ No se cuenta con el MOF. Mercadería no tiene un orden ni clasificación.

- ✓ No manejan Kardex.
- ✓ No se clasifica la mercadería en mal estado.
- ✓ Existen faltantes y sobrantes en la mercadería.
- ✓ Capacitaciones no son continuas según problemas recurrentes

Planteamiento de solución de los problemas

Con el fin de ayudar a mejorar la gestión de los inventarios se diseñó un manual de funciones y procedimientos el cual servirá como herramienta para que las funciones y procedimientos se realicen de manera correcta, también se propuso una capacitación al personal para que ayude a tener un mejor control en los ingresos, salidas y almacenamiento de las existencias y de esta manera el personal encargado pueda desenvolverse con mayor productividad, la realización de un inventario físico mensual y la conciliación de saldos con el área de contabilidad ayudara a tener información real de las existencias y evitar que se realicen compras innecesarias y de esta manera disminuir los costos.

Primera: Realizar capacitaciones al personal que promuevan una cultura de responsabilidad y liderazgo que hagan de ellos personas eficaces para cumplir con cada una de sus funciones.

Segunda: Realizar controles permanentes para evaluar el cumplimiento de los procedimientos y funciones con el fin de identificar cualquier problema y tomar las

medidas correctivas necesarias ya que de esta manera se pueden presentar constantes oportunidades de mejora.

Tercera: En lo posible implementar un sistema de control interno para todos los procesos y operaciones que realice la organización no solo para la gestión de inventarios ya que el éxito de una organización depende de la integración de todas sus áreas

MANUAL DE FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA GESTION DE INVENTARIOS

OBJETIVO Servir como material de apoyo para mejorar los procesos y tener una buena ejecución en la gestión de los inventarios de la organización

Gestión de Inventarios: La administración de inventario es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto se determina se determinan los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mantener o mejorar dicha situación.

Orden de Compa y/o Servicio: Documento donde se establece todos los acuerdos comprendidos entre el comprador y vendedor.

Guía de Remisión: Es el documento que se utiliza para sustentar el traslado de bienes y la prestación de servicios que involucran o no la transformación de bienes, cesión en uso.

Kardex: Es un registro de manera organizada de la mercancía que se tiene en un almacén. Para hacerlo, es necesario hacer un inventario de todo el contenido, la cantidad, un valor de medida y el precio unitario.

Conciliación contable de saldos de existencias: Es la contrastación del inventario físico valorado con los registros contables para verificar su conformidad.

METODOS PEPS UEPS Y PROMEDIO PONDERADO

Método Promedio Ponderado

Se basa en el costo promedio del inventario durante el período

- ❖ Determinar el costo del inventario inicial multiplicando la cantidad de unidades al inicio por su costo.
- ❖ Determinar el costo de todas las compras multiplicando la cantidad de unidades compradas por su precio.
- ❖ Obtener el costo total de las mercancías disponibles para la venta mediante la suma de los resultados anteriores (CT).
- ❖ Obtener la cantidad total de unidades disponibles para la venta (NT).
- ❖ Obtener el costo promedio de las mercancías dividiendo CT entre NT
- ❖ Obtener el costo de las mercancías vendidas multiplicando el costo promedio de las mercancías por el inventario final

Método del costo de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS)

Este método presenta el inventario final a su costo más actual. Cuando aumentan los costos de inventario (aumento de precios) este método da como resultado una utilidad más alta y por tanto un impuesto sobre la venta mayor.

Los primeros costos que entraron al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas.

- ❖ Determinar el costo del inventario inicial multiplicando la cantidad de unidades al inicio por su costo.
- ❖ Determinar el costo de todas las compras multiplicando la cantidad de unidades compradas por su precio.
- ❖ Obtener el costo total de las mercancías disponibles para la venta mediante la suma de los resultados anteriores (CT).
- ❖ Cálculo del costo del inventario final: como la suma de los costos por las cantidades que componen el inventario final (Ci).
- ❖ Obtener el costo de las mercancías vendidas, calcular la diferencia entre el costo total (CT) y el del inventario final (Ci)

Método de las Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS)

Este método presenta el costo de las mercancías vendidas a un costo más actual. Cuando aumentan los costos de los inventarios este método produce el costo de mercancías vendidas más alto y la utilidad más baja, minimizando el impuesto sobre la venta.

Los últimos costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas

- ❖ Determinar el costo del inventario inicial multiplicando la cantidad de unidades al inicio por su costo.
- ❖ Determinar el costo de todas las compras multiplicando la cantidad de unidades compradas por su precio

- ❖ Obtener el costo total de las mercancías disponibles para la venta mediante la suma de los resultados anteriores (CT).
- ❖ Cálculo del costo del inventario final: como la suma de los costos por las cantidades que componen el inventario final (Ci)
- ❖ Obtener el costo de las mercancías vendidas, calcular la diferencia entre el costo total (CT) y el del inventario final (Ci).
- ❖ Se venden primero las mercancías con menos antigüedad en el inventario.

APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS

Con el siguiente ejemplo se pretende explicar la aplicación de cada uno de los métodos para la fijación del costo de mercancías en el inventario.

	Cantidad	Costo unitario	Valor total
Inventario inicial	10 Unid.	S/ 20.00	S/ 200.00
Compras	30 Unid.	S/ 25.00	S/ 750.00
Cantidad total	40 Unid.		S/ 950.00
Ventas periodo	35 Unid.		
Inventario final	5 Unid.		

Promedio ponderado

$$\frac{\text{Valor total}}{\text{Cantidad total}} = \frac{S/ 950.00}{40} = S/ 23.75$$

Cantidad total 40

El valor promedio del costo por artículo es de S/ 23.75

El valor del inventario final = 5 Unid. * S/ 23.75= S/ 118.75

El inventario final queda valorado al costo promedio mercancía en existencia.

PEPS o FIFO

Valor del inventario final por= 5 Unid. * S/ 25.00 = S/ 125

El inventario final queda valorado al costo de la última mercancía comprada.

UEPS o LIFO

Valor del inventario final por= 5 Unid. * S/ 20.00 = S/ 100.00

El inventario final queda valorado al costo de la primera mercancía en existencia.

