



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ROPA  
PARA DAMA, EN EL DISTRITO DE AGUAS VERDES**

**2017.**

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

**AUTOR**

**IPANAQUE COLONA, ROSLLENY**

**ORCID: 0000-0002-0462-4887**

**ASESOR**

**ESCOBEDO GÁLVEZ, JOSÉ FERNANDO**

**ORCID: 0000-0002-6443-1497**

**TUMBES – PERÚ**

**2021**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Ipanaque Colona, Roslley

ORCID: 0000-0002-0462-4887

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Tumbes, Perú

### **ASESOR**

Escobedo Gálvez, José Fernando

ORCID: 0000-0002-6443-1497

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de ciencias  
contables financieras y Administración, Escuela Profesional de  
Administración, Tumbes, Perú

### **JURADO**

Guerrero García, Galvani

ORCID: 0000-0003-1038-1866

Aguilar Chuquizuta, Darwin Ebert

ORCID: 0000-0001-6721-620X

Villarreyes Guerra, Domingo Miguel

ORCID: 0000-0001-6769-1959

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

---

**MG. GALVANI GUERRERO GARCÍA**  
**PRESIDENTE**

---

**MG. DARWIN EBERT AGUILAR CHUQUIZUTA**  
**MIEMBRO**

---

**MG. DOMINGO MIGUEL VILLARREYES GUERRA**  
**MIEMBRO**

---

**MG. JOSÉ FERNANDO ESCOBEDO GÁLVEZ**  
**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por haberme dado la vida, salud y sabiduría para llevar a cabo una de mis metas. A mis familiares que a pesar que haya distancia entre nosotros, siempre estuvieron allí dándome consejos e implantando deseos de superación para poder seguir adelante con mi carrera profesional. Así mismo a la plana docente de esta casa de estudio que me otorgo los método y técnicas profesionales para alcanzar mi grado académico y convertirme en un profesional potencial.

## **DEDICATORIA**

Para mi creador celestial que me ha dado la vida y fortaleza para cumplir con mis metas.

A mis padres y hermanos que siempre estuvieron apoyándome en cada momento, hasta alcanzar mi meta profesional.

A mi asesor Escobedo Gálvez, José Fernando que me ayudo a aclarar ideas y llevar a cabo esta investigación.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo: Conocer las modalidades del financiamiento y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el distrito de Aguas Verdes, 2017. Gracias al desarrollo de esta tesis, obtuvimos buenos resultados, porque sirvió de mucha ayuda para algunos micros empresarios que pudieron obtener algún apoyo y poner en práctica algunas técnicas y/o estrategias que se le fue brindado como parte de un asesoramiento para su negocio, así mismo la presente indagación tubo como tipo cuantitativa y el nivel fue descriptivo no experimental, corte transversal, la misma que tuvo como resultado que el 80 % de empresario empezaron solicitando un préstamo sin llevar a cabo un análisis de su financiamiento y solo accedieron a ello, por ser la única entidad que les daría dicha ayuda monetaria, por otro lado con el 70% se manifestaron que tomaban en cuenta los gastos necesario para obtener buenos resultados en su rentabilidad, finalizando el resultado con la relación sobre los riesgos el 60% si se encuentra preparado para afrontarlos, porque ya cuentan con un plan estratégico lo cual con cada amenaza o riesgo que se valla transcurriendo ellos suelen usarlo, de esta manera prevalecen como líderes, en el mercado fronterizo.

***Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad y MyPes.***

## **ABSTRACT**

The objective of the research was: To know the financing and profitability modalities of the MSEs in the commerce sector, clothing stores for women, in the district of Aguas Verdes, 2017. Thanks to the development of this thesis, we obtained good results, because It was very helpful for some micro entrepreneurs who were able to obtain some support and put into practice some techniques and / or strategies that were provided as part of an advice for their business, likewise the present inquiry was a quantitative type and the level was descriptive non-experimental, cross-sectional section, the same that had as a result that 80% of entrepreneurs began requesting a loan without carrying out an analysis of their financing and only agreed to it, as it was the only entity that would give them such monetary aid, on the other hand, with 70% they stated that they took into account the expenses necessary to obtain good results in their profitability, ending or the result with the relationship on the risks 60% if they are prepared to face them, because they already have a strategic plan which with each threat or risk that passes they usually use it, in this way they prevail as leaders, in the border market.

***Keywords: Financing, Profitability and MyPes.***

# ÍNDICE

TÍTULO.....	i
EQUIPO DE TRABAJO .....	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
ÍNDICE.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	5
2.1. Antecedentes .....	5
2.1.1. Antecedentes internacionales .....	5
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	7
2.1.3. Antecedentes locales.....	9
2.2. Bases teóricas y conceptuales .....	11
2.2.1. Financiamiento .....	11
2.2.2. Rentabilidad.....	16
2.2.2.5.1. Tipos de rentabilidad.....	17
2.2.2.5.2. Estrategias de rentabilidad .....	18
2.2.3. MyPes .....	19
III. HIPÓTESIS .....	21
IV. METODOLOGÍA.....	22
4.1. Diseño de investigación .....	22
4.2. Población y muestra.....	22
4.3. Definición y operacionalización de variables .....	22

4.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	25
4.5.	Plan de análisis.....	25
4.6.	Matriz de consistencia.....	25
4.7.	Principios éticos .....	28
V.	RESULTADOS .....	29
5.1.	Resultados .....	29
5.2.	Análisis de resultados .....	34
VI.	CONCLUSIONES .....	36
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	37
	ANEXOS .....	40
	Anexo 1: Encuesta .....	41
	Anexo 2: Turnitin. ....	43

## **I. INTRODUCCIÓN**

En el mundo globalizado en donde existen un sin número de micros empresarios, pero a la vez existe mucho desconocimiento sobre asesoría micro empresarial en ellos, ya que, para llevar a cabo dicho negocio, la mayoría solo se dejen llevar por el conocimiento de la experiencia, tales como; haber sido vendedores, o administrativo en algún centro comercial u otros. Entonces cuando se les ha presentado un problema como a muchos, no han sabido afrontarlos, lastimosamente algunos se han ido a la quiebra cerrando sus locales, quedando endeudados con alguna financiera o si perciben en ello sus prendas de vestir ya dejaron de buscarlas, así mismo mencionamos que el micro empresario Agua verdino no tiene muchas opciones de elegir con que financiera trabajar, ya que la mitad de ellos solo van y se dirigen con nombre de la entidad ya recomendada a solicitar dicho préstamos; porque algún familiar u otro micro empresario tiene vínculos con ella, el otro grupo se acerca a solicitar y acceden a la financiera que sea más rápida y con menos requisitos.

