



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
TAPICERÍAS DE LA PROVINCIA DE ZARUMILLA 2018**

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

AUTOR:

**BACH. NOBLECILLA JIMÉNEZ
ISAAC FERNANDO**

ASESOR:

**Mgr. VILELA RODRÍGUEZ
OSCAR ANDRÉS**

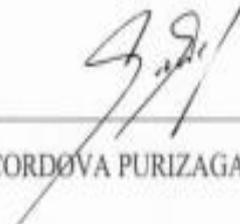
TUMBES – PERÚ

2018

TÍTULO

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO TAPICERÍAS DE LA
PROVINCIA DE ZARUMILLA 2018**

HOJA DE MIEMBROS DEL JURADO

PRESIDENTE : 
Mgtr. CORDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN

INTEGRANTE : 
Mgtr. SAVITZKY MENDEZA, DONALD ERROL

INTEGRANTE : 
Mgtr. RETO GÓMEZ, JANNYNA

ASESOR : 
Mgtr. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRÍGUEZ

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por su infinito amor, cuidado y por permitirnos cada día ser más humano.

A todos mis familiares, profesores y amigos que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis, a mi familia por su apoyo incondicional para seguir adelante y conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dedico este Proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres Fernando y Carmen, a mi esposa Rudy y mis hijos Daniel, Josué, Fernando y a mis hermanos Liz, cesar y Ana quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro tapicería, de la provincia de Zarumilla, 2018? La investigación fue de tipo descriptivo donde se realizó una encuesta que fue aplicada a 5 empresarios de la provincia de Zarumilla. **Respecto al financiamiento** el 100% han solicitado un financiamiento desde el inicio de sus actividades, donde el 40% lo financio mediante préstamos familiares. Y el 60% realizo mediante ahorros propios. Y en el año de estudio 2018 solicito un financiamiento a instituciones financieras en un 60% de empresas encuestadas lo realizo en cajas municipales y un 40% en los bancos el cual solicitaron un préstamo de menos de s/5000 un 60% y el 40% realizado un monto de s/5,000 a s/10,000 a una tasa de interés de 20% a 30% que fue otorgada por los bancos a un 40% y en las cajas municipales que fue el 40% pagaron de 30% a 40% Anual. **Respecto a la rentabilidad** el 100% de encuestados manifestaron que su utilidad fue del 80% un total de s/1500 y un 20% que su utilidad fue de s/2000 soles, el 80% tuvo un índice de rentabilidad 30% a 40% y un 20% obtuvo de 10% a 20%. el 80% lo utilizado para compra de insumos, y el 20% lo utilizo para pago de deudas.

Palabras claves: financiamiento, rentabilidad, micro empresa.

ABSTRACT

The present research work had as a statement of the research problem is the following: What are the main characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises in the trade sector upholstery sector, in the province of Zarumilla, 2018? The investigation was of descriptive type where a survey was carried out that was applied to 5 businessmen of the province of Zarumilla. Regarding financing, 100% have requested financing from the beginning of their activities, where 40% financed it through family loans. And 60% made through own savings. And in the year of study 2018 I request financing from financial institutions in 60% of surveyed companies I do it in municipal savings banks and 40% in banks which requested a loan of less than s / 5000 60% and 40% made an amount of s / 5,000 as / 10,000 at an interest rate of 20% to 30% that was granted by the banks at 40% and at the municipal savings banks that was 40% paid from 30% to 40% annually. Regarding profitability, 100% of respondents stated that their profit was 80%, a total of s / 1500 and 20% that their profit was of S / 2000 soles, 80% had a profitability index of 30% to 40% and 20% obtained from 10% to 20%. 80% was used to purchase inputs, and 20% used it to pay debts.

Keywords : financing, profitability, micro business

CONTENIDO

TÍTULO.....	ii
HOJA DE MIEMBROS DEL JURADO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	13
II. REVISION DE LA LITERATURA	20
2.1 Antecedentes	20
2.2.1 Internacional	20
2.2.2 Nacional	22
2.2.3 Local	30
2.2 Bases Teóricas.....	32
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	32
2.2.1.1 Fuentes de financiamiento formal.....	37
2.2.1.1.1 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.....	38
2.2.1.1.2 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	39
2.2.1.1.3 Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa	39
2.2.1.1.4 Cooperativas de ahorro y crédito	40
2.2.2 Teorías de la rentabilidad.....	40
2.2.2.1 Rentabilidad Economía de inversión	41
2.2.1.1 Rentabilidad Financiera.	42
2.2.2.2 Consideraciones para construir Indicadores de Rentabilidad	42
2.2.2.3 Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial.....	43
2.2.3 Micro empresas	44
2.2.4 Empresas Tapicería.....	46
2.2.4.1 Tapiceros de muebles:	47
2.2.4.2 Tapicero de asientos de moto:	47
2.2.4.3 Tapiceros de automóviles:	48
2.2.4.4 Tapicero de barcos:.....	48
2.3 Marco conceptual:	49
2.3.1 Definiciones del financiamiento	49
2.3.2 Definiciones de la rentabilidad	49

2.3.3	Definiciones de las micro y pequeñas empresas.....	51
III.	METODOLOGÍA.....	57
3.1	Diseño de la investigación.....	57
3.2	Población y muestra.....	57
3.2.1	Población.....	57
3.2.2	Muestra.....	58
3.3	Definición y Operacionalización de variables.....	58
3.4	Técnicas e instrumentos.....	59
3.4.1	Técnicas.....	59
3.4.2	Instrumentos.....	59
3.5	Procedimiento de recolección de datos.....	59
3.6	Plan de análisis.....	60
3.7	Principios éticos del proyecto.....	60
3.8	Matriz de consistencia.....	63
3.9	Principios Éticos.....	64
IV.	RESULTADOS.....	66
4.1	Resultados.....	66
4.1.1	Respecto a las Características de las MYPES.....	66
4.1.2	Respecto al Financiamiento de las MYPES.....	67
4.1.3	Respecto a la Rentabilidad de las MYPES.....	68
4.2	Análisis de los Resultados.....	69
4.2.1	Respecto al Financiamiento.....	70
4.2.2	Respecto a Rentabilidad.....	71
4.2.3	Respecto a la Informalidad:.....	72
V.	CONCLUSIONES.....	72
5.1	Respecto al financiamiento:.....	72
5.2	Respecto a la variable rentabilidad:.....	73
5.3	Respecto a la variable implementación de propuesta:.....	74
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	75
	ANEXOS.....	77
	ANEXO N° 01 : PROPUESTA.....	77
	ANEXO N° 02: CARTA ENVIADA SUNAT.....	101
	ANEXO N° 03: CARTA SUNAT.....	102
	ANEXO N° 05 CUESTIONARIO.....	104
	ANEXO N° 06 TABLAS Y FIGURAS.....	108

ANEXO N° 07: FOTOS DE EVIDENCIA	125
ANEXO N° 08: TARIFARIO DE TASAS DE INTERES.....	128
ANEXO 09. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	129
ANEXO 10. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION	130
ANEXO 11. RATIOS DE RENTABILIDAD	131

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

TABLA 1: Su empresa tiene ruc.....	108
TABLA 2 : <i>En qué régimen tributario se encuentra su empresa</i>	109
TABLA 3: Cuántos Años Tiene Su Negocio.....	110
TABLA 4: En El Tiempo Que Tiene De Funcionamiento Su Empresa Ha Solicitado Financiamiento	111
TABLA 5:Cuál Fue El Tipo De Financiamiento Que Utilizo Su Negocio Al	112
TABLA 6: En El Presente Año 2018 Qué Institución Financiera Le Otorgo El	113
TABLA 7: ¿El Monto Del Crédito Solicitado Cuanto Fue?.....	114
TABLA 8: En Promedio Cual Fue La Tasa De Interés Que Pago	115
TABLA 9: ¿A Qué Plazo Fue Obtenido El Financiamiento?.....	116
TABLA 10: El Préstamo Obtenido Para Que Fue Utilizado	117
TABLA 11: Que Dificultad Tuvo Al Solicitar Un Crédito	118
TABLA 12: Considera Que El Financiamiento Ha Permitido Mejorar Su Empresa	119
TABLA 13: Que Porcentaje Es Su Índice De Rentabilidad	120
TABLA 14: Cual Es La Utilidad Neta De Su Empresa.....	121
TABLA 15: Que Problemas Tiene La Empresa Para Una Mejor Rentabilidad	122
TABLA 16 De Qué Manera Su Empresa Reinvertió Sus Utilidades	123
TABLA 17 : Ha Recibido Visitas De Entidades Financieras Ofreciéndole	124

INDICE DE GRAFICOS

FIGURA 1: Las Pymes Cuentan Con Ruc.....	108
FIGURA 2 en qué régimen tributario se encuentran	109
FIGURA 3: Que Tiempo Tiene Su Negocio Formado	110
FIGURA 4: Solicito Su Empresa Un Financiamiento	111
Figura 5: Qué Tipo De Financiamiento Utilizo Su Negocio	112
FIGURA 6: ¿qué sistema financiero le otorgo el préstamo?	113
FIGURA 7: Cuanto Fue El Monto Del Crédito Otorgado.....	114
FIGURA 8: A Qué Tasa De Interés Pago Su Préstamo.....	115
FIGURA 9 En Qué Plazo Fue Obtenido Su Financiamiento.....	116
FIGURA 10: Como Fue Utilizado El Préstamo Adquirido	117
FIGURA 11 Cuál Fue La Dificulta Para Solicitar Un Crédito	118
FIGURA 12: Permitió Mejorar Su Empresa El Financiamiento	119
FIGURA 13 Cuál Es Su Índice De Rentabilidad.....	120
FIGURA 14: Cuál Es Su Utilidad Neta	121
FIGURA 15: Cuál Es La Problemática Para Una Buena Rentabilidad	122
FIGURA 16 La Empresa En Que Invirtió Las Utilidades	123
FIGURA 17: Recibió Visitas De Entidades Financieras	124

I. INTRODUCCIÓN

La presente tesis, titulada Caracterización del Financiamiento y La Rentabilidad de la Pymes Sector Comercio Rubro Tapicería en la Provincia de Zarumilla-2018 nos demuestra Factores importantes en el desarrollo productivo del país y del mundo por su gran contribución a la generación de empleo, su participación en el engranaje con las grandes empresas y, por su peso en la contribución al producto bruto interno de cada país.

Inspeccionar diferentes estudios referentes a la micro y pequeña empresa en adelante Pymes tenemos a la Comisión Europea (2006), en “La Nueva definición de Pyme”, quien indica que las microempresas, y las pequeñas y medianas empresas (PYME) desempeñan un papel central en la economía europea. Son una fuente esencial de adaptabilidad empresarial, innovación y empleo. En la Unión Europea las Pymes aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con mucha frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la adjudicación de puesta en marcha. Los escasos recursos de que disponen pueden también limitarles el acceder a las nuevas tecnologías o a la innovación.

El país y el mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura de los países y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica de grandes retos a las micro y pequeñas empresas (MYPE) en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad.

Los avances tecnológicos determinan la obsolescencia en poco tiempo, lo que impone la necesidad del reequipamiento permanente; por otro lado la falta de rentabilidad conlleva a grandes retos por no poder adquirir activos con facilidad, debido que para estas inversiones es necesario disponer de grandes cantidades de dinero o contar con una alternativa de financiamiento adecuada; en la actualidad el incremento de las empresas del sector Comercio rubro Tapicería nuestro país cada vez va en aumento y al no contar con un financiamiento adecuado para su inversión, se ve dificultado su avance, pasando a constituir economías de subsistencia, aún y cuando las mismas pueden ser capaces de crear excedentes económicos y lograr su desarrollo.

Hablar de las MYPES en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país. Más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas. Aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas formales e informales dinamizan la cadena productiva y permiten dar rienda suelta a una creatividad y se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo.

Desde el 2013 existe una definición y una caracterización legal de la Pyme en el país, dispuesto por la ley 30056. Esta norma entiende que 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.

La microempresa abarca de uno hasta 10 trabajadores, mientras que la pequeña empresa abarca de uno hasta 50 trabajadores. Desde el punto de vista de las ventas anuales, se considera que la microempresa genera hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT); en cambio, la pequeña empresa parte del monto señalado para las microempresas y hasta 1700 UIT.

Lo considerado anteriormente es un marco general de cómo éstas Mypes han surgido de una necesidad, una necesidad de emprender un negocio y sobresalir en el mercado laboral y con ese afán de realizar un centro de atención sobre su financiamiento y rentabilidad, en el rubro en que se desempeñan.

El provincia de Zarumilla, por su ubicación geográfica (zona norte del Perú) y principalmente por ser zona de frontera existe la gran necesidad de trabajo por lo cual se genera la fuente de trabajo de utilizar unidades móviles como medio de transporte fronterizo, y suele ser uno de los departamentos más visitados por los vecinos ecuatorianos casi todo el año y de nuestros hermanos peruanos que trabajan en la frontera por lo que las moto cares y motos lineales requieren de los servicios de las tapicerías, las cuales son demandadas por los visitantes. En ese sentido, a partir del año.

El presente proyecto de investigación se orienta en la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, en el ámbito de estudio ya que desconocemos el financiamiento y la rentabilidad En tal sentido es que el presente proyecto de investigación se formula la siguiente pregunta ¿Cuál es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Comercio rubro Tapicería, ¿en la provincia de Zarumilla 2018? Y en base a esta interrogante es que se orienta toda la estructura de la investigación, en donde el

objetivo general está orientado a Determinar la Caracterización del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro Tapicería, Provincia de Zarumilla. 2018.

La crisis financiera internacional, de mediados del 2010, ha traído como consecuencia trascendental un cambio en la manera de entender el mundo. Se ha evidenciado cómo los negocios, sean grandes o pequeños, inciden en el modo de vivir de las personas, esta coyuntura ha permitido renovar y fomentar un interés por la base económica que sostiene nuestras vidas.

Es necesario que entendamos que las crisis, más allá de los temores e incertidumbres que inspiran, también son importantes para brindar oportunidades. Lo hemos ya vivido en épocas pasadas en el Perú: ante una política macroeconómica desgastada, un poco obligado por las circunstancias, el peruano empezó a darle forma a negocios propios, independientes, pequeños al principio pero que hoy en mucho de los casos son ya una realidad bastante cimentada, y con posibilidades propicias para el futuro. Esta es a grandes rasgos, la historia de los pequeños y medianos empresarios en el Perú.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad y esta situación trae consigo grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre el crecimiento del país.

Por otro lado, tanto a nivel internacional, nacional, regional y local las micro y pequeñas empresas desempeñan un papel importante en la actividad económica de dichos ámbitos geográficos. Sin embargo, el desarrollo de las mismas en estos

ámbitos territoriales ha sido desigual y heterogéneo, por ejemplo, en los países desarrollados el despegue, crecimiento y desarrollo de estos países se ha generado a partir del desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Más concretamente, las grandes empresas multinacionales y transnacionales que existen en la actualidad, nacieron como MYPES. Esto ha sido posible porque tanto el sector público como el sector privado, han otorgado las facilidades en formalización, financiamiento y capacitación a dichas empresas. En cambio, en los países subdesarrollados donde se encuentran los países de América Latina y el Caribe, y por supuesto el Perú; la situación no ha sido igual a lo realizado por los países desarrollados. Y es más, en el Perú a pesar de que las MYPES conforman poco más del 98% del total de empresas existentes a nivel nacional, el desarrollo de este sector empresarial es todavía muy precario y desigual, tanto a nivel espacial como sectorial; siendo aún más crítico a nivel local (donde hemos desarrollado la investigación) porque ni siquiera existen estadísticas oficiales, y si es que existen, las instituciones como la SUNAT y la Municipalidad se niegan a otorgar dicha información, porque aducen que esa información es confidencial, sobre todo correspondiente a las empresas privadas.

En el continente europeo el término de Micro, pequeña y mediana empresa es utilizado por la nomenclatura Pyme y específicamente está en función de sus efectivos y de su volumen de negocio o de su balance general anual. En lo que respecta al sector servicios, en donde se ha llevado a cabo la investigación, la situación es todavía aún más crítica, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso, las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas, heterogéneas y atrasadas. Tampoco hemos podido encontrar

trabajos publicados sobre un buen financiamiento de las MYPES del sector servicios, rubro Tapicería a nivel del país, a nivel de la región Tumbes, a nivel de la provincia de Zarumilla y a nivel del distrito de Zarumilla.

Por lo tanto, no sabemos si el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios en el rubro Tapicería. Tampoco sabemos si dichas MYPES tienen acceso o no al financiamiento crediticio. Por lo expuesto el problema de investigación es el siguiente:

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuál es la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de la micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro Tapicería, ¿de la provincia de Zarumilla 2018?

Para dar alcance al problema nos planteamos el siguiente objetivo general:

Para lo cual se ha planteado el siguiente objetivo general: comparar la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro Tapicería, de la provincia de Zarumilla. 2018.

Asimismo se han determinado los siguientes Objetivos Específicos:

➤ Describir las principales Características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Rubro Tapicería de la provincia de Zarumilla, en el año 2018.

➤ Describir las principales Características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Rubro Tapicería de la provincia de Zarumilla, en el año 2018.

➤ Diseño de una propuesta para mejorar el financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Rubro Tapicería de la provincia de Zarumilla, en el año 2018.

La presente investigación se justifica por las razones de que permite conocer la realidad de las MYPES de la provincia de Zarumilla desde el punto de vista económico financiero, determinando la Característica del Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal.

Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social del Provincia, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las MYPES.

