

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, RUBRO
ALQUILER DE LOCALES COMERCIALES EN GALERIAS,
DE LA PROVINCIA DE TUMBES, 2016.**

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

AUTOR:

BACH: RAMOS OJEDA, MIGUEL ÁNGEL

ASESOR(A)

CPCC: NELLY ALICIA GUEVARA DELGADO

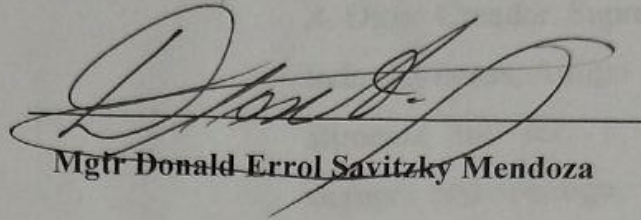
TUMBES – PERÚ

2017

JURADO CALIFICADOR

PRESIDENTE (DAR)

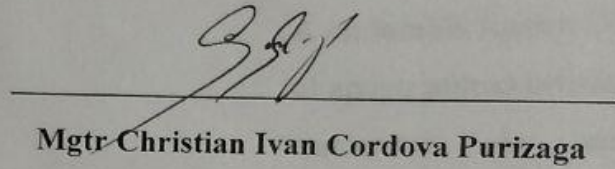
:



Mgtr Donald Errol Savitzky Mendoza

MIEMBRO

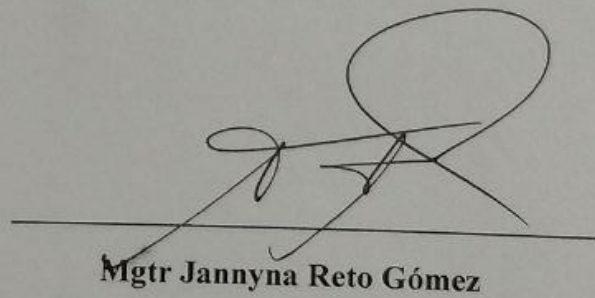
:



Mgtr Christian Ivan Cordova Purizaga

MIEMBRO

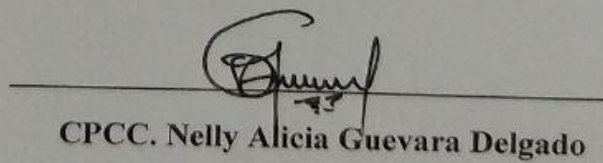
:



Mgtr Jannyna Reto Gómez

ASESOR

:



CPCC. Nelly Alicia Guevara Delgado

Dedicatoria

A Dios: Creador Supremo de todas las cosas, Amigo fiel que alimenta mi ser, y porque siempre está conmigo.

A mi familia Ramos Ojeda, por el apoyo mutuo brindado en el transcurso de mi vida universitaria.

Agradecimiento

A Dios por permitirme llegar a este momento valioso de mi vida, por acompañarme siempre en este camino de la vida universitaria y porque siempre me bendice con un día más de vida para ayudar a los demás.

A todos mis familiares, amigos, compañeros de estudio, docente tutor, porque gracias a ellos y a cada parte de su apoyo me ayudo a concluir mis estudios profesionales y así poder alcanzar mis objetivos.

Resumen

El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016. La investigación fue descriptiva y de nivel cuantitativa. Para llevar a cabo se escogió una muestra dirigida a 20 micro y pequeñas y se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Los empresarios, en su mayoría son varones cuya edad oscila entre 25 a 35 años; el 60% tiene un grado de instrucción superior universitaria completa. Estas empresas son formales y muy recientes (entre 1 y 5 años), el 70% realiza el pago del impuesto a la renta de primera categoría; y el 90% cuenta con una capacidad de cinco a diez stands. El 80% inició con una inversión entre S/.40 000 y S/.60 000 soles, el 100% manifestó que esta inversión inicial fue capital propio. Respecto al financiamiento: El 90% ha solicitado crédito en entidades financieras, por montos que van entre S/.20 000 hasta S/.100 000, para invertirlo en mejoramiento de infraestructura y mantenimiento de los stands. Respecto a la rentabilidad: el 75% manifestó que ha mejorado en el 2016; y el 85% manifestó que el financiamiento influyó en la rentabilidad, la demanda de stands; el 60% alquila entre 5 a 10 stands y la publicidad es el factor que más ha influido en la rentabilidad de su local.

Palabra clave: financiamiento, rentabilidad y MYPE.

Abstract

The present work of investigation had as general aim: Determine and to describe the principal characteristics of the financing and profitability of the micro and small enterprises of the sector service - item rent of business premises in galleries, of the province of Fall down, 2016. The investigation was descriptive and of a quantitative level. To carry out a sample aimed at 20 micro and small was chosen and a questionnaire of 24 questions was applied, obtaining the following results: Regarding entrepreneurs: Employers, mostly men whose age ranges from 25 to 35 years ; 60% have a full university higher education degree. The Micro and small enterprises are formal and very recent (between 1 and five years), 70% pay the tax of the first category; and 90% possesses a capacity of stands from five to ten. Regarding financing: 80% began with an investment of between S/.40,000 and S/.60,000. The 100% said that this initial investment was equity capital. 90% have applied for a loan in financial institutions, for amounts ranging from S/.20,000 to S/.100,000, to invest in improving infrastructure and maintaining the stands. With regard to the profitability: 75 % demonstrated that it has improved in the year 2016; and 85 % demonstrated that the financing influenced the profitability, the demand of stands and the economic situation; 60 % rents between 5 to 10 stands and the advertising is the factor that more has influenced the profitability of his place for the depression of the economy.

Key word: financing, profitability and MYPE.

Contenido

Dedicatoria	3
Agradecimiento	4
Resumen.....	v
Abstract	vi
Contenido.....	vii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos	x
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	17
2.1. ANTECEDENTES	17
2.2. BASES TEÓRICAS.....	27
2.2.1. Teoría del Financiamiento.....	27
2.2.2. Teoría de la rentabilidad	40
2.2.3. Definición de la micro y pequeña empresa (MYPE).	44
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	49
III. METODOLOGIA	63
3.1. Tipo de investigación	63
3.2. Nivel de Investigación.....	63
3.3. Diseño de la investigación	63
3.4. Población y muestra.	63

3.5.	Técnicas e Instrumentos.....	64
3.6.	Definición y operacionalización de las variables	64
3.7.	Plan de análisis	67
3.8.	Matriz de consistencia	67
3.9.	Principios éticos:.....	69
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	70
4.1.	Resultados	70
4.2.	Análisis de los resultados	77
V.	CONCLUSIONES.....	82
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	85
	ANEXOS.....	87

Índice de tablas

Tabla 1 Distribución según su sexo de los dueños y/o gerentes de las MYPES..	91
Tabla 2 Distribución según su edad de los dueños y/o gerentes de las MYPES.	92
Tabla 3 Distribución según su grado de instrucción de los dueños y/o gerentes	93
Tabla 4 Distribución según tiempo de la empresa en el rubro.....	94
Tabla 5 Distribución según cuenta con registro único del contribuyente.....	95
Tabla 6 Distribución según pago de impuesto a la renta que realiza.....	96
Tabla 7 Distribución según la capacidad de estad con la que cuenta.....	97
Tabla 8 Distribución según importe de la inversión inicial para su negocio....	98
Tabla 9 Distribución según si el dinero de la inversión inicial es propio o de terceros.	99
Tabla 10 Distribución según la empresa solicitado crédito en Entidad Financiera.	100
Tabla 11 Distribución según tipo financiamiento que utiliza la empresa...	101
Tabla 12 Distribución según importe del crédito solicitado en el año 2016	102
Tabla 13 Distribución según el tipo de institución que obtuvo el crédito...	103
Tabla 14 Distribución según la institución que otorgó facilidades para su prést.	104
Tabla 15 Distribución según la dificultad presentada al solicitar el crédito	105
Tabla 16 Distribución según en que fue invertido el crédito obtenido.....	106
Tabla 17 Distribución según si la rentabilidad mejoro en el año 2016.....	107
Tabla 18 Distribución según el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad	108
Tabla 19 Distribución según en qué porcentaje el financiero mejoró la situa.	109
Tabla 20 Distribución según en qué porcentaje incrementó la rentabilidad	110
Tabla 21 Distribución según el financiamiento aumentó la demanda de stand	111
Tabla 22 Distribución según cuantos stand logra alquilar por mes.....	112
Tabla 23 Distribución según el periodo que optan para alquilar un stand...	113
Tabla 24 Distribución según qué factores han influido en la rentabilidad.	114

Índice de gráficos

Gráfico 1 Distribución según su sexo de los dueños y/o gerentes de las Mypes.	91
Gráfico 2 Distribución según su edad de los dueños y/o gerentes de las Mypes.	92
Gráfico 3 Distribución según su grado de instrucción de los dueños y/o gerentes de las Mypes.	93
Gráfico 4 Distribución según tiempo de la empresa en el rubro.....	94
Gráfico 5 Distribución según cuenta con registro único del contribuyente...	95
Gráfico 6 Distribución según el pago de impuesto a la renta que realiza.....	96
Gráfico 7 Distribución según la capacidad de estad con la que cuenta.....	97
Gráfico 8 Distribución según importe de la inversión inicial para su local...	98
Gráfico 9 Distribución según si el dinero de la inversión inicial es propio o de terceros.	99
Gráfico 10 Distribución según la empresa solicitado crédito en Entidades Financieras...	100
Gráfico 11 Distribución según tipo financiamiento que utiliza la empresa...	101
Gráfico 12 Distribución según importe del crédito solicitado en el año 2016.	102
Gráfico 13 Distribución según el tipo de institución que obtuvo el crédito...	103
Gráfico 14 Distribución según la institución que otorgó facilidades para su préstamo.	104
Gráfico 15 Distribución según la dificultad presentada al solicitar el crédito	105
Gráfico 16 Distribución según en que fue invertido el crédito obtenido.....	106
Gráfico 17 Distribución según si la rentabilidad mejoro en el año 2016.....	107
Gráfico 18 Distribución según el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad	108
Gráfico 19 Distribución según en qué porcentaje el financiamiento mejoró la situación financiera.	109
Gráfico 20 Distribución según en qué porcentaje incrementó la rentabilidad.	110
Gráfico 21 Distribución según el financiamiento aumentó la demanda de stands.	111
Gráfico 22 Distribución según cuantos stand logra alquilar por mes.....	112
Gráfico 23 Distribución según el periodo que optan para alquilar un stands...	113
Gráfico 24 Distribución según qué factores han influido en la rentabilidad.	114

I.INTRODUCCIÓN

La presente investigación esta titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicios sección alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016; Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgió como un suceso socio-económico, en el Perú contamos con una total de 702 991 MYPEs, las cuales generan gran parte de la recaudación de impuestos en el Perú.

En Tumbes el 99,6% de las empresas corresponden a la naturaleza de micro y pequeña empresa, las cuales han sido el contenido fundamental de gestiones ejecutadas por los Gobiernos Locales, y aún del Gobierno Central, éstas entidades están promoviendo el financiamiento a través de tácticas por parte de las MYPES a las EDPYMES (Entidades De Desarrollo Para La Pequeña Y Microempresa).

Las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPES) nacieron como un fenómeno socio-económico que inquiera dar solución a varias de las exigencias inconformes de las secciones más carentes de los habitantes. Por ello se implantaron en una disyuntiva ante la desocupación, a los escasos recursos económicos y la privación de opciones de desarrollo personal. Pero ante estas indulgencias, en su gran mayoría de estos sectores aún no han conseguido lograr su máxima potencia, debido a una secuencia de elementos como son: La carencia de soporte financiero y la poca importancia que le proporcionaron los gobiernos de turno.

En América latina, las MYPEs producen generan altos índices de empleo, en donde lo absoluto de empresas suma 11 millones, siendo así que menos de un millón son empresas medianas y grandes, Las MYPEs producen el 48% del empleo, siendo así, que delegan puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en la región latinoamericana, entretanto que solo un 19% del empleo lo forjan las empresas medianas y grandes, en acorde con el informe de la OIT “Pequeñas empresas, grandes brechas”. Con esta disposición fructífera hay que agregar 76 millones de trabajadores por conveniencia, que constituyen el 28% del empleo poblacional, y otro 5% pertenece al trabajo familiar. El predominio de la MYPE plantea un desafío para estos países de la región, ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad, que se podría cambiar con un mayor apoyo permanente por parte del gobierno en incentivar a la población en el camino de la formalidad.

En el Perú la tarea que conducen las MYPEs es de irrefutable trascendencia, no solo por su aporte a la concepción de empleo, también por su contribución en el progreso socio-económico de los sectores en donde se sitúan. Las pequeñas empresas son estimadas como el impulso propulsor del incremento económico, la concepción de empleo y la disminución de la indigencia en los países en adelante. En términos monetarios, cuando un capitalista de la micro o pequeña empresa prospera, crea más plazas; ¿Y por qué? porque requiere mayor mano de obra. Al mismo tiempo, sus ventas se acrecientan, logrando importantes beneficios, favoreciendo, de manera considerable, a la instauración del producto bruto interno (PBI).

Uno de los problemas principales que aún tenemos en el Perú son las trabas burocráticas para la formalización de una empresa. Según la revista gestión 2016, el promedio

mundial para constituir una empresa se ha reducido de 51 a 22 días entre el año 2003 al 2015; sin embargo, en el caso del Perú un emprendedor actualmente demora 26 días en abrir una empresa, necesitando realizar 6 procedimientos que implica un costo aproximado de US\$ 500 Sin embargo en otros países de Latinoamérica, se realiza un procedimiento más (7) pero tiene un tiempo promedio de 6 días y un costo menor que va desde los US\$ 93,3. Hago una aclaración que la estipulación de la moneda internacional y no nacional es por motivo que se está haciendo un comparativo con otros países latinoamericanos.

Fuente: Revista Gestión 2016.

En Tumbes, las micro y pequeñas empresas constituye uno de los cimientos fundamentales y más destacados de la economía, adicional del turismo, su involucramiento en el progreso del país es trascendental, y de contar con la ayuda del gobierno sería el desenlace a los conflictos económicos y sociales, como son el desempleo de grandes núcleos de población que presenta dicha región, debido a la mucha informalidad y falta de cultura por formalizar su empresa, otro de los problemas que aquejan a esta región son el contrabando, ya que esta región se encuentra en una parte fronteriza.

Según las estadísticas, el mayor porcentaje de empresas en Tumbes, se dedican al sector comercio, paralelo a esto tenemos un sector que está emergiendo con mucha rapidez enfocándose en el sector servicios rubro alquiler de locales comerciales. Como temas interesantes que se pueden ampliar las investigaciones de las MYPEs son las que se encuentran ubicadas en el sector turismo, especialmente en restaurantes y hoteles, puesto que Tumbes es una zona de frontera con un clima tropical y el atractivo de sus playas.

El motivo de enfocarse en el crecimiento de las MYPEs es que estas son entes creadores de empleo, aparte de contribuir con un valioso porcentaje del PBI del país.

La ciudad de Tumbes está en plena expansión tanto poblacional, urbanística y comerciales, dentro de este territorio existen muchos establecimientos comerciales clasificados por su formalidad como MYPEs, a la vez también contamos con un sector de servicios dedicado al rubro alquiler de locales, éstas MYPEs se ubican en todo el perímetro de la Provincia de Tumbes, la mayor parte se ubica en la zona urbana, donde ofrece trabajo a sus residentes de los distintos caseríos y barrios.

Uno de los acontecimientos que dió origen al crecimiento en Tumbes del rubro alquiler de locales comerciales, fue el que se realizó por parte de la Municipalidad Provincial de Tumbes (desalojo de comerciantes ambulantes de las pistas en el Mercado Modelo) hizo que el 50% de comerciantes ambulantes busquen seguridad, optando por formalizarse y buscar un local donde poder realizar sus actividades, ésta formalización incrementa las fuentes de trabajo en la población. Esto generó la construcción de nuevos edificios cuya única finalidad es alquilar locales comerciales a los emprendedores, con ello trae consigo un aumento en la recaudación de impuestos y mejoras del País, al realizar la distribución de impuestos por parte del gobierno central.

La presente investigación se ha diseñado para el estudio de las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el Perú en la sección servicio, división alquiler de locales comerciales, puesto que se desconoce si dichas MYPEs aprueban o no a financiamiento de terceros, en tal sentido, si el capital de trabajo es accedido por corporaciones bancarias o no bancarias, si su rentabilidad

mejora luego de los créditos obtenidos, etc., ante ello el presente trabajo de investigación de las MYPEs averigua acoplar toda esta indagación a través de una encuesta, y adquirir elementos necesarios que nos ayuden a conocer y comprender lo referente a las MYPEs.

Esperamos que con la investigación ejecutada puedan ampliar programas apropiados al contexto que contribuyan a la población, tanto en temas de financiamiento y rentabilidad.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características 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?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las principales características 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.

Para poder alcanzar el objetivo general, se ha estructurado los siguientes objetivos específicos:

- **Determinar y describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016.**
- **Determinar y describir las principales características del financiamiento de la Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016.**

- **Determinar y puntualizar las principales características de la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas de la sección servicios, división alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016.**

Finalmente la investigación se argumenta porque permitirá idear y comprender a nivel descriptivo, cualitativo y cuantitativo las principales características 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; ya que según la gran parte de autores coinciden y llegan a la conclusión que las Micro y pequeñas empresas afrontan una serie de inconvenientes que restringe la permanencia en el mercado por insuficiente apoyo financiero y la escasa importancia que le otorgan las autoridades de turno, puesto que no hay medios, mecanismos o programas que contribuyan en la formalización de estas empresas.