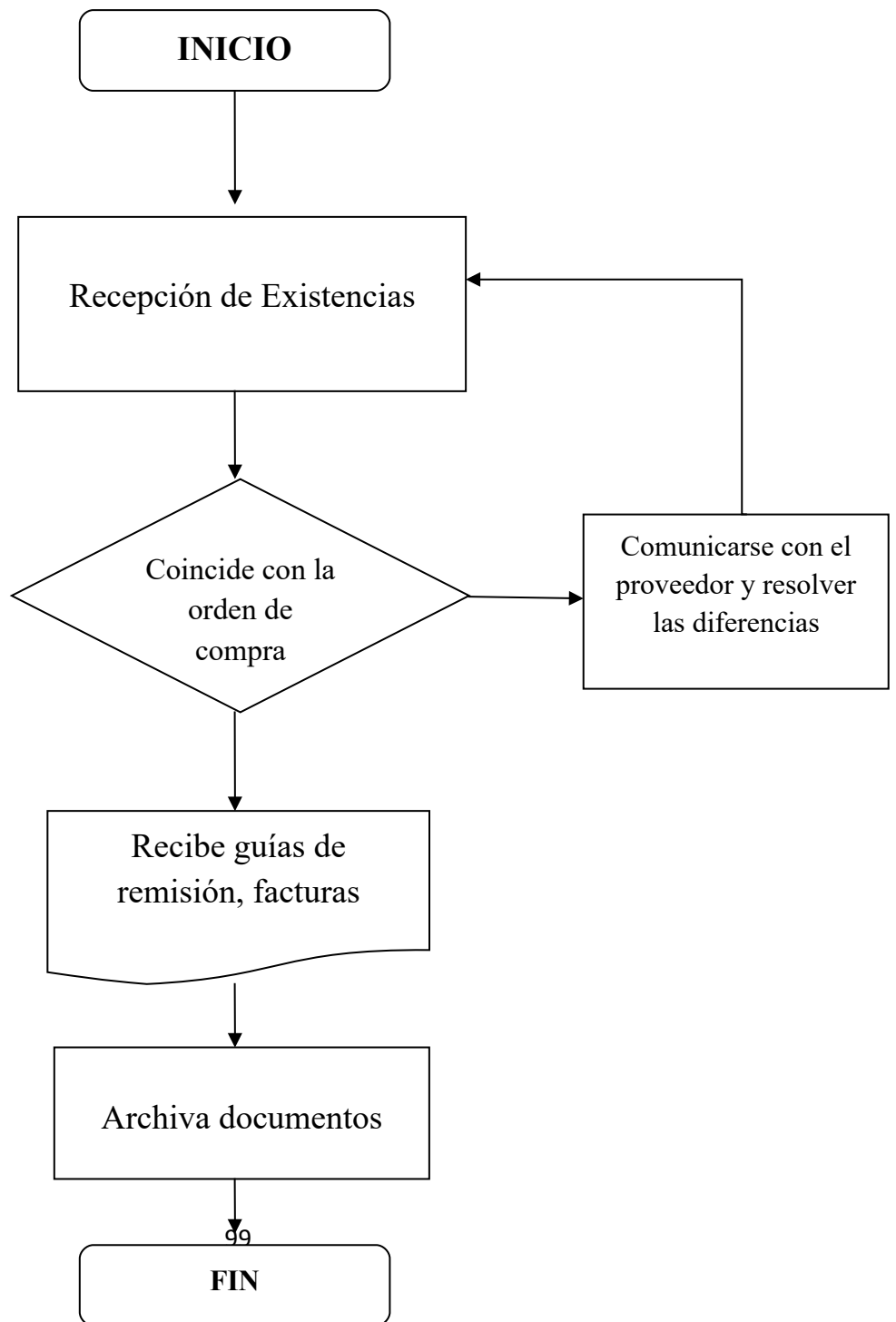
Análisis final

Promedio	S/	118.75
PEPS	S/	125.00
UEPS	S/	100.00

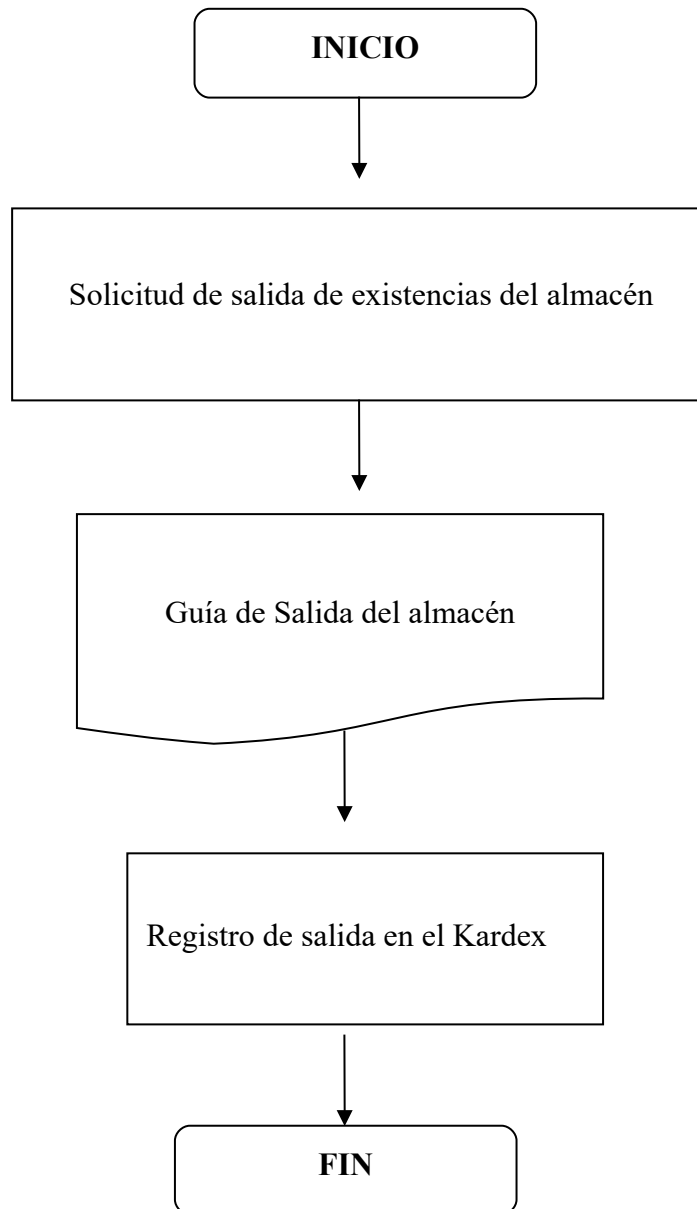
Al analizar los tres métodos se puede sacar como conclusión que la valoración más baja es la obtenida con el UEPS, la más alta con el PEPS y una valoración intermedia con el promedio.

FLUJOGRAMAS DE ACTIVIDADES

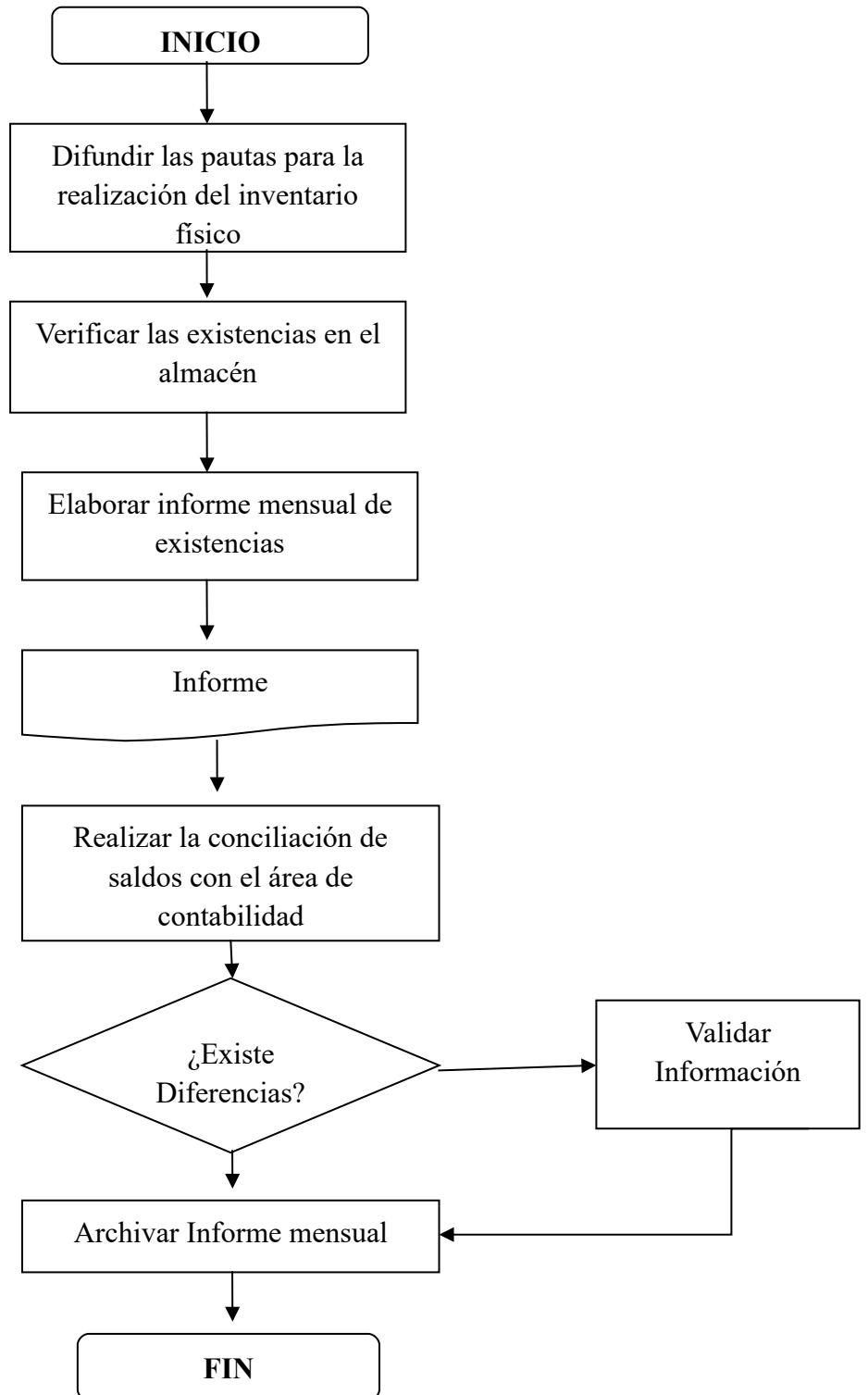
1. RECEPCION DE EXISTENCIAS



2. SALIDA DE EXISTENCIAS



3. ELABORACION DEL INFORME MENSUAL DEL CONTROL DE EXISTENCIAS



RECURSOS HUMANOS.