Se señala que el 30 % de las MyPes que fueron encuestadas tienen la ausencia de control de gastos; si hablamos de llevar a cabo una inversión habrá que sacar un presupuesto de lo que se va a necesitar y se sugiere que se tome en cuenta todo lo que refiere a lo ya mencionado, muchos de los empresarios no controlan sus gastos y llaman inversión solo a la compra de la mercadería, sin embargo no toman en cuenta los demás costos que al final todo será uno solo, que a consecuencia de la falta de control seria las pérdidas monetarias que es el mayor riesgo en un negocio de ventas.

Por ultimo o no menos importante tenemos la poca investigación sobre los cambios que hay en el mercado, si bien es cierto estamos hablando del rubro de

tiendas de ropa para damas, esto quiere decir que a menudo se van a ir presentando en muchas circunstancias la competencia, ya que es el producto que cuenta con más demanda en esta zona de frontera, de tal manera que si las MyPes no están renovando la moda es porque no están utilizando la tecnología que en este punto sería; las redes sociales como; Facebook, Whatsapp, twiter, aquellas son las más usadas por casi toda la población y que en ella ya se encuentran páginas que ofrecen un catálogo de ropa, esta es una de más grandes amenazas que aquejan a una MyPe y que si no trabajas con los modelos de acuerdo a las estaciones o temporadas, que se presentan ya sea; en un video de una canción, un artista ya sea nacional o internacional que tiene popularidad o quizá algún protagonista de novela o película que está en estreno, y que sus prendas fueron llamativas para esa temporada. Todo ello incide a la repentina aparición de nuevas modas para ser aprovechadas por los clientes del vecino país, ya que los que demandan las ventas en el Emporio Comercial de Gamarrita del Distrito de Aguas Verdes son los ecuatorianos que llegan de distintos lugares de su país a adquirir dichas prendas; porque consideran que tienen muy bajo precio.

En el año 2010, dicho Emporio Comercial Gamarrita, fue considera líder en la Región de Tumbes alcanzando los altos negocios en toda la provincia, ya que el vecino país contaba con una moneda extranjera y que los precios que se les ofrecían eran sumamente bajos para ellos, dando como buen resultado el incremento de impuestos y trabajo para muchos en esa zona fronteriza.

Sin embargo en el 2017 todo el Perú se vio afectado por el desastre natural ocurrido a causa de las lluvias, que trajo como consecuencia; puentes y pistas rotas, desborde de ríos, entre otras situaciones que perjudicaron de alguna manera a todas las empresas y que las más afectas fueron las MyPes, en aquel año se

manifestaron una serie de interrupciones para que la mercadería, en este caso las prendas de vestir no llegue a su destino en el tiempo solicitado y que quizá estas llegaron con dificultades por el fenómeno presente.

RPP Noticias (2017), anunció que hubo un aproximado de 193,689 empresas afectadas con gran mayoría MyPe a causa del fenómeno natural conocido como el Niño Costero, El Ex Vice ministro de MyPes e Industrias busca que dichos negocios accedan a préstamos con bajos intereses, para que de esta manera vuelvan a invertir y poder recuperarse de dicho desastre.

Por tal razón que la presente tiene como objetivo los siguientes: Conocer las modalidades del financiamiento y rentabilidad de las MyPes del sector Comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes, 2017, analizar los gastos necesarios para la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes 2017. Identificar los riesgos para mejorar la rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes, 2017. En el desarrollo de la investigación se desarrollaron encuestas, las cuales fueron dirigidas a aquellas MyPes que se dedican a aquel rubro, donde nos ayudó a encontrar la problemática y crear objetivos para que sigan prevaleciendo líderes en el Mercado fronterizo la presente indagación tiene como tipo cuantitativa y el nivel es descriptivo no experimental. Con el desarrollo de dicho taller y la aplicación de algunas estrategias y/o técnicas hemos ayudado a muchos micros empresarios que quizá contaban con alguna idea de lo que es llevar a cabo una inversión, pero que no había sido suficiente para estar preparados ante los problemas que se puedan presentar en el desarrollo de dicha actividad, para ello fue de gran ayuda que lo aprendido por este curso haya sido una ayuda para saber manejar un negocio,

cómo controlarlo y llegar a ser líderes para aquellos que no tenían el conocimiento suficiente.

Quedando justificado en el campo de la justificación de la presente investigación, se justifica en lo práctico, por que utiliza mecanismos que permite conocer y encaminar las tiendas de ropa para dama, desde los aspectos de la Rentabilidad y financiamiento. Se justifica teóricamente porque contiene una apertura de conocimiento de la rentabilidad y financiamiento, teniendo como base el uso de herramientas prácticas de cómo ser eficientemente competitivos y rentables. Tiene una justificación metodológica, por la aplicación sistematizada del proceso de la investigación, encaminada a la detección de datos cuantitativos que determinan las características sin vulneración alguna, y se recogen los datos en un solo momento, en este caso los Restaurantes. Institucionalmente este estudio beneficiará a la universidad, servirá de aporte para las bibliotecas constituyéndose en una base de consultas para próximas investigaciones.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Antecedentes internacionales**

(Tabarez & Clemencia, 2015) En su investigación “Estudio Financiero y Económico para la implantación de una tienda virtual de ropa de bebés en el Sector Norte de la Ciudad de Quito”, nace de la idea de poder establecer la factibilidad de crear una tienda on-line para venta de ropa infantil, con el objetivo de atender la demanda de personas que desean comprar ropa de marcas reconocidas y de buena calidad, en la ciudad de Quito, con servicio a domicilio y con la facilidad de poder realizar la compra directamente desde su casa u oficina, ahorrando tiempo y dinero. Este estudio tiene como origen un primer proyecto en el que se realizó el Estudio de Mercado, para definir la aceptación que podría tener la tienda. El resultado de este estudio nos confirmó que el 77% de los potenciales clientes, sí estarían dispuestos a comprar la ropa de sus bebés en una tienda virtual. En el presente estudio se pretende evidenciar la factibilidad financiera del proyecto, períodos de recuperación de la inversión y todo lo necesario para poner en marcha la tienda on-line.