Este trabajo de investigación pretende dejar en claro el desarrollo normal de la micro y pequeñas empresas como objeto de exploración, así mismo conocer las características de este rubro, y su función que tiene el financiamiento así como la rentabilidad dentro del ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector, por otro lado el tema de las MYPEs del rubro de alquiler de locales cuenta con escasos antecedentes, ya que actualmente recién se están ingresando en el ámbito legal, es por ello que no se cuenta con mucha información teórica y trabajos de investigación, por ende esta investigación podrá ser tomada como base para futuras investigaciones en los sectores productivos en la Provincia de Tumbes.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

Los antecedentes mencionados a continuación están relacionados a las variables de investigación y al rubro de las MYPES en estudio. En tal sentido se emplearán tesis de investigación de nivel internacional, nacional y local.

2.1.1. Internacionales

Saavedra & León (2014). En su trabajo de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana”. Cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de la Pyme en Latinoamérica, siendo de tipo documental – descriptivo; concluyen que, la principal fuente de financiamiento de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones financieras no bancarias son la última fuente de financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasas de interés que cobran estas empresas del sector financiero.

Padilla P. y Fenton O. (2013), realizaron una investigación denominada “Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”, donde los resultados que arroja el presente estudio corresponde a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las MIPYMES. Por ejemplo, en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinado a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las MIPYMES

cinco o más productos distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo. Además, existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYMES, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea, las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: I) bancos grandes; II) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales, y III) bancos sin áreas especializadas en atención a las MIPYMES. Como el crédito a las MIPYMES es un negocio a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. La información insuficiente o de deficiente calidad limita la oferta de crédito a las MIPYMES. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales, que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, formalidad y profesionalización, existen fuentes de información confiables, incluidas las sociedades de información crediticia.

Velecela, N. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, de la Universidad de Cuenca-Ecuador 2013.

En su trabajo concluye: no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo. Las dificultades de obtener un crédito no se relacionan únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho, sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Cifuentes, O. (2015). En su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012”, tesis para optar su pregrado de ingeniera en administración financiera, de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Se concluyó que las actividades económicas y financieras adoptadas por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han orientado a promocionar sus productos, como primera acción, realizar ofertas de sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta de celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades

insatisfechas de los demandantes. En este escenario, la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en la prestación del servicio de telefonía celular.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Castro, C. (2013). En su estudio de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y Pequeñas empresas del sector servicio, rubro Multiservicios del Distrito de Chimbote Provincia del Santa, periodo 2010-2011”. Llego a los siguientes resultados: Respectos a los representantes: El 67% son del sexo masculino; el 67% edad promedio entre 26 y 60 años; el 58% tuvo estudios superior universitario completa; el 42% su estado civil soltero; en cuanto el 58% cuenta con profesión. Respecto a las MYPES: El 42% tienen hace 03 años en el mercado; el 42% tienen más de 03 trabajadores en sus MYPES; el 92% fueron creadas para obtener ganancias. Respecto a la capacitación: El 42% de los representantes ha recibido un curso de capacitación; el 67% manifestaron que su personal sí ha recibido capacitación; el 42% ha recibido un curso de capacitación no especificados en la encuesta; el 100% considera que la capacitación si es una inversión; el 100% considera que la capacitación al personal es importante para su empresa; el 75% se capacitó en prestar un mejor servicio al cliente. Se concluye que: En cuanto a los representantes de las MYPES; los representantes legales de las MYPES son personas adultas, sexo masculino y tienen estudios superior universitario completa. En cuanto a las MYPES; el tiempo que tienen es 3 años en el mercado, tienen 3 trabajadores, la empresa es para generar ingresos y ser más competitiva

en el servicio que ofrece. En cuanto a la capacitación; en el estudio realizado se concluye que los representantes legales o gerentes de las MYPES han recibido cursos de capacitación y también su personal, esto permite brindar un mejor servicio con la mayor capacidad de innovar constantemente, de poder lanzar nuevos productos o servicios al mercado.

Estrada Y Centurión. (2013). Realizó una investigación titulada: “El Financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas, Rubro Lubricantes Sector, Pardo Avenue, Block 11, Chimbote, 2013”. Tesis de grado para la obtención de licenciatura con mención en Administración. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, de la Universidad los Ángeles de Chimbote, 2013.

La investigación. Tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricantes de la av. Pardo cdra. 11 del Distrito de Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental/transversal; se utilizó una población muestral de 6 MYPEs a las que se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: El 50 % de los representantes legales de las MYPEs tienen edad de entre 31 a 50 años. El 88,3 % son de sexo masculino, el 50 % tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100 % de las MYPEs tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66,7 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 100 % tienen como objetivo obtener rentabilidad; el 100 % ha solicitado y recibido un crédito; el 100 % respondió que el monto de crédito solicitado y recibido fue de S/. 5001 a más; el 100 % solicitó y se le otorgó crédito en el sistema bancario. El 83,3 % ha pagado

entre 21 % a más de tasa de interés por el crédito solicitado; el 100 % invirtió el dinero recibido en capital de trabajo; el 100 % del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa. Del trabajo de investigación se obtiene la siguiente conclusión:

Con respecto a si el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa: el 100 % de las Mypes encuestadas respondieron que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa (cuadro 3). Esto demuestra que actualmente las Mypes del sector comercio - rubro lubricantes de la av. Pardo, cdra. 11, Distrito de Chimbote en su totalidad contestaron que el crédito financiero ha permitido el desarrollo de su empresa. Esto se debe a que las fuentes de financiación permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Asimismo se concluye que representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricantes de la av. Pardo, cdra. 11 de Chimbote, 2013 están siendo gestionadas por gerentes con una edad de entre 31 a 50 años y la otra mayoría relativa tiene de 51 años a más, son de sexo masculino y tienen grado de instrucción superior no universitario, esto indica que la mayoría de estas micro y pequeñas empresas están siendo gestionadas por personas adultas que si bien es cierto algunos de ellos no tienen los conocimientos para dirigir una empresa, tienen la experiencia que se necesita para poder trabajar en este rubro, lo cual se ve evidenciado en los años de las micro y pequeñas empresas en el rubro; asimismo recurrieron a financiamiento bancario debido a que en toda empresa se necesita financiamiento para poder ser utilizado en capital de trabajo, compra

de activos, mejoramiento de la infraestructura, etc., y este se puede obtener en el sistema bancario, y a su vez se tiene que pagar una tasa de interés por el crédito recibido, quedando dinero para poder seguir realizando con total normalidad sus transacciones comerciales.

Vega, I. (2014). En su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la Provincia de Huancavelica, Departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013”, obtuvo los siguientes resultados. El 55% son de género femenino, el 42,5% de los empresarios tienen grado de instrucción secundaria. Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas: El 50% de las Micro y pequeñas empresas tienen 2 años de antigüedad. Respecto a la capacitación: El 100% considera a la capacitación como una inversión, el 66,6% no recibieron una capacitación permanente, el 44,4% recibió otro tipo de capacitación que no son manejo empresarial, marketing empresarial ni inversión de créditos financieros.

Ordoñez, T. (2015). En su trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicios – Rubro Restaurantes turísticos del Distrito de San Vicente -Provincia de Cañete, 2014”. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 73% de los representantes son jóvenes; es decir, sus edades fluctúan entre 20 y 25 años, el 60% son del sexo masculino y el 27% tienen instrucción superior universitaria incompleta. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs): El 73% de las Micro y Pequeñas

Empresas (MYPEs) encuestadas se dedican al servicio de Restaurantes Turísticos hace más de 3 años y el 93% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) son formales. Respecto a la capacitación: El 93% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) encuestadas no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 60% dijeron que sus trabajadores sí recibieron capacitación, el 60% dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa y para el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) encuestadas manifestó que la capacitación sí es relevante para la empresa.

Gómez, P. (2014). En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011”. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los

microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Alvarado, M. (2013). En su estudio de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012”. Llegó a los siguientes resultados: Respecto a los representantes: el 65% son hombres; el 40% tiene una edad promedio de 26 a 60 años; el 55% tienen secundaria completa, en cuanto el 80% son casados. Respecto a las MYPES: El 100% tienen más de 3 años en el mercado; el 55% tienen más de 03 trabajadores en sus MYPES; el 100% son creadas para obtener ganancias. Respecto a la capacitación: Afirmaron que el 50% de los representantes ha recibido dos cursos de capacitación; el 75% manifestaron que su personal sí ha recibido capacitación; el 60% el personal ha recibió dos cursos de capacitación; el 85% considera que la capacitación si es una inversión; el 100% considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa; el 70% se capacitó en prestar un mejor servicio al cliente. Se concluye que: En cuanto a los representantes de las MYPES; del estudio realizado se concluye que los representantes legales de las MYPES son personas adultas, tienen entre la edad 26 a 60 años, los Gerentes encuestados son de sexo masculino cuenta con estudios de secundaria completa. En cuanto a las MYPES; la mayoría de los gerentes tienen más de 3 años en el servicio de imprentas en el mercado, cuentan con 3 trabajadores, creadas para generar ingresos, esto implica que deberá seguir mejorando para ser competitivas en el mercado. En cuanto a la capacitación; en el estudio realizado se concluye, la importante de la capacitación en las

empresas, pero lo consideran inversión, por lo cual permite invertir en recursos humanos y capacitarlos para que mejore su rentabilidad, prestar un servicio de calidad a los clientes y ayuda al personal ser eficaz en las actividades que desarrolla en la empresa.

2.1.3. Antecedentes Locales

Rosales, M. (2014). En su Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes – período 2012 - 2013”. Trabajo para optar el título de licenciada en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima, Perú. La autora llega a los siguientes resultados:

El 6% recibió préstamo de un banco, el 83.33% recibió crédito de una caja de ahorros y el 11.12 de otras fuentes. El 33.33% de las MYPES encuestas invirtió el préstamo en mejoramiento del local y el 66.67% en compra de activos. El 50% recibió algún tipo de capacitación relacionado al manejo de su empresa para administrar el préstamo. El 22.22% recibió capacitación en inversión de créditos financieros, el 22.22% en manejo empresarial, el 11.11% en marketing empresarial y el 44.45% en constitución de empresas. El 40% considera a la capacitación como una inversión y ese mismo porcentaje considera que es importante en la rentabilidad de la empresa. El 55% de las MYPES considera que su empresa ha elevado su rentabilidad en el 2012. El 30% de las MYPES encuestadas del rubro restaurantes y hoteles cuenta con un año de permanencia

en el mercado, el 50% tiene dos años, el 12.5% tiene tres años y el 7.5% tiene más de tres años.

Lupu, E. (2016). En su Tesis: “Caracterización del financiamiento, rentabilidad de MYPE sector servicios – rubro restaurantes, Distrito Tumbes, 2016”. Trabajo para optar el título de licenciada en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima, Perú. El autor llega a los siguientes resultados:

Concluye que las Mypes Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Se concluye que las Mypes acceden al financiamiento es para el mejoramiento de su local, en su mayoría son préstamos otorgados por un agente bancario y/o financiero. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad ha incrementado, según los resultados obtenidos en el cuestionario.

2.2. BASES TEÓRICAS

En este punto se desarrollará el tema del financiamiento y la rentabilidad teniendo en cuenta la situación de las micros y pequeñas empresas.

2.2.1. Teoría del Financiamiento

Para poder incorporarse al estudio del financiamiento, es inevitable puntualizar su concepto, es por ello que se ha contemplado necesario definirlo.

De acuerdo a **Medina (2014)**, Se denomina financiamiento al hecho de aportar o aprovisionar dinero o capital a una empresa o individuo para obtener recursos o medios para agenciarse de algún bien o servicio. Según su término de cumplimiento una financiación puede fraccionarse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de reposición es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que su terminación es superior a un año.

Así también, para Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014) indica que el financiamiento reside en conferir a la empresa de los fondos necesarios con el fin de acondicionar recursos económicos para recubrir las necesidades de inversión. Asimismo, Pérez y Campillo (citado por Hernández, 2013), indican que el financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas”.

Una de las cuestiones básicas abordadas bajo esta Hipótesis es la temática de las decisiones de financiamiento. En el aporte de mayor aceptación general, los ganadores del Premio Nobel Franco Modigliani y Merton Miller sostienen, al contrario de las concepciones anteriores, que el costo de financiamiento de una firma es independiente de la política de endeudamiento de la misma, ya que el mercado ha de arbitrar la relación entre riesgos y retornos asociados con mayor eficiencia que cualquier decisor individual. Entonces, la búsqueda de la maximización del valor de mercado de las empresas está limitada por el grado de aversión al riesgo considerado y el énfasis del administrador financiero debería estar puesto en el rendimiento de los activos empresarios, ya que las

decisiones de financiamiento no podrán crear mayor valor.

Los planteamientos anteriores proporcionaron la base a **Modigliani y Miller** para expresar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales presumen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son completamente emancipados de la constitución de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se confrontan a los tradicionales. Parten de varios supuestos y cuestionan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: **Brealey y Myers (1993: 484)** manifiesta al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los **activos reales**; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta propuesta la política de endeudamiento de la empresa no tiene ninguna secuela sobre los accionistas, por lo tanto, el **valor total de mercado** y el costo de capital de la empresa son **autónomos** de su estructura financiera

Proposición II: **Brealey y Myers (1993: 489)** sugiere sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se concede siempre que la deuda sea absuelvo de riesgo. Pero, si el apalancamiento acrecienta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta exigirán una mayor rentabilidad sobre la deuda. El precitado hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones reduzca.

Proposición III: Fernández (2003: 9) establece: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es una consecuencia de las dos anteriores. Es decir, cualquier entidad que trate de **maximizar** la riqueza de sus asociados habrá de efectuar simplemente aquellas inversiones cuya rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso manejado en su financiación.

2.1.1.1. Fuentes de Financiamiento

Los principios de financiamiento para las micro y pequeñas empresas son diversas, en adelante se nombrará la clasificación de estos comienzos, teniendo en cuenta la participación de Juan José Miranda Miranda, para este autor existen fuentes de financiamiento interna, que conciernen a recursos generados como resultado de la acción de la empresa; y por otra parte, los recursos externos a la empresa.

Fuentes de Financiamiento Internas

1. Ahorros personales

Las reservas personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se consigna cuando se empieza un nuevo negocio. Con pocas anormalidades el empresario debe tributar una base de capital, por lo que un nuevo negocio demanda de un capital que le admita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede otorgarse el lujo de desembolsar considerables cantidades para pagos fijos de la deuda. Es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, suministre dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

Con lo ya mencionado se cree que ésta es una forma de conseguir financiamiento sin tener que saldar ningún interés, esto incluye acudir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente propia de la que se disponga, el vender algún bien, en usar inclusive el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras alternativas.

2. El capital de trabajo

De acuerdo a Pérez y Merino (2013), el capital de trabajo, la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Asimismo, es importante resaltar el hecho de que la principal fuente del capital del trabajo son las ventas que se realizan a los clientes. Mientras, podemos determinar que el uso fundamental que se le da a ese mencionado capital es el de acometer los desembolsos de lo que es el costo de las mercancías que se han vendido y también el hacer frente a los distintos gastos que trae consigo las operaciones que se hayan acometido. No obstante, entre otros usos están también la reducción de deuda, la compra de activos no corrientes o la recompra de acciones de capital en circulación.

Cuando el activo corriente supera al pasivo corriente, se está frente a un capital de trabajo positivo. Esto quiere decir que la empresa posee más activos líquidos que deudas con vencimiento en el tiempo inmediato.

En el otro sentido, el capital de trabajo negativo refleja un desequilibrio patrimonial, lo que no representa necesariamente que la empresa esté en

quiebra o que haya suspendido sus pagos.

3. Utilidades no distribuidas.

Las utilidades no distribuidas se utiliza como fuente de capital para su crecimiento o para nuevas inversiones; sin embargo, vale la pena resaltar que ese mismo exuberante constituye la fuente de dividendos del capital invertido por los propietarios; por esta razón ingresan a disputar entre sí los intereses de la empresa con los de sus accionistas; si la rentabilidad esperada de la empresa es visiblemente llamativa, será asimismo para los propietarios, sin embargo, estos no estarían comprometidos en colocar su capital añadido en una opción que no procurara mejores garantías que otras alternativas, estén sujetos a inversión o consumo. Cabe citar además, que como este capital tiene su comienzo en utilidades, está sometido a impuesto sobre la renta. En consecuencia, la habilidad de utilizar las utilidades no distribuidas como fuente de financiación tiene las siguientes desventajas:

- El deseo ostensible de los propietarios de conducir las utilidades de la empresa en opciones más atractivas de consumo o de inversión;
- Los gravámenes fiscales que importunan sobre las utilidades.

4. La depreciación

Una de los propósitos que se le establece a la partida de depreciación, es la de recobrar el capital invertido en activos depreciables. Los fondos de devaluación acumulados se usan para financiar distintos sectores de desarrollo de la empresa y para hacer frente a nuevas carestías. Parte de este

dinero son consignados a la renovación de activos necesarios, pero los fondos restantes facilitan un crédito libre de impuestos que son utilizados para los diferentes frentes de la empresa.

5. Venta de activos

La venta de activos fijos, o la deducción de los inventarios, pueden instituirse en mecanismos alternativos de financiación interna de la empresa. Sin embargo, esta práctica puede repercutir bien arriesgado pues los activos fijos negociados o los niveles mínimos en los inventarios podrían implicar seriamente la producción de la empresa, y por ende su importancia y reputación frente a sus usuales consumidores.

Fuentes de financiamiento externas

Una empresa puede obtener recursos externos en dos formas especialmente: Permitiendo la colaboración de terceros a través de acciones o bonos; y por medio de una alterada modalidad de créditos.

1. Instituciones Bancarias

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.

Cabe recalcar que ahora los bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las micro y pequeñas empresas cuyo acceso no resulta difícil.

2. Financiamiento a través de Cajas Municipales y Rurales

De acuerdo a FEPCMAC (2015), las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) han conseguido a lo largo de sus 36 años de creación, posicionarse como las sociedades especializadas en el sector de las micro-finanzas, trabajando por el desarrollo de la micro y pequeña empresa (MYPE), así como lograr la incorporación de los demás peruanos de insuficientes recursos en nuestro país.