Como recursos humanos tenemos los propietarios de las MYPES.

TIEMPO (DIAGRAMA DE GANNTT)

DETALLE	TIEMPO	
	1 MES	2 MES
Recopilación de información para la propuesta de la MYPES		
Elaborar la propuesta de mejora		

Referencias

Br. Montemayor Sierra, Blenda Lucero (2017)

Luisa Escarrilla Pérez & Valentina Herrera Gómez (2017)

Montemayor Sierra, Blenda Lucero (2017)



ANEXO 02: CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS Y / O GERENTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE TELAS EN EL MERCADO MODELO DEL DISTRITO DE TUMBES AÑO 2018

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo de Tumbes, a fin de desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018**.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador (a):..... Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1. **Edad del representante legal de la micro empresa.**
 - a) 18-34
 - b) 35-65

2. **Sexo.**
a) Masculino
b) Femenino
3. **Grado de instrucción.**
a) Ninguno
b) Primaria
c) Secundaria
d) Superior no Universitaria
e) Superior Universitaria

II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

4. **¿Qué tiempo se encuentra trabajando en el sector y rubro?**
a) 1 a 3 años
b) 3 a 5 años
c) 5 a 8 años
d) 8 a 10 años
e) Más de 10 años
5. **¿La MYPE está inscrita con RUC?**
a) Si (.....).
b) No (.....)
6. **En que categoría de Impuesto a la Renta se encuentra a la fecha:**
a) Régimen General
b) Régimen Especial.
b) MYPE
c) Nuevos RUS
7. **¿La MYPE cuenta con un control de inventario?**
a) Si (.....).
b) No (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

8. **¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?**
a) Caja Huancayo (.....)
b) Caja Piura (.....)
c) Caja Sullana (.....)
d) Cajas Trujillo (.....)
e) Caja Confianza (.....)
f) Caja Paita (.....)
k) Banco Continental (.....)
l) Banco de la Nación (.....)
ll). Banco Pichincha (.....)
m) Banco de Crédito (.....)
n) Compartamos

- g) CREDISCOTIA (.....)
- h) SCOTIABANK (.....)
- i) Mi Banco (.....)
- j) INTERBAK (.....).

9. ¿Qué tasa de interés mensual paga por los préstamos obtenidos?

- a) 13.1 % (.....)
- b) 23.5 % (.....)
- c) 25.5 % (.....)
- d) 30 % (.....)
- e) > 30 % (.....)

10. ¿En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito?

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) >5
- f) Ninguno

11. ¿Cuál fue el monto del préstamo solicitado?

- a) 1,000 – 5,000
- b) 6,000 – 10,000
- c) 10,000 – 15,000
- d) 20,000 – 30,000
- e) > 30,000

12. ¿Cuál fue el plazo otorgado por el préstamo?.

- a) 1 año
- b) 18 meses
- c) 2 años
- d) 3 años
- e) 4 años

13. ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo?

- a) Capital de trabajo (...)
- b) Mejora del local (...)
- c) Compra de mercadería (...)
- d) Gastos propios (...)
- e) Otro (...)

14. ¿Qué problemas tuvo cuando solicito su crédito?

- a) No está registrada en la SUNAT (.....)
- b) Plazos muy cortos (.....)
- c) Tasas muy elevadas (.....)
- d) Montos inferiores a lo solicitado (.....)
- e) Muchos papeleo – documentos solicitado – EE.FF (.....)
- f) Ninguno (.....)

DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

15. ¿Indique el monto de sus ventas mensuales?

- a) 500
- b) 1,000
- c) 2,000
- d) 5,000
- e) 8,000
- e) > 10,000

16. ¿Cuál es el porcentaje del costo por ventas?

- a) 50 % b) 60% c) 70% d) 80 % e) 90 %

17. ¿Qué utilidad obtuvo anual en el año 2017?.

- a) 10 % c) 30 % e) 50 %
b) 20 % d) 40 %

18. ¿Qué problemas en el 2018, según su percepción afecta la rentabilidad de la MYPE?.

- a) No hay problemas (...)
b) Hay nuevas competencia (...)
c) El costo de productos de inversiones (...)
d) Ventas bajas (...)
e) Disposiciones legales (...)
f) Nuevas tecnologías/ nueva moda / nuevos diseños. (...)

**ANEXO 03:
FOTOS REALIZANDO LAS ENCUESTAS A LOS GERENTE DE LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA COMERCIO, RUBRO VENTA DE TELAS EN EL
MERCADO MODELO DE TUMBES**



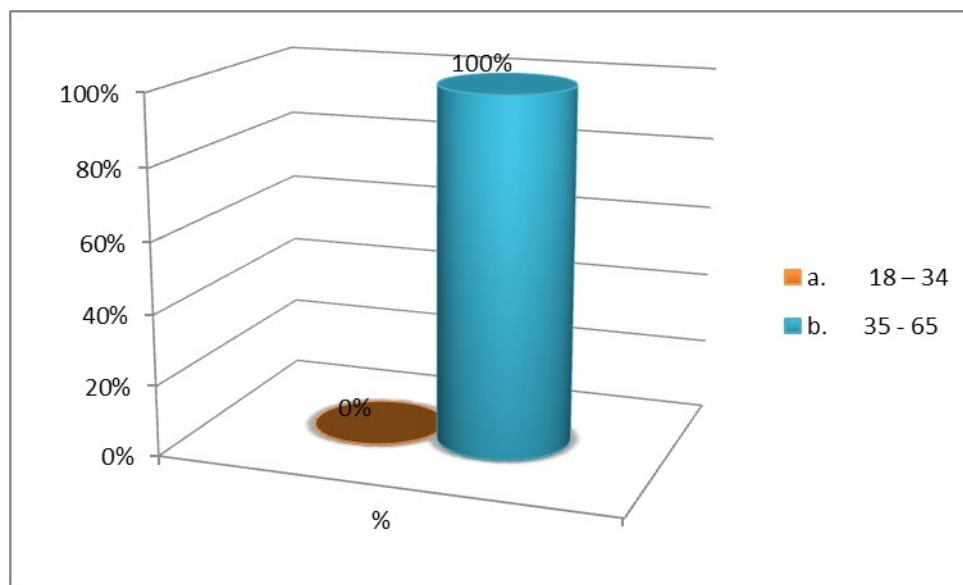
ANEXO 04: TABLAS Y FIGURAS

TABLA N°
Edad del representante legal de la micro empresa

Alternativa	Frecuencia	%
a. 18 – 34	0	0%
b. 35 - 65	4	100%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 01

Interpretación

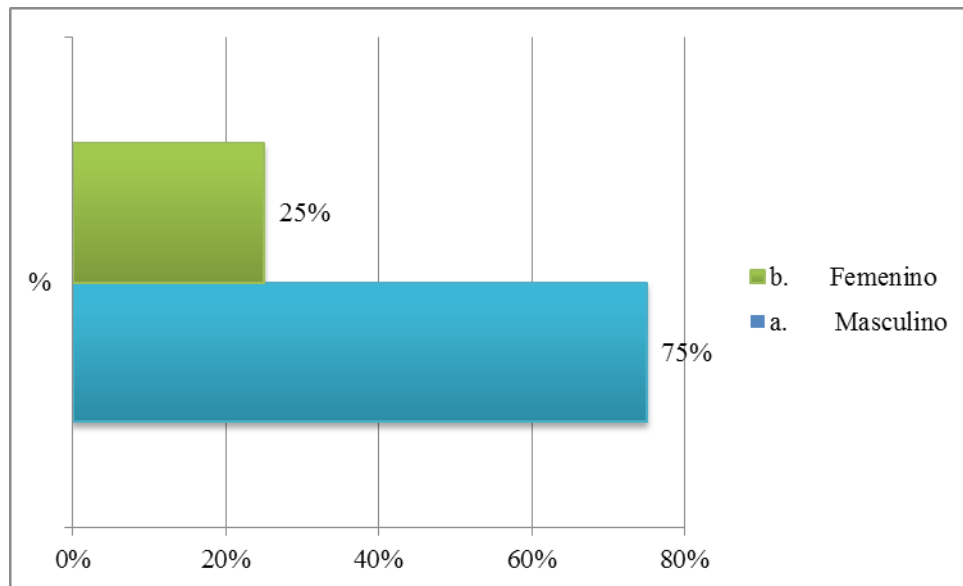
Del total de los encuestados 100% (4) por unanimidad manifestaron tener entre 35 - 65 años de edad.