(Monge, 2015) En su investigación estudio el Sector de Cuero y Calzado, es uno de catorce sectores productivos prioritarios, identificados para el cambio de Matriz Productiva. El 26% de las empresas de este sector a nivel nacional se encuentran ubicadas en la provincia de Tungurahua. El financiamiento a los sectores productivos constituye una herramienta clave para el cambio de la Matriz Productiva, es así que en el año 2013 se han otorgado USD 23,9 MM en la provincia, siendo esto el 60% del total de operaciones crediticias destinadas a esta actividad económica a nivel nacional. El presente estudio presenta un análisis de

las alternativas de financiamiento, que las instituciones del sector financiero brindan, ya sean públicas o privadas, al igual que cooperativas y la Bolsa de Valores Quito, tomando en cuenta, tasa de interés, plazo, monto, periodo de gracia, garantías, entre otros, con el fin de que los usuarios del sector tengan una variedad de opciones al momento de elegir la fuente de financiamiento, y que alternativa es la más adecuada según la necesidad. EL objeto del financiamiento es fortaleciendo la cadena productiva, para el corto, mediano y largo plazo, mediante la capacitación de mano de obra, innovar y tecnificar su maquinaria y equipo, reducir el desempleo y evitar la salida de divisas, permitiéndoles ser más competitivos, y orientados a atender mercados internacionales, por lo que contribuye al cambio de Matriz Productiva. x Esta investigación se fundamenta en datos obtenidos por la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Compañías y Valores, entrevistas realizadas a oficiales de crédito de instituciones financieras y a las autoridades de la Cámara de Calzado de Tungurahua, para identificar los principales problemas y necesidades del sector, y las alternativas de financiamiento a las que se pueden acceder.

(Pacheco, 2016) Estudio el presente trabajo investigativo que habla acerca del financiamiento que requieren las pequeñas y medianas empresas con el fin de solventar sus necesidades de inversión en los activos productivos e improductivos, cabe señalar que el financiamiento se lo adquiere de dos formas que son internas y externas siendo esta ultima la que genera un costo por los intereses que son cancelados por la empresa por la utilización de capitales ajenos, en la parte teórica se cuenta con conceptos y definiciones tomadas de artículos científicos publicadas en revistas indexadas por autores con reconocimiento internacional, al finalizar la

investigación se dejan las respectivas conclusiones para facilitar el entendimiento de los usuarios del presente trabajo.

### **2.1.2. Antecedentes nacionales**

(Dominguez, 2019) Estudio las características de competitividad y atención al cliente de las MYPE rubro ropa para damas en el mercado Juan Velasco Alvarado, Piura 2017. Se usó la metodología tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, corte transversal, agrupando los resultados de acuerdo a cada variable. Se determinó el problema de la investigación que es el siguiente: ¿Qué características de competitividad y atención al cliente tienen las MYPE rubro ropa para damas en el mercado Juan Velasco Alvarado, Piura 2017? De acuerdo a las encuestas aplicadas a los clientes se determinó que las MYPE si aplican estrategias competitivas tales como el liderazgo en costos y la diferenciación. Con respecto a los elementos de competitividad se identificó que las MYPE aplican la innovación en los productos y la proactividad de los colaboradores, así mismo las estrategias de atención al cliente que usan en mayor porcentaje es la rapidez de atención y la amabilidad y finalmente los beneficios que obtiene las MYPE al brinda una buena atención al cliente es la lealtad y la difusión gratuita.

(Toussaint, 2017) Estudio el programa de capacitación en personal training y habilidades de atención al cliente para mejorar la calidad de servicio brindado en la tienda Ripley en el área de deportes de la ciudad de Trujillo, siendo el diseño de investigación descriptivo y explicativo. El problema que se planteó fue: ¿De qué manera un programa de capacitación en personal training y habilidades de atención al cliente mejorará la calidad de servicio? Como hipótesis se consideró: La elaboración de un programa de capacitación en personal training y habilidades de atención al cliente que mejorará la calidad de servicio. La población con la que

trabajamos es de 500 clientes a nivel de Trujillo, de las cuales seleccionamos una muestra de 217 para ello aplicamos un estudio metodológico en el que se utilizó encuestas tanto para los clientes como para los 10 trabajadores del área de deportes de la tienda. En ambos casos, tanto para las muestras de los trabajadores como para la de los clientes, se utilizó de instrumento el cuestionario. Obtuvimos resultados por parte de los clientes los cuales no estaban del todo conformes con la calidad de servicio ofrecida. El desarrollo del trabajo, muestra que la propuesta de capacitación en calidad de servicio para los trabajadores de la tienda, en el área de deportes, sería favorable. Se demuestra que la capacitación es importante para la mejoría y posicionamiento de la empresa, porque la calidad de servicio al cliente es uno de los principales pilares para el triunfo de la misma.

(Correa, 2018) Estudio la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017. La cual tiene por objetivo general; Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017., esta es una investigación cualitativa, de nivel descriptivo, con un nivel cualitativo de diseño no experimental para realizar descripciones y realizar esta investigación de manera óptima se encuestó al propietario como muestra de la micro y pequeña empresa del distrito de Tumbes; a quien se le aplicó un cuestionario de 18 preguntas, los resultados obtenidos fueron los siguientes: Respecto al financiamiento: el financiamiento que obtuvo fue mediante cajas municipales, a corto plazo debido a que esta entidad presta servicio a bajas tasas de interés, su principal necesidad para ocurrir a este financiamiento fue para la compra de

mercadería. Respeto a la rentabilidad: el representante de la empresa manifiesta que otorgo acogida en el mercado, motivo que su negocio es rentable, así mismo su rentabilidad no ha disminuido en los dos últimos años. Finalmente, se concluyó que los resultados obtenidos el financiamiento participa mejorando la capacidad de utilidad de los recursos económicos permitiendo obtener liquidez para continuar sus actividades.

### **2.1.3. Antecedentes locales**

(Dioses, 2019) Estudio las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el comercio de prendas de vestir de dama en el Distrito de Aguas Verdes-periodo 2019. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, no experimental y bibliográfica. La población de estudio estuvo constituida por 30 micros y pequeñas Empresas de la localidad mencionada, con una muestra representada por Microempresas. Para la recopilación de información se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario, encontrando los siguientes resultados: La mayoría de las MYPES vieron incrementar su rentabilidad en el periodo estudiado. Según la revelación de los empresarios respecto al financiamiento, la principal fuente de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones no bancarias son la última fuente financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasa de interés que cobran estas empresas del sector financiero. En cuanto a las 30 personas encuestadas que representan el 100% de la muestra, manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido, mientras que 25 de ellas que representan el 83.33% de la muestra manifestaron que no, aduciendo que su rentabilidad más que el financiamiento está más relacionada al producto que venden, calidad y precio del mismo.