El Sistema CMAC constituye una disyuntiva financiera para atender las exigencias de los sectores de menores recursos, aportando a hacer realidad sus emprendimientos.

Entre los productos y servicios que confieren las Cajas Municipales y con la intención de apoyar la descentralización financiera y extender el acceso de crédito, el Sistema CMAC desarrolla disímiles tipos de operaciones financieras entre ellas tenemos: Crédito a la micro y pequeña empresa; Crédito personal; Crédito prendario o pignoraticio; Crédito hipotecario, etc.

3. Financiamiento a través de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

Se encuentra ubicada en Augusto Tamayo 160 San Isidro, Lima 27, y apoya a las MYPEs según la ley 28015, la evolución de la micro y pequeña empresa (mype), orienta su misión como ente promotor de su financiamiento y desarrollo, así como de las entidades micro financieras. En tal sentido, se ha desarrollado estrategias para su crecimiento, así como una

oferta de productos y servicios financieros que permitan atender los requerimientos específicos del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero nacional.

4. Crédito de proveedores

Comerciar créditos con proveedores significa un tipo de financiación no bancaria, en donde la empresa puede negociar con sus proveedores con un aplazamiento con respecto a los pagos en el plazo de (30,60 o 90 días). Las posibilidades de agenciar financiación por estas gestiones necesitaran en buena medida de la situación del mercado, y de la capacidad de gestión de la empresa ante las demás entidades que frecuentan con ella: Los proveedores y los propios clientes. De manera general, negociar un crédito con proveedores, admite una fuente de financiación corriente en la empresa, puesto que en muchos temas representa un apoyo sustancial en el ciclo de aprovechamiento de la misma, reduciendo el periodo medio de madurez de modo que se puede pagar a los proveedores a un plazo superior al periodo medio de cobro que sostiene con sus clientes y conseguir así liquidez.

5. Acciones

Para los nuevos dueños el rendimiento de su inversión está constituido en dividendos o acrecentamiento en el valor de su contribución; para los usufructuarios de títulos de deuda, el rendimiento está representado en los intereses que perciben periódicamente. La propiedad de una empresa puede estar a cargo de un solo dueño, o en miles de accionistas, que es el suceso de las sociedades anónimas. Las acciones suelen catalogarse en dos gru-

pos: Las acciones ordinarias y las acciones preferentes. El poseedor de acciones ordinarias está en contexto muy semejante al propietario individual de una empresa: No se le certifica un rendimiento fijo por la inversión, escolta a la empresa en períodos de bonanza asimismo en situaciones arduas, tiene acercamiento a los libros de la sociedad y posee voz en la gestión de la empresa. Aparte la acción representa la intervención en la propiedad real de la empresa. Por otro punto, las acciones preferentes tienen habitualmente asegurado un rendimiento, medido en términos porcentuales del importe de la acción, del mismo modo tienen prioridad para la distribución del patrimonio en una situación de quiebra de la sociedad.

6. Bonos

Los bonos instituyen una forma alterna de financiación externa para la empresa. La compra de bonos simboliza una hipoteca o derecho sobre los activos reales de la empresa. En tema de liquidación, los bonos hipotecarios son costeados antes que cualquier otro derecho sobre los activos; además, los bonos tienen avalado un rendimiento autónomo del éxito de la empresa.

Cabe sugerir que las acciones estipulan derechos sobre la empresa en tanto que los bonos son títulos de crédito a percibir.

2.1.1.2. Formas de financiamiento

Financiamiento a corto plazo

Para la aplicación a las necesidades de capital de trabajo primordialmente, para las instituciones públicas y privadas, los bancos y las corporaciones brindan, entre otros los siguientes servicios a corto plazo:

1. Sobregiro bancario.

Que corresponde a una cuota sobregirada de crédito automático o normal, a un costo constantemente más sublime o alto que el ordinario.

2. Créditos Ordinarios.

Son los créditos que otorgan los bancos para diversos usos de sus clientes, cuya responsabilidad de amortización se suelen acordar para un año o menos.

3. Cartas de crédito o Carta Fianza

Las cartas de crédito se manejan para proporcionar las negociaciones entre un comprador y un vendedor que no comprenden o no se tienen entre sí la suficiente confianza comercial. Vale la pena citar que, aunque se les llama de "crédito", en algunos casos los pagos se hacen de contado. Se podrían llamar en general "cartas de seguridad" para cualquier negociación, y con más propiedad "cartas de crédito" cuando la operación contiene algún nivel de subvención.

La carta de crédito tiene tres protagonistas trascendentales: Por un lado el vendedor, por otro lado el comprador y certificando la operación un banco intermediario. La operación se ejecuta de la siguiente forma: El vendedor le demanda al comprador que le avale la operación con una carta de crédito, y le establezca las condiciones para su cancelación.

4. Carta de crédito internacional.

La carta de crédito internacional, es una herramienta de pago en el cual un usuario de un país demanda a su banco nacional que le solicite a un banco extranjero el desembolso de una mercancía a un proveedor, cuando este

realice el despacho correspondiente.

5. Letras bancarias.

Las letras de cambio son títulos que son aceptadas por una institución bancaria. El proveedor entrega al comprador una mercancía, y con base a la factura comercial se elabora un título valor en que se pacta el compromiso del comprador con el vendedor, y el plazo convenido para la cancelación de su mercadería. El banco elabora el documento y asume la responsabilidad de la hacer efectiva esta cancelación, para ello designa una número único de cada letra que el deudor le la letra pueda acercar y poder cancelar dicha letra. La operación se efectúa así: el comprador recibe la factura comercial y ordena a su banco donde tiene un cupo de crédito, que emita una aceptación a nombre del vendedor. Esa aceptación constituye la garantía de pago, y el vendedor puede conservarla para su redención en la fecha acordada, o puede negociarla en el mercado secundario.

6. Financiamiento por inventarios

En esta operación financiera interviene en primer lugar un almacén general de depósitos, que expide un bono de prenda con base a una mercancía almacenada en su bodega o en cualquier otro almacén prendario; y la financiación la concede una corporación financiera o un banco, mediante el descuento de los bonos.

7. Las tarjetas de crédito

Una forma muy socorrida en el mundo moderno del consumo es el "dinero

plástico", representado en las Tarjetas de Crédito. La clientela de los bancos y corporaciones tienen un cupo asignado de crédito diferido a 6, 12 o 18 meses para sus compras rutinarias, con la sola presentación de la tarjeta y el diligenciamiento de un cupón.

2.1.1.3. Financiamiento a mediano y largo plazo.

1. Financiación con leasing

El "leasing" o "arrendamiento financiero" es una forma alterna de subvención que día a día se está abriendo campo en nuestro contorno; que radica en que el acreedor suministra al deudor, cabe decir, el acreedor compra el bien para que los emplee el deudor. En efecto, el acreedor conserva la propiedad del bien durante el ciclo financiado, y el deudor admite por su usufructo un canon de arrendamiento preliminarmente pactado. La negociación contiene una opción de compra por parte del deudor después de un tiempo de aclimatación y por valor residual igualmente pactado de antemano. Y que suele ser un porcentaje pequeño de su importe preliminar. La operación leasing presenta ciertas ventajas que vale la pena enfatizar:

- Se pueden emplear activos sin obligación inicial de liquidez.
- Al utilizar el leasing como dispositivo de financiación, se está desistiendo a las deducciones tributarias de las depreciaciones y los intereses.

Cabe apuntar que cuando no se observa la opción de compra se suele nombrar "leasing operativo".

2. Financiamiento de cuentas por cobrar

El "factoring" es el medio de descuento de cartera que faculta al vendedor

a negociar sus cuentas por cobrar con la intención de acrecentar sus niveles de liquidez. En consecuencia, el vendedor otorga al "factor" sus balances por cobrar, y este adelanta la gestión de cobro, anticipando dinero al vendedor. El costo de la operación incluye el valor que cobra el factor por administrar la cartera y además el costo financiero del dinero anticipado.

2.2.2. Teoría de la rentabilidad

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas.

La rentabilidad es la similitud que existe entre la utilidad y la inversión imprescindible para lograrla, puesto que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, expresada por las utilidades alcanzadas de las ventas efectuadas y manejo de inversiones, su categoría y regularidad es la predisposición de las utilidades. Estas utilidades a su vez, es el resultado de una administración competente.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

El término de 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 a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2001).

Según Gitman (2013), desde el punto de vista de la Administración Financiera, “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere, aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz:

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con

máxima rentabilidad actualizada no tiene porqué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe plantea relacionar el proceso de la rentabilidad de cada activo financiero con un definitivo índice, habitualmente macroeconómico. Este fue el mencionado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo muestra valores diferentes de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares apropiados a las varianzas de la rentabilidad de cada título.

Como se ha señalado, el modelo de mercado es un asunto específico del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.2.2.1. Tipos de rentabilidad

Según (Sánchez, 2014) existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos Llamado resultado neto contable.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele concretar con el desenlace del ejercicio exceptuando de los gastos financieros que produce la financiación impropia y del impuesto de sociedades. Al excluir del gasto por impuesto de sociedades se intenta evaluar la eficiencia de los recursos empleados con autonomía del tipo de impuestos, que además pueden alterar según el tipo de sociedad.

2. La rentabilidad financiera

La renta financiera o de los fondos propios, llamada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una disposición, referida a un periodo de tiempo definido del rendimiento adquirido por esos capitales propios, normalmente con independencia de la distribución del desenlace.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a contraste de la rentabilidad económica, existen menos discrepancias en cuanto a la especificación de Cálculo de la misma. La más tradicional es la siguiente:

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

Como criterio de resultado el término más manejado es la del resultado neto, considerando como tal a la solución del ejercicio. (Sánchez, 2011).

2.2.3. Definición de la micro y pequeña empresa (MYPE).

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

Con las modificaciones de la ley N° 30056, se categoriza a las empresas solo por sus ventas anuales y se crea un nuevo nivel de empresa:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. (Unidades Impositivas Tributarias)
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 1,700 UIT
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1,700 UIT, y hasta un monto máximo de 2,300 UIT.

2.2.3.1. Régimen laboral en la mype.

El régimen laboral especial (RLE), se creó con la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, ley 28015 para fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas, luego se modificó con, ley Mype, D.S. N° 007-2008-TR, para posteriormente ser modificado por la ley N° 30056 en varios de sus artículos y su denominación, que ahora es T.U.O., de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

El régimen laboral especial está constituido por los beneficios laborales contemplados en la ley del impulso al desarrollo productivo y al

crecimiento empresarial y se aplica a solo a la micro y pequeña empresa que cumpla con las características establecidas en la ley y que se encuentre debidamente en el REMYPE.

- El régimen laboral especial comprende los siguientes derechos:
- Jornada de trabajo (08 Horas)
- Remuneraciones (RMV), equivalentes a s/.850.00
- Descansos remunerados
- Vacaciones (MYPES 15 Días)
- Indemnización por despido arbitrario.

2.2.3.2. Los Regímenes tributarios de las MYPES.

La SUNAT tiene establecido cuatro regímenes para el año 2017, donde todo profesional independiente o negocio deben estar contemplados. Estos entraran en vigencia a partir del primer día del año 2017.

1. Nuevo Régimen Único Simplificado - RUS

Es el primer régimen donde se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos por la Sunat.

Pueden ampararse a este Régimen: Personas Naturales y Sucesiones Indivisas que consideren lo siguiente:

Los Ingresos Brutos anuales y la suma de las compras no sea superior a S/ 360,00 y que el valor de los activos fijos no sea mayor a S/ 70,000

Deben efectuar actividades en un solo establecimiento o centro productivo.

Imposibilitados a acogerse a Nuevo RUS

Algunos impedimentos que no permiten escudarse al Nuevo RUS, son: Los que proporcionen el servicio de transporte de carga de mercancías empleando sus vehículos que tengan un aforo de carga mayor o igual a 2 TM, los que suministren el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros o Desarrollen y/o gestionen algún régimen, operación o destino aduanero; salvo que se trate de contribuyentes. Los comprobantes a emitir son las Boletas de Ventas, Tickets, Máquina registradora sin derecho al crédito fiscal.

2. Régimen Especial del Impuesto a la Renta - RER

El RER es un régimen tributario encaminado a personas naturales y jurídicas, sucesiones de indivisas y sociedades nupciales establecidas en el país que alcancen rentas de tercera categoría procedentes de:

a) Actividades de comercio y/o industria, como la comercialización de bienes que se obtienen, causen o fabriquen, así como aquellos recursos naturales que extraigan, comprendidos la cría y el cultivo.

b) Actividades de servicio, es decir, cualquier ocupación no estipulada precedentemente o que sólo se ejecuta con mano de obra.

Su tasa es del 1.5% de las ganancias líquidas mensuales.

Se pueden amparar a este régimen personas naturales, sociedades nupciales, sucesiones Indivisas, personas Jurídicas.

Requisitos para acogerse al RER

El total de sus ingresos netos no debe sobrepasar los S/. 525,000 en el intervalo de cada año, que la suma de los activos fijos afectados a la actividad con alteración de los predios y vehículos, no debe ser mayor a

S/. 126,000. Que el monto acumulado de sus adquisiciones afectadas a la actividad, no debe superar los S/. 525,000 en el transcurso de cada año.

Tributos Afectos al RER

- **I.G.V.:** 18 % del valor de venta, con deducción del crédito fiscal.
- **Impuesto a la Renta:** 1.5% de sus ingresos netos mensuales. El pago de esta cuota mensual es de carácter obligatorio.

Los Libros y Registros Contables a llevar son el registro de Compras y el registro de Ventas.

Los tipos de Comprobantes que pueden emitir son las facturas, boletas de venta, tickets emitidos por máquinas registradoras que dan derecho al crédito fiscal, factura Electrónica a través de SUNAT Virtual.

3. Régimen General del Impuesto a la Renta

Dentro de las características principales de este régimen tenemos:

Es régimen con un impuesto que grava las utilidades: diferencia entre ingresos y gastos aceptados, se tiene que sustentar sus gastos se debe realizar pagos a cuenta mensuales por el Impuesto a la Renta y se presenta Declaración Anual.

Actividades comprendidas

Cualquier tipo de actividad económica y/o explotación comercial, Prestación de servicios, contratos de construcción, notarios, agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros.

4. Régimen MYPE Tributario

Este nuevo y cuarto régimen entrará en vigencia el primer día del año 2017.

Este régimen comprende a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país cuyos ingresos netos no superen las 1 700 UIT en el ejercicio gravable.

Pago del Impuesto a la renta en el Régimen MYPE Tributario

El impuesto a la renta se determinará aplicando la escala progresiva acumulativa de acuerdo al siguiente detalle:

Hasta 15 UIT = 10 %

Más de 15 UIT = 29.5 %

Beneficio que otorga el Régimen MYPE Tributario

La SUNAT no aplicará las sanciones correspondientes a las siguientes infracciones, siempre que cumplan con subsanar la infracción, estos se establecen mediante resolución de superintendencia:

- Omitir llevar los libros de contabilidad, u otros libros y/o registros u otros medios de control exigidos por las leyes y reglamentos. Llevar los libros de contabilidad, u otros libros y/o registros sin observar la forma y condiciones establecidas en las normas correspondientes.
- Llevar con atraso mayor al permitido por las normas vigentes, los libros de contabilidad u otros libros o registros.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Financiamiento.

Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuos inevitables para llevar a cabo una actividad económica, con la peculiaridad de que normalmente se trata de operaciones tomadas a préstamo que complementan los medios propios para llevar a cabo una determinada actividad o se concrete algún proyecto.

2.3.1.1. Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera.

1. Capital propio.

Son las fuentes internas o autofinanciamiento generados 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.

2. Capital de riesgo

Se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido., que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de

la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

2.3.1.2. Clasificación de Financiamiento en las Mypes

Estas se pueden clasificar en tres grupos:

1. Instituciones financieras: Las posibilidades de acceder al financiamiento para pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresa de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta una ONG.

2. Estado e instituciones no financieras (Pasivos operativos): este rubro lo conforma el sistema de crédito comercial, de giros diversos, la carga social.

3. Individuos o Terceros: son las prestaciones que se obtienen de algún familiar del propietario, o por personas que se dedican a la usura.

2.3.2. Rentabilidad.

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, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad es el vínculo que existe entre la utilidad y la inversión necesaria

para alcanzarla, puesto que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, expresada por las utilidades logradas de las ventas ejecutadas y el manejo de inversiones, su categoría y regularidad es la propensión de las utilidades. Estas ganancias a su vez, es el resultado de una administración competente.

1. La Renta Fija

La renta fija se da en las inversiones en donde se conoce de antemano cuáles serán los flujos de rentabilidad que se generarán

2. La Renta Variable

Por otro lado, la renta variable se da en las inversiones en donde no se conoce de antemano cuáles serán los flujos de renta que generarán (los cuáles incluso pueden llegar a ser negativos), pues éstos dependen de diversos factores tales como el desempeño de una empresa, el comportamiento del mercado, la evolución de la economía o la inflación de un periodo. Etc.

3. Rentabilidad Económica.

La Rentabilidad Económica es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada sol invertido en la empresa.

4. Rentabilidad Financiera.

La Rentabilidad Financiera o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa.

2.3.3. Definición de la micro y pequeña empresa. (MYPE)

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, desarrolla actividades de extracción, transformación y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Estas están clasificadas en:

- **Microempresa:** Ventas anualizadas hasta un monto límite de 150 UIT. (Unidades Impositivas Tributarias)
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales hasta el total máximo de 1,700 UIT
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1,700 UIT, y hasta un monto máximo de 2,300 UIT. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por el Ministerio De Economía Y Finanzas cada 2 años.