**TABLA N°
Sexo.**

Alternativa	Frecuencia	%
a. Masculino	3	75%
b. Femenino	1	25%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 02

Interpretación

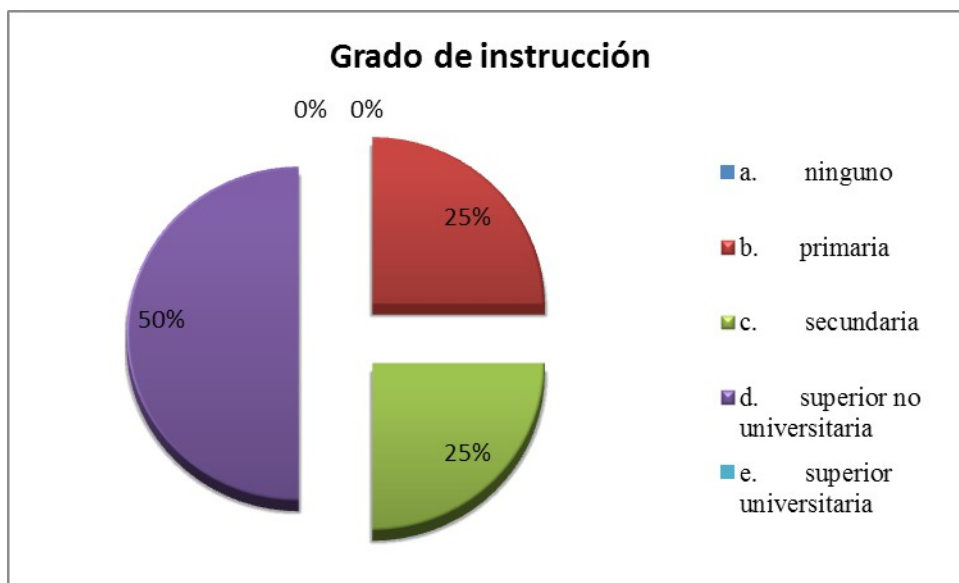
Del total de los encuestados 100% (4) podemos percatarnos que el 75% (3) son de sexo masculino y un 25% (1) son de sexo femenino.

TABLA N°
Grado de instrucción

Alternativa	Frecuencia	%
a. Ninguno	0	0%
b. primaria	1	25%
c. Secundaria	1	25%
d. Superior no universitaria	2	50%
e. Superior universitaria	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 03

Interpretación

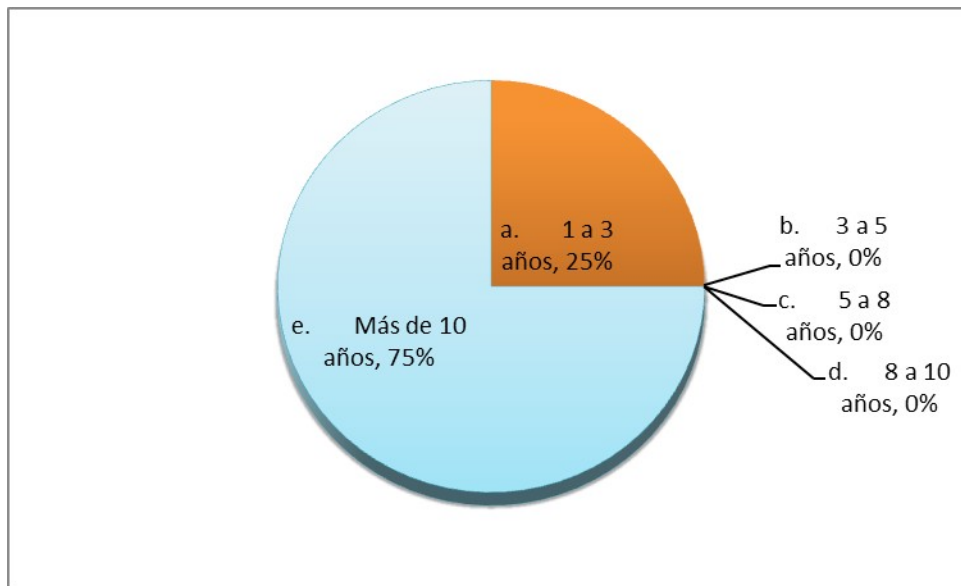
Del total de los encuestados 100% (4) podemos percatarnos que el 50% (2) dicen tener superior no universitaria, un 25% (1) señalan tener secundaria y el 25%(1) afirma tener primaria como grado de instrucción.

TABLA N°
¿Qué tiempo se encuentra trabajando en el sector y rubro?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	1 a 3 años	1	25%
b.	3 a 5 años	0	0%
c.	5 a 8 años	0	0%
d.	8 a 10 años	0	0%
e.	Más de 10 años	3	75%
	Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 04

Interpretación

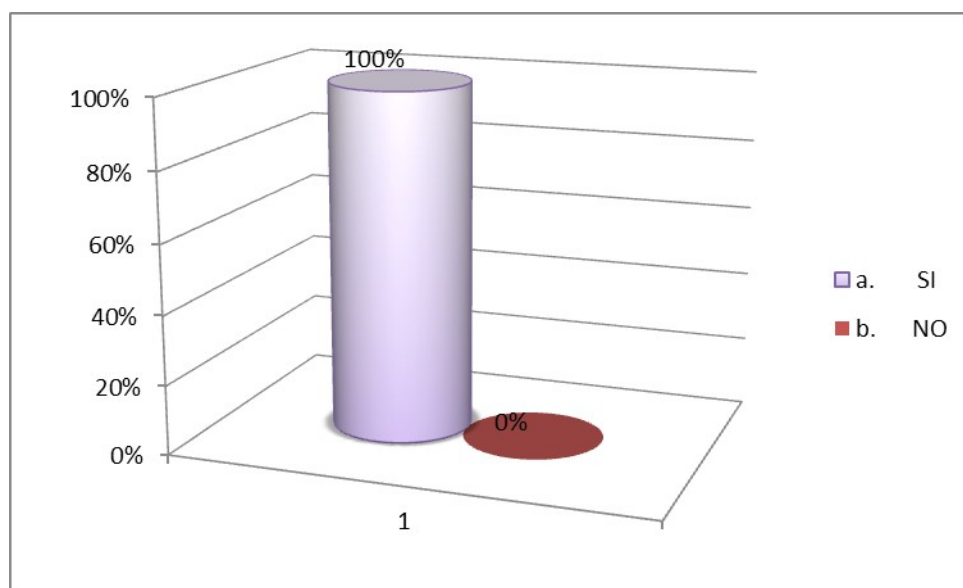
Del total de los encuestados 100% (4) podemos percatarnos que el 25% (1) dicen trabajar en el sector y rubro de 1 a 3 años, mientras que un 75% (3) señalan tener más de 10 años de antigüedad trabajando en el sector y rubro.

TABLA N°
¿La MYPE está inscrita con RUC?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	SI	4	100%
b.	NO	0	0%
Total		4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 05

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4) indican estar inscritos en registro único de contribuyentes RUC.