(Abanto, 2018) Estudio la Caracterización de la Competitividad y Financiamiento de las MyPes, sector servicio, rubro restaurantes, distrito Tumbes, 2018. La presente investigación proviene de las líneas que han sido asignadas por la Escuela Profesional de Administración y comprenden el campo disciplinar: promoción de las MYPE. Las unidades económicas materia de trabajo son MyPes del distrito de Tumbes, dedicadas entre otras actividades al rubro de restaurantes; en el distrito de Tumbes se han identificado que existen diez (10) MyPes dedicadas a este rubro objeto de la investigación, el estudio parte del problema de la Competitividad y Financiamiento en el distrito de Tumbes, en donde se pretende investigar ¿Cuáles son las características de la Competitividad y Financiamiento de las MyPes, sector servicio, rubro restaurantes, distrito Tumbes, 2018? Es por ello que se formuló el siguiente objetivo de investigación Determinar las características de la Competitividad y Financiamiento de las MyPes, sector servicio, rubro restaurantes, distrito Tumbes, 2018. Haciendo ello que el servicio que brindan dichas empresas sea factible para la comodidad de los propietarios, para así posteriormente poder determinar diferentes características que ayuden a la Competitividad y Financiamiento en el mercado y así poder brindar estrategias para la solución mediante este informe de investigación.

(Quinde, 2018) Estudio en la presente investigación denominada “Caracterización de la atención al cliente y financiamiento de las MYPES, sector servicio rubro hospedajes en el centro de Tumbes, 2018”; Tuvo como objetivo general: Determinar la caracterización de la atención al cliente y financiamiento de las MYPES, sector servicio rubro hospedajes en el centro de Tumbes, 2018, y su enunciado de investigación: ¿Cuáles son las características de la atención al cliente y financiamiento de las MYPES, sector servicio rubro hospedajes en el

centro de Tumbes, 2018?. Utilizando como metodología el tipo de investigación descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental, y mediante la utilización de la encuesta y cuestionario como instrumentos de recolección de datos para una población de 68 clientes 07 propietarios de las MyPes dedicadas al rubro hospedajes, se concluyó que la empresa utiliza generalmente, para financiar necesidades específicas en un momento determinado, además concluyo que el personal muestra cordialidad en la atención, además concluyo que el personal se compromete con orientar al cliente.

## **2.2. Bases teóricas y conceptuales**

### **2.2.1. Financiamiento**

#### **2.2.1.1. Definición:**

La capacidad financiera es una herramienta necesaria en el ámbito de las finanzas ya que te exige ingenio especial para la determinación de inversiones con un financiamiento acorde en situaciones de riesgo e indecisión, implica también los medios que tiene la empresa para gestionar pagos e inversiones a corto mediano y largo plazo para su aumento financiero. Se puede ver en dos enfoques.

Primer enfoque se trata de la educación Financiera a cual, se basa en el conocimiento y destrezas que tienen las personas para actuar en el ámbito financiero y planear a un futuro.

El segundo enfoque de los medios que tiene la empresa para poder desarrollar pagos e inversiones a corto mediano y largo plazo para su desarrollo y aumento.(Gonzales, 2016).

El financiamiento es la clave para que la empresa pueda surgir, la mayoría de las empresas requieren financiamiento a corto mediano y largo plazo ya

que es fundamental para su funcionamiento, de ahí salen las fuentes de fondo para la inversión dependiendo del rubro de la empresa, según estudios de mercado las empresas requieren de una inversión inicial y es ahí donde recurren a las entidades bancarias para hacer préstamos pero ya depende de la empresa asegurarse y mantenerse en el mercado. El apoyo financiero de los bancos es promover la creación de capitalización de empresas financiándolas e inviertan en sus productos e infraestructura.(Calva, 2007).

Para la empresa es importante la estructura de su funcionamiento es por eso que recurren a financiamientos, mientras más grandes son las empresas recurren menos al crédito de proveedor y más al crédito bancario, el financiamiento de las empresas genera una afluencia financiera en el crecimiento económico y particularmente sobre su tasa de inversión, las empresas mayormente prefieren reinvertir sus utilidades y si no son suficientes realizar créditos bancarios, también emiten títulos de deudas y acciones para obtener el financiamiento e invertir .(Anguian, 2003).

#### **2.2.1.2. Características:**

Se caracteriza por progresar relaciones de rivalidad o competencia (oferta y demanda). En el mercado mixto se compite en sectores públicos y privados en la oferta de recursos quien mayormente está basada en contratos, en los mercados internos se caracteriza las relaciones de competencia en la demanda.(Francisco, 2013).

El financiamiento no se establece en un crédito para la empresa y no se recaudan intereses por el mismo. Menos se establecen por una dádiva, a

fin de establecer a la empresa responsabilidad en el manejo adecuado de los patrimonios eventualmente proporcionados. Los convenios de restitución del financiamiento a las empresas escogidas serán pactados y adecuados al momento de ser otorgadas.(Alberti, 1992).

### **2.2.1.3. Tipos de financiamiento**

#### **➤ Financiamiento a corto plazo**

financiamiento a corto plazo se asemeja a un monto referente a una deuda a corto plazo, a pesar que es más riesgoso que el de largo plazo es el que más utilizan las empresas, los préstamos a corto plazo se obtienen más rápido porque las empresas en su mayoría de veces las requieren con urgencia y porque sus contratos crediticios son menos coactivas pocas veces entregan garantía y son muy útiles para su capital de trabajo como los financiamientos de línea de crédito, pagares, crédito comercial y crédito bancarios. (Michael & Brigham, 2007).

#### **➤ Financiamiento a Largo Plazo**

El financiamiento a largo plazo se da cuando las empresas necesitan de un dinero para conservar sus activos y crecer en su rubro y por lo general financiar las compras de sus activos a largo plazo. También se dan ampliaciones de capital aumentando el valor nominal de los ya existentes, bonos, hipotecas y arrendamientos financieros.(Douglá, 2000)

### **2.2.1.4. Fuentes de Financiamiento**

**El financiamiento interno** aflora de las operaciones de una empresa u organización como utilidades, salarios o cuentas por pagar es decir que si la empresa tiene ganancias la reinvertirá.

**El financiamiento externo** se da cuando los administradores de la empresa solicitan préstamos o inversiones externas es decir la empresa suelta acciones para financiar sus nuevas compras.(MERTON, 2004).