2.3.3.1. Referencias de las de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Muchos empresarios se enfrentan muchos problemas por los altos costos que representa comprar un local comercial, es por ello que buscan distintas alternativas para visibilizar sus productos o servicios con el menor gasto posible y poder maximizar ganancias.

Tal es así, que la nueva tendencia es alquilar locales comerciales en concurridas galerías, que garanticen una rentabilidad sostenida, con la idea de tener el negocio propio, ya que siempre a locales comerciales destinadas a la construcción de stands logran atraer más cantidad de clientes debido a

la concentración de diferentes negocios y a la variedad de precios.

Este crecimiento de locales comerciales con el fin de alquiler de galerías representa un importante avance en el modelo de negocio dedicados al alquiler, dirigido a pequeños y medianos empresarios, porque demuestra el crecimiento del emprendimiento en el país.

Entre los emprendedores, que optan por un alquiler de un stand se ubican los diferentes rubros como son bazar, calzado, moda, belleza y spas, comida, entretenimiento, tecnología, confitería y accesorios para mascotas.

El costo promedio de alquiler de un stand, según manifiestan algunos de los propietarios de estas galerías, son en promedio S/.650.00 a S/.850.00 soles mensual cada Stand. Los precios que varían y que son un poco más costosos, son los que están en toda la entrada o con acceso independiente, con un costo de alquiler entre S/.1 000.00 a S/.1 500.00 soles mensual.

2.3.3.1.1. Tributación de la micro y pequeña empresa del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en galerías.

Las siguientes empresas clasificadas en sector servicios rubro alquiler de locales comerciales en galerías tienen 2 formas de poder tributar sus impuestos, la forma número uno, es la forma de pagar sus impuestos de renta de primera categoría, que tiene que ver con toda la actividad que gravas arrendamiento y sub arrendamientos, el porcentaje de pago es el 5% de monto total del alquiler.

La siguiente forma, es la renta de tercera categoría, la cual se cancela el

18% del igv del monto del alquiler, esto debido a que el inquilino le exige al arrendador una boleta o factura para poder sustentar el pago del alquiler y poder descárgalo en su contabilidad. Todo arrendatario le exige al arrendador un contrato de por medio, para poder asegurar su permanecía en el stand y el arrendador se asegura con su contribución mensual.

En el siguiente enunciado se hará mención de las empresas en la cual se realizó el trabajo de campo, aplicando una encuesta con el contenido de 24 preguntas. En estas referencias de las MYPEs en estudio se mencionará el nombre comercial de las galerías, sus representantes legales, donde se encuentran ubicadas, etc.

GALERIAS ENCUESTADAS EN LA INVESTIGACION

- 1. Nombre:** Galerías Maluhia, cuenta con una **capacidad** de 10 stands todas ubicadas en un primer piso. Se encuentra ubicada en la siguiente **dirección:** Av. Piura N°: 920 – Tumbes.
- 2. Nombre:** Galerías Coquetas. Su **representante legal es:** Diana Davis Rosillo, cuenta con una **capacidad** de 20 stands. Se encuentra ubicada en la siguiente **dirección:** Av. Mariscal castilla N° 602 -Tumbes
- 3. Nombre:** Galerías Huamán. Su **representante legal:** Huamán Montalbán, Oscar, cuenta con una capacidad de 05 stands. Se encuentra **ubicada** en la siguiente **dirección:** Av. Piura N° 868 - Tumbes

- 4. Nombre:** Galerías Ramos. **Su representante legal es la señora** Esmeralda Ojeda de Ramos, cuenta con una capacidad de stands de 90 Stands establecidos en un segundo y tercer piso del edificio. Se encuentra ubicada en la siguiente **dirección:** Calle. Navarrete N° 313 y Huáscar N° 530 –Tumbes.
- 5. Nombre:** Galerías Astro Sol. **Su representante legal es el señor:** Fernando Ramos Fernández, cuenta con una capacidad de 07 stands. Se encuentra ubicada en la siguiente **dirección:** Av. Fernando Belaunde Terry Mz. P´ Lt. 24.
- 6. Nombre:** Galerías Portada Del Sol. **Su representante legal es el señor** Fernando Ramos Fernández, cuenta con una **capacidad** de 04 Stands. Se encuentra ubicada en la siguiente **dirección:** Av. Fernando Belaunde Terry Mz. P Lt. 24
- 7. Nombre:** Galerías My Style By Dicars. **Su representante legal** es el señor Carlos Valencia, cuenta con una **capacidad** de 16 Stands. Se encuentra ubicado en la siguiente **dirección:** Jr. Bolognesi N° 408 - Tumbes
- 8. Nombre:** Galerías Lucero De La Mañana. Cuenta con una capacidad de 20 stands, se encuentra ubicado en la siguiente **dirección:** Av. Piura # 1048 – Tumbes.
- 9. Nombre De Galería:** Galería San Carlos. Cuenta con una capacidad de 20 Stands Aprox. Se encuentra ubicada en la siguiente **dirección:** Av. Piura V/N – Tumbes.

10. Nombre de la Galería: Galería el hueco sus **representantes legales** son el Dr. Carlos Collazos y el Dr. Manuel de la serna, cuenta con una **capacidad** de 20 Stands Aprox. La podemos ubicar en la siguiente **dirección:** Av. Piura V/N – Tumbes.

2.3.3.2. Determinación de Ingreso de las MYPEs. (Caso práctico).

Los métodos para poder evaluar y determinar los ingresos, es teniendo una referencia de sus ingresos que los mismos propietarios de estas galerías manifestaron, en sus declaraciones obtuvimos los precios de alquiler por stand, así como la capacidad de alquiler.

Extracción de información para tabulación de resultados.

Para poder determinar los ingresos de estas MYPEs extraemos datos importantes de nuestro cuestionario aplicado, de su tabulación y de su análisis de resultados. Nuestra pregunta de apoyo seria la **Nº 08**

Capacidad con la que cuenta su local.

TABLA Nº 07: Capacidad de stands con la que cuenta el local.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 a 10	18	90%
11 a 20	0	0%
21 a 30	0	0%
31 a 40	0	0%
41 a 50	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

Según los resultados nos dan que el 90% de los empresarios encuestados indicó que la capacidad de sus galerías es de cinco a diez stands, esta

información determina en promedio la capacidad de stand, debido a su porcentaje más representativo del trabajo de investigación.

En este caso el rango de capacidad de stand con la que cuenta la mayoría de los propietarios es de **5 a 10** stands, por ello la capacidad de stands que cuenta cada galería es en promedio de **07** stands.

De los ingresos

Según el valor de alquiler extraídos por manifestaciones de los propietarios de las galerías. Los precios aproximados de cada stand son de entre **S/650.00** y **S/.850.00** soles, entonces el precio de promedio alquiler es de **S/. 750.00**.

2.3.3.3. Determinación del ingreso mensual y anual de los propietarios:

Se pudo determinar los ingresos según por datos obtenidos de la encuesta y manifestaciones de los mismos propietarios de las galerías.

N°	Descripción del Ejercicio	Determinación de ingresos
1	El 90% de los empresarios encuestados indicó que la capacidad de stands con que cuenta su empresa es de cinco a diez; por otro lado, el 10%, es decir dos empresas, manifestaron que su capacidad de stands es de 41 a 50.	Cálculo mensual = 7 Stand. X S/. 750.00 = S/. 5 250.00
		Ingreso bruto mensual = S/. 5 250.00 -5% = S/.4 987.50
2	Según la tabulación de las tablas, se trabajará la muestra con el porcentaje del 90% de las alternativas de afirmación de los encuestados.	Ingreso Promedio bruto anual = S/.59 850.00
3	Los precios aproximados de cada stand. Están en el precio mínimo de entre S/.650.00 y S/.850.00 soles. Nuestro precio promedio es de S/. 750.00	

- Según determinación de ingresos, se llegó a la conclusión que los ingresos promedio mensual de un propietario con una capacidad de **07** stands y con un precio promedio de alquiler de S/. 750.00 obtiene ingreso promedio de S/. 5 250.00 Mensual x 12 = **S/. 63 000** – 5% (2520) Renta 1era. Se obtiene un ingreso anual neto de **S/.59 850.00**

2.3.3.4. Determinación de los gastos promedio de una mype en estudio

Determinacion de gastos Promediomensuales x local comercial. referencia : Local con capacidad de 07 Stands		
Gastos	Mensual	Monto anual
Luz	S/. 480.00	S/. 5,760.00
Agua	S/. 100.00	S/. 1,200.00
Depreciacion	S/. 131.25	S/. 1,575.00
Amortizacion prestamo	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Telefono	S/. 80.00	S/. 960.00
Administrativo	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00
Trabajadores (1) Traba.	S/. 950.00	S/. 11,400.00
Contador	S/. 450.00	S/. 5,400.00
Publicidad	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Totales	S/. 3,891.25	S/. 46,695.00

Se pudo determinar que los gastos ordinarios promedio de estas empresas es de **S/.46 695.00** anuales, con esta información se pudo trabajar el punto de equilibrio haciendo una comparativo con los precios de alquiler de un stand.

Se ha considerado una depreciación lineal de los stands, valorizando cada una de las galerías en S/. 5000.00 con un periodo de vida útil de 20 años a una tasa de depreciación del 10% anual, la misma que se ve reflejada en la siguiente tabla.

Tabla de depreciación anual de 07 galerías

N° AÑOS	ACTIVO	COSTO DE CONSTRUCCIÓN	VIDA UTIL	TASA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	-	-	S/. 5,000.00
1	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 225.00	S/. 4,775.00
2	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 450.00	S/. 4,550.00
3	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 675.00	S/. 4,325.00
4	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 900.00	S/. 4,100.00
5	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,125.00	S/. 3,875.00
6	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,350.00	S/. 3,650.00
7	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,575.00	S/. 3,425.00
8	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,800.00	S/. 3,200.00
9	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,025.00	S/. 2,975.00
10	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,250.00	S/. 2,750.00
11	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,475.00	S/. 2,525.00
12	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,700.00	S/. 2,300.00
13	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,925.00	S/. 2,075.00
14	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,150.00	S/. 1,850.00
15	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,375.00	S/. 1,625.00
16	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,600.00	S/. 1,400.00
17	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,825.00	S/. 1,175.00
18	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 4,050.00	S/. 950.00
19	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 4,275.00	S/. 725.00
20	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 4,500.00	S/. 500.00

Se logró determinar la depreciación por un monto de S/. 225.00

2.3.3.5. Determinación de la utilidad neta anual.

Al conocer los ingresos netos anuales y los egresos anuales se pudo determinar que la utilidad neta anual de estas galerías es de **S/.13 185.00**

Calculo Utilidad Neta Anual	
Ingresos Neto Anuales	S/59,850.00
Egresos Netos Anuales	S/46,695.00
Utilidad Neta Anual	S/13,155.00

A continuación, se detalla el flujo de caja del año 2017, donde se refleja los ingresos y egresos de las galerías en alquiler.

Flujo de caja al 31 de diciembre del 2017

FLUJO DE CAJA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Ingresos													
Ingreso por alquiler	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/63,000.00
TOTAL INGRESOS	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/63,000.00
Egresos													
Luz	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/5,760.00
Agua	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/1,200.00
Telefono	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/960.00
Trabajadores	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/11,400.00
Contador	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/5,400.00
Publicidad	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/2,400.00
Depreciacion	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/1,575.00
Sueldo Administrativo	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/12,000.00
TOTAL EGRESOS	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/40,695.00
TOTAL FLUJO CAJA ECONOMICO	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/22,305.00
5% Renta de primera cat	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/3,150.00
Amortizacion prestamo	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/6,000.00
Total flujo de caja	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/13,155.00

2.3.3.6. Determinación del punto de equilibrio y optimización de ganancias.

Cuadro Comparativo de utilidad según precio de alquiler

Según precio x mes	Total Ingreso Bruto Anuales X 7 Stands	Impuesto a la renta de 1 categoria 5%	Ingreso Neto Anuales X 7 Stands	Según gastos anuales promedio	Punto de equilibrio utilidad
S/. 300.00	S/. 25,200.00	S/. 1,260.00	S/. 23,940.00	S/. 46,695.00	-S/22,755.00
S/. 400.00	S/. 33,600.00	S/. 1,680.00	S/. 31,920.00	S/. 46,695.00	-S/. 14,775.00
S/. 500.00	S/. 42,000.00	S/. 2,100.00	S/. 39,900.00	S/. 46,695.00	-S/. 6,795.00
S/. 600.00	S/. 50,400.00	S/. 2,520.00	S/. 47,880.00	S/. 46,695.00	S/. 1,185.00
S/. 700.00	S/. 58,800.00	S/. 2,940.00	S/. 55,860.00	S/. 46,695.00	S/. 9,165.00
S/. 800.00	S/. 67,200.00	S/. 3,360.00	S/. 63,840.00	S/. 46,695.00	S/. 17,145.00
S/. 900.00	S/. 75,600.00	S/. 3,780.00	S/. 71,820.00	S/. 46,695.00	S/. 25,125.00
S/. 1,000.00	S/. 84,000.00	S/. 4,200.00	S/. 79,800.00	S/. 46,695.00	S/. 33,105.00

Se llegó a la conclusión que el punto de equilibrio de estas galerías con capacidad de 7 stands, donde obtiene ganancias, es alquilando sus stands al precio de **S/. 600.00** soles como mínimo, de lo contrario si alquila a un precio de S/.500.00 estaría teniendo pérdidas en su inversión. Si los están stand tomar valor y los propietarios logran alquilar sus stands a un precio de **S/1,000.00** estarían optimizando ganancias, ya que su utilidad neta sería de **S/. 33,105.00** y lograrían recuperar su inversión inicial en casi 1 año.

2.3.3.7. Determinación de la tasa interna de retorno (TIR) según la inversión inicial.

La Tasa Interna de Retorno, es como se conoce al interés producido por un determinado proyecto o inversión que tiene pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que se da en períodos regulares. Para ello utilizaremos nuestra plantilla de Excel ya que esta cuenta con una función propia llamada TIR que nos permite calcular este valor de una forma extremadamente sencilla.

Para ellos utilizaremos la pregunta de apoyo N° **08** en donde nos proporciona el valor promedio de la inversión inicial de cada empresa.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
S/.40 000 a S/.60 000	16	80%
S/.61 000 a S/.80 000	1	5%
S/.81 000 a S/.100 000	1	5%
S/.101 000 a S/.120 000	1	5%
S/.121 000 a S/.140 000	0	0%
S/. 141 000 a S/.160 000	0	0%
S/.161 000 a S/.180 000	0	0%
S/.181 000 a S/.200 000	0	0%
S/.201 000 a S/.220 000	1	5%
TOTAL	20	100%

Los resultados nos indica según mayor porcentaje del 80 % de los propietarios, la inversión inicial de sus negocios fue de **S/.40 000 y S/.60 000**. Esta información utilizaremos para poder determinar nuestra (TIR). En este caso nuestra inversión inicial en promedio es de **S/. 50 000.00 soles**.

Calculo de ingreso Projectados al 2021

Años	2017	2018	2019	2020	2021
Según de Alquiler	S/. 750.00	S/. 800.00	S/. 850.00	S/. 900.00	S/. 1,000.00
Ingresos	S/. 63,000.00	S/. 67,200.00	S/. 71,400.00	S/. 75,600.00	S/. 84,000.00
Impuesto	S/. 3,150.00	S/. 3,360.00	S/. 3,570.00	S/. 3,780.00	S/. 4,200.00
Utilidad Bruta	S/. 59,850.00	S/. 63,840.00	S/. 67,830.00	S/. 71,820.00	S/. 79,800.00
Egresos Operativos + 5% Anual	S/. 46,695.00	S/. 49,029.75	S/. 51,481.24	S/. 54,055.30	S/. 56,758.06
Utilidad Neta	S/. 13,155.00	S/. 14,810.25	S/. 16,348.76	S/. 17,764.70	S/. 23,041.94

Se realizó el cálculo de los ingresos proyectados, aumentando progresivamente un 5% a los egresos de cada año, obteniendo su utilidad neta, que es el resultado de restar su utilidad bruta menos los egresos operativos.

Calculo de la Tasa interna de retorno (TIR)

Inversion Inicial	-S/. 50,000.00		
Ingresos 2017	S/. 13,155.00		
Ingresos 2018	S/. 14,810.25		TIR
Ingresos 2019	S/. 16,348.76		19%
Ingresos 2020	S/. 17,764.70		
Ingresos 2021	S/. 23,041.94		

Se determinó que las empresas de este rubro tienen una tasa interna de retorno de inversión de 19 % anual, lo que indica que, por cada sol invertido, o porque cada unidad (S/.1.00) monetaria invertida se está obteniendo una rentabilidad de 0.19 soles

III.METODOLOGIA

3.1. Tipo de investigación

La investigación de acuerdo a la técnica es de tipo descriptiva, porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables.

M----- O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPEs encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

3.2. Nivel de Investigación

El nivel es cuantitativo, porque se evaluará mediante gráficos y estadísticas, lo cual nos permitirá obtener resultados de los puntos más resaltantes a evaluar.

3.3. Diseño de la investigación

Diseño es No Experimental porque se realizó sin manipular las variables.

3.4. Población y muestra.

• Población

La población de estudio está conformada por un total de 20 Mypes del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en galerías las mismas que se encuentran ubicadas en el Distrito de Tumbes.

• Muestra.

Del mismo tamaño de la población; es decir, se asumirán todas las empresas del rubro alquiler de locales comerciales en galerías, ubicadas en el Distrito de Tumbes, es decir, 20 MYPEs.

3.5. Técnicas e Instrumentos

Dada las variables e indicadores de investigación, para obtener todos los datos y necesarios para contrastarlas; se requerirá aplicar o recurrir a las siguientes técnicas e instrumentos:

- **Encuesta:**

Se aplicará una encuesta elaborada por el investigador, la misma que se validará, recurriendo como informantes a los dueños o gerentes de las MYPEs en estudio, en la que utilizaremos como **instrumento** el cuestionario, el mismo que ha sido prediseñado, y no modificará el entorno ni controlará el proceso que está en investigación. Los datos se obtienen a partir de la realización de un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer las características específicas de las variables.