Por último, esta investigación nos va a permitir obtener los aspectos teóricos de la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad que se aplican en las MYPES. En el sector de servicios rubros de Tapicería hallados en el presente proyecto en un contexto en que las MYPES son las protagonistas de la actual economía del país y es de tal importancia una adecuada la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad para el crecimiento y desarrollo de las mismas. También la investigación se justifica, porque permitirá conocer en forma concreta y precisa la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes sector comercio, rubro Tapicería del Provincia de Zarumilla 2018.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Dentro de los fundamentos teóricos referenciales se muestran los antecedentes de la investigación, haciendo énfasis en los estudios previos que tienen vinculación con el problema planteado; las bases teóricas relativas a un conjunto de conceptos que van a representar un enfoque para llevar a cabo la explicación del problema de investigación. Partiendo de la revisión bibliografía realizada hasta el presente, con respecto a los estudios previos que tienen vinculación con el problema planteado, y a fin de fundamentar teóricamente se encontraron las siguientes investigaciones:

2.2.1 Internacional

En lo cual agrega (**velecela, 2014**). El principal objetivo de este trabajo es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, a continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador. Por esta razón en esta tesis se describen las principales características de las PYMES, así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. También esta tesis proporciona una guía general que incluye los pasos para identificar y aplicar los principios contables, financieros y administrativos en las pequeñas empresas con el fin de lograr una adecuada fuente de financiamiento que pueden ser

obtenidas de recursos externos o internos, formales o informales que se encuentran disponibles en el Mercado Ecuatoriano.

Es por eso que (**combita, 2015**). Esta investigación busca identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Se busca indagar en algunas organizaciones como está estructurada la gestión financiera con el propósito de establecer una posible correlación con el acceso a financiamiento considerando esta como una de las variables que contribuye en la generación de mejores oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso en la sociedad. (Sánchez et al, 2003; OCDE, 2013; Meléndez, 2011). De igual forma se busca caracterizar algunas variables clave dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las Pymes de manera que contribuya a una mejor gestión de sus recursos financieros y sus oportunidades de crecimiento. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. La investigación parte en primer lugar de una revisión el estado del arte sobre las variables de estudio: gestión financiera y el financiamiento, en segundo lugar, se realiza una exploración de la gestión financiera dentro de las organizaciones y finalmente se analiza la evidencia recolectada para determinar una relación entre la gestión financiera y el acceso al financiamiento con el propósito de proponer a las Pymes lineamientos de mejora en los procesos de gestión financiera.

Por lo cual (**felipe, 2017**). El presente trabajo tiene la finalidad de realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile, revisar cuáles son las variables que influyen en las características del financiamiento para estas empresas, testear las variables que afectan el nivel de endeudamiento de la empresa y los factores que influyen en su rentabilidad. En términos prácticos se analizarán los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales 1, 2 y 3 preparadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y el Ministerio de Economía. En forma complementaria se analizarán los factores que influyen en los niveles de deuda de una compañía a través del análisis de corte transversal en la Encuesta Longitudinal 3. Para el estudio realizado de la base de panel, se consideraron los modelos econométricos de efectos aleatorios, fijos y agrupados. Asimismo, el modelo de Heckman en dos etapas es utilizado para investigar los factores que influyen en los niveles de deuda de la empresa, en el que se considera el problema de sesgo de selección de las empresas cuando piden un préstamo.

2.2.2 Nacional

Así mismo nos dice (**Pacheco, 2016**) En el Distrito de Supe en donde se realizó el estudio, se visualizó que mayormente las empresas quiebran porque tienen problemas tanto financieros como de formalización, debido al desconocimiento de los representantes de las mypes, por lo cual es importante conocerlas; es por ello que se planteó el siguiente problema de investigación: ¿De qué manera el Financiamiento incide en la Formalización de las MYPES, rubro venta de

combustible del Distrito de Supe-Provincia de Barranca, 2016? Para lo cual a su vez se planteó un objetivo general: Determinar de qué manera el Financiamiento incide en la Formalización de las MYPES, rubro venta de combustibles del Distrito de Supe-Provincia de Barranca, 2016. Para poder dar respuesta al objetivo general se planteó objetivos específicos: a) Determinar de qué manera la liquidez influye en la Formalización de las Mypes, rubro venta de combustible del Distrito de Supe-Provincia de Barranca, 2016. b) Determinar de qué manera la utilidad incide en la Formalización de las Mypes, rubro venta de combustible del Distrito de Supe-Provincia de Barranca, 2016. El tipo de investigación será cuantitativo-, porque nos dedicaremos a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre variables previamente determinadas, el nivel de la investigación será descriptivo. La población en estudio estará conformada por 5 Mypes dedicadas a la venta de combustible. Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumentos, se aplicó el cuestionario.

Además, (**Morales, 2016**). El presente trabajo de investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Principalmente se analizó

la situación del sector microempresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES

Así mismo (**Aguilar, 2015**). Nos dice que en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de Trujillo, 2013. Determino y describió las principales características del financiamiento y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblería de Trujillo, 2013, donde el 28% de las MYPE encuestadas, desarrollaron sus actividades productivas con autofinanciamiento, estos resultados estarían indicando, que el desarrollo de las actividades productivas de la mayoría

de las MYPE encuestadas, dependen de capital propio. El 72% de las MYPE encuestadas, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo para la mejora de sus empresas y poder tener una buena rentabilidad con las ganancias adquiridas.

Igual mente (**Kong & Morales, 2014**) Nos indica que en su trabajo de investigación denominado: Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012, obtuvo como resultado que la mayor parte de emprendedores del distrito de San José han iniciado sus negocios con aporte de terceros representado por un 70%, tanto de entidades financieras como prestamistas y/o familiares, entre otros, mientras que un 30% relativamente significativo han sido por aporte de capital propio; llegando a concluir que la mayor parte de quienes decidieron formar empresa han recurrido a terceros debido a que no cuentan con ahorros, por lo que requieren la participación de fuentes externas para obtener un financiamiento que les permita dar inicio y/o continuar con sus negocios. Sin embargo, existe una pequeña proporción de emprendedores que optaron por un financiamiento propio, producto de sus ahorros.

Expresa (**Elizabeth, 2015**). Que su experiencia profesional en el departamento de finanzas de la empresa REPCAS tiene como fin exponer la liquidez a través del financiamiento a corto plazo, otorgados por las entidades bancaria sujetos a una línea de crédito que posee la empresa, como resultado de un buen comportamiento crediticio.

El marco teórico utilizado en el presente trabajo de investigación es el desarrollo de los conceptos básicos necesarios para una mejor interpretación del

tema desarrollado asimismo la empresa en materia de estudio que evidencia el tipo de organización que es su necesidad de crecimiento y permanencia en el mercado en el que se desenvuelve es el desarrollo de la parte principal del desarrollo de trabajo de investigación es mostrar en un primer momento la rentabilidad de la empresa respaldando su necesidad de liquidez a través del análisis de las partidas de importancia atreves de diferentes temas de los activos y pasivos de la empresa se analizó cada uno de sus de los servicios de financiamiento a corto plazo que posee y del cual ase uso para el buen funcionamiento de la empresa partiendo de un histórico hasta la actualidad, determinando sus resultados con referencia a cada periodo analizado siendo positivo en todo momento gracias a la buena gestión y control de los mismos. Con el objetivo de una buena interpretación de los resultados obtenidos donde se muestran cuadros comparativos sobre el uso y características del financiamiento utilizados buscando a través de una visión general los resultados para elegir la mejor opción para próximos financiamientos estratégicos que no busquen solamente soluciones a corto plazo sino afianzarse como ventajas competitivas.

Dice en su tesis (**Trujillo, 2016**), El objetivo de la presente investigación consistió en determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz - 2016. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo; el diseño de investigación fue descriptivo simple no experimental – transversal; la población muestral estuvo conformado por 35 propietarios y administradores; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de medición fue el cuestionario estructurado. Resultados: El 54%

financian su actividad con fondos propios; el 43% solicitaron crédito para su actividad del sistema no bancario; el 63% de los recibieron la cantidad del monto solicitado; el 46% de las MYPE encuestadas precisan que fue a corto plazo y el 26% fue de largo plazo; el 30% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, el 26% en mejoramiento y ampliación de local; el 54% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Conclusión: Se han determinado las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz 2016; con el 46% que afirmaron haber utilizado financiamiento bancarios y no bancarios para organizar su micro empresa y el 54% que valoraron la rentabilidad del activo en su micro empresa.

Emplea (**Huamani Quispe, 2015**). En su investigación un enfoque para determinar las relaciones que existen en el financiamiento para obtener un buen desarrollo de la Mypes para lo cual tomaron una muestra de 5 representantes de las fuentes de financiamiento de la provincia de Camaná el trabajo de investigación se realizó considerando los diferentes autores que han facilitado el enfoque de investigación descriptiva, explicativa y cuantitativa; considerado las investigaciones preliminares de diferentes análisis del tema. Si bien la provincia tiene como principal actividad la agricultura, también ha progresado notoriamente la micro y pequeña empresa, determinándose que el sector comercial y de servicios tiene la mayor concentración, evidenciado por negocios de venta de ropa, menaje, heladerías, bodegas, restaurantes, pollerías, cevicherías, tapicerías entre otras; quienes luego de conseguir un mercado propio, decidieron crecer y apostar por el desarrollo buscando alternativas para poder financiarlo. A partir de

ello, una buena proporción de Mypes de la provincia han logrado gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y de sus ventas, por tanto, consideran muy favorable la influencia de los créditos obtenidos de las diferentes fuentes de financiamiento que operan en la provincia. Por otro lado, el trabajo de campo mostró que las Mypes tienen muchas dificultades para cumplir con los requisitos requeridos por las instituciones financieras, como son el proyecto, la documentación pertinente, las garantías suficientes; por otro lado, los elevados costos del financiamiento y las exigencias colaterales de las entidades financieras, restringen el acceso al ansiado crédito.

Igualmente, (**Cachique Guerra, 2016**). nos dice que su investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra de 11 Mueblerías de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las MYPE, el 55% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 64% de las MYPE encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 46% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron en mejoramiento del local y el 36% en el capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 82% de los microempresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 55% de los microempresarios encuestados se capacitaron en inversión de crédito financiero y en 46% en manejo empresarial. Respecto a la rentabilidad, el 91% de los

microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido, y el 100% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro Mueblerías.

Así mismo (**Gómez Quispe, 2017**). nos da a conocer que en su investigación que fue realizada en la ciudad de Tacna la cual se denominado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017. La investigación fue cuantitativo descriptivo, no experimental transversal, para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida a 13 Mypes, la cual represento el 50% de la población, a quienes se les aplico un cuestionario de 31 preguntas a través de una encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los representantes legales de la Mype: la mayoría son adultos cuyas edades oscilan entre 18 a 56 años, el 54% son masculinos, el 77% son de instrucción secundaria, el 85% son artesanos. Con respecto a las características de las Mypes: el 38% y 31% tienen una permanencia en el rubro de 0 a 5 y 6 a 10 años, el 85% son formales, el 69% tiene 3-5 trabajadores permanentes, el 100% tiene de 0-2 trabajadores eventuales y todas de las Mypes se formaron para obtener ganancias. Con respecto al financiamiento: el 85% son financiados por el sistema bancario y el 61% la entidad que otorga mayor facilita de

crédito es la Caja Arequipa, el 31% y 38% pagan una tasa de interés mensual entre 21% y 25% respectivamente, el 31% y 46% solicitaron crédito entre 5,000-19,999 y 20,000-34,999 respectivamente y el 100% se invirtieron en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación: el 85% recibió capacitación para el otorgamiento de crédito, el 54% se capacitó en un curso, el 46% participó en curso de marketing, en cuanto al personal capacitado el 69% recibió capacitación alguna, el 38% participó en dos cursos, el 46% se capacitó en gestión empresarial y solo el 15% en prestación de servicio al cliente, el 61% recibió capacitación más en el 2016, el 100% considera a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad las Mypes: el 100% considera que el financiamiento y la capacitación mejoró la rentabilidad en los últimos dos años.

2.2.3 Local

De igual manera (**Ojeda, 2016**). en su tesis 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. que para elaborar su investigación utilizó el diseño no experimental descriptivo porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y se observa el fenómeno tal como se observa en el contexto- conformado por 20 propietarios en el que el 70% se dedican al negocio por más de 5 años respectivamente y el 60% de las Mypes en cuestión tiene de 1 a 5 trabajadores y el 40% tiene de 6 a 10 trabajadores en una Mype.

De igual manera (**Nole Zapata, 2016**). dice que en su investigación trata de que las Mypes del distrito de Sullana, año 2016”, tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE antes mencionadas. La investigación fue de diseño no experimental- cuantitativo-descriptivo, se realizó con una muestra de 22 mueblerías , aplicando un cuestionario de 24 preguntas, obteniendo los siguientes resultados: Respecto al Financiamiento: el 77.27 % ha solicitado financiamiento externo, el 41.18 % lo obtuvo en Caja Sullana, el 64.71% ha elegido a la entidad por el monto brindado y por la tasa de interés baja, el 88.24% ha recibido montos mayores a s/ 7000.00, 64.71 % ha realizado préstamos a 12 meses de pago, el 47.06 % paga un interés mensual entre 1% a 3%,el 88.24 % lo ha destinado a capital de trabajo. Respecto a la Rentabilidad: el 77.27 % empresarios define la rentabilidad como las ganancias obtenidas por la inversión, el 90.91 % no conoce los instrumentos financieros que existen para medir la rentabilidad, el 81.82% de empresarios utiliza cuaderno simple de ventas y gastos para llevar un control de las ventas, el 100% realiza balances para determinar ganancias, el 90.91 % de propietarios obtiene ganancias mayores a las planificadas, el 72.73% percibe del 30 % al 50 % de rentabilidad, el 68,18 % de MYPE son rentables debido a la buena administración, un 90,91 % indican que el financiamiento influye en la rentabilidad.

Concluye (**Morales Huancas, 2016**). después de una ardua búsqueda para realizar su trabajo de investigación que es titulado “CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD MYPES SECTOR COMERCIO RUBRO TEXTIL DISTRITO DE TUMBES, 2016”, tuvo como problema general ¿Cuáles son las principales características de la capacitación y rentabilidad de las Mypes

sector comercio, rubro textil del Distrito de Tumbes, 2016? El objetivo general del estudio es describir las características de la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro textil en la ciudad de Tumbes, 2016. El tipo de investigación es descriptivo y de enfoque.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Posiblemente una de las características que más resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al financiamiento y/o crédito, así como a recursos externos que obtienen en comparación al de la gran empresa, al respecto citamos a: La Asociación Fondo de Investigadores y Editores (2013a), en “Introducción a la economía, enfoque social”, sostienen que, el financiamiento está ligado a los sectores y/o entidades del sector financiero, así como a las normas legales que lo conforman para tal propósito. El sector financiero tiene como función relacionar a los agentes económicos y a través de ellos facilitar financiamiento o medios de pago a las diferentes entidades quienes la requieran. El sistema financiero desde un punto de vista legal está constituido por el sistema bancario, el sistema no bancario y la bolsa de valores.

• **Intermediación financiera en el Perú.** Es un sistema conformado por mecanismos e instituciones que permiten canalizar los recursos superavitarios hacia los agentes económicos deficitarios. El proceso de intermediación puede ser directo o indirecto, según se produzca a través del Mercado de Capitales o por medio de una Institución del Sistema Financiero (sistema bancario y sistema no bancario).

- **Sistema bancario.** Está constituido por el conjunto de bancos que operan en una economía como intermediarios financieros indirectos.

El sistema bancario se encuentra normado por la Ley General del

Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banco y Seguros, del 9 de diciembre del 1996.

- **Sistema no bancario.** En el sistema financiero nacional existe un conjunto de entidades financieras cuya característica principal es no poder captar depósitos en cuenta corriente. Esto significa que no pueden crear dinero secundario, como si lo hacen los bancos por medio de las cuentas corrientes.

También, Briozzo y Vigier (2014), en “La estructura de financiamiento Pyme. Una revisión del pasado y presente”, nos indica que las que recién empiezan sus actividades y por lo consiguiente necesitan de un financiamiento tanto para su formación como para sus maquinarias por lo cual para su empresa existen los métodos del endeudamiento y la de capital propio el primero es cuando las empresas entreguen mercadería haciendo sus pagos el cual genera una ganancia donde se debe pagar un impuesto de las ganancias generadas.

Por lo consiguiente el capital propio es diferente porque genera ganancia para los socios que invierten su capital para generarse una ganancia de acuerdo a lo invertido lo cual ese dinero que se ganan no es deducible de impuestos obtenido y tener mejor prioridad ante dificultades financieras.

- **Estructura del financiamiento:** después de leer a Copeland, Weston y Shastri, donde nos indica las decisiones de estructura de capital la cual abarca dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se

debe elegir entre capital propio, interno o externo y deuda, que puede provenir de diversos orígenes.

- **Las fuentes internas o autofinanciamiento.** Son las obtenidas por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran: Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En las empresas de capital abierto, emisión de acciones. Y lo otro es el Capital de riesgo: se define como el capital proporcionado nos indica la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido.