#### **2.2.1.5. Pasos para desarrollar un Financiamiento**

Toda organización tiene anhelo de producir estrategias orientadas a ser generadoras del cambio en el interior de la organización en lo estructural y en las personas que son el capital primordial. Para el crecimiento de los objetivos empresariales, siendo estos los que se indican: Define claramente los objetivos de tu empresa, analiza bien las prioridades de tu negocio. Por ejemplo, hacerte estas preguntas ¿para qué necesitas el financiamiento?, ¿cuánto necesitas?, ¿durante cuánto tiempo?, también debes de realizar un examen específico sobre su estado financiero actual y futuro. Mejora tus probabilidades de ser aprobado. Aumenta tus posibilidades de conseguir un financiamiento poniendo en práctica los siguientes consejos:

1. Contar con experiencia crediticia (al menos en tarjetas de crédito). A una persona que nunca ha tenido un crédito, es difícil que le den crédito.
2. Contar con historial crediticio es muy importante. Ya que las entidades financieras te aprueban dependiendo de cómo vas en el sistema.
3. Mantén tus finanzas sanas.
4. Las instituciones financieras mayormente prestan el 80% de capacidad crediticia y más si hay garantías (patrimonios), suben el crédito.
5. Con más de 65 años será muy difícil que le den préstamos a largo plazo.
6. Tener un aval no es un requisito de todas las instituciones financieras, pero puede ayudarte si tu historial crediticio es malo.

Investiga, existen diferentes fuentes de financiamiento que puedes elegir de acuerdo a la etapa en la que se encuentre tu negocio, Evalúa y selecciona el financiamiento más adecuado, compara cada uno de los servicios financieros, teniendo en cuenta estos aspectos: tasas de interés, plazos de pago, duración del trámite, factibilidad de ser aprobado, el tiempo que la empresa crediticia lleva operando en el mercado, su cartera de clientes y que la institución esté apegada a los lineamientos que marca la ley. La institución financiera elegida conocerá a fondo el funcionamiento y modelo de negocio de tu empresa. Es recomendable tener listo tu plan de negocios y poner en orden toda la documentación se debe emplear una estrategia financiera para tu negocio que incluya los pagos mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que adquirió, por otro lado el manejo de financiamiento frente a la persona humana, orienta a ver la Calidad de Vida en el Trabajo, que tan buena o mala calidad de vida, ofrecen los empleadores de los centros comerciales, que tan gran motivación o desmotivación genera las acciones que desarrolla. Por otro lado se continúa desarrollando lo referido a la Calidad de Vida en el Trabajo. Tema que corresponde al segundo objetivo específico de la investigación. Todos los centros comerciales tienen que aplicar un estilo de financiamiento el cual les permita transmitir un buen manejo y un buen respaldo económico, para todos los que lo conforman, tienen responsabilidad de administrar y gerencia los centros comerciales. (Pinson, 1998).

## **2.2.2. Rentabilidad**

### **2.2.2.1. Definición**

El termino rentabilidad se define como una cualidad que mantiene un operante este sirve para obtener ganancias con fines de lucro, se menciona que es un indicador que tiene conexión en los termino de costos y ganancias, es una utilidad que se obtiene de las inversiones dadas en una empresa, si se realiza el crecimiento de las utilidades en un tiempo determinado originaria un gran apoyo económico. (Rojas, 2018)

La rentabilidad es un tema muy amplio debido a que si se ve de una perspectiva financiera o económica se determina como una aptitud, cualidad o capacidad que en este caso la empresa accede a una inversión realizada con el fin de crear nuevos resultados. (Morales, 2016)

La definición de rentabilidad se refiere a la capacidad que tienen los propietarios de empresas `para realizar una inversión determina que en su mayoría las empresas buscan que sus beneficios sean mayores de su inversión. Esto depende en la proyección que se encuentre la empresa lo primero que debe hacer es obtener ganancias para cubrir la inversión y superar los problemas económicos. (Raffino, 2018)

### **2.2.2.2. Características:**

Se determina algunas de las características de la variable rentabilidad las cuales menciona las siguientes:

Se determina un nivel bajo de ratios inversionistas como ROE, ROA Y el margen neto, también tiene como característica analizar cuáles son sus funciones en este caso el área de ventas, seguidamente menciona que la rentabilidad es sinónimo de deducir cuales son los costos y gastos que se

necesitaran para para elaboración de productos, maneja de manera eficiente los gastos dentro de la empresa, se caracteriza por comparar cuál es su competencia en el mercado, y por último se evalúa cual es la capacidad que se obtiene de la actualidad. (Herrera, 2017)

### **2.2.2.3. Principios**

La rentabilidad es vista como un principio de excelencia, es decir las empresas son creadas con la finalidad de lucrar y ser trabajadas y generar ganancias, toda rentabilidad se relaciona con flujos de dinero, la inteligencia es típica e importante del capital, sin embargo, la rentabilidad es un principio que no debería ser restringido en el ámbito económico, es vista de manera integral, social, moral y humana. (Romero, 2014)

### **2.2.2.4. Teoría**

Este autor menciona una teoría que habla sobre la rentabilidad donde menciona que la rentabilidad es aquel rendimiento que tiene la inversión y se mide mediante ecuaciones referentes al sistema financiero, este autor menciona la teoría de la rentabilidad y el riesgo en el modelo de Markowitz quien menciona que es una nueva teoría que indica que el inversor establece variaciones en su inversión es decir se basa en buscar varias alternativas y estudia la más conveniente para su empresa, este método se utiliza a base de leyes establecidas, se observa que esta teoría asume el rol de existencia ofrece una hipotética fuente de rentabilidad de nivel alto y ofreciendo un mínimo riesgo de pérdida. (Supo, 2016)

### **2.2.2.5. Dimensiones:**

#### **2.2.2.5.1. Tipos de rentabilidad**

Esta dimensión cuenta con dos tipos de rentabilidad mencionamos las siguientes: Rentabilidad Económica, se define como la inversión que se realiza en todo sentido económico, se considera como una medida de un tiempo determinado, es el rendimiento de los activos que se encuentran en una empresa; Rentabilidad Financiera, se define a aquellos fondos que provienen de la misma empresa, se obtiene del capital propio, no depende los resultados que se obtuvieron. (Morales, 2016)

Este autor menciona que existen varios tipos de rentabilidad y menciona, la rentabilidad económica, como una medida referente a un tiempo determinado, mide el rendimiento de los activos de las empresas; la rentabilidad financiera, es decir referente a los fondos propios, se puede considerar como una medida de rendimiento que se obtienen de los ingresos propios, este tipo de rentabilidad es apropiada para los propietarios y accionistas de empresas grandes. (Pisco, 2016)

Menciona dos tipos, la primera rentabilidad económica es muy importante ya que permite medir cual es la capacidad de la empresa, compara la rentabilidad de otras empresas y por ultimo conocer cuál es el resultado rentable de las empresas; la segunda es rentabilidad financiera se enfoca en el rendimiento de los activos de la empresa, este tipo de rentabilidad permite dar una información exacta a los dueños de las empresas, conocer cuál es el monto exacto de los ingresos propios de las organizaciones, recurre al financiamiento interno y externo. (Espinoza, 2018)