El cuestionario se ha obtenido a partir del método que consiste en descomponer deductivamente las variables, utilizando un listado de preguntas escritas que se entregarán a los Dueños o gerentes de las galerías, a fin de que las contesten igualmente por escrito.

3.6. Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	ESCALA DE MEDICION
Mypes		Sexo	Nominal: Femenino Masculino

	Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, desarrolla actividades de extracción, transformación y comercialización de bienes o prestación de servicios.	Edad del encuestado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Antigüedad de la Mypes	Razón: 1-5 años 5-10 años 10-15 años 15-20 años Más de 20 años
		Cuenta con RUC	Nominal: Si No
		Pago realizado por el alquiler de sus stands	Nominal: Impuesto a la renta de primera categoría Impuesto a la renta de tercera categoría
		Monto de inversión inicial	Cuantitativa: Especificar el monto
		El monto de inversión inicial es propio o de terceros	Nominal: Propio Terceros
Financiamiento	El financiamiento significa obtención de recursos	Solicito Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de financiamiento que utiliza	Nominal: Propio

	monetarios a través de entidades financieras o terceros, los cuales brindarán un crédito el cual tendrá consigo cierta tasa de interés, con ello se contribuirá a que la organización tenga la accesibilidad de llevar a cabo las operaciones planificadas.		Tercero
		Importe de crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Banca Comercial Cajas Municipales Otros
Rentabilidad	La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital	Mejoro la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		El financiamiento influyo en mejorar la rentabilidad que se obtuvo	Nominal: Si No
		Porcentaje de incremento de la rentabilidad	Razón: 5-10 % 10-20 % 20-30 % 30-40 % 40-50 % Más de 50 %
		El financiamiento aumento la demanda de stand	Nominal: Si No
			Razón: 06-12 Meses

		Periodo de contrato para alquiler de un stand	2-5 Años 6-10 Años Más de 11 Años
		Factores que han influido para alquilar un stand	Nominal: Publicidad Buena Ubicación Renta Accesible Mejoramiento Infraestructura Mayor Participación. Otros

3.7. Plan de análisis

La recolección de datos es muy importante en el proceso de investigación, ya que de ésta proviene del objeto a investigar; el procesamiento de los datos recolectados a través de una encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicios rubro alquiler de locales comerciales en galerías Distrito de Tumbes se realizó utilizando los programas informáticos EXCEL Y WORD 2013.

Para el análisis cuantitativo de los datos se utilizó la estadística descriptiva, presentando los resultados obtenidos de la investigación a través de cuadros estadísticos donde se muestra la distribución de número de veces que aparece un valor en el estudio y la relación con las variables en estudio.

3.8. Matriz de consistencia

Titulo	Problema	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología	Instrumentos
		a) Objetivo General				

<p>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</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad MYPES sector servicios rubro alquiler de locales comerciales en galerías, Tumbes, 2016?</p>	<p>Determinar y describir las principales características 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.</p>	<p>MYPES</p>	<p>20 MYPES sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en galerías, Tumbes</p>	<p>Tipo de Investigación:</p> <p>Cuantitativa</p>	<p>Cuestionario de 24 preguntas</p>
		<p>b) Objetivos específicos</p>			<p>Nivel de investigación:</p> <p>Descriptiva</p>	
	<p>Determinar y describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Diseño de la investigación:</p> <p>No experimental Descriptivo</p>			
	<p>Determinar y describir las principales características del financiamiento de la Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016.</p>	<p>Rentabilidad</p>	<p>Población:</p> <p>Constituida por 20 micro y pequeñas Empresas</p> <p>Muestra:</p> <p>Fue la totalidad de la población de manera dirigida, es decir 20 MYPES.</p>			

		Determinar y describir las principales características de la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, 2016			<p>Técnicas:</p> <p>Se utilizó la encuesta</p>	
--	--	--	--	--	---	--

3.9. Principios éticos:

Este trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios rubro alquiler de locales comerciales en galerías en el Distrito de Tumbes, año 2016 se realizó teniendo presente: la responsabilidad para salvaguardar la información confidencial y de dominio privado que está relacionado con las operaciones de las empresas encuestadas, la honestidad y sinceridad de los datos tomados por los encuestados.

Los principios éticos utilizados fueron:

- Responsabilidad para asumir el contenido de la tesis.
- Veracidad en los argumentos, cifras y datos citados.
- Respeto al derecho de autor, por el uso de citas o ideas de otros autores.
- Confidencialidad de la información brindada por los encuestados.
- Respeto a la dignidad de las personas.

IV.RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

4.1. Resultados

ITEMS	TABLA	COMENTARIOS
GENERALIDADES		
1. Sexo	1	El 65% de los encuestados es de sexo masculino y el 35% pertenecen al sexo femenino; esto indica que la mayoría de los empresarios del rubro alquiler de locales comerciales en galerías son varones.
2. Edad Del Encuestado	2	El 45% de los encuestados tiene entre 25 a 35 años; el 25% tienen una edad que fluctúa entre 55 y 65 años; la edad del 15% está entre 35 y 45 años; el 10% está entre 45 a 55 años; solo el 5% tiene entre 65 a más años de edad. Este resultado indica que los empresarios de este rubro son, en su mayoría, jóvenes emprendedores que están apostando por este negocio.
3. ¿Cuál es su grado de instrucción?	3	Del 100% de encuestados, el 60% tiene un grado de instrucción superior universitaria completa; el 20% manifiesta tener superior técnica completa; 15% reconoce haber alcanzado secundaria completa y el 5% superior universitaria incompleta. Este resultado indica que la el mayor porcentaje de propietarios en este rubro son profesionales.

<p>4. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa en este rubro?</p>	<p>4</p>	<p>Del 100% de los encuestados el 65% indicó que su empresa tiene de uno a cinco años en el rubro; el 30% reconoce que lleva entre cinco a diez años en el alquiler de galerías y el 5% indica que tiene entre diez y quince años en el rubro.</p> <p>Los resultados indican que la apuesta por el alquiler de stands en galería es muy reciente en Tumbes, pues la mayoría de empresas no tienen más de cinco años en el rubro de alquiler de stands.</p>
<p>5. ¿Cuenta con Registro Único del Contribuyente (RUC)?</p>	<p>5</p>	<p>El 100% de los encuestados manifiesta que cuenta con Registro Único del Contribuyente (RUC). El dato indica que todas las empresas encuestadas son formales y prestan un servicio acorde con su autorización tributaria.</p>
<p>6. ¿Qué pago de impuesto realiza por el alquiler de sus stands?</p>	<p>6</p>	<p>El 70% de los empresarios indica que realiza el pago del impuesto a la renta de primera categoría; mientras que el 30% manifiesta que realiza el pago del impuesto de tercera categoría. Esto nos manifiesta que solo una 30% emite una factura o boleta al arrendar y el 70 % solo realiza la cancelación del impuesto del 5% según el monto del alquiler.</p>
<p>7. ¿Cuál es la capacidad de stands con la que cuenta su local?</p>	<p>7</p>	<p>El 90% de los empresarios encuestados indicó que la capacidad de stands con que cuenta su empresa es de</p>

		cinco a diez; por otro lado, el 10%, es decir dos empresas, manifestaron que su capacidad de stands es de 41 a 50. El resultado refleja que la mayoría de las empresas del rubro tienen una capacidad instalada muy limitada en cuanto a cantidad de stands.
8. ¿Cuánto fue el Importe de inversión inicial para su local?	8	Para el 80% de los empresarios encuestados, el importe de inversión inicial para su local fue de entre S/.40 000 y S/.60 000 soles; el 5% indicó que fue de S/.61000 a S/.80 000 soles; otro 5% manifestó que su inversión inicial fue de S/.81 000 a S/.100 000 soles; 5% indicó que invirtió S/.101 000 a S/.120 000 y el 5% restante manifestó que su inversión fue de entre S/.201 000 a S/.220 000 soles. Este resultado nos indica que la mayoría de propietarios no requirió de mucho dinero para poder acondicionar un local comercial con stands.
9. ¿Este dinero de inversión inicial fue propio o de terceros?	9	El 100% de los empresarios manifestó que el dinero de inversión inicial para hacer operar su negocio fue de capital propio. Esto nos quiere decir que los dueños de estas galerías si contaban con un fondo suficiente de dinero para poder iniciar este tipo de negocio.
DEL FINANCIAMIENTO		

<p>10. ¿En el periodo 2016, la empresa ha solicitado algún crédito en entidades financieras?</p>	<p>10</p>	<p>El 90% de las empresas del rubro han solicitado algún crédito en entidades financieras en el año 2016; solo el 10% indica que no ha solicitado algún crédito en el año 2016. Este resultado nos indicia que en su mayoría los propietarios necesitaron de dinero extra para poder seguir operando sus locales.</p>
<p>11. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza su empresa?</p>	<p>11</p>	<p>El 65% de los empresarios entrevistados indican que el financiamiento que utilizan es propio; el 35% de ellos manifiesta que el financiamiento es de terceros.</p>
<p>12. ¿Cuál es el importe del crédito solicitado en el año 2016?</p>	<p>12</p>	<p>Al hablar del importe del crédito solicitado se obtiene que el 50% manifiesto que va desde los S/.20 000 hasta S/.40 000 soles; el 20% indica que el crédito es de entre S/.41 000 hasta S/.60 000 soles; el 15% manifestó que obtuvo un crédito entre S/. 61 000 a S/.80 000, el 10% obtuvo un crédito entre S/.81 000 a S/.100 000 soles; y solo 5% consiguió un crédito de S/.141 000 a más soles. Este resultado nos indica que en su mayoría los propietarios tienen dificultad para poder conseguir prestamos con montos que superen los S/. 100 000 soles.</p>
<p>13. ¿De qué instituciones ha obtenido el Crédito?</p>	<p>13</p>	<p>El 70% de los encuestados indica que obtuvieron su crédito de la banca comercial, es decir de los bancos; el 30% manifestó que su crédito lo obtuvo en las cajas municipales. Este resultado nos indica, que para</p>

		los propietarios, la banca comercial fue la forma más accesible de obtener su préstamo solicitado.
14. ¿Qué tipo de Institución le otorgó más facilidades para obtener su préstamo?	14	En cuanto a las facilidades para obtener un préstamo, el 75% manifiesta que la Banca comercial otorga más facilidades; el 25% indicó que las Cajas municipales fueron las que dieron mayor facilidad. Este resultado nos indica que para los propietarios la banca comercial y las cajas municipales son la forma más accesible de obtener un crédito.
15. ¿Qué dificultad se presentó al momento de solicitar el crédito?	15	En relación a las dificultades que se presentaron a la hora solicitar un crédito, el 40% indicó que fue la falta de documentación suficiente; el 35% comentó que tenía un deficiente historial crediticio; 25% no contaba con garantías o aval.
16. ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo? Distribuya el porcentaje de la inversión?	16	El 40% de los empresarios a quienes se encuestó manifestó que el crédito obtenido se invirtió en mejoramiento de infraestructura; el 30% indicó que el crédito sirvió para el mantenimiento de los stands; el 20% lo usó en publicidad; el 10% usó el crédito en activos fijos. Este resultado nos indica, que para los propietarios el mayor porcentaje de los créditos obtenidos son destinados para la mejoras de su local y stand.
DE LA RENTABILIDAD:		

<p>17. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2016?</p>	<p>17</p>	<p>En cuanto a la rentabilidad de la empresa, el 75% manifestó que ha mejorado en el año 2016; el 25% indicó que en el año 2016 no hubo mejora en la rentabilidad.</p>
<p>18. ¿Cree usted que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2016?</p>	<p>18</p>	<p>El 85% manifestó que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2016; el 15% indicó que no influyó. En este resultado el mayor porcentaje de propietarios manifiesta que, el financiamiento es bueno para una empresa, ya que contribuye con la mejora de su rentabilidad.</p>
<p>19. ¿En qué porcentaje el financiamiento le permitió mejorar su situación Financiera?</p>	<p>19</p>	<p>El 75% manifestó que el financiamiento le permitió mejorar su situación Financiera en un 20 a 35%, el 20% indicó que la mejora fue de entre 35 a 45%; el 5% dijo que el financiamiento influyó para mejorar entre 45 a 65% su situación financiera.</p>
<p>20. ¿En qué porcentaje incrementó su rentabilidad con el financiamiento obtenido?</p>	<p>20</p>	<p>El 55% manifiesta que incrementó su rentabilidad en un 5 a 10% con el financiamiento obtenido; 15% manifestó que el incremento estuvo entre 10 y 20%; el 30% comentó que su rentabilidad aumentó entre 20 y 30% con el financiamiento que obtuvo. Esto no indica que para el mayor porcentaje de propietarios el financiamiento si contribuyo con un aumento porcentual de su rentabilidad.</p>

<p>21. ¿Cree que el Financiamiento Aumentó la demanda de alquiler de stand?</p>	<p>21</p>	<p>El 65% manifestó que el Financiamiento aumentó la demanda de alquiler de stand en su local; el 35% indicó que no hubo aumento en la demanda. Esto nos indica que el mayor porcentaje de propietarios concuerda que el financiamiento si contribuyo con la demanda de alquiler de stand en sus locales.</p>
<p>22. ¿En promedio en el año 2016 cuántos stands logra alquilar por mes?</p>	<p>22</p>	<p>El 60% de los empresarios encuestados indicó que en promedio alquila entre 5 a 10 stands; 30% comentó que consigue alquilar entre 10 y 15 stands; 10% indicó que llega a alquilar entre 20 y 30 stands. Este resultado nos indica que para los propietarios es difícil lograr alquilar más de 10 stands, debido a su capacidad de stands disponibles en su local.</p>
<p>23. ¿Cuál es el periodo de contrato que optan los inquilinos para el alquiler de un stand?</p>	<p>23</p>	<p>El 60% indicó que el periodo de contrato que optan los inquilinos es de entre 6 a 12 meses; 30% manifestó que el contrato alcanza entre 2 a 5 años; solo el 10% comentó que alquila stands con contratos de 6 a 10 años. Este resultado nos indica que en su mayoría los inquilinos optan por alquilar sus stands en cortos periodos de tiempo.</p>
<p>24. ¿En los últimos años, que factores han influido más en la rentabilidad?</p>	<p>24</p>	<p>El 50% manifiesta que la publicidad es el factor que más ha influido en la rentabilidad de su local; 20% indica que es la buena ubicación; 15% comenta que la renta accesible a los inquilinos es lo que más</p>

		influye; el 10% manifestó que el mejoramiento de infraestructura influyo en mejorar la rentabilidad; 5% comenta que es la diversidad de negocios lo que más influye en la rentabilidad de su local.
--	--	---

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23. (Ver Anexo N° 2)

Gráficos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23. (Ver Anexo N° 2)

4.2. Análisis de los resultados

OBJETIVO N° 01

Sobre las características de las MYPES del área de estudio.

Respecto a los empresarios, el 65% es de sexo masculino y el 35% pertenecen al sexo femenino; esto indica que la mayoría de los empresarios del rubro alquiler de locales comerciales en galerías son varones. La edad del 45% de los encuestados oscila entre 25 a 35 años; el 25% tienen una edad que fluctúa entre 55 y 65 años; la edad del 15% está entre 35 y 45 años; el 10% está entre 45 a 55 años; solo el 5% tiene entre 65 a más años de edad.

Este resultado indica que los empresarios de este rubro son, en su mayoría, jóvenes emprendedores que están apostando por este negocio. El 50% de las Micro y pequeñas empresas tienen 2 años de antigüedad. Del 100% de los encuestados el 65% indicó que su empresa tiene de uno a cinco años en el rubro; 30% reconoce que lleva entre cinco a diez años en el alquiler de galerías y el 5% indica que tiene entre diez y quince años en el rubro. Los resultados indican que la apuesta por alquilar tiendas en galería es muy reciente en Tumbes, pues la mayoría de empresas no tienen más de cinco años en el rubro.

Todos cuentan con Registro Único del Contribuyente (RUC) y El 70% de los empresarios indica que realiza el pago del impuesto a la renta de primera categoría; mientras que el 30% manifiesta que realiza el pago del impuesto de tercera categoría. Esto nos manifiesta que solo una 30% emite una factura o boleta al arrendar y el 70 % solo realiza la cancelación del impuesto del 5% según el monto del alquiler. El 90% de los empresarios encuestados indicó que la capacidad de stands con que cuenta su empresa es de cinco a diez stands, en tanto el 10% cuenta con 41 a 50 stands; lo que refleja que la mayoría de las empresas de este rubro tienen una capacidad de stands muy limitada. El 80% de los empresarios indica que la inversión inicial para su local fue de entre S/. 40 000 y S/.60 000 nuevos soles; el 5 % indico que fue de S/. 61 000 a S/.80 000; otro 5% manifestó que su inversión inicial fue de S/. 81 000 a S/. 100 000; el 5% indico que invirtió S/. 101 000 a S/.120 000; el ultimo 5% manifestó que su inversión fue de entre S/. 201 000 a S/.220 000 soles. Este resultado nos indica que la mayoría de propietarios no requirió de mucho dinero para poder acondicionar un local comercial con stands. El 100 % manifestó que el dinero de inversión inicial para su empresa fue capital propio; este resultado nos refleja que el total de los propietarios, si contaban con un fondo de dinero para poder iniciar un negocio de este rubro. Los resultados concuerdan en parte con los de Vega, I (2014) en cuanto a que las características de las Micro y pequeñas empresas: El 50% de las Micro y pequeñas empresas tienen 2 años de antigüedad.