- **Fuentes externas de deuda.** Se clasifican en tres sectores: Instituciones financieras, instituciones no financieras y los individuos. Por otro lado, cuando una empresa crea problemas frente al acceso de fondos a largo plazo, y necesita recurrir a fondos externos, el cual sus ingresos operativos toman un rol fundamental como fuente de ingresos, debido a su menor capacidad informativa. De la estructura de capital. Agrega Briozoo: que con sus postulados “el valor de mercado de cualquier empresa es independiente de su estructura de capital”, se formó una reacción en cadena en la teoría del financiamiento de las empresas. Con la afirmación derivada, como indicaron de los célebres autores el acatamiento de los mercados donde ase el análisis del novedoso en aquel momento- equilibrio. Los mercados de capitales son efectivos cuando cumplen con las siguientes características porque ningún participante puede por sí solo afectar los precios. porque actúan como tomadores de precios. Son muy completos por lo cual indica que existe un mercado para cada bien. Eso ocurre si

todos los bienes son observables por todos los participantes, siendo su información gratuita, Es decir que no existen asimetrías de información.

- I. todos los empresarios pueden acceder al mercado de capitales en las mismas condiciones: las personas negocian a las mismas tasas de interés que las empresas;
- II. no hay problemas de información entre propietarios, administradores y prestamistas de fondos.

- **Tasa efectiva de impuestos:** es un indicador expresado como tanto por ciento anual que muestra el costo o rendimiento efectivo.

- **Estructura de activos:** las estructuras de activos nos indican el grado de inmovilización de los recursos que necesita la empresa, según sea el peso relativo de los grandes grupos empresariales.

- **Tamaño:** a mayor tamaño, sería menor la incidencia relativa de los costos de quiebra directos como porcentaje del valor de la empresa, por lo que se podría esperar mayor endeudamiento.

- **Costos de quiebra indirectos:** son aquellos que, dado con la relación con la presencia de asimetrías de información, las cuales son mayores para las pequeñas y medianas empresas,

endeudamiento por los mayores costos de quiebra indirectos. Este punto se desarrolla a continuación, junto con la asimetría de información.

Igualmente, la Asociación Fondo de Investigadores y Editores (2013b), en “Introducción a la economía, enfoque social”, nos dice que en una sociedad las personas procuran reservar una parte de sus ingresos para un consumo futuro.

Pero en tanto ocurra ello pueden hacer que su dinero reservado les genere una ventaja llamada interés.

- **Interés.** Es un monto que se paga por utilizar recursos monetarios pertenecientes a otra persona. Este comportamiento de las personas origina un mercado de crédito, el que se encarga de establecer una tasa de interés que es un porcentaje sobre las obligaciones o colocaciones que realizan los bancos u otras entidades a través de sus cuentas pasivas y activas. Abundando en la opinión

Puente (2009), en “Finanzas corporativas”,

precisa que en el desarrollo de las inversiones por parte de las empresas se establecen dos áreas:

- **Capital de trabajo neto:** Conformado por el capital, menos los activos fijos más el pasivo a largo plazo.
$$CTN = C - Af + Pf$$
- **Activos fijos:** Conformado por gastos pre operativo, terreno, edificios, construcciones, maquinaria y equipos.
- **Líneas de crédito:** Cuando una organización empresarial necesita de financiamiento debe solicitar una línea al sistema bancario y/o no bancario, tales como: Capital de trabajo, sobregiro, pagarés, letras de descuento, compra de maquinaria y equipo, carta fianza y cartas de crédito para importación.

2.2.1.1 Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

✓ **Bancos**

Entidades financieras no bancarias: Cajas rurales, Cajas Municipales, EDPYME, y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Es preciso mencionar que para el año 2013 en el Región de Lambayeque las fuentes de financiamiento formales bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3741,6 millones, del cual S/.1252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y micro empresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior 2012.

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. (Conger, Inga y Web, 2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otros recursos de financiamiento en para así poder conceder créditos a micro empresas en las diversas modalidades, de crédito, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2.2.1.1.1 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Las cajas municipales que se encuentran en nuestra zona. son instituciones financieras que se forman de la propiedad de los gobiernos municipales, pero no controlada en su totalidad por dicha institución, que recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. Por lo consiguiente esta caja municipal en el año 1982 empezaron sus actividades como casa de empeño y recién a partir del año 2002 pudieron conseguir la autorización para operar en cualquier lugar del país ofreciendo como mucho los servicios bancarios.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

2.2.1.1.2 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito

Las cajas rurales se formaron en el año 1992 como instituciones especializadas dirigidas para poder dar servicio de financiamiento a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

A modo de conclusión Pro Inversión. (2007) Menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

2.2.1.1.3 Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Las EDPYME estas instituciones fueron reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines del año 90 donde se convirtieron en instituciones reguladas. Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades. (Reinversión, 2007).

2.2.1.1.4 Cooperativas de ahorro y crédito

Todas las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). La cual están autorizadas para recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros o clientes.

2.2.2 Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés Return on Investment, muestra en el juego de Cash-flow creado por Robert Kiyosaki y en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo, al respecto citamos a Bertini (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que

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

Define a la rentabilidad como la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. El concepto de rentabilidad puede hacer referencia a:

2.2.2.1 Rentabilidad Economía de inversión

Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. Es por eso que la actividad económica tiene capacidad para generar valor con los activos con independencia de cómo han sido financiados lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que tenga distintas estructuras financieras, puesto de manifiesto en el pago de intereses que puedan afectar el valor de la rentabilidad.

Rentabilidad	$\frac{\text{Rdo. Explotación}}{\text{Activo Total medio}} \times 100$
Económica	

2.2.1.1 Rentabilidad Financiera.

Es una medida, referida a un periodo determinado de tiempo, el rendimiento obtenido por esos capitales propios. Generalmente con independencia de la distribución de resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse una medida más cercana de rentabilidad a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea en indicador de la rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto} \times 100}{\text{Fondos Propios}}$$

2.2.2.2 Consideraciones para construir Indicadores de Rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una Personificación incorrecta.

2.2.2.3 Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, e función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado económico empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación de la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión y los recursos que se utilizan para obtenerla. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera

mayores ingresos que egresos, y se nota que es rentable cuando el cliente genera más ingresos que gastos. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y el resultado multiplicado por 100 para expresarlo en términos porcentuales.

$$\text{Rentabilidad} = (\text{utilidad o ganancia} / \text{inversión}) \times 100.$$

2.2.3 Micro empresas

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicio, que se encuentra regulado en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de ley de competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa. Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser dirigida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar Voluntariamente la forma de empresa individual de responsabilidad limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe de reunir una MYPE son las siguientes;

características	Número de trabajadores	Niveles de venta anuales
Micro Empresa	De 1 Hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
Pequeña Empresa	De 1 Hasta 100	El monto máximo de 170 UIT

Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Pyme) juega un papel preminente en el ámbito social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de las complicaciones más serias, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al sitio. Nuestra constitución consagra una economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo la estimación de valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Pyme, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la regulación para la Pyme, sino sólo revisar el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa (en adelante RLE de la Pyme) instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, de la competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (en adelante Ley Pyme) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (en adelante Reglamento de la Ley Pyme), Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-

PRODUCE (10-07-2009). El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la Pyme, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC).

2.2.4 Empresas Tapicería

Las primeras tapicerías fueron egipcios en el año 5000 A.C nos dejaron de muestra sillas tapizadas que se han encontrado en las tumbas de los faraones y son vestigios más antiguos de este oficio. En la historia de los pueblos y nóminas son las que cubrían el suelo de sus tiendas con alfombras y cojines, buscando la comodidad. También fue en estas circunstancias que se crearon las primeras sillas y mesas plegables, probablemente fabricadas por los mismos artesanos que hacían las tiendas de campaña. Todo esto podemos verlo en grabados antiguos que se han conservado hasta nuestros días. En la edad media que fue cuando reyes y nobles tenían a su servicio artesano que fabricaban para ellos butacas y sillas de madera con asientos de cuero al principio y más adelante con asientos rellenos de pelo de animal o fibras vegetales recubiertos con tela. Fueron en la época del renacimiento cuando las butacas, sillas y sofás adquirieron su mayor elegancia y sofisticación. Para ello los ebanistas trabajaban en contacto muy cercano con los tapiceros para lograr realizar sus encargos por parte de la nobleza.

Desde los años 90 los tapiceros utilizan espumas sintéticas para los rellenos de sillas, taburetes, butacas y sofás. Aunque siguen teniendo mucho valor los rellenos de pluma de oca y fibras naturales.

2.2.4.1 Tapiceros de muebles:

El tapicero de muebles es uno de aquellos profesionales que está especializado en la tapicería de muebles para el hogar y otras instalaciones domésticas o industriales, como restaurantes, hoteles y centros hospitalarios. El tapicero de muebles tiene experiencia y habilidades para tapizar y poner fundas a sillas, butacas, sofás, taburetes, cabeceros de cama y otras piezas habituales en el ámbito doméstico. Además, confecciona e instala cortinas. Dentro de su rubro de esta categoría hay especialistas en muebles clásicos o de época, muy solicitados por anticuarios y restauradores de antigüedades.

2.2.4.2 Tapicero de asientos de moto:

Es el oficio de tapicero de asientos de moto el cual es una especialidad dentro de la tapicería la cual se forran los asientos dándole un acabado mejorado. La principal característica es que confecciona y monta tapizados en asientos y sillines de moto. Los materiales que utiliza para ello tienen resistencia a condiciones climatológicas adversas. Usualmente son tapizados de vinilo con tratamientos especiales para no deteriorarse con la luz solar, la lluvia o los cambios bruscos de temperatura. El tapicero de asientos de motocicleta también realiza trabajos de modificación de espumas para conseguir mejorar la comodidad del motorista, dependiendo de su anatomía personal. Las espumas que utiliza en estas modificaciones son espumas de poliuretano de alta densidad, para que el resultado sea un asiento cómodo y firme.

2.2.4.3 Tapiceros de automóviles:

En este oficio de tapizado de automóviles es una especialidad que más se aprecia por el acabado que se le ase ya que demuestra la habilidad del tapicero es otra especialidad dentro de la tapicería. El tapicero de automóviles tapiza y repara los asientos de los coches con tela o cuero. También cubre con estos materiales todas las partes interiores como puertas, techo, salpicadero, guardapolvos de las palancas de cambio y molduras interiores.

2.2.4.4 Tapicero de barcos:

El oficio de tapicero de barcos es una especialidad dentro de la tapicería. El tapicero de barcos confecciona tapizados para los asientos y colchonetas de las embarcaciones. Además, hace cubiertas de lona para protegerlas cuando no se usan y forra cualquier zona del interior que lo necesite, como paredes o techos. Los materiales que utiliza para tapizar partes de una embarcación son resistentes a los ambientes salinos, los hongos y los rayos ultravioleta. Para el relleno de colchonetas y asientos utiliza espuma estanca, que no absorbe el agua y alarga la vida útil de los mismos. Tratar el tema de las Tapicerías en el Perú no es una novedad ni un reto. Hace seis siglos atrás los Incas tenían el conocimiento de la tapicería. En todo el Tahuantinsuyo se construían muebles y camas para el descanso, especialmente, lindantes a los caminos del inca. Se construían chullpas, famosos por su forma de torre a base de piedra. Eran reservorios de comida y lugar de descanso para los chasquis y comerciantes del imperio. Los sacerdotes, autoridades y gran parte de la nobleza inca, gozaban de un mejor sitio de descanso, con todos los lujos y servicios.

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Boscán y Sandra (2009), en “Estrategias de financiamiento”, define al financiamiento como, la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento o ampliación de una empresa, o para la, Introducción de nuevos proyectos, es decir se trata de adquirir el dinero que la empresa necesita para acometer inversiones y realizar sus operaciones. Tales fondos se pueden conseguir a través de recursos propios, que incluyen la autofinanciación con fondos que han sido generados en el transcurso de la operación de la empresa, y las aportaciones de los socios (emisión de acciones), o a través de la financiación ajena, captación de recursos externos, conseguidos de la generación de una obligación (deuda) que deberá cancelarse en un determinado plazo, el cual puede ser corto, mediano o largo También, Torres et al. (2017), En “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

2.3.2 Definiciones de la rentabilidad

Economía Simple (2016), en “Definición de rentabilidad”, define que el término rentabilidad se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta

muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados. Hay que distinguir básicamente entre dos clases de rentabilidad, como son la rentabilidad financiera y rentabilidad económica.

Además, la revista económica MytriplA Fínanse (2017), en

“Rentabilidad”, define que la rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción. Existe indicadores de rentabilidad tales como:

- **Rentabilidad anual.** La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo, se puede calcular el aumento o disminución de valor de alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.
- **Rentabilidad media.** La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas, obteniendo así la rentabilidad media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual.

2.3.3 Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Amaru (2010), en “Administración para emprendedores”, define a la empresa como una iniciativa que tiene como objeto ofrecer productos y servicios para atender las necesidades de personas o mercados, y con ello obtener una utilidad. Para lograr ganancias y atender el compromiso con su prosperidad, el emprendedor necesita adquirir recursos, estructurar un sistema de operaciones y asumir un compromiso con la satisfacción del cliente. Las empresas se Clasifica en:

- **Microempresas.** Es toda unidad económica compuesta por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión de empresa contemplada en la ley vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o servicios.
- **Pequeñas empresas.** Es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.
- **Mediana empresa.** Es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones.

Cabe indicar que Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal.

- **Grandes empresas.** Una Gran Empresa es aquella que crea riqueza, da trabajo, obtiene unos beneficios razonables, remunera razonablemente a sus representantes y trabajadores, cumple sus obligaciones tributarias, no trampea en los mercados ni hace ofertas temerarias pensando en solucionar mediante la extorsión y la corrupción la diferencia de coste, en fin, debe ser honrada y no hace falta que sea grande. Una empresa es grande cuando tiene muchos empleados, una facturación descomunal y unos activos enormes. Junto a esto, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión: Se

considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.,

b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria), y

c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos. Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N. ° 1269 establecimiento un Régimen Pyme tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT. Continúa Bernilla, según la Ley N. ° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descanso Remunerados, vacaciones e indemnizaciones por despido arbitrario.

Artículo 65°. - Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N. ° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°. - Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: Libro Caja y Bancos, Libro de Inventarios y Balances, Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras y Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: (a) Libro de Retenciones incisos (e) y (f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta, (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas. Según, la Ley de Pymes D.S. N. ° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado. Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Pymes, está comprendida dentro

De la. LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y ALCRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, Publicado el 28 de

diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N. ° 30056 (Ley que modifica el D.S. N. ° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

Características de micro, pequeña y mediana empresa. Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT. (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT. Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general. Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la

Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la SUNAT. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Pymes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Pymes al menos el 40% de lo que Requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Es de diseño cualitativo no experimental.

Es de tipo descriptivo, ya que describirá la relación que existe entre dos variables: financiamiento y rentabilidad de las MYPES.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. Descriptiva y aplicada determina si dos variables están correlacionadas o no. Esto significa analizar si un aumento o disminución en una variable coincide con un aumento o disminución en la otra variable.

3.2 Población y muestra.

3.2.1 Población

La población de la investigación está conformada por 5 MYPES dedicadas al sector comercio rubro tapicería en la provincia de Zarumilla.

3.2.2 Muestra

Se tomó la muestra que estuvo conformada por las 5 MYPES.

3.3 Definición y Operacionalización de variables

Variable independiente	Definición conceptual	DIMENSION	INDICADOR
Financiamiento.	Define al financiamiento como, la obtención de fondos para la puesta en marcha mantenimiento o ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos, es decir se trata de adquirir el dinero que la empresa Necesita para acometer inversiones y realizar sus operaciones.	Clases de financiamiento	Forma de Financiamiento
		Tipos de Financiamiento	Financiamiento a largo plazo
			Tasas
		Fuentes de Financiamiento	Línea de Crédito
			El descuento
			Crédito Bancario

Variable dependiente	Definición conceptual	DIMENSION	INDICADOR
Rentabilidad	La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, también la inversión realizada mediante los recursos que se utilizaron para financiar	Tipos de Rentabilidad	Rentabilidad neta de ventas
			Rentabilidad Patrimonial
			Rentabilidad de margen de ganancia bruta
			Rentabilidad de activo

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó como técnica la encuesta aplicada.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas.

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Se coordinó con los representantes y/o gerentes de cada rubro tapicería dispuestos a proporcionar información para mi trabajo de investigación, lo que a su vez permitió determinar la muestra.

Una vez seleccionada la muestra en forma dirigida, se procedió a aplicar el cuestionario correspondiente a los representantes y/o gerentes de dichos establecimientos.

3.6 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo el uso del análisis descriptivo individual y comparativo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel. Sin embargo, con los objetivos establecidos la presente investigación, la metodología a seguir se centrará en la aplicación de un instrumento de carácter cuantitativo con el que se recolectaron los datos referentes a las variables en estudio. Además, se tiene contemplado establecer como muestra un total de 4 contribuyentes de la población.

3.7 Principios éticos del proyecto

El presente proyecto de investigación es parte de un trabajo académico y como tal las fuentes documentales empleadas para su realización están debidamente registradas en las referencias y en los antecedentes de la investigación en donde se da crédito a los investigadores que realizaron dichas investigaciones. Sin embargo, declaramos que los datos aquí considerados son fidedignos pues se obtuvieron de la observación de la realidad en el mismo ámbito de estudio.

✓ El principio de la Dignidad Humana:

Es nuestro deber respetar la decisión de aquellos trabajadores si no quieren participar debido a que serán sometidas a la toma de ciertos datos, que se mencionan en la encuesta presentada, y que de una u otra manera tal vez, las

incomode debido a que contempla preguntas relacionadas a su eficiencia en el trabajo asignado. Con respecto a este principio añadimos que:

- Se respeta la privacidad y dignidad de las personas.
- No se realiza ninguna investigación sin haberla explicado a aquellos que se verán involucrados en la misma.
- Al solicitar consentimiento informado, como investigador debo identificar claramente los propósitos de la investigación y los responsables de la misma.