#### **2.2.2.5.2. Estrategias de rentabilidad**

En esta dimensión nos referimos a las estrategias de rentabilidad las cuales son, Ampliar el alcance del mercado y productos se concentra en clientes

específicos en áreas geográficas; Modificar cuales son las bases y diferenciarse de las demás empresas; Aplicar qué cualidades básicas tienen y ofrecer una oportunidad de negocios; la reutilización de elementos tangibles; Modificar cual es la ejecución y brindar apoyo; se aprovecha la información que se obtiene de los clientes; Crear y aprovechar cual es la comunidad que se ve en los clientes; por ultimo aprovechas las habilidades de otras empresas. (Remolins, 2015)

Este autor menciona estrategias que sirven para aumenta la rentabilidad de una empresa, se dice que se debe llevar un control determinado de los gastos, tener un incremento de las ganancias; se debe gestionar de forma eficiente el inventario de la empresa; realizar un análisis de la rentabilidad de la cartera de clientes que tiene la empresa, se debe aumentar las compras de productos y servicios para ampliar la cantidad de clientes; y por último acudir a la tecnología integrando la innovación. (Castro, 2015)

En un análisis descriptivo que se realizó en las empresas se menciona las estrategias de rentabilidad las cual menciona que es la ratio en el ámbito económico que sirve para comparar cuales son los beneficios que se obtienen de la relación de los recursos que propiamente la empresa obtiene, esta estrategia se desarrolla en muchas de las principales empresas que se dedican al comercio de productos de consumo. (Cuesta, 2006)

### **2.2.3. MyPes**

La Ley N° 30056 – “Ley que modifica diversas leyes para facilita la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial” fue Promulgada 03 de Julio de 2013; la Ley antes mencionada se sabe que tiene por objetivo establecerse en el marco legal para la promoción de la

competitividad, formalización, y de desarrollo de las micro, pequeñas y medias empresas (MIPYME); esta incluye ciertas modificaciones a diferentes leyes dentro de ella actualmente “Ley MYPE” aprobado por el D.S N° 007-2008 – TR “Texto único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” es esta Ley se hacen diferentes modificaciones en varios artículos tales como 1, 5, 14 y 42. (Diario Oficial El Peruano, 2013)

### **III. HIPÓTESIS**

Las investigaciones de tipo descriptiva no necesariamente se formula hipótesis.

(Hernández, Fernández, & Baptista, 2017)

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1. Diseño de investigación**

El estudio fue de diseño descriptivo transversal, centrada en la determinación de las características de los contenidos de las dimensiones de financiamiento y rentabilidad. (Hernández et al., 2017)

### **4.2. Población y muestra**

La población es finita y estuvo constituida por gerentes de las tiendas de ropa para dama. La muestra está constituida a criterio del investigador considerando la totalidad de gerentes. Desempeñando sus funciones de acuerdo a los criterios de inclusión.

**Tabla 1. Población**

<b>Detalle</b>	<b>REGIMEN</b>	<b># Empresas</b>	<b># Gerentes</b>
Tiendas de ropa para dama	MYPE	10	10

**Fuente:** Elaboración propia.

### **4.3. Definición y operacionalización de variables**

**Cuadro 2.**

*Operacionalización de variables.*

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA DE MEDICION
<b>FINANCIAMIENTO</b>	Lo determina aquel conjunto de recursos monetarios utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios. Una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministros por fuentes de dinero internas o externas; las fuentes de financiamiento de toda empresa son herramientas importantes para proporcionar la fuerza económica de las mismas y competitividad en el tiempo . (Gitman, 1996)	Se solicitará definir, describir las características del financiamiento de las MYPES materia de investigación a través de la aplicación de una serie de preguntas indicadores formuladores de preguntas .	<b>Fuentes del financiamiento</b>	Financiamiento Externo	Ordinal Nominal
				Entidad Financiera	
				Porcentaje de Tasa	
			<b>Características</b>	Plazos de crédito	
				Inversión	
				Requisitos	

**RENTABILIDAD**

Determina a la rentabilidad como la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad 31 o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos (Llosa, 2017)

Se pretenderá determinar, describir las características de la rentabilidad de las MYPES materia de investigación de una serie de interrogantes, indicadores de preguntas

**Características**

Cantidades vendidas

Precio de productos

Inversión de productos

Mejora en la rentabilidad

Ordinal

Nominal

**Estrategias**

Deudas con proveedores

Deudas con entidades

Ingresos sobre egresos

**Fuente:** Elaboración propia.

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

Para el estudio se recolectaron los datos durante el año 2017. Para ello, se solicitó la autorización de los dueños de las MyPes, para la aplicación de las encuestas a los gerentes; una vez autorizado se presentó el estudio, sus objetivos y se solicitó el consentimiento informado, previa firma del consentimiento se procedió a realizar el recojo de los datos. Para la recolección de datos se empleó la técnica de la entrevista, donde el investigador realizó las preguntas y resolvió la encuesta en función a las respuestas que el propietario manifestó.

#### **4.5. Plan de análisis**

Se recolectaron las siguientes covariables de *características de los gerentes* como edad, sexo (femenino/masculino), grado de instrucción (Educación básica/Técnico/Universitaria/Posgrado); además las *características de las MyPes* como el número de población por MyPe, los regímenes tributarios (Nuevo Régimen Único Simplificado/Régimen MyPe/Régimen Especial/Régimen General); y *características de la financiamiento y rentabilidad*.

#### **4.6. Matriz de consistencia**

**Tabla 3. Matriz de consistencia.**

Formulación del problema	Hipótesis	Objetivos	Variables	Metodología	Escala de medición
¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes, 2017?	Las investigaciones de tipo descriptiva no necesariamente se formula hipótesis. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2017)	<p><b>Objetivo general:</b> Conocer Las Modalidades Del Financiamiento Y Rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes, 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Analizar los gastos necesarios para la rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes, 2017. Identificar los riesgos para mejorar la rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa para dama, en el Distrito de Aguas Verdes, 2017.</p>	<p><b>V1:</b> Financiamiento. <b>V2:</b> Rentabilidad.</p>	<p><b>Tipo:</b> Cuantitativo. <b>Nivel:</b> Descriptivo. <b>Diseño:</b> No Experimental.</p>	<b>Ordinal/Nominal</b>

---

#### **4.7. Principios éticos**

Durante la ejecución del presente estudio se respetaron los principios para investigación en humanos, autonomía, justicia y confidencialidad (Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura, 2017); velando por el cumplimiento de las expectativas que presenta la investigación; se aplicó principios éticos como la protección a las personas, cuidado del medio ambiente y la biodiversidad, libre participación y derechos a estar informado, beneficencia no maleficencia y justicia (Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2019).