OBJETIVO N° 02

Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

En relación al financiamiento. El 90% de las empresas del rubro han solicitado algún crédito en entidades financieras, especialmente en la banca comercial en el

año 2016, según 10 empresarios manifiestan que lograron obtener de entre S/.20 000 a S/.40 000, 4 empresarios lograron obtener entre S/.41 000 a S/.60 000, 3 personas lograron obtener entre S/.61 000 a S/.80 000, 2 empresario obtuvieron préstamo que van desde los S/.81 000 a S/.100 000 y solo una 5%, es decir 1 persona logró conseguir un préstamo que supera los S/. 141 000. Esta banca comercial es la que les otorga más facilidades. Este resultado nos indicia que en su mayoría los propietarios necesitaron de dinero extra para poder seguir operando sus locales. El crédito se invirtió, básicamente, en mejoramiento de infraestructura y mantenimiento de los stands.

OBJETIVO N° 03

Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

En cuanto a la rentabilidad de la empresa, el 75% manifestó que ha mejorado en el año 2016; el 25% indicó que en el año 2016 no hubo mejora en la rentabilidad. El 85% manifestó que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2016; el 15% indicó que no influyó el financiamiento en su rentabilidad.

El 75% de propietarios manifestó que el financiamiento le permitió mejorar su situación Financiera en un porcentaje de 20% a 35%, el 20% indicó que la mejora fue de entre 35 a 45%; el 5% dijo que el financiamiento influyó para mejorar entre un 45% a 65%.

El 55% de propietarios manifiesta que incrementó su rentabilidad en un 5% a 10% con el financiamiento obtenido en el año 2016; 15% manifestó que el incrementó

estuvo entre 10% y 20%; el 30% de propietarios comentó que su rentabilidad aumentó entre 20% y 30% con el financiamiento que obtuvo en el año 2016.

El 65% de propietarios manifestó que el Financiamiento aumentó la demanda de alquiler de stand en su local; el 35% indicó que no hubo aumento en la demanda.

El 60% de los empresarios encuestados indicó que en promedio alquila entre 5 a 10 stands; el 30% comentó que consigue alquilar entre 10 y 15 stands; y 10% indicó que llega a alquilar entre 20 y 30 stands.

El 60% de los propietarios indicó que el periodo de contrato que optan los inquilinos es de entre 6 a 12 meses; el 30% manifestó que el contrato alcanza entre 2 a 5 años; solo el 10% comentó que alquila stands con contratos de 6 a 10 años. Por otro lado, el 50% de los propietarios manifiesta que la publicidad es el factor que más ha influido en la rentabilidad de su local, por la depresión de la economía, el 20% indica que es la buena ubicación la que influyó en la rentabilidad; el 15% comenta que la renta accesible a los inquilinos es lo que más influyó; 15% comenta que es la diversidad de negocios lo que más influyó en la rentabilidad de su local.

En el análisis de este objetivo se coincide en parte con **Rosales, M. (2014)**, ya que en su trabajo de investigación titulado: "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes – período 2012 - 2013" establece que el 55% de las MYPES considera que su empresa ha elevado su rentabilidad en el año de investigación. Otro punto en que se coincide con esta autora es el tiempo de permanencia de las MYPES en el mercado, ya que según ella el 30% de las MYPES encuestadas del rubro restaurantes y hoteles cuenta con un año de permanencia en el mercado, el 50% tiene dos años, el 12.5% tiene

tres años y el 7.5% tiene más de tres años. Estos tiempos de permanencia de las MYPEs trabajadas en la tesis de la autora **Rosales, M. (2014)** están dentro de los mismos rangos de permanencia en el mercado de las MYPEs de nuestro trabajo de investigación.

V.CONCLUSIONES

1. Sobre las características de las MYPES del área de estudio.

Se llegó a la conclusión que los empresarios de este rubro, en su mayoría es de sexo masculino y la edad de ellos oscila entre 25 a 35 años; este resultado indica que los empresarios de este rubro son, en su mayoría, jóvenes emprendedores que están apostando por este negocio. El 60% tiene un grado de instrucción superior universitaria completa. Las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales, se caracterizan porque es un rubro muy reciente (entre 1 y cinco años), constituido por empresas formales, cuyo 70% realiza un pago del impuesto a la renta de primera categoría; y el 90% cuenta con una capacidad de stands de cinco a diez; lo que refleja que la mayoría de las empresas del rubro tienen una capacidad instalada muy limitada. Un 80% de los empresarios indicaron que la inversión inicial para su local fue de entre S/. 40 000 y S/.60 000 soles y el 100 % manifestó que el dinero de inversión inicial para su empresa fue capital propio.

Se pudo llegar a la conclusión según la determinación de egresos trabajado con una muestra de capacidad de **5 a 10** stand, que los gastos ordinarios promedio de estas empresas del sector es de **S/.46 695.00** anuales. (**Anexo.03**), considerando una depreciación lineal anual de las galerías como un gasto permanente según lo indica el (**Anexo 04**)

2. Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

Se concluye que respecto a las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en

galerías, de la Provincia de Tumbes, el 90% de las empresas del sector servicios si han solicitado algún crédito en entidades financieras, especialmente en la banca comercial, en el año 2016, por los siguientes montos, 10 empresarios manifiestan que lograron obtener de entre S/.20 000 a S/.40 000, 4 empresarios lograron obtener entre S/.41 000 a S/.60 000, 3 propietarios lograron obtener entre S/.61 000 a S/.80 000, 2 propietarios obtuvieron préstamo que van desde los S/.81 000 a S/.100 000 y solo una 5%, es decir 1 propietario logro conseguir un préstamo que supera los S/. 141 000, la banca comercial es la que les otorga más facilidades. El crédito se invirtió, básicamente, mejoramiento de infraestructura y mantenimiento de los stands.

3. Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

Según determinación de ingresos, se llegó a la conclusión que los ingresos promedios mensuales de un propietario con una capacidad de 07 stands y con un precio promedio de alquiler de S/. 750.00 obtiene un ingreso promedio de S/.5 250.00 Mensual x 12 = **S/. 63000** – 5% (3150) Renta 1era. Se obtiene un ingreso anual neto de **S/.59850.00**, parte de todo este ingreso solo le queda en promedio de utilidad neta un monto de **S/. 13,155.00** soles al año. (**Anexo 5**). Se corrobora la determinación de la utilidad con el desarrollo del flujo de caja (**Anexo 06**).

Según las características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro alquiler de locales comerciales en galerías, de la Provincia de Tumbes, Se concluye que un 75 % de los encuestados manifestó que la rentabilidad si mejoro en el año 2016; que un 85% manifiesta que el financiamiento si influyó en mejorar esa rentabilidad, la demanda de stands y la situación económica en un 20 a 35%; a su vez.

el 55% manifestó también que incrementó su rentabilidad en un 5% a 10%. El 60% de los empresarios indicó que en promedio logra alquilar entre 5 a 10 stands, por un periodo de contrato de entre 6 a 12 meses. Por otro lado, el 50% manifestó que la publicidad es el factor que más influyó en la rentabilidad de su local.

Se llegó a la conclusión que el punto de equilibrio de estas galerías con capacidad de 7 stands, donde obtiene ganancias, es alquilando sus stands al precio de **S/. 600.00** soles como mínimo, de lo contrario si alquila a un precio de S/.500.00 estaría teniendo pérdidas en su inversión. Si los están stand tomar valor y los propietarios logran alquilar sus stands a un precio de **S/1,000.00** estarían optimizando ganancias, ya que su utilidad neta seria de **S/. 33,105.00** y lograrían recuperar su inversión inicial en 1 año. **(Anexo7)**

Se determinó, que las empresas de este rubro tienen una tasa interna de retorno de inversión de 19 % anual, lo que indica que, por cada sol invertido, o porque cada unidad (S/.1.00) monetaria invertida se está obteniendo una rentabilidad de 0.19 soles. **(Anexo8)**

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. <http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=5819>
2. Tesis Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1231>.
3. Tesis “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012” **Cifuentes, O. (2015)**. Disponible en: <http://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/147>
4. <http://www.monografias.com/trabajos38/investigacion-cualitativa/investigacion-cualitativa2.shtml>
5. Velecela, N. (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para la Mypes. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad de Cuenca-Ecuador 2013. Disponible en: <dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
6. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>
7. [http://BnacoCentral_deReserva_delPeru.com/Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las MYPES](http://BnacoCentral_deReserva_delPeru.com/Importancia%20de%20facilitar%20el%20acceso%20de%20financiamiento%20de%20las%20MYPES)
8. https://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_cualitativa
9. Modigliani y Miller (1958). Financiamiento, [Extraído el 28 de Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.eumed.net/curseon/eclat/mx/2010/ifj.htm>
10. Cillóniz, F. (2008). Gerenciando una Mype.
11. <http://larepublica.pe/impresia/economia/702224-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>

12. Ferruz L. (2000) La rentabilidad y el riesgo. Disponible en: <https://www.emprendices.co/69-ideas-de-negocios-para-crear-empresas-de-servicios/>
13. <http://gestion.pe/noticias-de-trabas-burocraticas-18833>
14. Brenda Liz Silupú “Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú (Abril-2008).
15. <http://gestion.pe/noticia/312421/gobierno-modifico-reglamento-ley-mype>
16. Torres, M. (2011). Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe.
17. MYPE. (2017). Oportunidad De Crecimiento. Cap. IV: Marco Jurídico Legal De La Mype. Pg. 45. EDIGRAFER (Editora Grafica Bernilla)
18. <http://www.deperu.com/contabilidad/los-regimenes-tributarios-de-la-sunat-4834>.
19. Vega, I. (2014). “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio–rubro Hoteles y Restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012-2013”
20. <https://diariocorreo.pe/economia/5-gastos-basicos-de-toda-empresa-620553/>
21. Rentas de primera categoría que grava todas las operaciones de arriendos y sub-arriendos. Disponible en: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/impuesto-a-la-renta-personas-ultimo/rentas-de-primer-categoria-personas>

ANEXOS

Anexo N° 01. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS Y / O GERENTES DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO RUBRO ALQUILER DE LOCALES COMERCIALES EN LA PROVINCIA DE TUMBES”

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales - galerías, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación. La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

Nombre del Encuestado:

Fecha: /.... /....

Nombre de la empresa encuestada:

Marque una (X) dentro del recuadro o letra de cada pregunta realizada.

DATOS DE LA MYPE:

1. Sexo:

a) Femenino b) Masculino

2. Edad Del Encuestado

a) 18 – 25 b) 25 - 35 c) 35 - 45 d) 45 – 55 e) 55 – 65 f) 65 a más

3. ¿Cuál es su grado de instrucción?

- a) Primaria Completa
- b) Primaria Incompleta
- c) Secundaria completa
- d) Secundaria incompleta
- e) Superior Técnico Completa
- f) Superior Técnico Incompleta
- g) Superior Universitaria Completa
- h) Superior Universitaria Incompleta

4. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa en este rubro?

- a) 1 - 5 años
- b) 5 - 10 años
- c) 10 - 15 años
- d) 15 – 20 años

e) Más de 20 Años

5. ¿Cuenta con Registro Único del Contribuyente (RUC)?

a) SI b) NO

6. ¿Qué pago de impuesto realiza por el alquiler de sus stands?

a) Impuesto a la renta de 1era categoría

b) Impuesto a la renta de 3era categoría

7. ¿Cuál es la capacidad de stands con la que cuenta su local?

a) 5 a 10 Stands b) 11 a 20 Stands c) 21 a 30 Stands d) 31 – 40 Stands

e) 41 a 50 Stands f) 51 a 60 Stands g) 61 a 70 Stands h) 70 a más Stands

8. ¿Cuánto fue el importe de inversión inicial para su local?

a) S/. 40,000 – S/. 60,000 b) S/. 61,000 – S/. 80,000 c) S/. 81,000 – S/. 100,000

d) S/. 101,000 – S/. 120,000 e) S/. 121,000 – S/. 140,000 f) S/. 141,000 – S/. 160,000

g) S/. 161,000 – S/. 180,000 h) S/. 181,000 – S/. 200,000 i) S/. 201,000 – S/.220, 000

9. ¿Este Dinero de inversión Inicial, es propio o de terceros?

a) Propio b) Terceros

DEL FINANCIAMIENTO

10. ¿En el periodo 2016, la empresa ha solicitado algún crédito en entidades financieras?

b) SI b) NO

11. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza su empresa?

a) Propio b) Tercero

12. ¿Cuál es el importe del crédito solicitado en el año 2016?

a) S/. 20,000 – S/. 40,000 b) S/. 41,000 – S/. 60,000 c) S/. 61,000 – S/. 80,000

d) S/. 81,000 – S/. 100,000 e) S/. 101,000 – S/. 120,000 f) S/. 121,000 – S/. 140,000

g) S/. 141,000 a más

13. ¿De qué instituciones ha obtenido el Crédito?

a) Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)
b) Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)
c) Otros (terceros, Proveedores, etc.)

14. ¿Qué tipo de Institución le otorgó más facilidades para obtener su préstamo?

a) Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)
b) Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)
c) Otros (terceros, Proveedores, etc.)

15. ¿Qué dificultad se presentó al momento de solicitar el crédito?

- a) Falta de documentación suficiente para acceder al crédito
- b) No contaba con garantías (aval, Hipoteca)
- c) Falta de historial crediticio
- d) Falta de capacidad de pago
- e) Otros:.....

16. ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo? Distribuya el porcentaje de la inversión.

- a) Mejoramiento de Infraestructura: %
- b) Publicidad..... %
- c) Activos fijos: %
- d) Mantenimiento de los stands..... %
- e) Seguridad..... %
- f) Otros: %

DE LA RENTABILIDAD:

17. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2016?

- a) SI
- b) NO

18. ¿Cree usted que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2016?

- a) SI
- b) NO

19. ¿El qué porcentaje el financiamiento le permitió mejorar su situación financiera?

- a) 5 - 20 %
- b) 20 - 35 %
- c) 35 - 45 %
- d) 45 - 65 %
- e) 65 - 100%

20. ¿En qué porcentaje incrementó su rentabilidad con el financiamiento obtenido?

- a) 5 - 10 %
- b) 10 - 20 %
- c) 20 - 30 %
- d) 30 - 40 %
- e) 40 - 50 %
- f) Más de 50 %

21. ¿Cree que el Financiamiento Aumentó la demanda de alquiler de stand?

- 1. SI
- 2. NO

22. ¿En promedio en el año 2016 cuántos stands logra alquilar por mes?

- a) 05 - 10 Stands
- b) 10 - 15 Stands
- c) 20 - 30 Stands
- d) 30 - 40 Stands
- e) 50 a más Stands

23. ¿Cuál es el periodo de contrato que optan los inquilinos para el alquiler de un stand?

Duración del Contrato	06 – 12 Me- ses	2 – 5 Años	6 – 10 Años	Más de 11 Años
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24. ¿En los últimos años, que factores han influido más en la rentabilidad?

- a) Publicidad
- b) Buena ubicación geográfica
- c) Renta accesible a los inquilinos
- d) Mejoramiento de infraestructura
- e) Mayor participación en el mercado
- f) Calidad de servicio y percepción de seguridad
- g) Diversidad de negocios (Novedades De Productos)
- h) Otros

Anexo N° 02. Figuras

Sobre el perfil de los emprendedores del área de estudio.

1. Sexo.

TABLA N° 01: Sexo de los dueños y/o gerentes de las MYPES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	7	35%
Masculino	13	65%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 01: Sexo de los dueños y/o gerentes de las MYPES

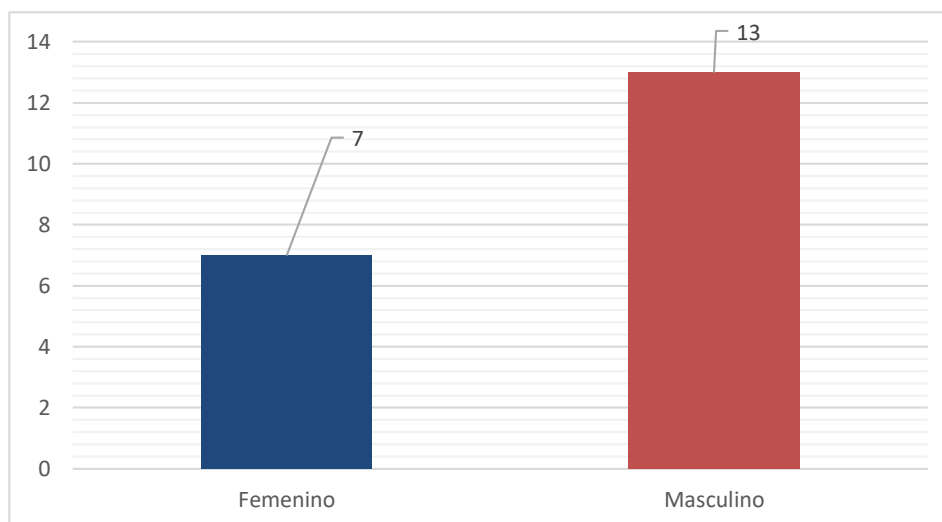


Figura 01. Sexo del empresario.

Fuente. Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 65% de los encuestados es de sexo masculino y el 35% pertenecen al sexo femenino; esto indica que la mayoría de los empresarios del rubro alquiler de locales comerciales en galerías son varones.