➤ **El principio de Justicia**

Derecho a un trato justo: Los participantes deben ser tratadas por nuestra parte de una manera amable, y en todo momento respetando su espacio personal.

- Derecho a la Intimidad: ellas tienen el absoluto derecho de reservarse aspectos de su vida, así como también debemos resguardar datos que ellas pidan no sean mostrados públicamente.

➤ **El principio de Beneficencia**

Relación costo-beneficio: este principio no toma mucha relevancia por el hecho de que nuestra investigación es muy pausada, no existen riesgos que puedan dañar a las participantes. Nuestra balanza siempre se inclinaría hacia el beneficio tanto del investigador como de los investigados, pues, además de elaborar un proyecto, se obtendrían datos de importancia que, usados por otros investigadores y por otras personas interesadas en el tema, encontrarían datos y bases importantes para tal fin.

➤ **Ética de la recolección de datos**

Los datos recogidos no serán manipulados y se analizarán tal cual fueron recogidos.

➤ **Ética de la publicación**

Los datos recogidos no serán adulterados en nuestro beneficio y se publicarán tal cual sean los resultados del tratamiento estadístico que se les dé.

Estos podrían considerarse los principios éticos más importantes a tomar en cuenta, no es que los otros lo sean menos, es simplemente, que nuestra investigación, no requiere de manipulaciones, ni de experimentos, ni de tardíos estudios, nos basamos en textos relacionados con el tema y en los testimonios de los participantes.

3.8 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO TAPICERÍA DE LA PROVINCIA DE ZARUMILLA, ¿2018?”

TÍTULO DE LA TESIS	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Tapicería de la Provincia de Zarumilla, 2018?</p>	<p>¿Cuál es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Tapicería de la Provincia de Zarumilla, ¿2018?</p>	<p>Objetivo General:</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Tapicería de la Provincia de Zarumilla, 2018? <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Tapicería de la Provincia de Zarumilla, 2018? Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Tapicería de la Provincia de Zarumilla, 2018? Diseño de una propuesta para mejorar el financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Rubro Tapicería de la provincia de Zarumilla, en el año 2018. 	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Rentabilidad 	<p>Tipo de la Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Mixta <p>Diseño de la Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> No experimental Descriptivo Aplicada <p>Instrumento de recolección de datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Encuesta

3.9 Principios Éticos

Según la tesis de Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de conocer la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido.

➤ El principio de autonomía

Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás.

➤ El principio de la dignidad.

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la

que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen.

➤ **El principio de justicia.**

Este principio es muy importante ya que nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Lo cual se aprecia que se debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a las Características de las MYPES

Cuadro 1 Resultados característicos de las MYPES.

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
¿Las MYPES tienen RUC?	1	En la tabla se aprecia que el 40% (2) de las empresas encuestadas se encuentran con ruc y el 60% que son (3) están en la informalidad.
¿En qué régimen tributario se encuentran?	2	En la tabla 02 se aprecia que las pymes se encuentran en un 40% (2) se encuentran en el régimen tributario nuevo rus. Y el 60% (3) nos manifestó que esta en la informalidad.
¿Cuántos años tiene en funcionamiento su negocio?	3	En la tabla 03 podemos apreciar que el 20% (1) tiene una antigüedad de 1 a 3 años y el 60% (3) que son tres empresas tiene una antigüedad de 7 a 10 años y otro 20% (1) se encuentra con más de 16 años de antigüedad.

4.1.2 Respecto al Financiamiento de las MYPES

Cuadro 2: Resultados de Financiamiento

ITEM	TABLA N°	COMENTARIO
¿En el tiempo que tiene de funcionamiento Su empresa solicito un financiamiento?	4	En la tabla 04 se aprecia que el 100% que son (5) de la pyme encuestadas si han solicitado préstamo financiero
¿Qué tipo de financiamiento utilizo?	5	En la tabla 05 se aprecia que el 60% (3) de los empresarios encuestadas han financiado su negocio con ahorros propios y el 40% (2) lo ha realizado a través de préstamo familiar.
¿A qué entidad financiera solicito el crédito?	6	En la tabla 06 se aprecia que el 60% (3) de las empresas encuestadas respondieron que solicitaron préstamo en cajas municipales y el otro 40% (2) de las pymes afirman que lo prestaron a los bancos.
¿Cuánto fue el importe del crédito solicitado?	7	Se aprecia que las pymes el 60% (3) de los empresarios encuestados han solicitado crédito en las cajas municipales, de importe menor de s/5000 y el 40% (2) de los empresarios indicaron que solicito su crédito en los bancos cuyos montos fueron de s/5000 a más de s/10000 soles.
¿Cuál fue la Tasa de interés del crédito que pago su empresa?	8	Se aprecia que el 40% (2) de los empresarios encuestados Pago una tasa de interés de 20% a 30% anual que fue otorgado por los bancos; y el 60% (3), Encuestados indico que pago una tasa

		de 30% a 40% anual de sus préstamos realizados en las cajas municipales.
¿A qué plazo fue obtenido el financiamiento?	9	Se aprecia que el préstamo otorgado por los bancos en un 40% (2) lo realizo a corto plazo (hasta un año) y un 20% (1) lo realizo a mediano plazo (18mese) y un 40% (2) que efectuó su préstamo en la caja municipal lo realizo a largo plazo (más de 2 años).
¿El Préstamo Obtenido Para Que Fue Utilizado?	10	los empresarios encuestados respondieron. El uso del préstamo obtenido lo utilizaron en un 60%(3) en capital de trabajo (pago de créditos, suministros y personal) y un 40% (2) lo utilizo en inversión de activos (maquinaria, cortadoras).
¿Que dificulta obtuvo para solicitar un crédito?	11	Se aprecia que los empresarios encuestados manifestaron que una de las dificultades fue falta de requisitos en un 40% (2) y un 60% (3) de las pymes por qué los montos que aprobaban eran menores a lo solicitado por los montos menores que les daban.
¿Considera Que El Financiamiento Ha Permitido Mejorar Su Empresa?	12	Se aprecia que los empresarios encuestados el 80% (4) indico que si cubre sus necesidades y el 20% (1) nos manifestó que no cubrió sus necesidades de inversión.

4.1.3 Respecto a la Rentabilidad de las MYPES

Cuadro 3 : Resultados de Rentabilidad

ITEM	TABLA N°	COMENTARIO
¿Qué Porcentaje Es Su Índice De Rentabilidad?	13	Nos damos cuenta que los empresarios encuestados nos indicaron que 80% (4) que su rentabilidad está en el rango anual de 30% y 40% de índice de rentabilidad y el 20% (1) se encuentra entre 10% a 20% de su rango anual.
¿Cuál Es La Utilidad Neta De Su Empresa?	14	Se aprecia que los empresarios encuestados con respecto a la utilidad neta afirman que el 80% (4) obtuvo una utilidad de s/1500 soles y un 20% (1) nos indica que su utilidad es de s/2000 soles.
¿Qué Problemas Tiene La Empresa Para Una Mejor Rentabilidad?	15	los empresarios encuestados con respecto indican que el problema para una mejor rentabilidad, en un 60% (3) por la competencia (más talleres) y un 40% (2) por la falta de infraestructura (al no contar con un local).
¿De Qué Manera Su Empresa Reinvirtió Sus Utilidades?	16	Se aprecia que los empresarios encuestados en un 80% (4) invirtió en compra de insumos y el 20% (1) lo utilizo en el pago de sus deudas.
¿Ha Recibido Visitas De Entidades Financieras Ofreciéndole Crédito?	17	Se aprecia que el 80% de los encuestados manifestaron que si fueron visitados por entidades financieras y el 20% dijo que no.

4.2 Análisis de los Resultados

4.2.1 Respecto al Financiamiento

- a) Al realizar nuestro análisis observamos que los empresarios del 100%, han solicitado un préstamo en el cual al inicio de su negocio se financio por ahorro propios el 60% (3), y el 40% (2) lo realizo mediante préstamos familiares. Luego en el presente año 2018 solicitaron un préstamo a instituciones financieras donde se manifestó que el 60% (3), de los empresarios encuestados lo realizaron en las cajas municipales y el 40% (2) obtuvo su crédito a Trávez de los bancos. El cual concuerda con (Aguilar el 2015) donde dice que un 28% de empresas encuestadas dijeron desarrollaron su autofinanciamiento y el 72% manifestaron que obtuvieron un crédito de capital de trabajo para la mejora de sus empresas.
- b) Donde encontramos que el monto adquirido en sus créditos el 60% (3) les fue otorgado un préstamo de no mayor a s/5000 soles y el otro 40%(2) de encuestados solicito un préstamo mayor a s/5000 soles y menor de s/10000 soles por el cual pagaron una tasa de interés el 40%(2) pago de 20% a 30% anuales que fue otorgado por los bancos y el 60%(3) pago una tasa de 30% a 40% que lo realizó en las cajas municipales. (Kong y Moreto el 2014) que de las microempresas encuestadas fue un 70% que solicitó y obtuvo un crédito para su negocio.
- c) Donde se aprecia que los empresarios encuestados realizaron sus créditos a plazos un 40% (2) a un corto plazo de (1 año) un 20% (1) lo realizo a (18 meses) y el otro 40% (2) lo realizo a un largo plazo (de 2 a más años).
- d) De 100% de empresarios encuestados el 20% (1) lo utilizo para capital de trabajo (pago de créditos, luz, agua y personal) y un 40% (2) lo utilizo en inversión de

activos (maquinaria, cortadoras) y mientras que el otro 40% (2) para comprar suministros (marroquines, esponjas, tachuelas, clavos).

- e) También se manifestó que del 100% de empresarios encuestados tu vieron dificultades para obtener un crédito un 40% (2) por falta de requisitos al momento de solicitar el crédito y un 60% (3) por que el monto solicitado que aprobaban era menor a lo solicitado por estos.

4.2.2 Respecto a Rentabilidad

- a) Del 100%, de los empresarios encuestados manifestaron que su negocio es rentable en lo que concuerda con (cachique guerra) que expresa que su rentabilidad en un 91% de encuestados dijeron que su empresa mejoro su rentabilidad por el financiamiento.
- b) Del 100% de los empresarios encuestados manifestaron que su índice de rentabilidad en un 80% (4) obtuvo un índice de 30% a 40% de rentabilidad, y el 20% (1) se encuentra en un índice de 10% a 20% de rentabilidad.
- c) Los empresarios encuestados indicaron que el 80% (4) obtuvo una utilidad neta de su empresa de s/1500 soles, donde el 20% (1) nos manifestó que su utilidad fue de s/2000 soles para su empresa.
- d) Del 100% de los empresarios encuestados manifestaron que para mejorar su rentabilidad el 60%(3) manifiesta que es la causal la competencia y un 40%(2) por la falta de infraestructura para poder mejorar su rentabilidad.

- e) El 100% de los empresarios encuestados considera que la utilidad de su negocio les permite reinvertirlo en un 80% (4) para la compra de insumos y unos empresarios encuestados que es el 20% (2) lo utilizo para pagar sus deudas.
- f) El 100% de los empresarios encuestados considera que están en constante análisis del entorno externo e interno para poder reducir los gastos y así poder mejorar o aumentar la rentabilidad ya que su principal meta y objetivo es crecer en el mercado.

4.2.3 Respecto a la Informalidad:

De las MYPES observamos del 100% de los de los empresarios encuestados el 40% (2) se encuentran en el nuevo RUS. Y un 60% (3) se encuentra laborando informal mente por lo que las cajas municipales les ofrecen créditos a tasas más altas para su negocio y de lo contrario de las formales que pueden solicitar préstamos a entidades bancarias al menor porcentaje que las cajas municipales que beneficia a su empresa.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al financiamiento:

5.1.1 Del 100% (5) de encuestados, el 60% (3) manifestaron que obtuvieron financiamiento con su capital propio, y el 40% (2) lo adquirieron a través de préstamos familiares.

5.1.2 Del 100% (5) de los empresarios encuestados, el 60% (3) requirió crédito de cajas municipales, y el 40% (2) lo realizó a través de entidades bancarias.

5.1.3 Del 100% (5) de empresarios encuestados, el 60% (3) indicaron que el monto del crédito otorgado fue de S/. 5,000.00 y el 40% (2) señaló que el importe del crédito fue de S/. 10,000 soles.

5.1.4 Del 100% de los empresarios encuestados, el 40% (2) indicó que la tasa de interés aplicada por el banco fue entre el 20% al 30%; y el 60% (3) señaló que la tasa aplicada al crédito por la Caja Municipal está en el rango del 30% a 40%.

5.1.5 Del 100% (5) de empresarios encuestados, el 40% (2) manifestó que su crédito otorgado fue en el plazo de un año; y el 60% (3) el plazo otorgado fue de 18 meses a 36 meses: 40% (2) lo realizó a 18 meses, y un 20% (1) lo realizó a tres años.

5.1.6 Del 100% de los empresarios encuestados, el 60% (3) lo utilizó en capital de Trabajo (compra de suministros), y un 40% (2), lo utilizo en inversión de activos (maquinaria, cortadoras y compresoras)

5.2 Respecto a la variable rentabilidad:

- 5.2.1 Del 100% de los empresarios encuestados, el 80% (4) indicó que su rentabilidad está en el rango anual de 30% al 40%, y el 20% (1) manifestó que se encuentra entre el 10% al 20%.
- 5.2.2 Del 100% (5) de los encuestados, el 80% (4) afirmó que obtuvo una utilidad de S/. 1,500 soles y un 20% (1) indica que su utilidad fue de S/. 2,000 soles.
- 5.2.3 Del 100% (5) de los encuestados, el 60% (3) afirma que es por la competencia y un 40% (2) por la falta de infraestructura.
- 5.2.4 Del 100% (5) de los encuestados, el 80% (4) invirtió en compra de insumos y el 20% (1) lo utilizó en el pago de sus deudas.
- 5.2.5 Del 100% de los encuestados, el 80% (4) precisa que su negocio bajo en su rentabilidad y el 40% manifestó que tuvo buena rentabilidad.

5.3 Respecto a la variable implementación de propuesta:

- 5.3.1 Después de ver realizado la encuesta a los empresarios el 40% (2) se encuentran con ruc y un 60% (3) se encuentran trabajando informalmente es por ese el motivo que hemos diseñado un plan capacitación para hacer una formalización en cultura tributaria para las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro tapicería de la provincia de Zarumilla 2018.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguilar. (2015).** *Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de la Pymes.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2884>
- Cachique Guerra. (2016).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro mueblerías.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1807>
- combita, g. (2015).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.* Obtenido de Tesis Ver 4 - Silvia Maritza Gonzalez Combita - 02 Junio 2015
- Elizabeth. (2015).** *FINANCIAMIENTO_CAPACITACION.* Obtenido de www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_c1.pdf
- felipe, I. (2017).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta.* Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%E2%94%9C%E2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez Quispe. (2017).** *caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2947>
- Huamani Quispe. (2015).** *la productividad en empresas pequeñas.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/98>
- Kong & Morales. (2014).** *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes.* Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Morales. (2016).** *Caracterización de la capacitación y rentabilidad mypes sector comercio rubro textil distrito de Tumbes, 2016”.* Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Morales Huancas. (2016).** *2016 Caracterización de la capacitación y rentabilidad mypes sector comercio rubro textil distrito de Tumbes, 2016”.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2984>
- Nole Zapata. (2016).** *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio-rubro mueblerías.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2061>
- Ojeda, R. (2016).** *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2562>

- Pacheco. (2016).** *Financiamiento y formalización de las mypes, rubro venta de combustible del distrito de Supe- provincia de Barranca, 2016.* Recuperado el 07 de 11 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1025>
- trujillo, G. (2016).** *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5859>
- velecela, n. (2014).** *a las características del financiamiento de las Mypes del Perú, la cooperación internacional.* Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

web

Conceptos de financiamiento

<https://conceptodefinicion.de/financiamiento1>

<https://definicion.de/rentabilidad/>

<https://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

<https://www.definicionabc.com/social/tapiceria.php>

<http://www.revistadeconsultoria.com/rentabilidad>

MONTAÑO MATUTE VIVIANA ALEJANDRA (2016) Loja-

Tapicería, Parramón Ediciones S.A. [ISBN 84-342-2219-1](https://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml)

Definición de Pymes:

<https://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Definición de Rentabilidad: <https://definicion.de/rentabilidad/>

Definición de tapicería: <https://www.definicionabc.com/social/tapiceria.php>

Revistas de Rentabilidad: <http://www.revistadeconsultoria.com/rentabilidad>

Definiciones de micro y pequeñas empresas. (s.f.). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../16285520140702072630.pdf>

ANEXOS

ANEXO N° 01 : PROPUESTA

1. TÍTULO

PLAN DE CAPACITACIÓN PARA FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA

CREAR Y CONSTITUIR UNA MICROEMPRESA SEGÚN LA CÁMARA DE COMERCIO.

1.1. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Proyección Social

1.2. SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Desarrollo Empresarial.

2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Dentro de la estructura económica de cualquier país las pequeñas empresas cumplen un papel destacado, ya que su distribución es el constituyente para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas comprenden una parte importante en la generación de empleo, bien sea porque representan un cambio en la estructura del empleo o bien por dejar ver una nueva manera de visualizarla, así que de todas maneras se les debe prestar atención. Según el sociólogo chileno Oscar Mac-Clure (2001) “Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y

pobreza, a escala nacional y mundial”. En este contexto es que las pequeñas empresas encuentran su razón de ser.

En Colombia debido al desempleo las personas deben crear nuevas alternativas de ingresos para sobrevivir, por ello buscan descubrir una habilidad en alguna actividad específica, que les permita crear empresa con el fin de conseguir ingresos para cubrir sus necesidades básicas y a la vez generar empleo.