TABLA N°

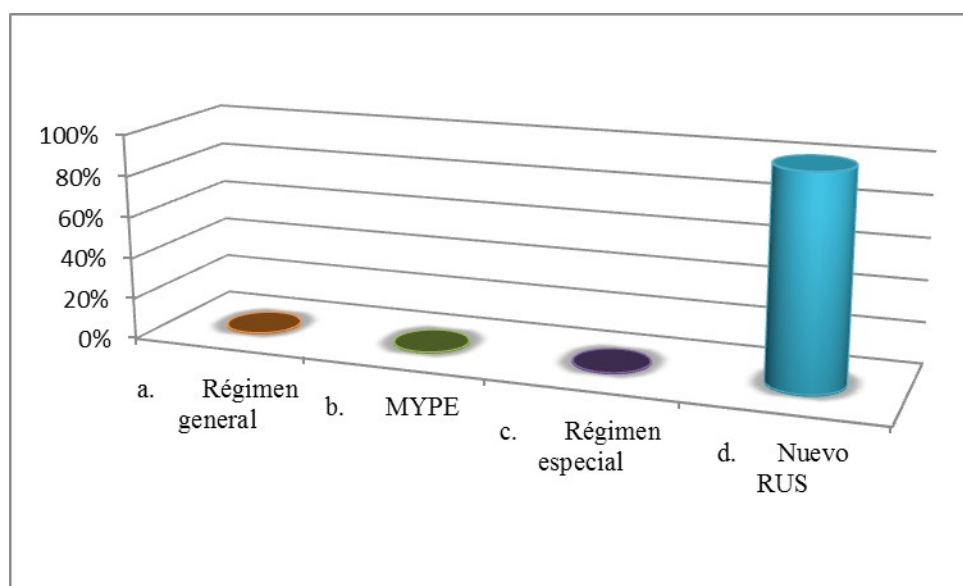
En que categoría de Impuesto a la Renta se encuentra a la fecha

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	Régimen general	0	0%

b. MYPE	0	0%
c. Régimen especial	0	0%
d. Nuevo RUS	4	100%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 06

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4) indican pertenecer al nuevo RUS.

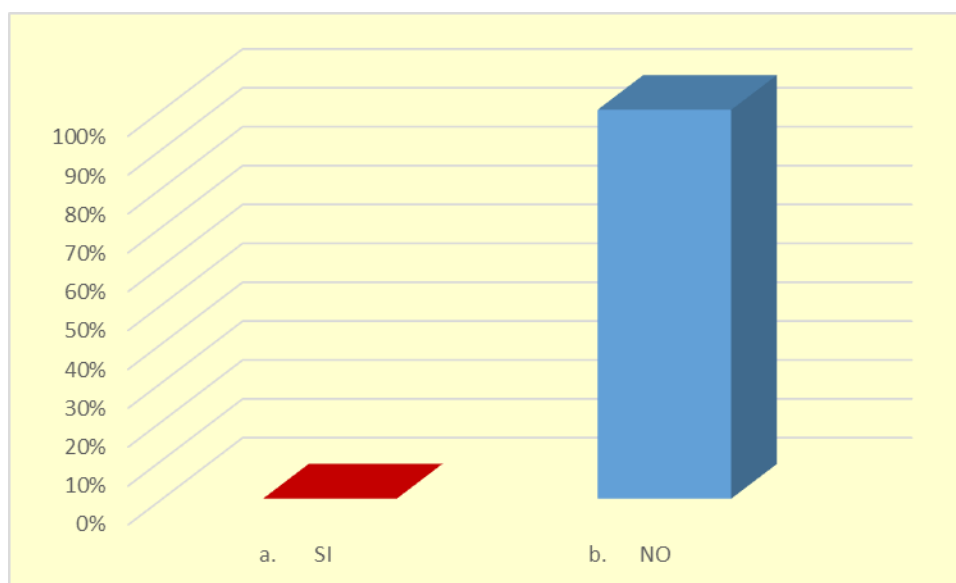
TABLA N°

La MYPE cuenta con un control de inventario

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	SI	0	0%
b.	NO	4	100%
Total		4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 07

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4) indican que no cuentan con un control de inventario.

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

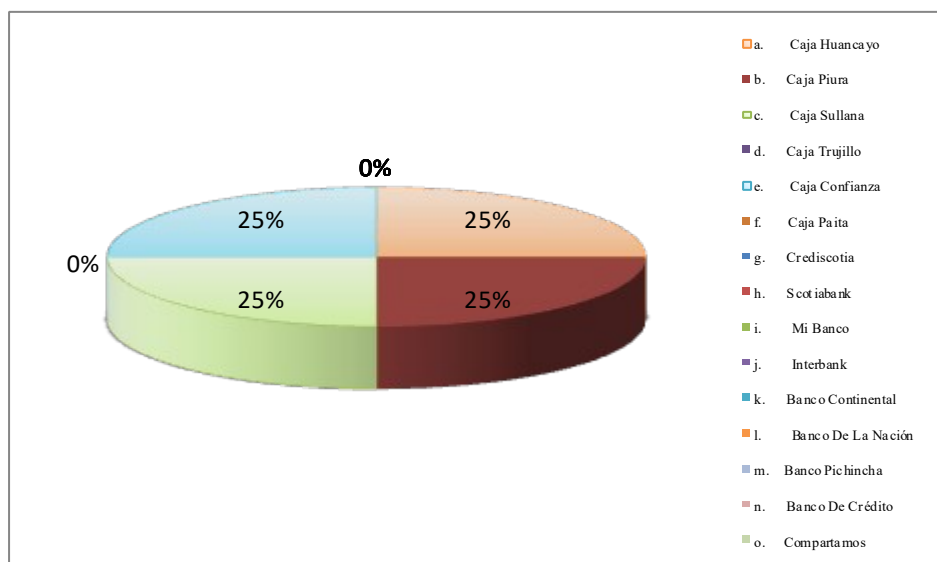
TABLA N°

¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?

Alternativa	Frecuencia	%
a. Caja Huancayo	1	25%
b. Caja Piura	1	25%
c. Caja Sullana	1	25%
d. Caja Trujillo	0	0%
e. Caja Confianza	1	25%
f. Caja Paíta	0	0%
g. Crediscotia	0	0%
h. Scotiabank	0	0%
i. Mi Banco	0	0%
j. Interbank	0	0%
k. Banco Continental	0	0%
l. Banco De La Nación	0	0%
m. Banco Pichincha	0	0%
n. Banco De Crédito	0	0%
o. Compartamos	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 08

Interpretación

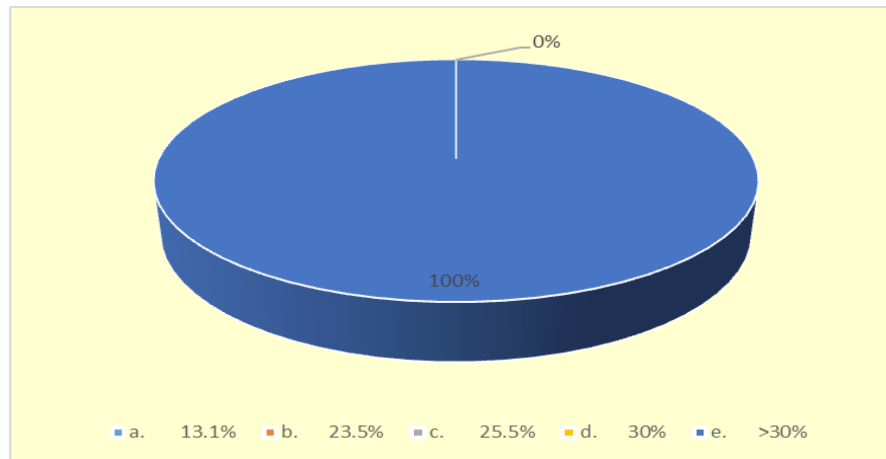
Del total de los encuestados 100% (4), el 25% (1) indica que para obtener financiamiento recurrió a Caja Huancayo, mientras que un 25% (1) afirman que recurrió a Caja Piura, un 25% (1) señalaron que lo obtuvieron a través de las Caja Sullana y el 25% (1) lo realizo a través de Caja Confianza.

TABLA N°
¿Qué tasa de interés mensual paga por los préstamos obtenidos?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	13.1%	0	0%
b.	23.5%	0	0%
c.	25.5%	0	0%
d.	30%	0	0%
e.	>30%	4	100%
Total		4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 09

Interpretación

El total de los encuestados 100% (4), sostuvieron que la tasa de interés mensual que pagan por el crédito obtenido es de 35% anual.