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

**Tabla 4. ¿Conoce las modalidades de financiamiento?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	6	60
No	4	40
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 5. ¿Utiliza el financiamiento externo?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	8	80
No	2	20
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 6. ¿Para la creación de su tienda utilizó financiamiento propio?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	0	0
No	10	100
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 7. ¿El préstamo que ha obtenido ha cubierto sus expectativas financieras?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	10	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 8. ¿Está conforme con la entidad financiera o caja de ahorro y crédito con las que trabaja?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 9. ¿Está conforme con el monto que solicitó como financiamiento externo?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 10. ¿Está conforme con la tasa de interés que obtuvo del préstamo?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 11. ¿Está conforme con los plazos para cancelar el préstamo?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 12. ¿Considera que necesita ayuda profesional para manejar finanzas?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 13. ¿Tiene usted un reporte que refleje la situación financiera de su tienda comercial?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 14. ¿Considera que su negocio es rentable?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 15. ¿Conoce los términos de rentabilidad financiera?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 16. ¿Según usted la capacidad de su local indica que su tienda se encuentra en una etapa de crecimiento?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 17. ¿La rentabilidad de su tienda comercial mejoró por el financiamiento recibido?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 18. ¿Cuenta con alguna estrategia ante una amenaza de la competencia?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 19. ¿Respecto al año anterior sus ganancias se han incrementado?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 20. ¿Analiza bien los gastos que lleva a cabo en su negocio?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 21. ¿Cree usted que sus productos tienen buena rentabilidad?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 22. ¿Las prendas ofrecidas en sus tiendas son compradas en grandes cantidades?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

**Tabla 23. ¿Está satisfecho con la rentabilidad que está generando su tienda ahora?**

<b>Nivel</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
<b>No</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los gerentes de las tiendas, 2017.

## 5.2. Análisis de resultados

Luego a aplicar la encuesta se recopilaron los siguientes datos respecto a la variable financiamiento y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro tiendas de ropa en el distrito de Aguas Verdes, 2017. En la tabla 4 se aprecia que el 60% de los gerentes manifiestan que conocen las modalidades de financiamiento para su negocio. En la tabla 5 se aprecia que el 80% de los gerentes utiliza financiamiento externo. En la tabla 6 se aprecia que el 100% de los gerentes no utilizó financiamiento propio para la creación de su negocio. En la tabla 7 se percibió que el 100% de gerentes considera que el préstamo cubrió sus expectativas. En la tabla 8 se aprecia que el 80% de gerentes está conforme con la entidad financiera con el que trabaja. En la tabla 9 se aprecia que el 80% de los gerentes consideró que está conforme con el monto solicitado del financiamiento externo. En la tabla 10 se aprecia que el 80% de gerentes está conforme con la tasa de interés que obtuvo en su préstamo. En la tabla 11 se aprecia que el 80% de los gerentes considera que está conforme con los plazos para cancelar su préstamo. En la tabla 12 se aprecia que el 80% de gerentes considera que necesita ayuda profesional para manejar finanzas. En la tabla 13 se aprecia que el 80% de gerentes lleva un reporte que refleja la situación financiera de su negocio. Corroborando con el autor (Dioses, 2019) quien concluyó que : La mayoría de las MYPES vieron incrementar su rentabilidad en el periodo estudiado. Según la revelación de los empresarios respecto al financiamiento, la principal fuente de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones no bancarias son la última fuente financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasa de interés que cobran estas empresas del sector financiero. En cuanto a las 30 personas encuestadas que representan el 100% de la muestra, manifestaron que la

rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento obtenido, mientras que 25 de ellas que representan el 83.33% de la muestra manifestaron que no, aduciendo que su rentabilidad más que el financiamiento está más relacionada al producto que venden, calidad y precio del mismo. En la tabla 14 se aprecia que el 80% de los gerentes consideran que su negocio es rentable. En la tabla 15 se aprecia que el 80% de los gerentes conoce los términos de rentabilidad financiera. En la tabla 16 se aprecia que el 80% de los gerentes considera que la capacidad de su local se encuentra en etapa de crecimiento. En la tabla 17 se aprecia que el 80% de los gerentes considera que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad. En la tabla 18 se aprecia que el 80% de los gerentes cuenta con alguna estrategia ante una amenaza de la competencia. En la tabla 19 se aprecia que el 80% de los gerentes consideran que sus ganancias son más rentables respecto al año anterior. En la tabla 20 se aprecia que el 80% de los gerentes considera que analiza bien los gastos que lleva a cabo en su negocio. En la tabla 21 se aprecia que el 80% de los gerentes cree que sus productos tienen buena rentabilidad. En la tabla 22 se aprecia que el 80% de los gerentes considera que las prendas ofrecidas en sus tiendas son compradas en grandes cantidades. En la tabla 23 se aprecia que el 80% de los gerentes está satisfecho con la rentabilidad que se está generando su tienda ahora. Corroborando con (Tabarez & Clemencia, 2015) quien concluye que el 77% de los potenciales clientes, sí estarían dispuestos a comprar la ropa de sus bebés en una tienda virtual. En el presente estudio se pretende evidenciar la factibilidad financiera del proyecto, períodos de recuperación de la inversión y todo lo necesario para poner en marcha la tienda on-line.

## **VI. CONCLUSIONES**

- Se concluyó que el financiamiento percibido de manera externa por parte de los gerentes de las tiendas de ropa para damas, es de vital importancia debido a que la mayoría de ellos no utilizó financiamiento propio; además que obtuvieron tasas y plazos sumamente factibles para la adquisición de financiamiento externo.
- Se concluyó que los riesgos que asume los gerentes se enfocan en la buena utilización de su financiamiento externo que recibieron lo cual les permitió invertir en sus productos, y que se refleja en su comparación histórica de sus balances de rentabilidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanto, C. (2018). *Caracterización de la competitividad y financiamiento de las Mypes, sector servicio, rubro restaurantes, distrito Tumbes, 2018*. Universidad Católica Los Angeles De Chimbote.
- Alberti, J. (1992). *Caracterización, inserción y promoción de pequeñas unidades productivas - José Pedro Alberti, Alicia Melgar - Google Libros* (C. 1992, Ed.). Uruguay.
- Anguian, G. (2003). *Financiamiento del desarrollo con mercados de dinero y capital globalizados - Guadalupe Mántey de Anguiano, Noemi Levy Orlik - Google Libros* (1 Edición; P. M. Anguel, Ed.). Mexico.
- Calva, J. (2007). *Financiamiento del crecimiento económico - Google Libros* (1 Edición; M. A. Porrua, Ed.). Mexico: Fomento Editorial.
- Castro, J. (2015). 6 Consejos para aumentar la rentabilidad de tu empresa.
- Correa, N. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso comercial de abarrotes "Campos" del distrito de Tumbes, 2017*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Cuesta, P. (2006). Estrategias de la rentabilidad.
- Diario Oficial El Peruano. (2013). *LEY N° 30056*.
- Dioses, K. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercio prendas de vestir de dama en Aguas Verdes-Tumbes 2019*. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Dominguez, M. (2019). *Caracterización de Competitividad y Atención al Cliente en MYPES rubro ropa damas en el mercado Juan Velasco Alvarado, Piura 2017*. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Piura.
- Douglá, F. (2000). *Fundamentos de administración financiera - Douglas R. Emery, John D. Finnerty, John D. Stowe - Google Libros*.
- Espinoza, D. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tumbes, Año 2017*. Universidad

Catolica los Angeles de Chimbote.