Así que, muchas veces estas personas inician sus empresas en forma empírica, sin legalizarlas en gran parte por falta de información, los costos que implica y porque no decirlo para evitar el pago de impuestos. Por ello, la finalidad de este proyecto es desarrollar un plan de capacitación con base en el programa de estudios (syllabus), que desarrollan los estudiantes del último semestre de la universidad de la Salle, con el fin de capacitar y ayudar en la formación empresarial, dando a conocer los requisitos y documentos necesarios, así como identificar los beneficios y las oportunidades que le permitirán crecer como empresa.

2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hasta hace algún tiempo crear empresa en Perú era un proceso largo y tedioso, para lo cual se necesitaba el acompañamiento continuo de un abogado especialista en el tema. Hoy, este proceso se está simplificado lo que equivale a un trámite más sencillo, aunque todavía es necesario llenar ciertos formatos, y además tener un par de días disponibles para realizar estas actividades.

La ilegalidad hace referencia a la presencia de empresas que no cumplen con todos los requerimientos legales existentes. Por ello, la expectativa de crear una empresa

dentro de un marco legal es una necesidad, que hay que hacer tarde o temprano debido a las implicaciones legales, fiscales y tributarias que contiene. En muchos casos se observa que varios de los padres de familia han iniciado sus empresas en el garaje de su casa, pero que no la legalizan por falta de información, costos o simplemente no ven los beneficios que esto trae. Dado lo anterior, se vio la necesidad de desarrollar un plan de capacitación con base en el programa de estudios (syllabus), y así brindar asesoría a los padres emprendedores de microempresa de los estudiantes de la universidad de la Salle, para la creación y constitución de su empresa ya que no cuentan con otra forma de capacitación.

Representando para ellos la oportunidad de adquirir conocimientos básicos de cómo administrar sus negocios sumado a sus experiencias empresariales y así aprovechar un potencial, ya que muchos han logrado estabilidad y un mayor bienestar para su familia, pero necesitan adquirir la teoría para dar un mejor enfoque al negocio y poder constituirse legalmente según las normas gubernamentales.

2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo elaborar un plan de capacitación para crear y constituir una microempresa, según el protocolo de la cámara y comercio?

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de capacitación con base en el programa de estudios (syllabus) para las empresas de parte de la sunat, con el fin de brindar los conocimientos necesarios para la creación y constitución de sus microempresas, según las

exigencias de la Cámara de Comercio; debido a que muchas personas emprendedoras no tienen ninguna oportunidad de adquirir dicho conocimiento, desperdiciándose capital humano.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir el contenido temático del programa de capacitación (syllabus) teniendo en cuenta los aspectos y conceptos generales sobre la formalización, funcionamiento y organización de una empresa, sumado a algunas estrategias pedagógicas para el afianzamiento del instructivo en la creación de empresas.
- Brindar asesoría en la creación de empresa a los empresarios de las micro empresas de tapicería, con el fin de fortalecer habilidades y conocimientos en el aprendizaje de formalizar, constituir y legalizar su empresa, para enfrentar un mercado cada vez más competitivo y así mejorar su calidad de vida y la de su familia.
- Describir los diferentes trámites: registrales, específicos, laborales, bancarios y documentos solicitados por la Cámara de Comercio, con los cuales se debe cumplir y que son necesarios para constituir una microempresa.

4. JUSTIFICACIÓN

TEÓRICA

La idea de desarrollar un plan de capacitación con base en el programa de estudios (syllabus), busca a través de la formalización la aplicación de las teorías contables y

sus conceptos básicos en materia de la contabilidad, mercadeo y finanzas, sumado a estrategias pedagógicas como exposiciones, videos, brindando las herramientas e información necesaria para dar a conocer el funcionamiento y la organización de una microempresa, con el fin de fomentar su creación.

También, crear conciencia sobre la importancia de constituir legalmente la microempresa, según los parámetros exigidos por la Cámara de Comercio, lo que sin duda redundará en el mejoramiento de la rentabilidad y promoverá el desarrollo de la empresa, evitando situaciones complejas de estancamiento y más bien promoviendo y dando a conocer los beneficios que conlleva el ingreso a la formalidad.

PRÁCTICA

De acuerdo con los objetivos, su resultado permitirá encontrar soluciones concretas al problema de la falta de capacitación en los padres emprendedores de los estudiantes de la universidad, aprovechando un capital humano muy valioso.

En la eventualidad de no prestar esta capacitación se estaría perdiendo la posibilidad de desarrollar habilidades en estos padres emprendedores y subsistiría el problema de la informalidad como el caso de algunos padres que teniendo negocios aun no los han legalizado; perdiendo beneficios y la posibilidad de mejorar la calidad de vida de dichas familias y la oportunidad para generar empleo.

5. MARCO DE REFERENCIA

Con el propósito de fundamentar el presente trabajo se presentan las principales teorías, respecto al tema objeto de este estudio.

5.1. MARCO TEÓRICO

En una época de complejidades, cambios e incertidumbres como en la que se vive hoy, la administración ha adquirido gran importancia en la actividad humana, debido a que el esfuerzo cooperativo del hombre es la base fundamental de las sociedades. La tarea básica de la contabilidad es la de hacer las cosas a través de las personas, en las empresas, el comercio, las universidades o en las organizaciones de servicios públicos; por ello, no hay que olvidar que la eficacia con que las personas trabajan en conjunto para conseguir objetivos comunes, depende en gran medida de la capacidad de quienes ejercen la función contable.

Según Chiavenato “la tarea contable se aplica a cualquier tipo o tamaño de organización, sea esta una gran industria, una cadena de supermercados, una escuela, un club, un hospital una empresa de consultoría. Toda organización, sea industria o prestadora de cualquier tipo de servicio, necesita ser administrada adecuadamente para alcanzar sus objetivos con la mayor eficiencia y economía de acción y de recursos”.

El proceso administrativo contiene elementos que son localizables en cualquier actividad empresarial, así cada gerente, jefe, supervisor o encargado desempeña actividades de: planeación, organización, ejecución y control como actividades administrativas esenciales, con actividades definidas como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Elementos y actividades del proceso administrativo.

PLANEACIÓN	ORGANIZACIÓN	EJECUCIÓN	CONTROL
Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.	Subdividir el trabajo en unidades operativas.	Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.	Comparar los resultados con los planes en general.
Pronosticar.	Proporcionar facilidades personales	Motivar a los miembros.	Evaluar los resultados con los estándares de desempeño.
Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se realizará el trabajo.	Asignación de autoridad a través de niveles jerárquicos	Comunicar con efectividad.	Comunicar cuales son los medios de medición.

Fuente: elaboración propia con base en Chiavenato (2010). Teoría clásica de la administración.

El hombre debido a sus limitaciones físicas, biológicas y psíquicas, necesita de la cooperación de otros hombres, para que en conjunto pueda alcanzar los objetivos propuestos. Luego, la coordinación del esfuerzo humano se vuelve un problema esencialmente administrativo, en tanto que el sentido de alcanzar uno o más de dichos objetivos comunes, se vuelva organizada y formal, por lo tanto, el componente principal y fundamental de esa asociación es la administración –la función de lograr hacer las cosas a través de las personas, con los mejores resultados-.

De ahí que, la tarea actual de la administración es la de interpretar los objetivos de la empresa y transformarlos en acciones a través del planeamiento, organización,

dirección y control de todos los esfuerzos, con el fin de alcanzar tales objetivos de la manera más adecuada a cada situación. La administración constituye una importante actividad en toda sociedad pluralista que tenga como base el esfuerzo cooperativo del hombre a través de las organizaciones.

Todos los autores de la teoría clásica afirman unánimemente, que se debe estudiar y tratar la organización y la contabilidad científicamente, sustituyendo el empirismo y la improvisación por técnicas científicas. Fayol pionero de la teoría clásica y fundador de la contabilidad moderna, afirmaba “la necesidad de una enseñanza organizada y metódica de la contabilidad, de carácter general para formar mejores contadores, a partir de sus aptitudes y cualidades personales”². Por ello, el énfasis en que siendo la administración una ciencia, su enseñanza en las escuelas y universidades es una necesidad.

6. METODOLOGÍA

El método de investigación permitirá familiarizarse con el objeto del trabajo, y de esta manera poder plantear cómo se va a proceder para realizar la investigación. Por ello, el método a aplicar será de Investigación Acción Participativa –IAP- definida como “una metodología que apunta a la producción de un conocimiento propositivo y transformador, mediante un proceso de debate, reflexión y construcción colectiva de saberes entre los diferentes actores de un territorio con el fin de lograr la transformación social”.

Esta metodología permitirá un análisis participativo para detectar problemas y necesidades, donde los participantes son los protagonistas de un proceso de

construcción de conocimientos, que permitirá elaborar propuestas y soluciones hacia una transformación social. Por lo tanto, es el método que más se ajusta para proponer un plan de capacitación para crear y constituir microempresa, ya que integra herramientas como la reflexión, el trabajo grupal y el análisis de experiencias, que sin duda generaran una dinámica de un nuevo conocimiento.

¿Cuáles son las causas que justifican la persistencia de la informalidad tributaria? Por el lado económico tenemos los bajos niveles de productividad, especialmente por parte de las pequeñas empresas. En efecto estas unidades mercantiles tienen recursos (capital, maquinaria, personal) muy limitados, de tal manera que sus volúmenes de producción son reducidos y, por tanto, solo cuentan con ingresos bajos que –desde luego- no permiten asumir una serie de cargas tributarias que son normales. En la medida que se incrementen los niveles de productividad de las empresas será factible el pago de las cuotas tributarias usuales.

Desde la perspectiva jurídica se sostiene que los actuales marcos legales del RER y RUS son harto complicados, al extremo que dificultan su entendimiento por parte de muchas empresas. Una regulación más simple de algún modo facilitaría la formalización de las empresas.

En este punto del análisis conviene regresar a la teoría del Derecho Tributario para recordar la importancia del enfoque integralista, patrocinado por Griziotti, cuando recomendaba la necesidad de llevar a cabo estudios interdisciplinarios en procura de

una relación de coherencia y complementación entre economía y derecho para estar en condiciones de elaborar conocimientos más completos y profundos.

Por último, cabe destacar que en estos últimos días la SUNAT viene expresando la necesidad de suprimir el RER y RUS. Es pues momento preciso para que la sociedad tributaria (gremios empresariales, universidades, partidos políticos, ONG, etc.) participen en el debate sobre esta importante materia.

En el Perú las microempresas están regidas bajo la nueva **Ley de las Mype**, con la cual se busca promocionar la competitividad, formalización y desarrollo de las mismas. A continuación, te presentamos qué beneficios trae formalizar a una Mype.

De acuerdo a la legislación, en nuestro país se considera una microempresa a aquella persona natural o jurídica, cuyas ventas anuales sean como máximo 150 UIT (S/. 562,500) y tengan no más de 10 trabajadores.

Beneficios Tributarios

- Las Personas Naturales que se inscriban en el RUS sólo efectuaran el pago de una cuota de 20 soles cuyo importe incluye el pago de impuesto a la renta e IGV.
- La microempresa que se inscriban en el Régimen Especial de Renta (RER), sólo pagaran el 1.5% de sus ingresos netos mensuales.
- Las Mypes estarán exoneradas del pago de tasas a las Municipalidades por trámites tales como renovación, actualización de datos entre otros relacionados a la misma, excepto en el cambio de uso.

- Las Mypes solo asumirán el 30% de los derechos de pago por trámites realizados ante el Ministerio de Trabajo.

Simplificación de trámites

- La constitución y formalización de la empresa ser concluida en 72 horas.
- Las empresas constituidas como personas jurídicas lo harán mediante escritura pública sin exigencia de la presentación de la Minuta de Constitución.

Beneficios Laborales (Régimen Laboral Especial de las Microempresas)

Para los Empleados

- Tienen derecho a percibir una Remuneración Mínima Legal.
- Jornada laboral de 8 horas.
- Tienen derecho a percibir remuneración por sobretiempo.
- Gozan de descanso semanal y en días feriados.
- Tienen derecho a 15 días de vacaciones.
- Tienen acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.
- El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.

- Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

Para el Empleador

- No hay obligación de realizar el pago por CTS.
- Los trabajadores solo gozan de 15 días de vacaciones.
- No está obligada a pagar recarga del 35% por trabajo nocturno.
- No realiza pago de gratificaciones por Fiestas Patrias o Navidad.
- No hay obligación de pagar Asignación Familiar.
- No hay pago de utilidades.
- Tiene acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.
- Podrá optar por el Sistema Integral de Salud (SIS) por el cual solo realizará el pago mensual de S/.15, ya que será subsidiado por el estado y cuya cobertura es de S/.12,000 anuales por enfermedad.
- El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.
- Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

Beneficios Financieros

- Factoring, permitirá al microempresario, que realice sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato a través de la venta de sus facturas.
- El Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM) posibilita los créditos otorgados.
- El Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME) canaliza recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.
- Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito.

Otros Beneficios

- El Estado reserva el 40% de las compras nacionales para las Mypes.
- Realizan una Declaración Jurada Anual de inventarios al finalizar cada periodo (31 de diciembre).
- Acceden al Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM), el cual es un fondo concursable cuyo objetivo es cofinanciar proyectos de innovación productiva

VENTAJAS DE LA FORMALIZACION

Entre las ventajas de formalizar una empresa se puede destacar: Mayores posibilidades de posicionarte en el mercado, pues no tendrás problemas legales.

- Puedes asociarte con otras personas o con otras empresas para lograr mayor competitividad.
- Mayor credibilidad y confianza por parte de los clientes, si eres informal no les brindas seguridad, por lo tanto, tendrás una menor clientela. Tendrías mayores posibilidades de acceder a nuevos mercados y expandirte hacia plazas internacionales por medio de la exportación.
- Puedes acceder a préstamos y créditos de diferentes instituciones financieras tanto estatales como privadas. Puedes comprar con factura y acceder al crédito fiscal.
- Podrías participar en licitaciones públicas y hacer del Estado tu gran cliente. Asimismo, ser parte de la lista de proveedores de las grandes empresas, pues contarás con los requisitos formales.
- Contribuirás con el Perú, ya que impulsarás el desarrollo social y económico con el pago de impuestos. Es necesario que sepas que las Pymes cuentan con beneficios tributarios.

Ventajas de Formar una Empresa Individual como Persona Natural:

- La constitución de una empresa Unipersonal es sencilla, rápida, sin muchos trámites y poca inversión.

- Si tu negocio no te brinda los resultados que esperabas, puedes replantear sin ningún inconveniente giro del negocio.
- En relación al pago de tributos, las empresas unipersonales pueden acogerse al régimen único simplificado (rus), en el cual sólo harás un pago único mensual de acuerdo a los ingresos.
- En aspectos laborales, podrá acreditarse como microempresa y acogerse a los beneficios del Régimen Laboral Especial.

Ventajas de Formar una Empresa Individual como Persona Jurídica:

- En ocasionales problemas ante terceros la empresa responde sólo por el monto de capital aportado.
- Accede sin mayores restricciones a los concursos públicos y adjudicaciones directas como proveedor de bienes y servicios.
- Puedes acceder a préstamo y/o servicios financieros de desarrollo empresarial del sistema formal.
 - El propietario y socios trabajadores de la empresa acceden a beneficios sociales y seguro.
 - Los propietarios conocen del rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de los resultados económicos contables, tales como: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas y Flujo de Efectivo.
 - Puedes ampliar el capital social, incluir nuevos socios estratégicos o abrir nuevas filiales.

DESVENTAJAS DE LA INFORMALIZACION

- Tus productos pueden ser decomisados por la policía
- No puede acceder a créditos ni instituciones financieras
- No existe seguridad de crecimiento o expansión empresarial ni a corto, mediano o largo plazo.
- Tu negocio no mostrara seguridad ni confianza a tus clientes.

LEY MYPE: es una norma del gobierno peruano que tiene como objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), así como su formalización. Para ello, esta ley les otorga una serie de beneficios laborales y tributarios para apoyar su crecimiento y la generación de empleo.

La última modificación a la Ley MYPE determinó que las empresas podrán acceder a este régimen especial, de acuerdo a su nivel de ventas y ya no por el número de trabajadores. De este modo la Ley MYPE califica a la microempresa como aquella que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.577,500) y como pequeña empresa a la que vende entre 150 UIT (S/.577,500) y 1.700 UIT (S/.6'545.000).

REGISTRO MYPE

Trámite ante el Remype se realizará por internet, automático y gratuito

Titulares de Trabajo y Producción darán inicio al moderno proceso

Los ministros de la Producción, Elena Conterno; y de Trabajo, Jorge Villasante, en forma conjunta, ponen hoy en marcha el Registro Nacional de la Micro y Pequeña

Empresa (Remype). Dicha anotación es obligatoria para acceder a todos los beneficios de la Ley Mype, como el seguro integral de salud y el fondo de pensiones.

Al respecto, el titular de Trabajo precisó que los conductores de estas unidades productivas inscribiéndose en el Remype podrán asegurar a sus trabajadores en el sistema semisubvencionado del SIS y acceder al sistema de pensiones con un aporte subsidiado de parte del Estado, de acuerdo con la nueva Ley Mype.

“Esta norma tiene un importante componente de formalización laboral, que también va de la mano con la formalización tributaria y las posibilidades de acceso a líneas de crédito, asistencia técnica, encadenamiento de cadena productiva”, añadió.

Remarcó que este registro virtual, automático y gratuito, se realizará por intermedio de la página electrónica del sector Trabajo (www.mintra.gob.pe), utilizando la clave SOL otorgada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat).