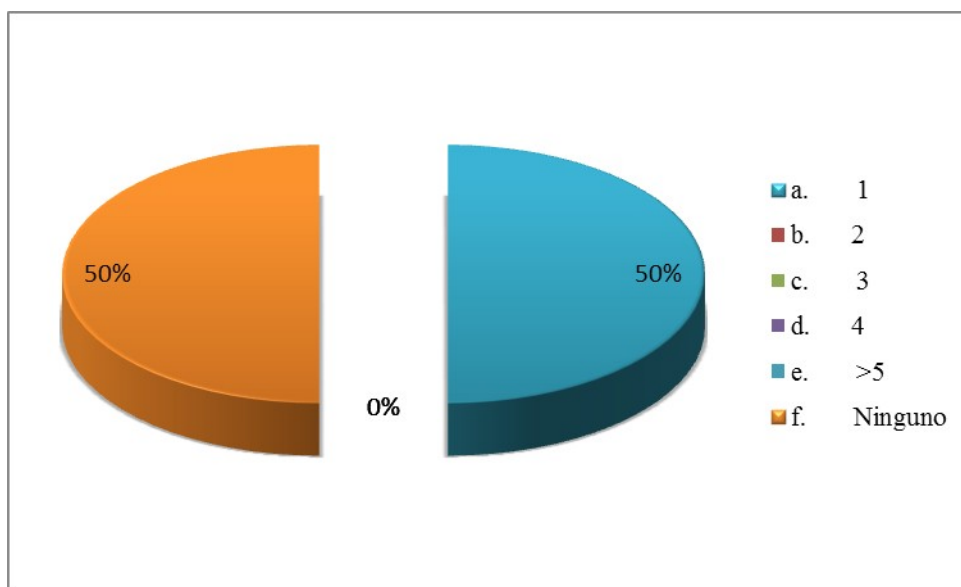
TABLA N°

¿En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	1	2	50%
b.	2	0	0%
c.	3	0	0%
d.	4	0	0%
e.	>5	0	0%
f.	Ninguno	2	50%
Total		4	50%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 10

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indica que solicitaron crédito 2 veces en lo que va del año 2018. Mientras que un 50% (2) dice no haber solicitado crédito en el año 2018.

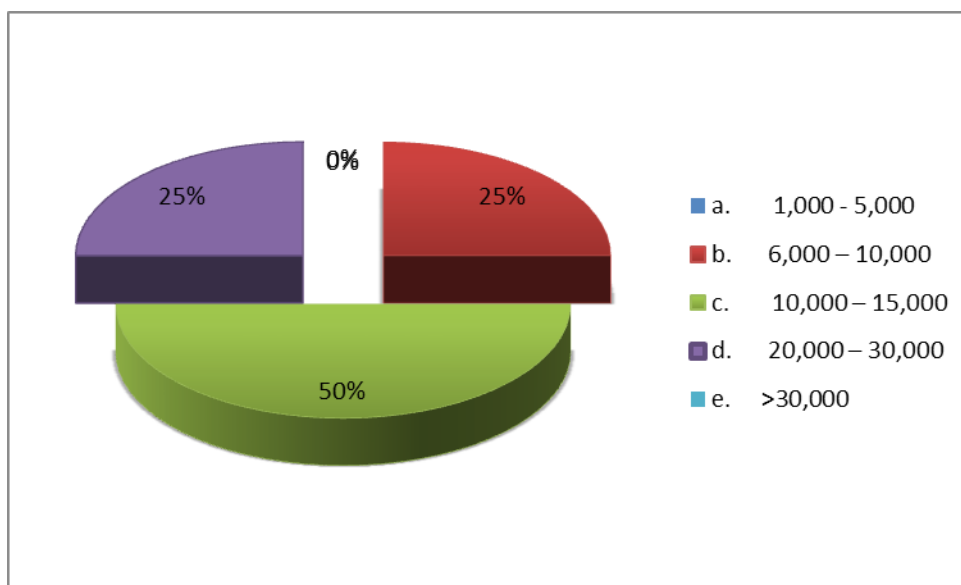
TABLA N°

¿Cuál fue el monto del préstamo solicitado?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	1,000 - 5,000	0	0%
b.	6,000 – 10,000	1	25%
c.	10,000 – 15,000	2	50%
d.	20,000 – 30,000	1	25%
e.	>30,000	0	0%
Total		4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 11

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 25% (1) indica que el monto del préstamo solicitado es de 6,000 – 10,000, de otro lado el 25% (1) afirman que monto que solicito fue de 20,000 – 30,000, y un 50% (2) señalaron que el monto solicitado fue. 10,000 – 15,000.

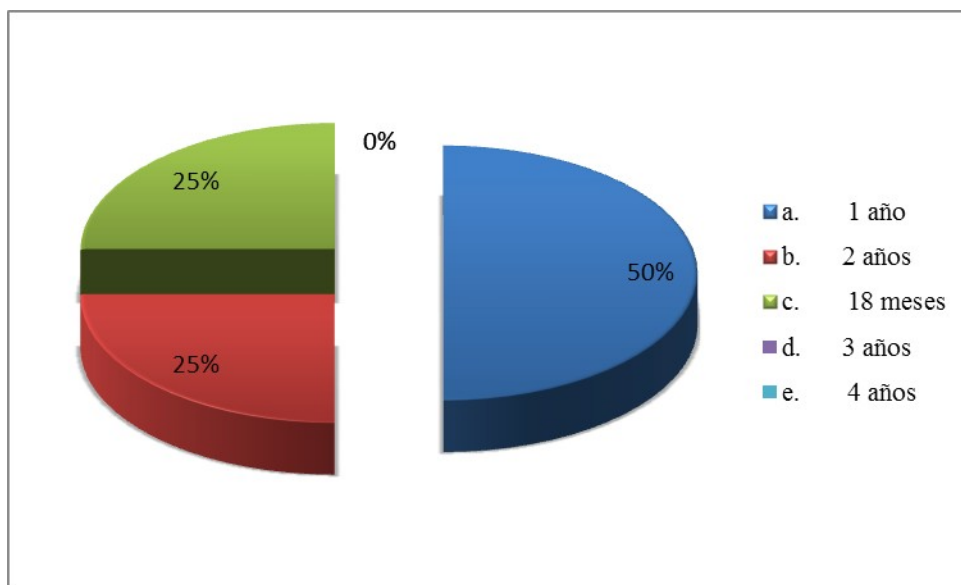
TABLA N°

Cuál fue el plazo otorgado por el préstamo

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	1 año	2	50%
b.	2 años	1	25%
c.	18 meses	1	25%
d.	3 años	0	0%
e.	4 años	0	0%
	Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 12

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indica que el plazo del préstamo fue de 1 año, de otro lado el 25% (1) afirma que el plazo del préstamo fue de 2 años, y un 25% (1) señala que fue de 18 meses.

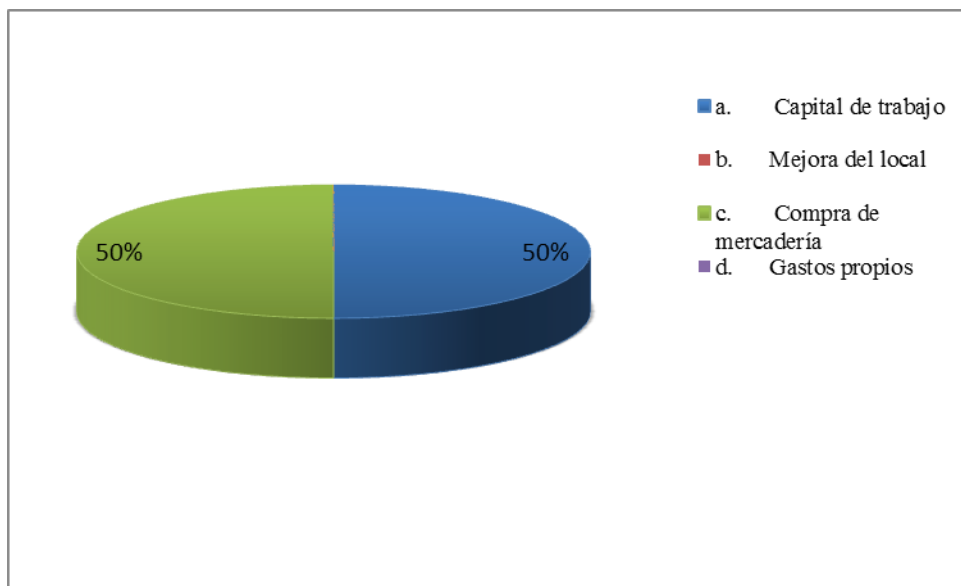
TABLA N°

¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	Capital de trabajo	2	50%
b.	Mejora del local	0	0%
c.	Compra de mercadería	2	50%
d.	Gastos propios	0	0%
e.	otros	0	0%
	Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 13

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta haber invertido el crédito obtenido en capital de trabajo, de otra parte el 50% (2) afirman haberlo invertido en compra de mercadería.