- Francisco, R. J. S. J. (2013). *Economía y Financiamiento de la Salud - Rios, Jorge Francisco - Google Libros* (1 Edicion; E. Dunker, Ed.). Buenos Aires.
- Gitman. (1996). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017*.
- Gonzales, P. (2016). *Gestión de la inversión y el financiamiento. Herramientas para la toma de ... - Pedro Armengol Gonzales Urbina - Google Libros* (1 edicion). Mexico.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2017). *Metodología de la investigación* (Sexta Edic). Retrieved from [www.elosopanda.com%7Cjamespoetrodriguez.com](http://www.elosopanda.com%7Cjamespoetrodriguez.com)
- Herrera, E. (2017). *Caracterizacion del financiamirnto y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Peru: Caso comercial Erick E.I.R.L Tumbes, 2015*. Universidad Catolica los Angeles de Chimbote.
- Llosa. (2017). “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, 2016.*”
- MERTON, R. (2004). *Finanzas - Zvi Bodie, Robert C. Merton - Google Libros*. Boston.
- Michael, E., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas - Michael C. Ehrhardt, Eugene F. Brigham - Google Libros* (2 Edicion). Mexico: Cingage Leciming Editore S.A.
- Monge, F. (2015). *Alternativa de Financiamiento para Proyectos Productivos de las PYMES del Sector de Cuero y Calzado en la Provincia de Tungurahua bajo el marco de la transformacion de la matriz productiva en el Ecuador*. Pontifica Universidad Catolica del Ecuador.
- Morales, M. (2016). *Caracterizacion de la capacitacion y rentabilidad Mypes sector comercio rubro Textil distrito de Tumbes, 2016*. Universidad Catolica los Angeles de Chimbote.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura. (2017). Bioética y Ética en la UNESCO. Retrieved September 21, 2019, from UNESCO website: <http://www.unesco.org/new/es/office-in-montevideo/social-and-human->

sciences/bioethics/

- Pacheco, J. (2016). *El Financiamiento Externo que requiere las Pequeñas Empresas y Medianas Empresas para Operar sus Actividades Inherentes*. Universidad Tecnica de Machala.
- Pinson, L. (1998). *Veinte pasos para desarrollar tu negocio - Linda Pinson, Jerry Jinnett* - Google Libros (E. P. Mexico, Ed.). Mexico: Upstar Publishing Company.
- Pisco, B. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Caceres, periodo 2015 - 2016*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Quinde, J. (2018). “*Caracterización de la atención al cliente y financiamiento de las MYPES, sector servicio rubro hospedajes en el centro de Tumbes, 2018*”. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Raffino, M. (2018). Rentabilidad: Concepto, Tipos e Indicadores.
- Remolins, E. (2015). 10 estrategias para aumentar la rentabilidad – Eduardo Remolins.
- Rojas, D. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Peru, caso: I.E.P Marias Auxiliadora, Tumbes, 2016*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Romero, E. (2014). La rentabilidad como principio.
- Supo, B. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio - Rubro cabinas de internet del distrito de cerro colorado, provincia y region Arequipa, Periodo 2014 - 2015*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Tabarez, A., & Clemencia, G. ;Amada. (2015). *Estudio Financiero y Economico para la Implantación de una Tienda Virtual de Ropa de Bebes en el Sector Norte de la ciudad de Quito*. Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la Excelencia.
- Toussaint, S. (2017). *Capacitaciones en Personal Training y Habilidades de Atención Al Cliente para Mejorar la Calidad del Servicio brindando en el Area de Deportes de la tienda de ropa Ripley, en la ciudad de Trujillo en el año 2016*. Universidad

Privada Antenor Orrego.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. *Código de Ética para la Investigación.*

, Pub. L. No. Versión 002, 1 (2019).

**ANEXOS**

## Anexo 1: Encuesta

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

La información obtenida en el presente cuestionario tiene como objetivo ser utilizada en la realización de la investigación sobre “Financiamiento y rentabilidad”, la información que usted proporcionará será utilizada solo con fines académicos y conservados con absoluta confidencialidad, por lo que se agradece su valiosa colaboración.

#### Características de la Gestión de calidad

Ítems relacionados con la variable Gestión de calidad	Opción	
	SÍ	NO
¿Conoce las modalidades de financiamiento?		
¿Utiliza el financiamiento externo?		
¿Para la creación de su tienda comercial utilizo financiamiento propio?		
¿El préstamo que ha obtenido ha cubierto sus expectativas financieras?		
¿Está conforme con la entidad financiera o caja de ahorro y crédito con las que trabaja?		
¿Está conforme con el monto que solicito como financiamiento externo?		
¿Está conforme con la tasa de interés que solicito como financiamiento externo?		
¿Está conforme con el plazo del préstamo como financiamiento externo?		
¿Considera que necesita ayuda para manejar las finanzas de su tienda comercial?		
¿Tiene usted un reporte que refleje la situación financiera?		
¿Considera que su negocio es rentable?		
¿Conoce los términos de rentabilidad financiera?		
¿Según usted la capacidad de su local indica que su tienda se encuentra en crecimiento?		

¿La rentabilidad de su tienda comercial mejoro por el financiamiento recibido?		
¿Cuenta con alguna estrategia ante una amenaza de la competencia?		
¿Respecto al año anterior sus ganancias han incrementado?		
¿Analiza bien los gastos que lleva a cabo en su negocio?		
¿Cree usted que sus productos obtienen buena rentabilidad?		
¿Las prendas ofrecidas en su tienda son compradas en grandes cantidades?		
¿Está satisfecho con la rentabilidad que está generando su tienda ahora?		

## Anexo 2: Turnitin.

Turnitin			
INFORME DE ORIGINALIDAD			
5%	5%	0%	0%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
FUENTES PRIMARIAS			
1	blog.microsip.com Fuente de Internet		5%