Según la RM N° 323-2008-TR, la medida responde a lo dispuesto en el reglamento de la nueva Ley Mype (DS N° 008 - 2008 - TR), que plantea la modificación de la denominación y los requisitos del procedimiento N° 118 del Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).

Anteriormente, dicho trámite se denominaba “Incorporación en el Régimen Laboral Especial de la Microempresa”, a la luz de la antigua ley Mype (Ley N° 28015), y contemplaba la presentación de solicitudes en forma de declaración jurada indicando RUC, DNI y copias de declaraciones juradas del Impuesto a la Renta, ante la oficina de administración documentaria, archivo y biblioteca.

En la actualidad, el procedimiento 118 del TUPA del MTP faculta a los micros y pequeños empresarios a inscribir sus mype de forma inmediata y gratuita en el Registro Nacional de la Mype (Remype). Además, de utilizar la clave Sol de la Sunat, deberán ingresar los datos de la empresa y los trabajadores.

Los datos que se ingresen en el formulario de inscripción, se realizan con la condición de declaración jurada, destacó Villasante.

Amplia difusión

El MTPE emprendió igualmente una agresiva campaña de difusión de los alcances de la nueva Ley de la Mype, cuyo objetivo es formalizar más de tres millones de trabajadores de este importante sector productivo del país.

Sólo en Lima, más de 200 promotores saldrán a las calles para realizar la difusión y orientación de la nueva ley, priorizándose aquellas zonas donde se concentra el mayor número de las pymes.

Los emprendedores recibirán información detallada sobre cómo formalizarse y registrarse para acceder a la seguridad social y pensión cofinanciado por el Estado, beneficios que también se extenderán a sus trabajadores.

REQUISITOS PARA FORMAR UNA EMPRESA PRODUCE

- Original y 02 copias de Búsqueda y reserva de nombre.
- 02 copias del DNI de todos los socios y cónyuges.
- 01 USB con el giro del negocio y la lista de bienes para el capital.
- Formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución de empresas

REQUISITOS PARA FORMAR UNA EMPRESA SUNAT

Persona Natural con Negocio	Persona Jurídica (Empresa)
La persona ejerce todos los derechos y asume todas las obligaciones a su nombre.	La empresa es quien asume todos los derechos y obligaciones de la misma.
La responsabilidad se extenderá a todo tu patrimonio personal.	La responsabilidad quedará limitada al patrimonio de la empresa.
Solo requieres obtener el RUC, no requiere escritura pública de constitución.	Requiere una Escritura Pública de constitución y que se inscriba en Registros Públicos.
Se consideran también las empresas unipersonales.	Funciona como una empresa que puede ser tipo Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada.

Requisitos

- Inscribirte al RUC a cargo de la SUNAT

- *En el caso de empresas, debes inscribirla previamente en los Registros Públicos.
- Obtener autorizaciones complementarias (permisos especiales, licencia de funcionamiento, entre otros)
- Obtener los comprobantes de pago y libros contables que corresponda.

No olvides considerar. Antes de iniciar tu negocio, debes haberte inscrito en el RUC y tener tus comprobantes de pago, así como tener aprobadas las autorizaciones administrativas y/o permisos especiales, sólo si lo necesitas según el giro de tu negocio, a fin de evitar sanciones de multa, cierre u otras.

8. CONTENIDO TEMÁTICO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN

Como es bien sabido la universidad según su Proyecto Educativo para formar tiene como misión “La educación integral y la generación de conocimiento que aporte a la transformación social y productiva del país”. De ahí, la formación integral de sus estudiantes en las dimensiones espiritual, cognitiva, socio-afectiva y comunicativa, en la oportunidad de poner en práctica lo aprendido a través del desarrollo de programas académicos con proyección social, en aras de promover la dignidad y el desarrollo de las personas, la transformación de la sociedad. “Este Proyecto Educativo Universitario Lasallista marca los derroteros y nos inspira el compromiso de Educar para Pensar, Decidir y Servir”.

Así que, el aporte de la universidad a la transformación social y productiva del país es mediante la formación de profesionales que por su conocimiento, sus

valores, su capacidad de trabajo, su sensibilidad social y su sentido de pertenencia, contribuyan a la búsqueda de la equidad, la defensa de la vida, la construcción de la nacionalidad y el compromiso con el desarrollo humano integral y sustentable. Y que mejor dejar plasmado lo anterior en un plan de capacitación. Por ello, dicho plan de capacitación se llevó a cabo luego de una preparación de una charla de capacitación a 5 empresarios de las empresas de tapicería de la provincia de Zarumilla, donde se advierte la necesidad de una capacitación empresarial, según el análisis de la perspectiva de la formalidad De tal manera que, las empresas se puedan formalizar mediante las clases que se les brindara a los participantes para obtener una enseñanza guiada.

Contenido Temático	Semana	Estrategias pedagógicas para el trabajo de aula
1. LA EMPRESA, CLASES y FORMALIZACION Definición Clasificación Pasos para crear una empresa Recursos de la empresa Áreas funcionales	20 de Marzo 20 de Marzo 27 de Marzo	Exposiciones Magistrales Video
2. LA contabilidad Definición Funciones en la empresa Proceso contable Planeación táctica y estratégica	10 de Abril 17 de Abril	Exposiciones Magistrales Videos
3. ESTUDIO DE MERCADO La demanda de un producto La oferta Análisis de precios	24 de Abril	Exposiciones Magistrales Exposición de

Procesos de Producción	8 de Mayo	Sunat
Herramientas de investigación Análisis de comercialización Conclusiones del análisis del mercado	15 de Mayo	
4. ESTUDIOS FINANCIEROS Activos fijos Inversión total inicial: fija y diferida Determinación de costos Capital de trabajo Presupuestos Punto de equilibrio Flujo de efectivo Estados de resultados Balance general	22 de Mayo 29 de Mayo 5 de Junio 12 de Junio 19 de Junio	Explicación del tema



Formaliza ahora el fruto de tu esfuerzo.

Iniciando Mi Negocio

Negocio en Marcha

Beneficios Tributarios MyPE

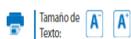
Interactuando con la SUNAT

Exportando e Importando

Iniciando mi negocio

Inicio / Iniciando mi negocio / ¿Cómo inicio mi negocio?

¿Cómo inicio mi negocio?



Actualizado: 26 de Junio de 2018

¿Qué debo saber antes de iniciar mi negocio?

Tener un negocio propio es el sueño de muchas personas, ser independiente, disponer de su tiempo y alcanzar sus metas. Antes de iniciar tu negocio debes evaluar el tipo de negocio que realizarás, el capital inicial o cómo lo vas a financiar, si tendrás aceptación entre los posibles clientes y, por supuesto, las obligaciones tributarias que te corresponderán

¿Qué actividad debo iniciar?

Puedes Consultar También

Videos



Centro MAC

Av. Alfredo Mendiola N° 1400 - Cruce de la Av. Tomás Valle con Panamericana Norte (Centro Comercial Plaza Lima Norte)

Lunes a Viernes: De 8:00 a 20:00 horas.

Sábados: De 8:00 a 16:00 horas.

Domingos: De 9:00 a 13:00 horas

Teléfono: 3213200 anexo 101.

Aló MAC 1800

Centro de Desarrollo Empresarial

Av. Guardia Civil N° 834 - Primer Piso, San Isidro - Teléfono 6162222 anexo 3465

Lunes a Viernes: De 8:30 a 17:30 horas.

Servicios Gratuitos

- Formalización Empresarial.
- Asesoría en Gestión Empresarial y Tributación MIPYME.
- Cursos y Talleres.

REQUISITOS PARA CONSTITUIR EMPRESAS

- Original y 02 copias de Búsqueda y reserva de nombre.
- 02 copias del DNI de todos los socios y cónyuges.
- 01 USB con el giro del negocio y la lista de bienes para el capital.
- Formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución de empresas, [descárgala aquí](#). (*)

ANEXO N° 02: CARTA ENVIADA SUNAT

"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

Tumbes, 20 de agosto del 2018

CARTA N° 001-2018-TUMBES-ULADECH-IFNJ

SEÑOR:
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION
TRIBUTARIA - SUNAT.
INTENDENCIA REGIONAL TUMBES.



ASUNTO: Solicito Reporte de MYPES del Sector Servicios Rubro Tapicerías de la Provincia de Zarumilla Región de Tumbes.

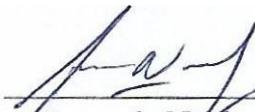
REF. Curso de Titulación de Cañera de Contabilidad

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y al mismo tiempo presentarme, Yo Isaac Fernando Noblecilla Jiménez, con Domicilio actual Calle Lizardo Montero MZ.A lote 12 — Provincia de Zarumilla Región Tumbes. Me Presento y expongo ante usted lo siguiente:

Que siendo alumno del Curso de Titulación para Contador Público y Siendo el requisito necesario la sustentación de un trabajo de investigación aplicado y para ello solicito a usted. Ordene a quien corresponda una relación de empresas MYPES, persona natural del régimen Unico simplificado Ubicadas en la Provincia de Zarumilla Región Tumbes, dedicadas al rubro Tapicerías, a fin de determinar mi muestra en mi informe final de investigación denominado "CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SERVICIO RUBRO TAPICERIAS DE LA PROVINCIA DE ZARUMILLA REGION TUMBES - 2018.

Con la finalidad de poder desarrollar la presente investigación espero se me facilite dicha información, a mi correo electrónico: dan-j01025@hotmail.com celular: 950978723, le agradezco por anticipado expresándole los sentimientos y muestra de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,


Isaac Fernando Noblecilla Jimenez
DNI: 41333713

ANEXO N° 03: CARTA SUNAT

Señor:

ISAAC FERNANDO NOBLECILLA JIMENEZ

RUC: 10413337131

Calle Lizardo Montero Mz. A Lt. 12

Tumbes - Zarumilla - Zarumilla.

Tengo el agrado de dirigirme a usted en atención al documento del asunto, a través del cual solicita relación de las MYPES, dedicadas al rubro Tapicerías que se encuentren inscritas en el Régimen Único Simplificado ubicadas en el la provincia de Zarumilla, con la finalidad de elaborar un trabajo de investigación relacionado con el financiamiento y rentabilidad de las mismas.

Sobre el particular, es preciso señalar que, de acuerdo con el Artículo 13 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27806 - Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, las solicitudes de información no implican la obligación de las entidades de crear o producir información con la que no cuente al momento de efectuarse los pedidos; así, las solicitudes de información deben estar referidas a obligaciones de dar y no de hacer, consecuentemente se podrá proporcionar únicamente información y/o documentación existente en la Administración. **La citada ley tampoco permite que los solicitantes exijan a las entidades que efectúen evaluaciones o análisis de la información que posean.**

En tal sentido, en cumplimiento a lo dispuesto por la citada Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública - Ley N° 27806, remito en archivo adjunto la información relativa al N° de RUC, la razón social, el estado, la condición y la dirección del domicilio fiscal de los contribuyentes pertenecientes a esta Dependencia, donde usted podrá filtrar la información que sea de su interés.

Atentamente,

Julio César Ladines León
Jefe Zonal de la Oficina Zonal Tumbes (e)
Jirón Bolívar N° 226 – Paseo Los Libertadores
Tlf. 072-597900 anexo 40037
www.sunat.gob.pe



ANEXO N° 04: CRONOGRAMA DE GANTT

I.-ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses / 2018				
	J U L	A G O	S E T	O C T	N O V
Elaboración del Informe					
Recolección de información					
Finalización del Informe					
Presentación del Informe					
Sustentación del Informe					

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00
Laptop	1	Unidad	1850.00
TOTAL, S/.			1885.00

ANEXO N° 05 CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA DE CONTABILIDAD

La información obtenida en el presente cuestionario tiene como objetivo ser utilizada en la realización de la investigación sobre **“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro tapicerías de la provincia de Zarumilla, 2018”** la información que usted proporcionará será utilizada solo con fines académicos y conservados con absoluta confidencialidad, por lo que se agradece su valiosa colaboración.

I. DATOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1.1. ¿Su empresa tiene RUC?

- a) Si () b) No ()

1.2. ¿En qué régimen tributario se encuentra ubicada su empresa?

- a) Régimen General (RG)
b) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)
c) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)
d) Régimen MYPE Tributario (RMT)

1.2. ¿Cuántos años tiene su negocio en funcionamiento?

- a) 1 a 3 años.
b) 4 a 6 años.
c) 7 a 10 años.
d) 11 a 15 años.
e) 16 a más años.

II. FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

2.1. ¿En el tiempo que tiene de funcionamiento su empresa ha solicitado financiamiento?

Si ()

b) No ()

2.2. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó?

- a) Sistema financiero.
- b) Créditos usureros.
- c) Capital propio.
- d) Otros.

2.3. ¿En el presente año 2018 que institución financiera le otorgo credito?

- a) Cajas Municipales de Créditos.
- b) Bancos.
- c) Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- d) Otros.

2.4. ¿Cuánto fue el importe del crédito solicitado?

- a) Menos de 5,000
- b) 5,000 a 10,000
- c) 10,000 a 15,000
- d) 15,000 a 20,000
- e) 20,000 a 25,000
- f) 30,000 a 35,000
- g) 40,000 a 45,000
- h) Más de 50,000

2.5. ¿En promedio cuál fue la tasa de interés que usted pago por el crédito solicitado?

- a) Menos de 20%
- b) 20% a 30%
- c) 30% a 40%
- d) 40% a 50%
- e) Más de 50%

2.6. ¿A qué plazo fue el financiamiento obtenido?

- a) Corto plazo. (1 año)
- b) Mediana plazo. (18 meses)
- c) Largo plazo. (2 a más años)

¿El préstamo obtenido para que fue utilizado?

- a) capital de trabajo.
- b) capacitación.
- c) Inversión en activos.
- d) Compra de insumos.
- e) Otros.

2.7. ¿Qué dificultades ha tenido Usted? ¿Al solicitar un crédito?

- a) Falta de requisito
- b) Tasas muy altas
- c) Montos menores
- d) Plazos cortos

2.8. ¿Considera que el financiamiento ha permitido mejorar su empresa?

- a) Si ()
- b) No ()

III. RENTABILIDAD

3.1. ¿En qué porcentaje es su índice de rentabilidad?

- a) 10% - 20%
- b) 30% - 40%
- c) 50% - 60%
- d) Más de 60%

3.2. ¿Cuál es la utilidad neta de su empresa?

- a) s/1500
- b) s/2000
- c) s/3000
- d) Más de s/5000

3.3.¿Qué problema tiene su empresa para una mejor rentabilidad?

- a) A la competencia
- b) Falta de infraestructura
- c) La ubicación de su empresa
- d) La situación económica

3.4. ¿de qué manera su empresa reinvertió sus utilidades?

- a) Capacitación de personal.
- b) Compra de insumos
- c) Pago de deudas.
- d) Otros.

3.5. ¿Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo crédito?

a) Si ()

b) No ()

ANEXO N° 06 TABLAS Y FIGURAS

TABLA 1: Su empresa tiene ruc

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	2	40%
NO	3	60%
TOTAL	5	100%

FIGURA 1: Las Pymes Cuentan Con Ruc



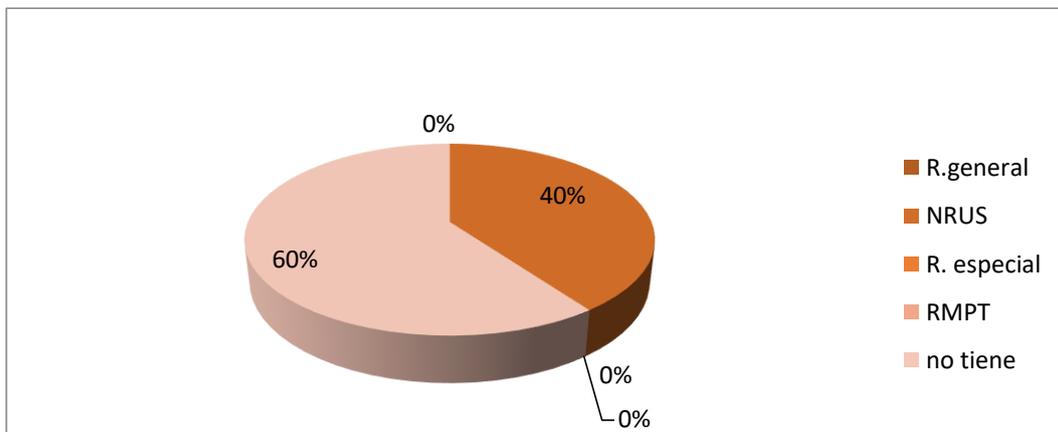
Fuente: elaboración propia

Interpretación: en la tabla se aprecia que el 40% (2) de las empresas encuestadas se encuentran con ruc y el 60% que son (3) están en la informalidad.