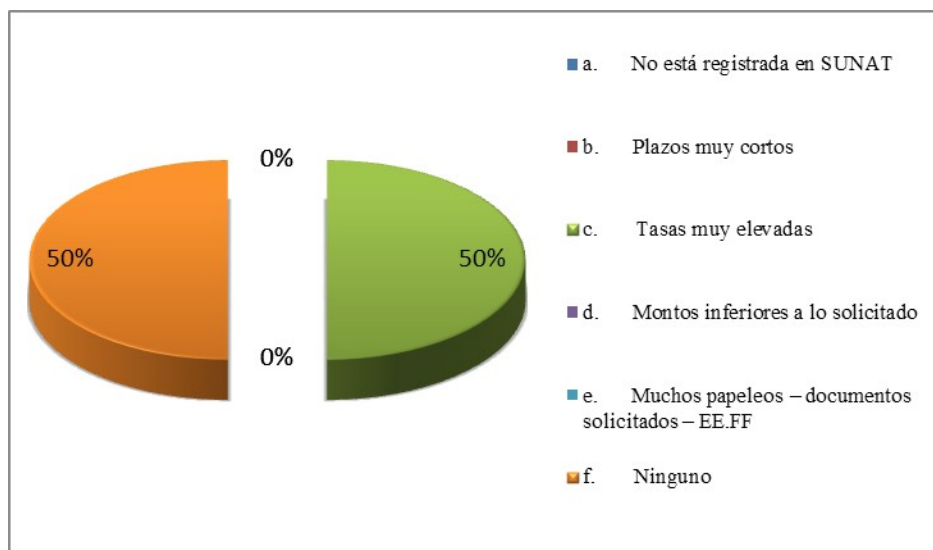
TABLA N°

¿Qué problemas tuvo cuando solicitó su crédito?

Alternativa	Frecuencia	%
a. No está registrada en SUNAT	0	0%
b. Plazos muy cortos	0	0%
c. Tasas muy elevadas	2	50%
d. Montos inferiores a lo solicitado	0	0%
e. Muchos papeleos – documentos solicitados – EE.FF	0	0%
f. Ninguno	2	50%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 14

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta que las tasas de interés fueron muy elevadas al momento de solicitar el crédito, mientras que el otro 50% (2) afirma no haber tenido problemas.

DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

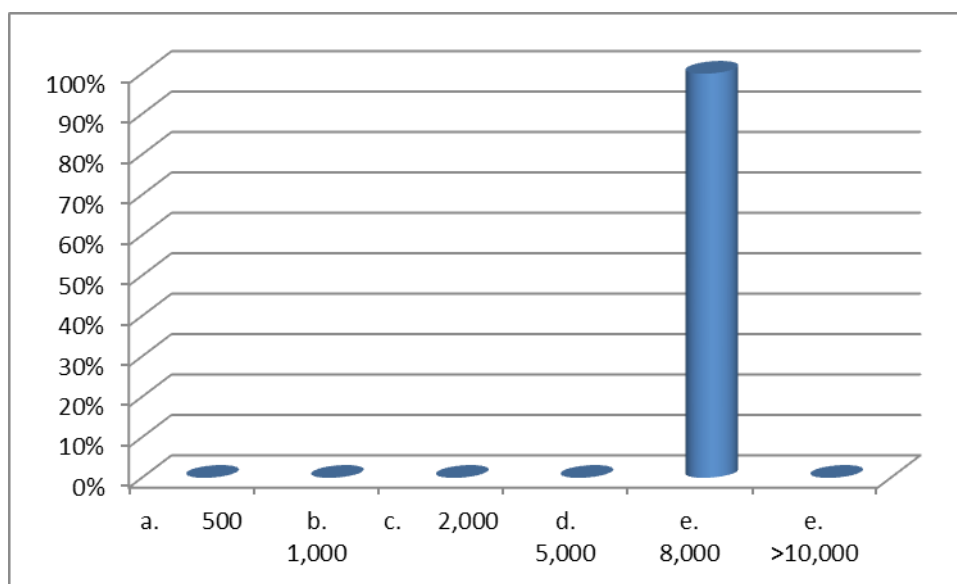
TABLA N°

¿Indique el monto de sus ventas mensuales?

Alternativa	Frecuencia	%
a. 500	0	0%
b. 1,000	0	0%
c. 2,000	0	0%
d. 5,000	0	0%
e. 8,000	4	100%
e. >10,000	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 15

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4) manifiesta que el monto de sus ventas mensuales es de 8,000.

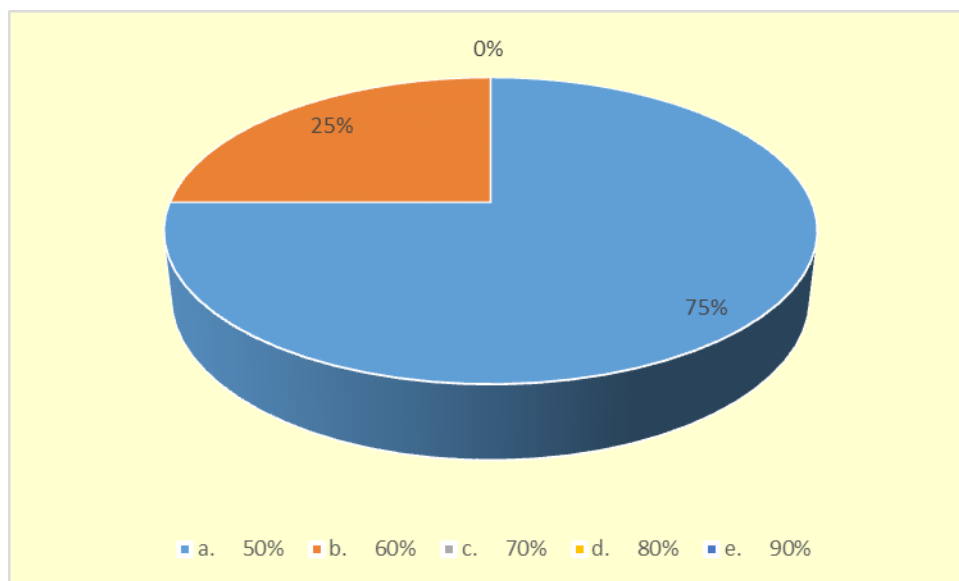
TABLA N°

¿Cuál es el porcentaje del costo por ventas?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	50%	3	75%
b.	60%	1	25%
c.	70%	0	0%
d.	80%	0	0%
e.	90%	0	0%
Total		4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 16

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiesta que el porcentaje del costo por ventas es de 50%, mientras que el otro 25% (1) afirma 60%.

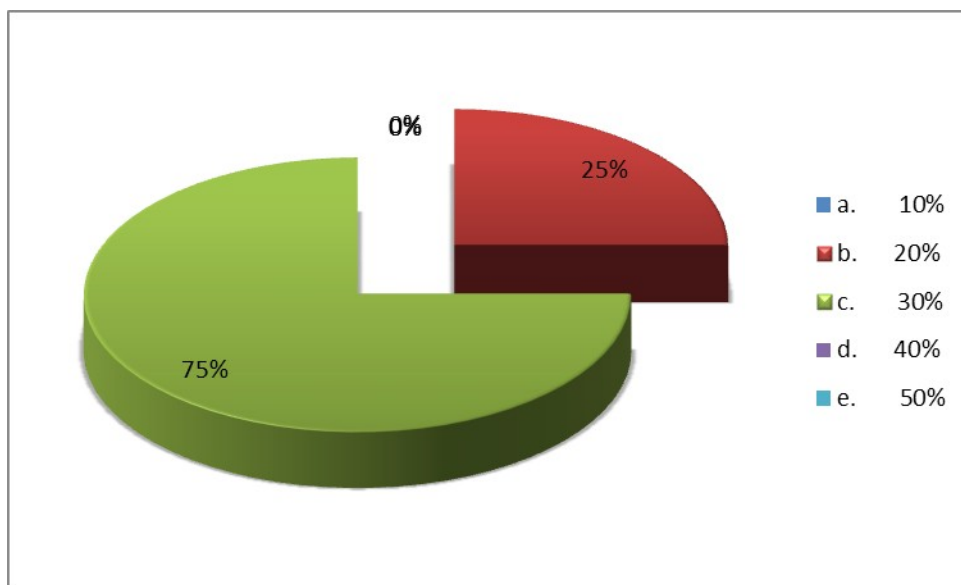
TABLA N°

Qué utilidad anual obtuvo en el año 2017

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	10%	0	0%
b.	20%	1	25%
c.	30%	3	75%
d.	40%	0	0%
e.	50%	0	0%
Total		4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 17

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiesta que la utilidad anual que obtuvo en el año 2017 es de 30%, mientras que el otro 25% (1) afirma que la utilidad que obtuvo fue de 20% en el año 2017.