TABLA 2 : En qué régimen tributario se encuentra su empresa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
R. General	0	0%
NRUS	2	40%
R. especial	0	0%
RMPT	0	0%
no tiene	3	60%
TOTAL	5	100%

FIGURA 2 en qué régimen tributario se encuentran



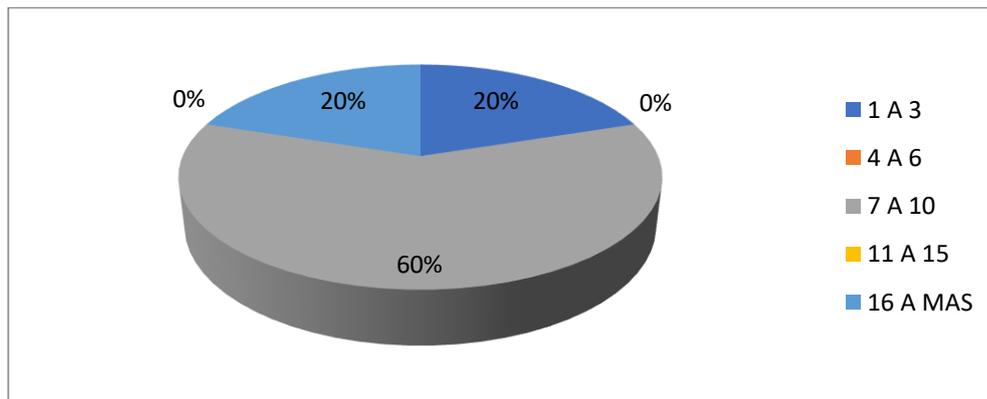
Fuente: elaboración propia Tabla 02

Interpretación: en la tabla 02 se aprecia que las pymes se encuentran en un 40% (2) se encuentran en el régimen tributario nuevo rus. Y el 60% (3) nos manifestó que esta en la informalidad

TABLA 3: Cuántos Años Tiene Su Negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3	1	20%
4 a 6	0	0%
7 a 10	3	60%
11 a 15	0	0%
16 a MAS	1	20%
TOTAL	5	100%

FIGURA 3: Que Tiempo Tiene Su Negocio Formado



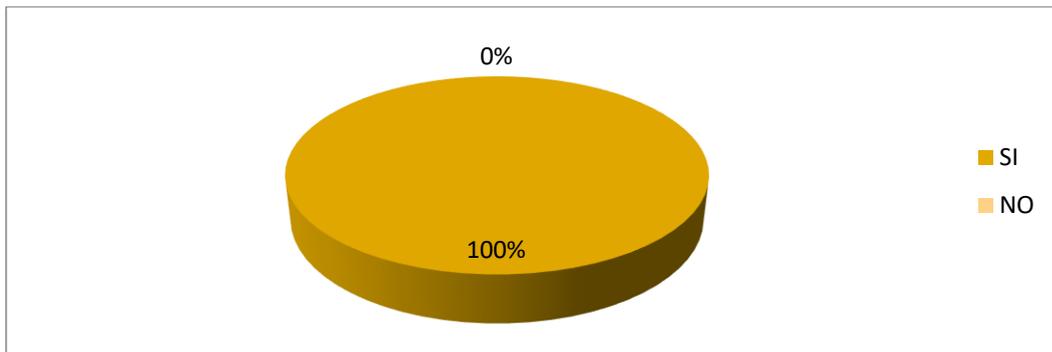
Fuente: Elaboración propia tabla 03

Interpretación: en la tabla 03 podemos apreciar que el 20% (1) tiene una antigüedad de 1 a 3 años y el 60% (3) que son tres empresas tiene una antigüedad de 7 a 10 años y otro 20% (1) se encuentra con más de 16 años de antigüedad.

TABLA 4: En El Tiempo Que Tiene De Funcionamiento Su Empresa Ha Solicitado Financiamiento

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

FIGURA 4: Solicito Su Empresa Un Financiamiento



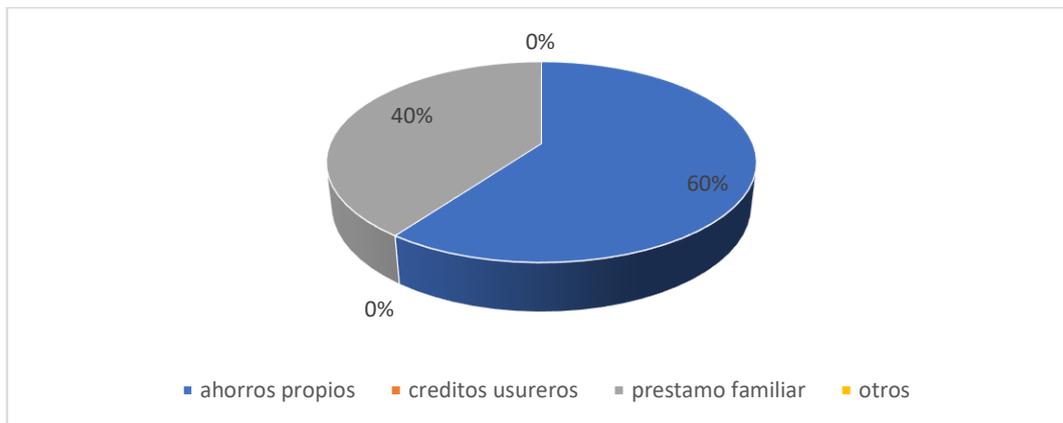
Fuente: elaboración propia tabla 04

Interpretación: en la tabla 04 se aprecia que el 100% que son (5) de la pyme Han solicitado préstamo financiero

TABLA 5: Cuál Fue El Tipo De Financiamiento Que Utilizo Su Negocio Al Inicio De Operaciones

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros propios	3	60%
créditos usureros	0	0%
Prestamos familiares	2	40%
otros	0	0%
TOTAL	5	100%

Figura 5: Qué Tipo De Financiamiento Utilizo Su Negocio



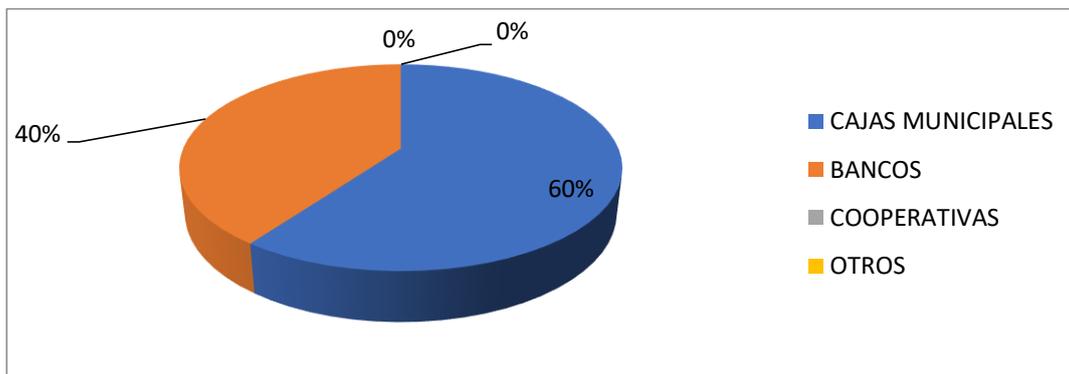
Fuente: elaboración propia tabla 05

Interpretación: en la tabla 05 se aprecia que el 60% (3) de los empresarios encuestadas han financiado su negocio con ahorros propios y el 40% (2) lo ha realizado a través de préstamo familiar.

TABLA 6: En El Presente Año 2018 Qué Institución Financiera Le Otorgo El Crédito Solicitado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
CAJAS MUNICIPALES	3	60%
BANCOS	2	40%
COOPERATIVAS	0	0%
OTROS	0	0%
TOTAL	5	100%

FIGURA 6: ¿qué sistema financiero le otorgo el préstamo?



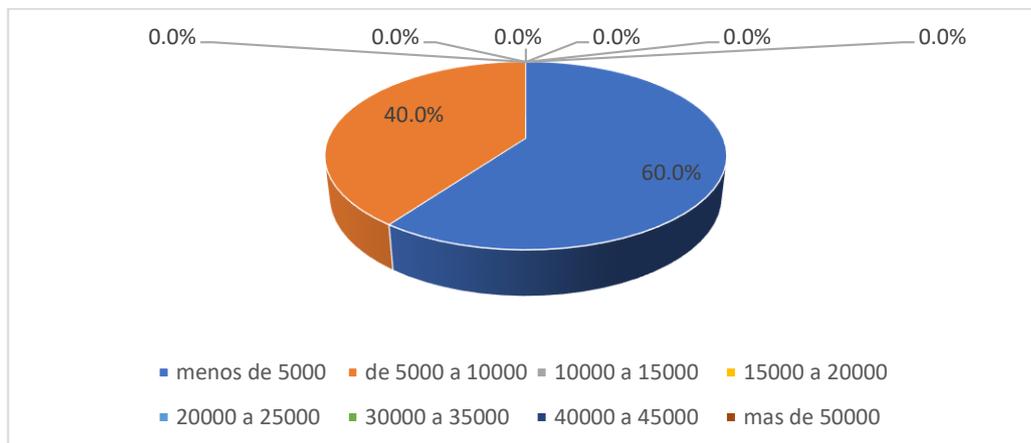
Fuente: elaboración propia tabla 06

Interpretación: en la tabla 06 se aprecia que el 60% (3) de las empresas encuestadas respondieron que solicitaron préstamo en cajas municipales y el otro 40% (2) de las pymes afirman que lo prestaron a los bancos.

TABLA 7: ¿El Monto Del Crédito Solicitado Cuanto Fue?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
menos de 5000	3	60.0%
de 5000 a 10000	2	40.0%
10000 a 15000	0	0.0%
15000 a 20000	0	0.0%
20000 a 25000	0	0.0%
30000 a 35000	0	0.0%
40000 a 45000	0	0.0%
más de 50000	0	0.0%
TOTAL	5	100.0%

FIGURA 7: Cuanto Fue El Monto Del Crédito Otorgado



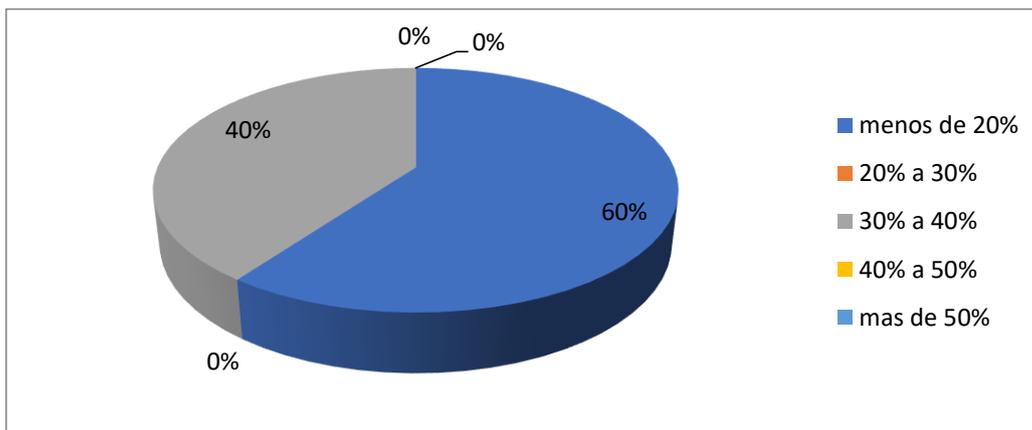
Fuente: elaboración propia tabla 07

Interpretación: en la tabla 07 se aprecia que las pymes el 60% (3) de los empresarios encuestados han solicitado crédito en las cajas municipales, de importe menor de s/5000 y el 40% (2) de los empresarios indicaron que solicito su crédito en los bancos cuyos montos fueron de s/5000 a más de s/10000 soles.

TABLA 8: En Promedio Cual Fue La Tasa De Interés Que Pago

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
20% a30%	2	40%
30% a 40%	3	60%
40% a 50%	0	0%
50% a 60%	0	0%
más de 60%	0	0%
TOTAL	5	100%

FIGURA 8: A Qué Tasa De Interés Pago Su Préstamo



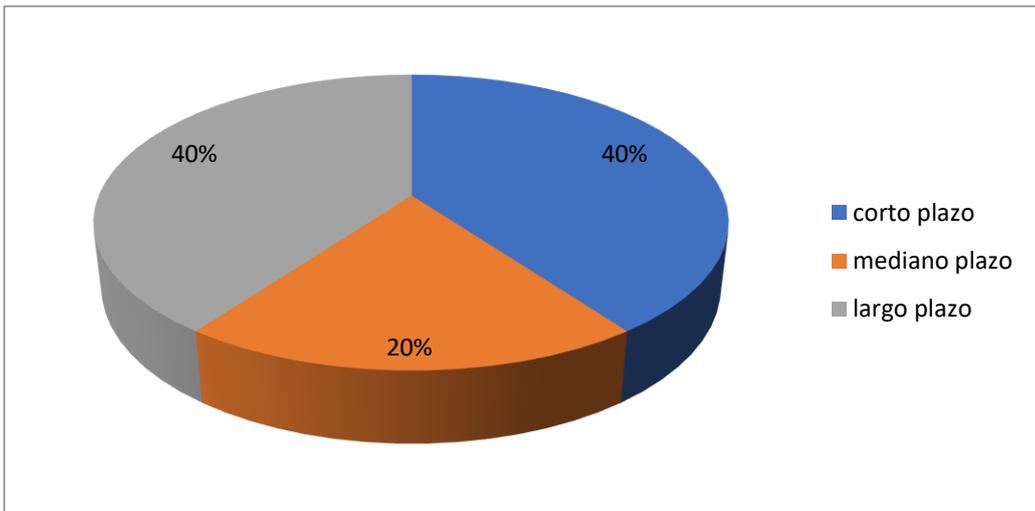
Fuente: elaboración propia tabla 08

Interpretación: en la tabla 8 se aprecia que el 40% (2) de los empresarios encuestados Pago una tasa de interés de 20% a 30% anual que fue otorgado por los bancos; y el 60% (3), Encuestados indico que pago una tasa de 30% a 40% anual de sus préstamos realizados en las cajas municipales.

TABLA 9: ¿A Qué Plazo Fue Obtenido El Financiamiento?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
corto plazo (1 año)	2	40%
mediano plazo (18 meses)	1	20%
largo plazo (2 años a más)	2	40%
TOTAL	5	100%

FIGURA 9 En Qué Plazo Fue Obtenido Su Financiamiento



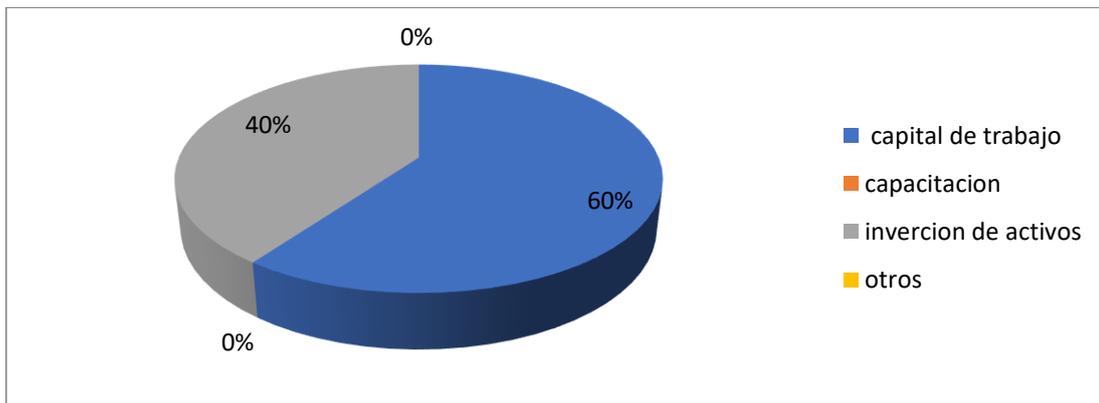
Fuente: elaboración propia tabla 09

Interpretación: En la tabla 09 se aprecia que el préstamo otorgado por los bancos en un 40% (2) lo realizó a corto plazo (hasta un año) y un 20% (1) lo realizó a mediano plazo (18 meses) y un 40% (2) que efectuó su préstamo en la caja municipal lo realizó a largo plazo (más de 2 años).

TABLA 10: El Préstamo Obtenido Para Que Fue Utilizado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	3	60%
capacitación	0	0%
inversión de activos	2	40%
otros	0	0%
TOTAL	5	100%

FIGURA 10: Como Fue Utilizado El Préstamo Adquirido



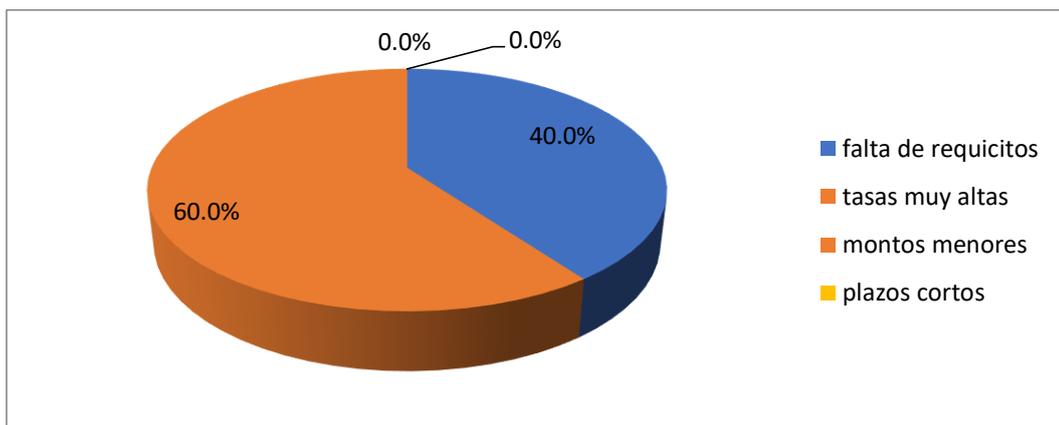
Fuente: elaboración propia tabla 10

Interpretación: en la tabla 10 los empresarios encuestados respondieron. El uso del préstamo obtenido lo utilizaron en un 20% (1) en capital de trabajo (pago de créditos, luz, agua y personal) y un 40% (2) lo utilizo en inversión de activos (maquinaria, cortadoras) y el otro 40% (2) para comprar suministros (marroquines, esponjas, tachuelas).