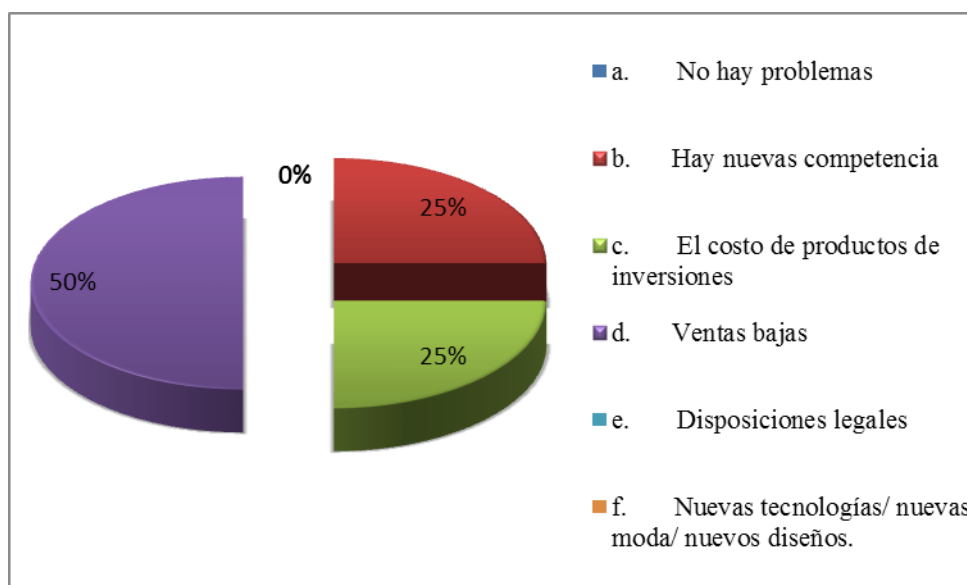
TABLA N°

Que problemas en el 2018, según su percepción afecta su rentabilidad de la MYPE.

Alternativa	Frecuencia	%
a. No hay problemas	0	0%
b. Hay nuevas competencia	1	25%
c. El costo de productos de inversiones	1	25%
d. Ventas bajas	2	50%
e. Disposiciones legales	0	0%
f. Nuevas tecnologías/ nuevas moda/ nuevos diseños.	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a representantes de las MYPES Sector Comercio Rubro Venta de Telas en el Mercado Modelo del Distrito de Tumbes Año 2018

FIGURA N°



Fuente: Tabla N° 18

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta que en año 2018 uno de los problemas que presentan son las ventas bajas, mientras que el otro 25% (1) afirma que la nuevas competencias son un problema para su MYPE, y un 25% (1) señala que su problema es El costo de productos de inversiones.

**ANEXO 5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMERCIAL “TEXTILES OSCAR”
AL 31 DE DICIEMBRE 2017.
(EN SOLES)**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	S/. 5,000.00	TRIBUTOS POR PAGAR	S/. 50.00
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	S/. 3,237.50	PROVEEDORES	<u>S/. 3,600.00</u>
EXISTENCIAS	<u>S/. 40,000.00</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 3,650.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 48,237.50	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		BENEFICIOS SOCIALES TRABAJADORES	S/. 0.00
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 5,000.00	OBLIGACIONES FINANCIERAS	<u>S/. 13,046.88</u>
INTANGIBLES	S/. 0.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>S/. 13,046.88</u>
ACTIVO DIFERIDO	<u>S/. 0.00</u>	TOTAL PASIVO	S/. 16,696.88
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>S/. 5,000.00</u>	<u>PATRIMONIO</u>	
		CAPITAL	S/. 20,000.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	S/. 0.00
		RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>S/. 16,540.62</u>
		TOTAL PATRIMONIO	<u>S/. 36,540.62</u>
TOTAL ACTIVO	<u>S/. 53,237.50</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>S/. 53,237.50</u>

COMERCIAL “TEXTILES OSCAR”
ANEXO 6. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EN SOLES)

VENTAS NETAS	S/. 90,000.00
COSTO DE VENTAS	<u>(S/. 63,000.00)</u>
UTILIDAD BRUTA	S/. 27,000.00
GASTOS DE VENTAS	(S/. 2,100.00)
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	<u>(S/. 2,500.00)</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 22,400.00
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
DIVIDENDOS	S/. 0.00
INGRESOS FINANCIEROS	S/. 0.00
GASTOS FINANCIEROS	(S/. 5,859.38)
OTROS INGRESOS	S/. 0.00
OTROS EGRESOS	<u>S/. 0.00</u>
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	S/. 16,540.62
IMPUESTO A LA RENTA	<u>S/. 0.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u><u>S/. 16,540.62</u></u>

ANEXO 7. RATIOS DE RENTABILIDAD

Rendimiento sobre el patrimonio	<u>Utilidad Neta</u>	*100	<u>S/. 16,540.62</u>	45%
	Patrimonio Neto		S/. 36,540.62	

- ✓ Por cada sol que el dueño mantiene genera un rendimiento del 45 % sobre el patrimonio.

Rendimiento sobre la Inversión	<u>Utilidad Neta</u>	*100	<u>S/. 16,540.62</u>	31%
	Activo Total		S/. 53,237.50	

- ✓ Por cada sol invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 31% sobre la inversión

Margen Comercial	<u>Ventas – costo de venta</u>	*100	<u>S/. 27,000.00</u>	30%
	ventas		S/. 90,000.00	

- ✓ La empresa genera una utilidad de 30% por cada sol invertido en sus activos.

Rentabilidad neta sobre ventas	<u>Utilidad neta</u>	*100	<u>S/. 16,540.62</u>	18%
	Ventas		S/. 90,000.00	

- ✓ Por cada sol vendido obtuvieron como utilidad el 18%.

ANEXO 8

"Año del Dialogo y la Reconciliación Nacional"

Solicito: **INFORMACION DE MYPES RUBRO
VENTA DE TELAS.**



Señores:
Asociación de Comerciantes del Mercado Modelo y Anexos de Tumbes
Presente.

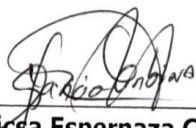
Yo **YULICSA ESPERANZA GARCIA URBINA**, identificada con número de DNI N° 40964374 con domicilio legal en AA.HH 24 de Julio Mz H' Lote 13 - Ampliación, con el debido respeto me presento y expongo.

Que siendo estudiante de la Universidad de los Ángeles de Chimbote – Uladech Tumbes, y teniendo que realizar un trabajo de investigación, solicito a ustedes señores me informe cuantas MYPES rubro venta de telas con su respectiva razón social se encuentran operativas en el Mercado Modelo de Tumbes a la fecha.

Sin otro particular me despido de usted, haciéndole llegar las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Tumbes, 16 de agosto del 2018.

Atentamente


Yulicxa Esperanza García Urbina
DNI N° 40964374

ANEXO 9

ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DEL MERCADO MODELO Y ANEXOS DE TUMBES

ACMMAT

Fundado el 1° de Marzo de 1996

Inscrito en la Ficha N° 001 – folio "A" del Registro de Personas Jurídicas - RUC N° 20484003298

AUTORIZACIÓN.

Por intermedio del presente, quien suscribe Roberto Martires Collave Neri, en calidad de Presidente del Consejo Directivo de la ACMMAT, en virtud de haberse recepcionado la carta s/n de fecha 16 de Agosto del 2018, la cual solicita realizar una encuesta a los comerciantes MYPES de nuestra institución ACMMAT la cual cuenta con giro de comercio venta de telas con su respectiva razón social.

Se autoriza a la Sra. García Urbina, Yulicsa Esperanza; identificada con DNI N° 40964374; Estudiante de la Universidad Ángeles de Chimbote – Uladech; para que realice una encuesta a los 04 comerciantes MYPES de la ACMMAT con el giro de comercio venta de telas.

Se expide la presente a solicitud del interesado, para los fines que estime convenientes.

Tumbes, 28 de Agosto del 2018.

Atentamente;


ASOCIACION DE COMERCIANTES DEL MERCADO
MODELO Y ANEXOS TUMBES
Roberto Martires Collave Neri
PRESIDENTE
CONSEJO DIRECTIVO