TABLA 11: Que Dificultad Tuvo Al Solicitar Un Crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
falta de requisitos	2	40.0%
tasas muy altas	0	0.0%
montos menores de lo solicitado	3	60.0%
plazos cortos	0	0.0%
TOTAL	5	100.0%

FIGURA 11 Cuál Fue La Dificulta Para Solicitar Un Crédito



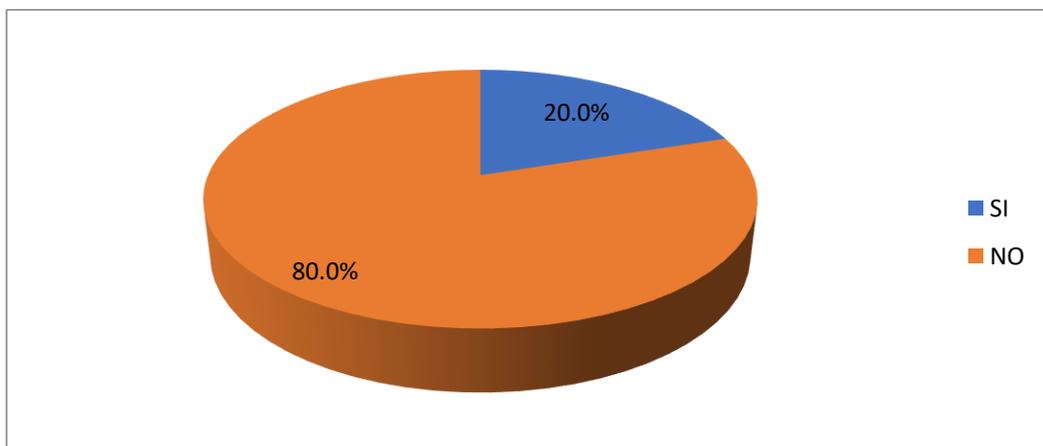
Fuente: elaboración propia tabla 11

Interpretación: en la tabla 11 se aprecia que los empresarios encuestados manifestaron que una de las dificultades fue falta de requisitos en un 40% (2) y un 60% (3) de las pymes por qué los montos que aprobaban eran menores a lo solicitado por los montos menores que les daban.

TABLA 12: Considera Que El Financiamiento Ha Permitido Mejorar Su Empresa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	80.0%
NO	1	20.0%
TOTAL	5	100.0%

FIGURA 12: Permitió Mejorar Su Empresa El Financiamiento



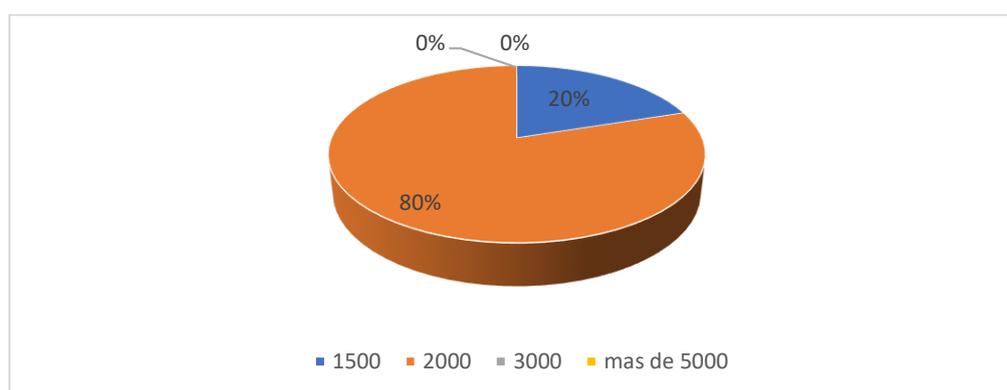
Fuente: elaboración propia tabla 12

Interpretación: en la tabla 12 se aprecia que los empresarios encuestados el 80% (4) indico que si cubre sus necesidades y el 20% (1) nos manifestó que no cubrió sus necesidades de inversión.

TABLA 13: *Que Porcentaje Es Su Índice De Rentabilidad*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
10% a 20%	1	20%
30% a 40%	4	80%
50% a 60%	0	0%
más de 60%	0	0%
TOTAL	5	100%

FIGURA 13 *Cuál Es Su Índice De Rentabilidad*



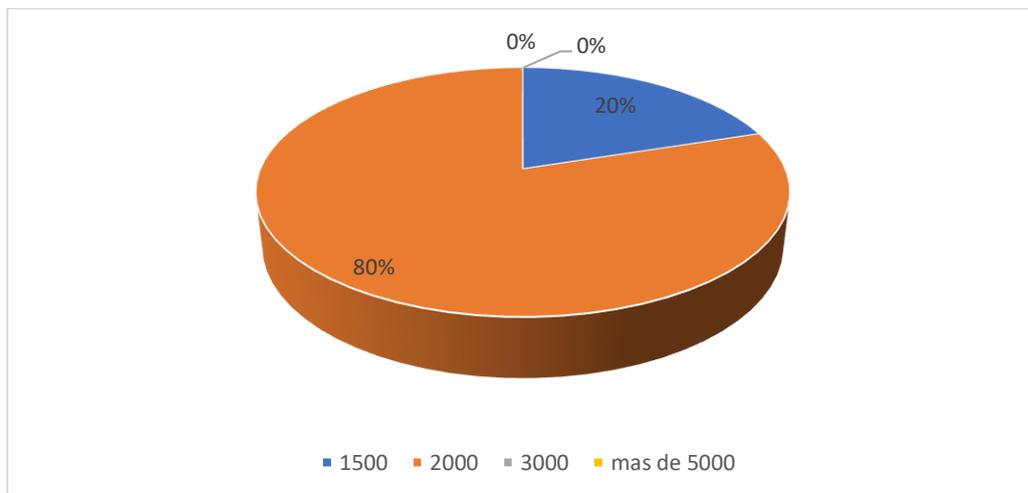
Fuente: elaboración propia tabla 13

Interpretación: en la tabla 13 nos damos cuenta que los empresarios encuestados nos indicaron que 80% (4) que su rentabilidad está en el rango anual de 30% y 40% de índice de rentabilidad y el 20% (1) se encuentra entre 10% a 20% de su rango anual.

TABLA 14: Cual Es La Utilidad Neta De Su Empresa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
s/1500	4	80.0%
s/2000	1	20.0%
s/3000	0	0.0%
más de s/5000	0	0.0%
TOTAL	5	100.0%

FIGURA 14: Cuál Es Su Utilidad Neta



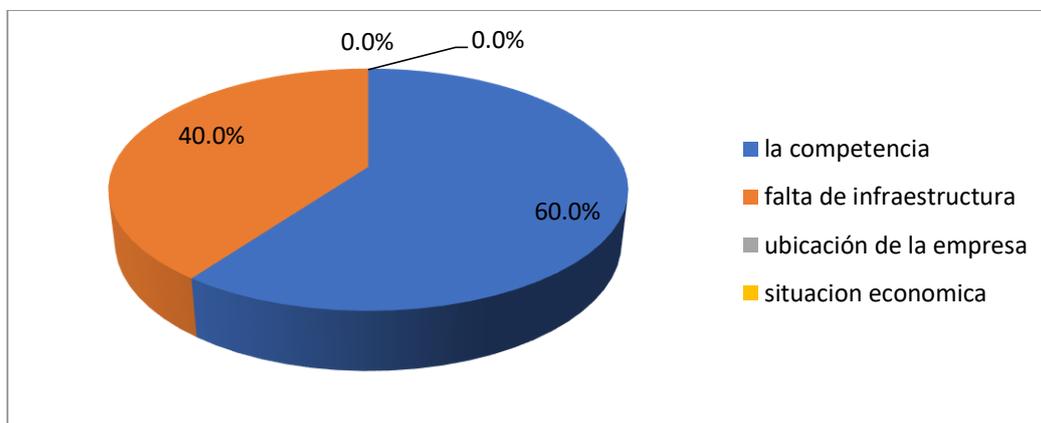
Fuente: elaboración propia tabla 14

Interpretación: en la tabla 14 se aprecia que los empresarios encuestados con respecto a la utilidad neta afirman que el 80% (4) obtuvo una utilidad de s/1500 soles y un 20% (1) nos indica que su utilidad es de s/2000 soles.

TABLA 15: Que Problemas Tiene La Empresa Para Una Mejor Rentabilidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
la competencia	3	60.0%
falta de infraestructura	2	40.0%
ubicación de la empresa	0	0.0%
situación económica	0	0.0%
TOTAL	5	100.0%

FIGURA 15:Cuál Es La Problemática Para Una Buena Rentabilidad



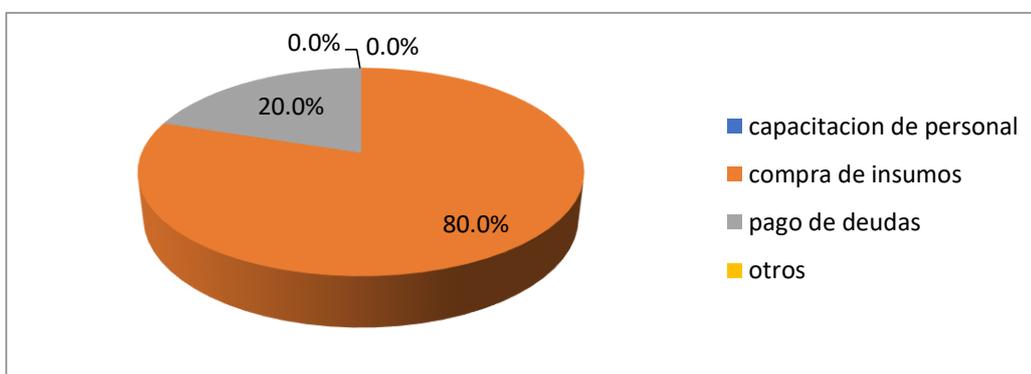
Fuente: elaboración propia tabla 15

Interpretación: en la tabla 15 los empresarios encuestados con respecto indican que el problema para una mejor rentabilidad, en un 60% (3) por la competencia (más talleres) y un 40% (2) por la falta de infraestructura (al no contar con un local).

TABLA 16 De Qué Manera Su Empresa Reinvirtió Sus Utilidades

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
capacitación de personal	0	0.0%
compra de insumos	4	80.0%
Pago de deudas	1	20.0%
otros	0	0.0%
TOTAL	5	100.0%

FIGURA 16 La Empresa En Que Invirtió Las Utilidades



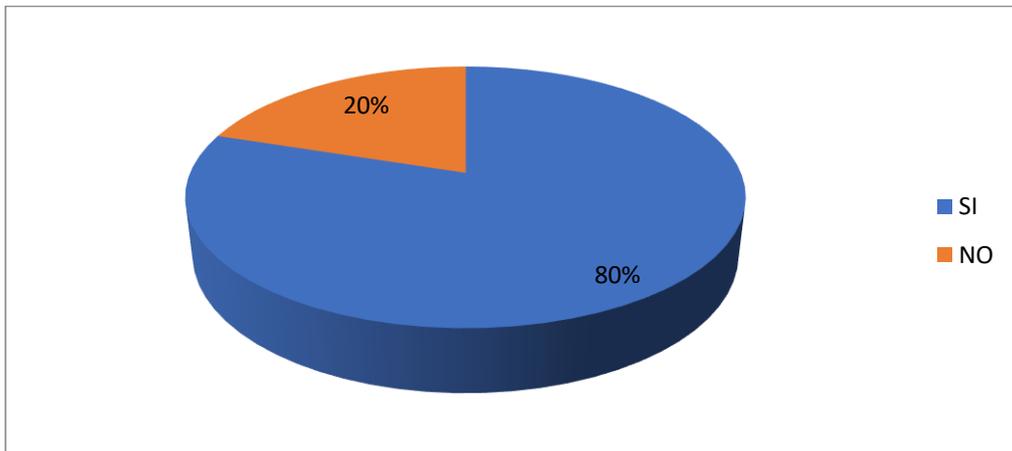
Fuente: elaboración propia tabla 16

Interpretación: en la tabla 16 se aprecia que los empresarios encuestados en un 80% (4) invirtió en compra de insumos y el 20% (1) lo utilizo en el pago de sus deudas.

TABLA 17 : Ha Recibido Visitas De Entidades Financieras Ofreciéndole Crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	80%
NO	1	20%
TOTAL	5	100%

FIGURA 17: Recibió Visitas De Entidades Financieras



Fuente: elaboración propia tabla 17

Interpretación: en la tabla 17 se aprecia que el 80% de los encuestados manifestaron que si fueron visitados por entidades financieras y el 20% dijo que no.

ANEXO N° 07: FOTOS DE EVIDENCIA







ANEXO N° 08: TARIFARIO DE TASAS DE INTERES



TASAS DE INTERES COMPENSATORIAS EN MONEDA NACIONAL (Tasa Efectiva Anual a 360 días)

CREDITOS EMPRESARIALES

TIPO CREDITO	TEA Mínima %	TEA Máxima %	FECHA VIGENCIA
Pymes	45.08	99.00	17/08/15



CRÉDITO EMPRESARIAL

TSEM-003-2018/
Vigente desde 18/07/2018

MONEDA NACIONAL		TEA 360 DÍAS	
Desde	Hasta	MÍNIMA	MÁXIMA
300	300,000	20.00%	39.91%

DÓLARES		TEA 360 DÍAS	
Desde	Hasta	Mínima	Máxima
100	89,999	21.24%	42.13%



Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo	
TASAS ⁽¹⁾							
1. Tasa de interés compensatoria efectiva anual fija							Mensual
1.1 Préstamo Fácil ⁽²⁾		14.00%	45.00%		14.00%	45.00%	
1.2 Con depósito en garantía ⁽²⁾		13.99%	16.99%		13.99%	16.99%	
1.3 Préstamo Express		14.000%	45.000%		14.000%	45.000%	



Fecha de

PRODUCTO: PYME - CAPITAL DE TRABAJO / ACTIVO FIJO					CLA
CONCEPTO	TARIFAS				
	EN MN		EN M.E.		
	Tasa S/ Max	Tasa S/ Min	Tasa \$ Max	Tasa \$ Min	
TASAS (1)					
Interés Compensatorio					
Préstamo en Cuotas para Capital de Trabajo y Activo Fijo - Zona Lima (a)	100%	14.45%	33.00%	17.00%	
Préstamo en Cuotas para Capital de Trabajo y Activo Fijo - Zona Norte (b)	100%	14.45%	33.00%	17.00%	
Préstamo en Cuotas para Capital de Trabajo y Activo Fijo - Zona Sur (c)	100%	14.45%	33.00%	17.00%	

ANEXO 09. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2017.

(EN SOLES)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	S/. 6,800.00
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	S/. 2,240.50
EXISTENCIAS	<u>S/. 42,000.00</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 51,040.50

ACTIVO NO CORRIENTE

INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 8,000.00
INTANGIBLES	S/. 0.00
ACTIVO DIFERIDO	<u>S/. 0.00</u>
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>S/. 8,000.00</u>

TOTAL ACTIVO **S/. 59,040.50**

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

TRIBUTOS POR PAGAR	S/. 20.00
PROVEEDORES	<u>S/. 3,500.00</u>
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	S/. 3,520.00

PASIVO NO CORRIENTE

BENEFICIOS SOCIALES TRABAJADORES	S/. 0.00
OBLIGACIONES FINANCIERAS	<u>S/. 14,026.40</u>
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>S/. 14,026.40</u>
TOTAL PASIVO	S/. 17,546.40

PATRIMONIO

CAPITAL	S/. 25,000.00
RESULTADOS ACUMULADOS	S/. 0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>S/. 16,494.10</u>
TOTAL PATRIMONIO	<u>S/. 41,494.10</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>S/. 59,040.50</u>

COMERCIAL “TAPICERIA EL ZORRO”
ANEXO 10. ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EN SOLES)

VENTAS NETAS	S/. 114,240.00
COSTO DE VENTAS	<u>(S/. 86,540.00)</u>
UTILIDAD BRUTA	S/. 27,700.00
GASTOS DE VENTAS	(S/. 2,540.00)
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	<u>(S/. 2,400.00)</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 22,700.00
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
DIVIDENDOS	S/. 0.00
INGRESOS FINANCIEROS	S/. 0.00
GASTOS FINANCIEROS	(S/. 6,265.90)
OTROS INGRESOS	S/. 0.00
OTROS EGRESOS	<u>S/. 0.00</u>
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	S/. 16,494.10
IMPUESTO A LA RENTA	<u>S/. 0.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>S/. 16,494.10</u>

ANEXO 11. RATIOS DE RENTABILIDAD

Rendimiento sobre el patrimonio	<u>Utilidad Neta</u>	*100	<u>S/. 16,494.10</u>	40%
	Patrimonio Neto		S/. 41,494.10	

Por cada sol que el dueño mantiene genera un rendimiento del 40 % sobre el patrimonio.

Rendimiento sobre la Inversión	<u>Utilidad Neta</u>	*100	<u>S/. 16,494.10</u>	28%
	Activo Total		S/. 59,040.50	

Por cada sol invertido en los activos produjo ese año un rendimiento de 28% sobre la inversión

Margen Comercial	<u>Ventas – costo de venta</u>	*100	<u>S/. 27,700.00</u>	24%
	ventas		S/. 114,240.00	

La empresa genera una utilidad de 24% por cada sol invertido en sus activos.

Rentabilidad neta sobre ventas	<u>Utilidad neta</u>	*100	<u>S/. 16,494.10</u>	14%
	Ventas		S/. 114,240.00	

Por cada sol vendido obtuvieron como utilidad el 14%.