2. Edad

TABLA N° 02: Edad de los dueños y/o gerentes de las MYPES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18-25	0	0%
25-35	9	45%
35-45	3	15%
45-55	2	10%
55-65	5	25%
65 A MÁS	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 02: Edad de los dueños y/o gerentes de las MYPES

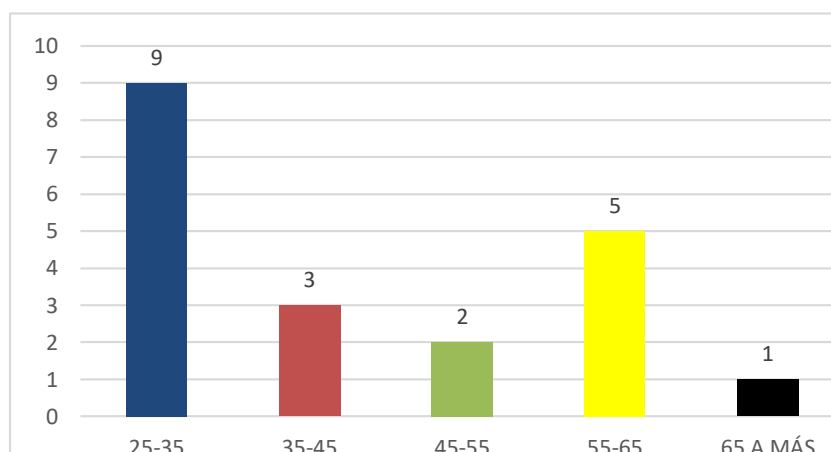


Figura 02. Edad del empresario.

Fuente. Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 45% de los encuestados tiene entre 25 a 35 años; el 25% tienen una edad que fluctúa entre 55 y 65 años; la edad del 15% está entre 35 y 45 años; el 10% está entre 45 a 55 años; solo el 5% tiene entre 65 a más años de edad. Este resultado indica que los empresarios de este rubro son, en su mayoría, jóvenes emprendedores que están apostando por este negocio.

3. Grado de instrucción de los dueños y/o gerentes de las MYPES

TABLA N° 03: Grado de instrucción de los dueños y/o gerentes de las MYPES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Secundaria completa	3	15%
Superior Técnica Completa	4	20%
Superior Universitaria Completa	12	60%
Superior Universitaria incompleta	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 03: Grado de instrucción de los dueños y/o gerentes de las MYPES

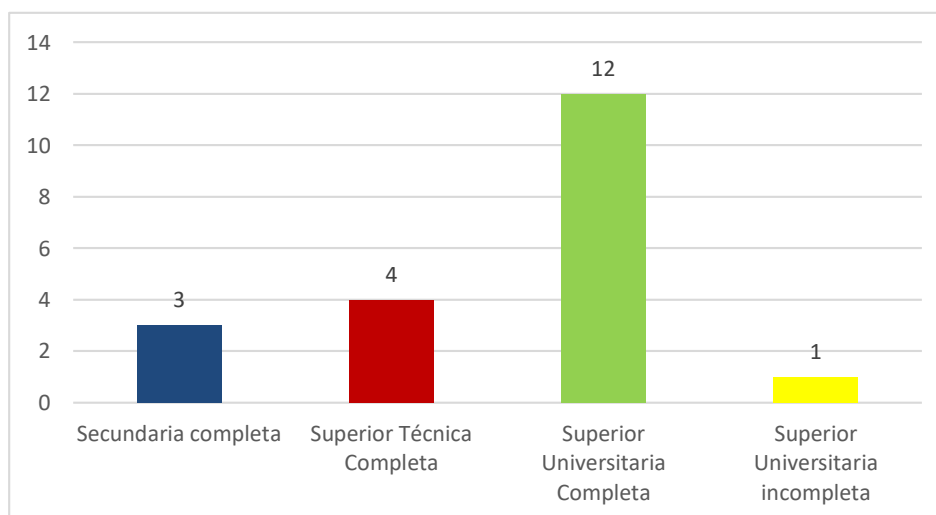


Figura 03. Grado de instrucción de los dueños/gerentes.

Fuente. Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

Del 100% de encuestados, el 60% tiene un grado de instrucción superior universitaria completa; el 20% manifiesta tener superior técnica completa; 15% reconoce haber alcanzado secundaria completa y el 5% superior universitaria incompleta.

Sobre las características de las MYPES del área de estudio.

4. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa en este rubro?

TABLA N° 04: Tiempo de permanencia en el rubro de las MYPES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-5 AÑOS	13	65%
5-10 AÑOS	6	30%
10-15 AÑOS	1	5%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 04: Tiempo de permanencia en el rubro de las MYPES

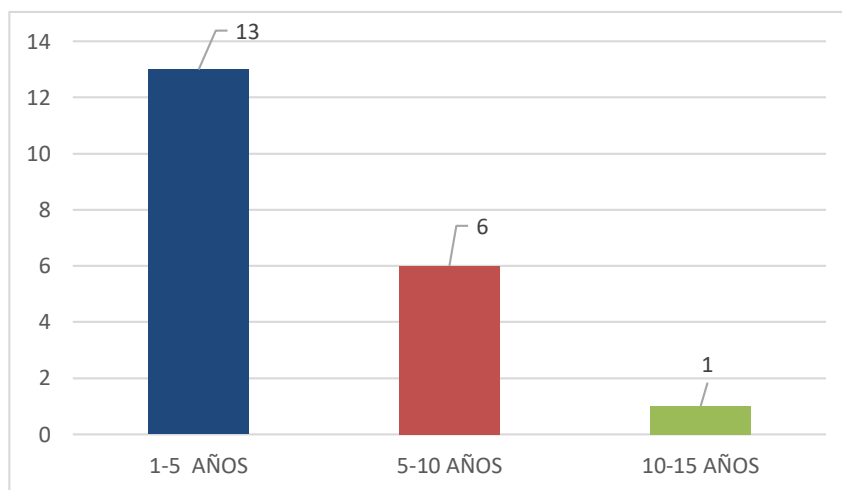


Figura 04. Tiempo de permanencia en el rubro de las MYPES

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 65% indicó que su empresa tiene de uno a cinco años en el rubro; 30% reconoce que lleva entre cinco a diez años en el alquiler de galerías y el 5% indica que tiene entre diez y quince años en el rubro. Los resultados indican que la apuesta por alquilar tiendas en galería es muy reciente en Tumbes, pues la mayoría de empresas no tienen más de cinco años en el rubro.

5. ¿Cuenta con Registro Único del Contribuyente (RUC)?

TABLA N° 05: Formalización ante SUNAT de las MYPES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	20	100%
NO	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 05: Formalización ante SUNAT de las MYPES

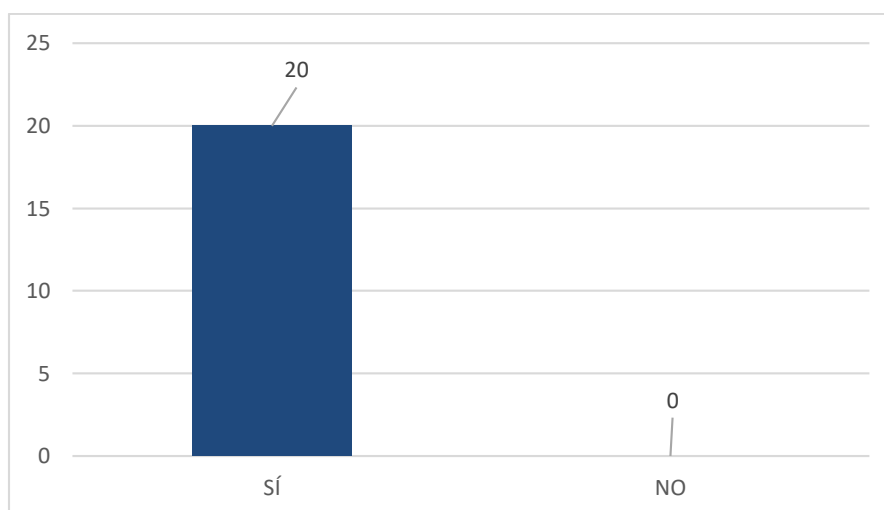


Figura 05. Formalización ante SUNAT

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 100% de los encuestados manifiesta que cuenta con Registro Único del Contribuyente (RUC). El dato indica que todas las empresas encuestadas son formales y prestan un servicio acorde con su autorización tributaria.

6. ¿Qué pago de impuesto realiza por el alquiler de sus stands?

TABLA N° 06: Tipo de pago de impuesto que realiza por el alquiler de sus stands.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
I.R PRIMERA CATEGORÍA	14	70%
I.R TERCERA CATEGORÍA	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 06: Tipo de pago de impuesto que realiza por el alquiler de sus stands.

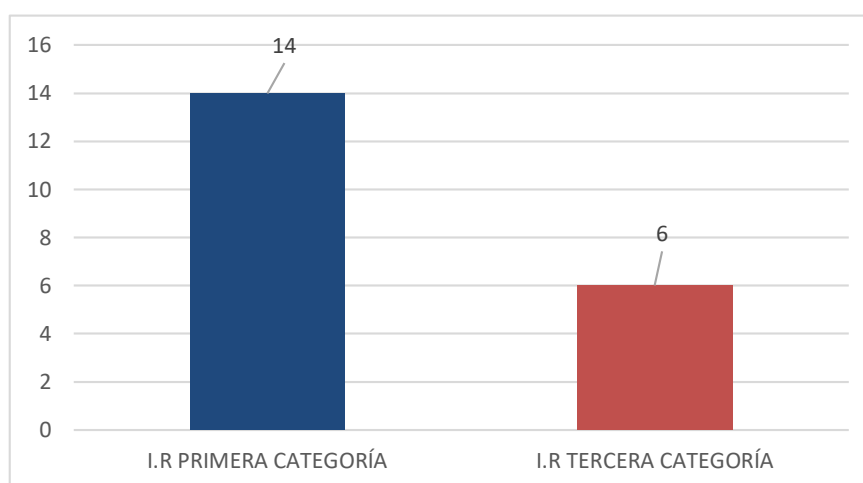


Figura 06. Tipo de pago de impuesto que realiza por el alquiler de sus stands.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 70% de los empresarios indica que realiza el pago del impuesto a la renta de primera categoría; mientras que el 30% manifiesta que realiza el pago del impuesto de tercera categoría. Esto nos manifiesta que solo una 30% emite una factura o boleta al arrendar y el 70 % solo realiza la cancelación del impuesto del 5% según el monto del alquiler.

7. ¿Cuál es la capacidad de stands con la que cuenta su local?

TABLA N° 07: Capacidad de stands con la que cuenta el local.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 a 10	18	90%
11 a 20	0	0%
21 a 30	0	0%
31 a 40	0	0%
41 a 50	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 07: Capacidad de stands con la que cuenta el local.

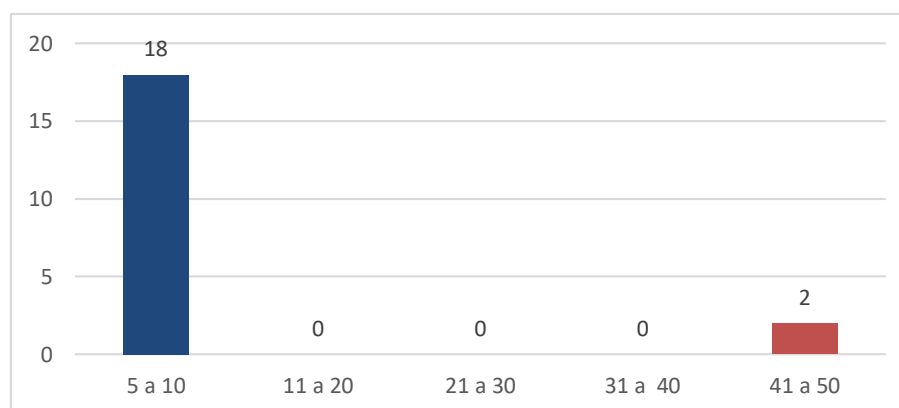


Figura 07. Capacidad de stands con la que cuenta el local.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 90% de los empresarios encuestados indicó que la capacidad de stands con la que cuenta su empresa es de cinco a diez; por otro lado, el 10%, es decir dos empresas, manifestaron que su capacidad de stands es de 41 a 50. El resultado refleja que la mayoría de las empresas del rubro tienen una capacidad instalada muy limitada en cuanto a cantidad de stands.

8. ¿Cuánto fue el importe de inversión inicial de su local?

TABLA N° 08: Importe de la inversión inicial para su local.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCEN- TAJE
S/.40 000 a S/.60 000	16	80%
S/.61 000 a S/.80 000	1	5%
S/.81 000 a S/.100 000	1	5%
S/.101 000 a S/.120 000	1	5%
S/.121 000 a S/.140 000	0	0%
S/. 141 000 a S/.160 000	0	0%
S/.161 000 a S/.180 000	0	0%
S/.181 000 a S/.200 000	0	0%
S/.201 000 a S/.220 000	1	5%
TOTAL	20	100%

Fuente:
Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 08: Importe de la inversión inicial para su local.

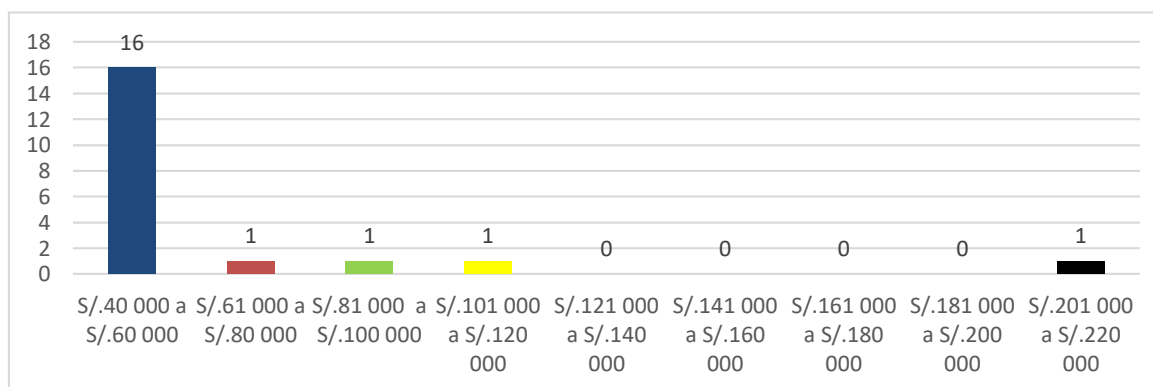


Figura 08. Importe de inversión inicial para el local

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

Para el 80% de los empresarios encuestados, el importe de inversión inicial para su local fue de entre S/.40 000 y S/.60 000 soles; el 5% indicó que fue de S/.61 000 a S/.80 000 soles; otro 5% manifestó que su inversión inicial fue de S/81 000 a S/.100 000 soles; 5% indicó que invirtió S/.101 000 a S/.120 000 soles y el último 5% manifestó que su inversión fue de entre S/.201 000 a S/.220 000 soles.

9. ¿Este Dinero de inversión Inicial, es propio o de terceros?

TABLA N° 09: Sobre la inversión inicial es propia o de terceros

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propia	20	100%
Terceros	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 09: ¿Sobre si la inversión inicial, es propia o de terceros?

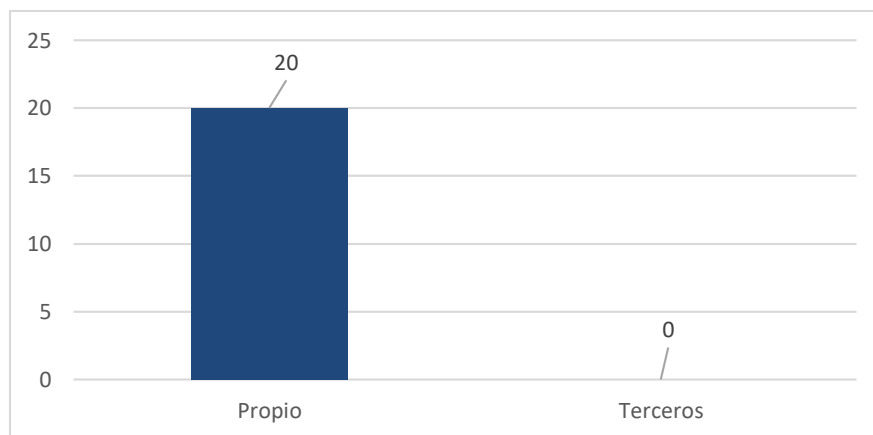


Figura 09. Sobre si la inversión inicial, es propia o de terceros

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 100% de los empresarios manifestó que el dinero de inversión inicial para hacer operar su negocio, fue de capital propio. Esto nos quiere decir que los dueños de estas galerías si contaban con un fondo suficiente de dinero para poder iniciar este tipo de negocio.

Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

10. ¿En el periodo 2016, la empresa ha solicitado algún crédito en entidades financieras?

TABLA N° 10: MYPES que solicitaron créditos a entidades financieras en el periodo 2016.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	18	90%
NO	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 10: MYPES que solicitaron créditos a entidades f. en el periodo 2016.

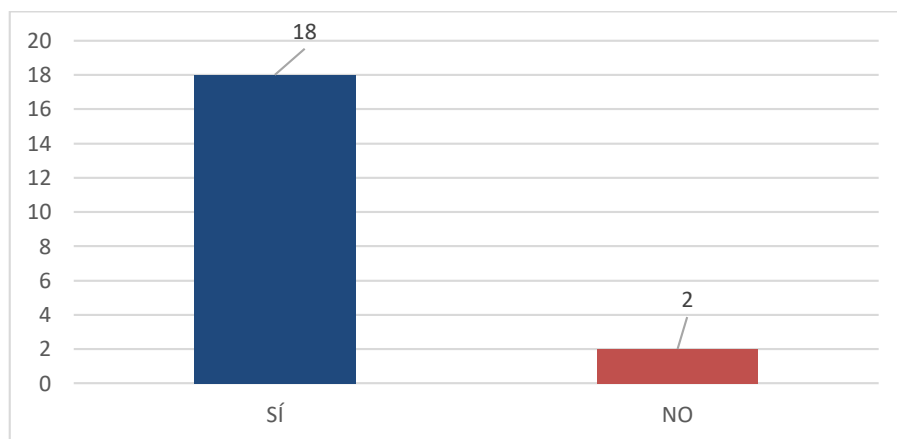


Figura 10. MYPES que solicitaron préstamos en el año 2016.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 90% de las empresas del rubro han solicitado algún crédito en entidades financieras en el año 2016; solo el 10% indica que no ha solicitado algún crédito en el año 2016.

11. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza su empresa?

TABLA N° 11: Tipo de financiamiento que utiliza la empresa.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propio	13	65%
Tercero	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 11: Tipo de financiamiento que utiliza la empresa.

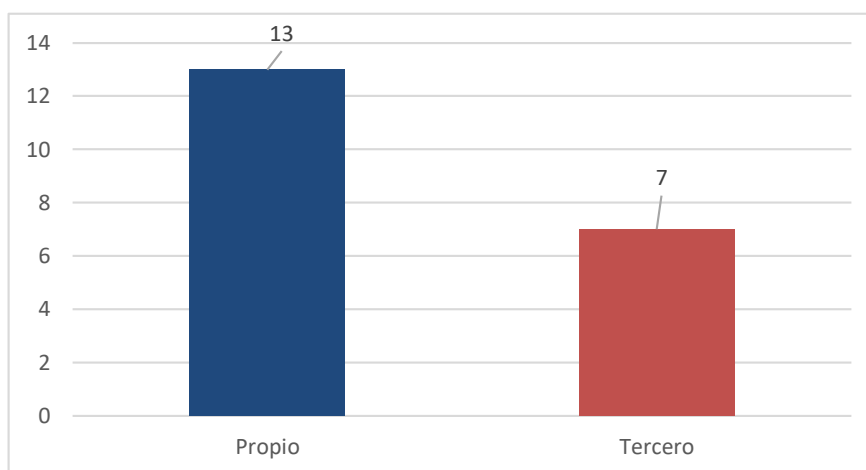


Figura 11. Tipo de financiamiento que utiliza la empresa.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 65% de los empresarios entrevistados indican que el financiamiento que utilizan es propio; el 35% de ellos manifiesta que el financiamiento es de terceros

12. ¿Cuál es el importe del crédito solicitado en el año 2016?

TABLA N° 12: Importe del crédito solicitado en el año 2016.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
S/.20,000 – S/.40,000	10	50%
S/.41,000 – S/.60,000	4	20%
S/.61,000 – S/.80,000	3	15%
S/.81,000 – S/.100,000	2	10%
S/.101,000 – S/.120,000	0	0%
S/.121,000 – S/.140,000	0	0%
S/.141,000 a más	1	5%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 12: Importe del crédito solicitado en el año 2016

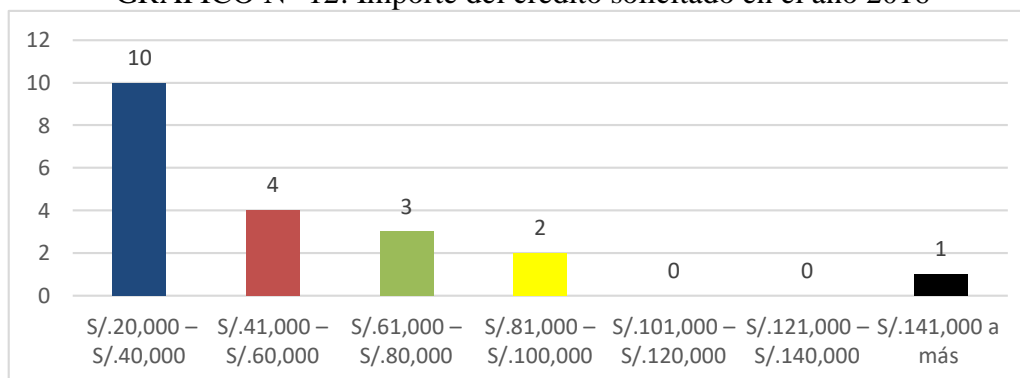


Figura 12. Importe de crédito solicitado en el año 2016.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

Al hablar del importe del crédito solicitado se tiene que el 50% manifiesta que es de entre S/.20 000 hasta S/.40 000 soles; 20% indica que el crédito es de entre S/.41 000 hasta S/.60 000 soles; el 15% manifestó que obtuvo un crédito entre S/.61 000 a S/.80 000 soles; el 10% logro obtener un préstamo de entres S/.81 000 y S/.100 000; y solo el 5% consiguió un crédito de S/.141 000 a más soles.

13. ¿De qué instituciones ha obtenido el Crédito?

TABLA N° 13: Tipo de institución que se ha obtenido el crédito.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)	14	70%
Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)	6	30%
Otros (terceros, Proveedores, etc.)	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 13: Tipo de institución que se ha obtenido el crédito.

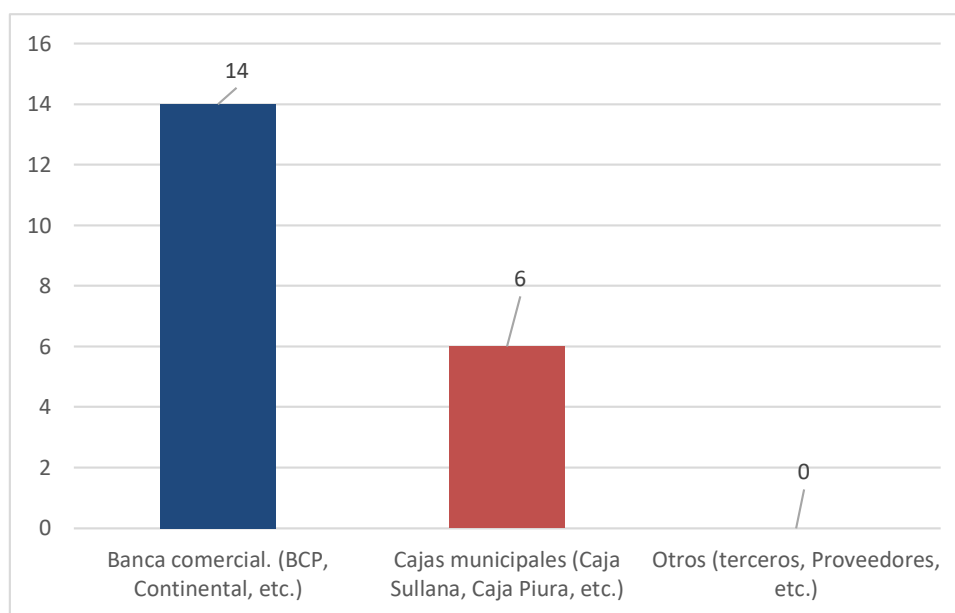


Figura 13. Institución del cual se obtuvo el crédito.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs Del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 70% de los encuestados indica que obtuvieron su crédito de la banca comercial, es decir de los bancos; el 30% manifestó que su crédito lo obtuvo en las cajas municipales.

14. ¿Qué tipo de Institución le otorgó más facilidades para obtener su préstamo?

TABLA N° 14: Tipo de institución que le otorgó más facilidades para obtener el crédito.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)	15	75%
Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)	5	25%
Otros (terceros, Proveedores, etc.)	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 14: Tipo de institución que le otorgó más facilidades para obtener el crédito.

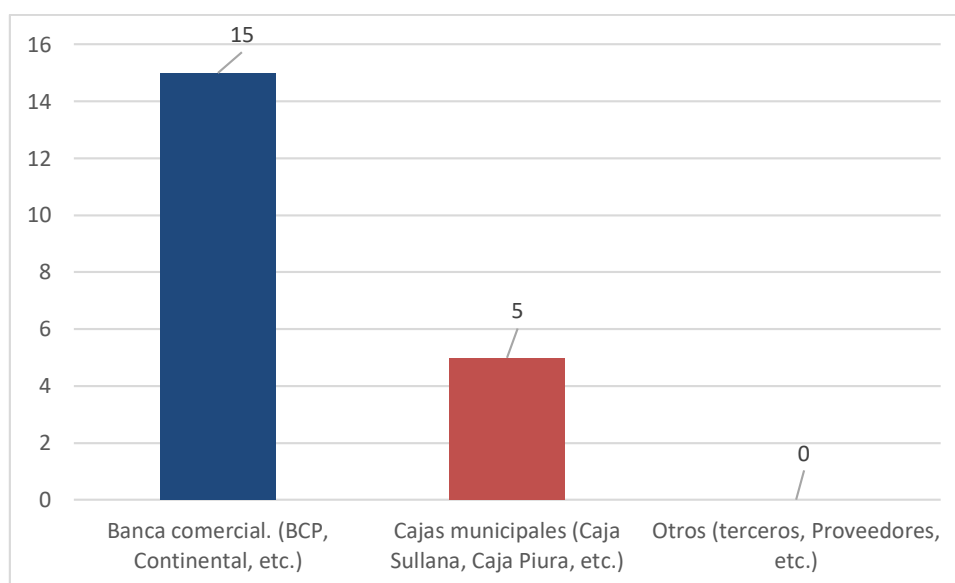


Figura 14. Tipo de institución que otorgó más facilidades para obtener el crédito.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

En cuanto a las facilidades para obtener un préstamo, el 75% manifiesta que la Banca comercial otorga más facilidades; el 25% indicó que las Cajas municipales fueron las que dieron mayor facilidad.

15. ¿Qué dificultad se presentó al momento de solicitar el crédito?

TABLA N° 15: Dificultad que se presentó al momento de solicitar el crédito.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Falta de documentación suficiente para acceder al crédito	8	40%
No contaba con garantías (aval, Hipoteca)	5	25%
Falta de historial crediticio	7	35%
Falta de capacidad de pago	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 15: Dificultad que se presentó al momento de solicitar el crédito.

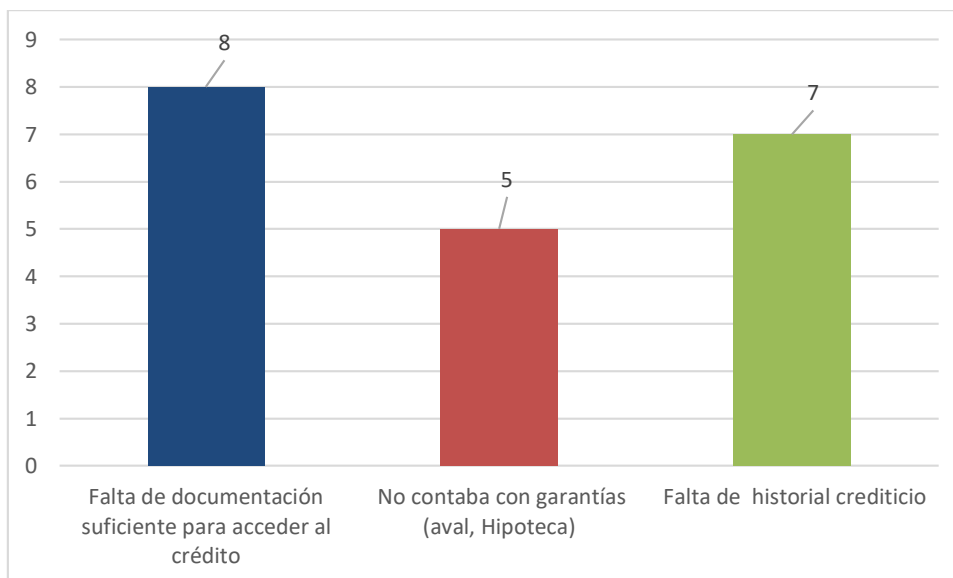


Figura 15. Dificultad que se presentó al solicitar el crédito.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

En relación a las dificultades que se presentaron a la hora solicitar un crédito, el 40% indicó que fue la falta de documentación suficiente; el 35% comentó que tenía un deficiente historial crediticio; 25% no contaba con garantías o aval.

16. ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo? Distribuya el porcentaje de la inversión.

TABLA N° 16: Porcentaje de distribución de inversión del crédito obtenido.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mejoramiento de infraestructura	8	40%
Publicidad	4	20%
Activos fijos	2	10%
Mantenimiento de los stands	6	30%
Seguridad	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 16: Porcentaje de distribución de inversión del crédito obtenido.

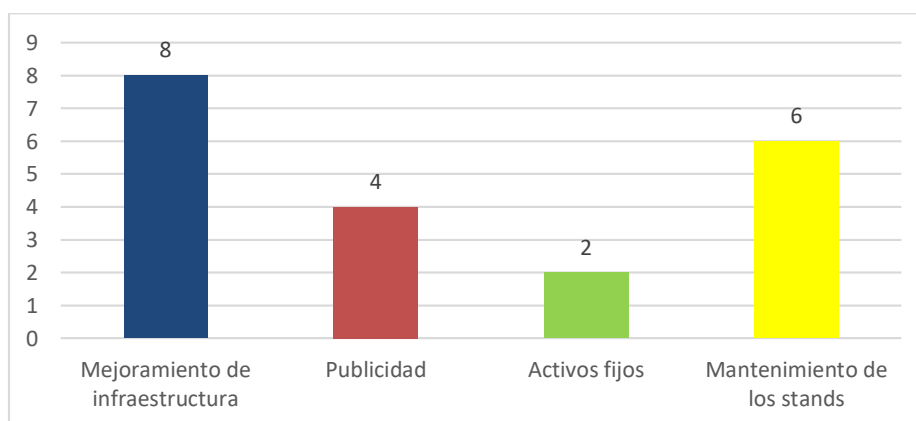


Figura 16. Distribución porcentual de inversión del crédito obtenido.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 40% de los empresarios a quienes se encuestó manifestó que el crédito obtenido se invirtió en el mejoramiento de la infraestructura; el 30% indicó que el crédito lo destino al mantenimiento de los stands; el 20% lo uso para invertir en la publicidad; el 10% usó el crédito en la compra de activos fijos.

Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

17. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2016?

TABLA N° 17: MYPES que mejoraron su rentabilidad en el año 2016.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	15	75%
NO	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 17: MYPES que mejoraron su rentabilidad en el año 2016.

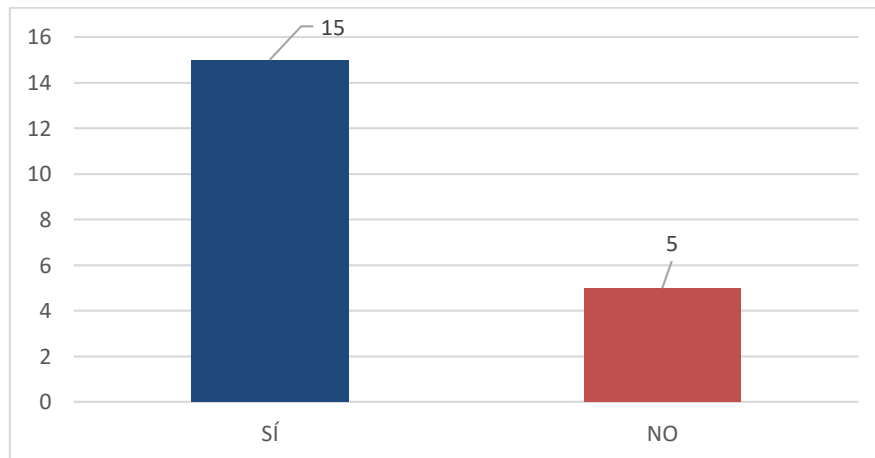


Figura 17. MYPES que mejoraron su rentabilidad en el año 2016.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

En cuanto a la rentabilidad de la empresa, el 75% manifestó que ha mejorado en el año 2016; el 25% indicó que en el año 2016 no hubo mejora en la rentabilidad.

18. ¿Cree usted que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2016?

TABLA N° 18: MYPES en que el financiamiento influyo en mejorar la rentabilidad obtenida en el año 2016.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	17	85%
NO	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 18: MYPES en que el financiamiento influyo en mejorar la rentabilidad obtenida en el año 2016.

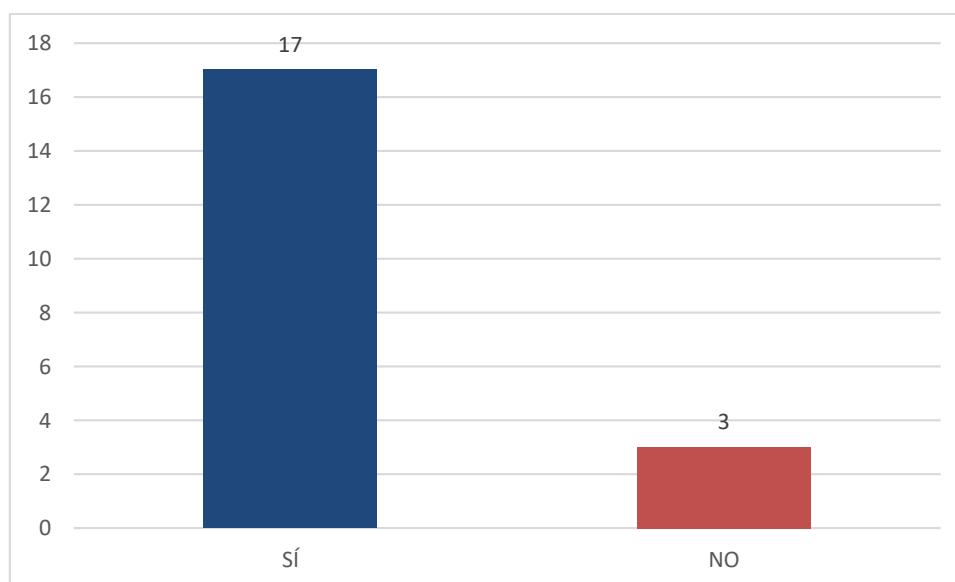


Figura 18. MYPES en que el financiamiento mejoro su rentabilidad en el año 2016.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 85% manifestó que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2016; el 15% indicó que no influyó.

19. ¿En qué porcentaje el financiamiento le permitió mejorar su situación Económica?

TABLA N° 19: Distribución porcentual en que el financiamiento mejoro su situación económica.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20 – 35 %	15	75%
35 - 45%	4	20%
45 - 65%	1	5%
65 - 100%	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 19: Distribución porcentual en que el financiamiento mejoro su situación económica.

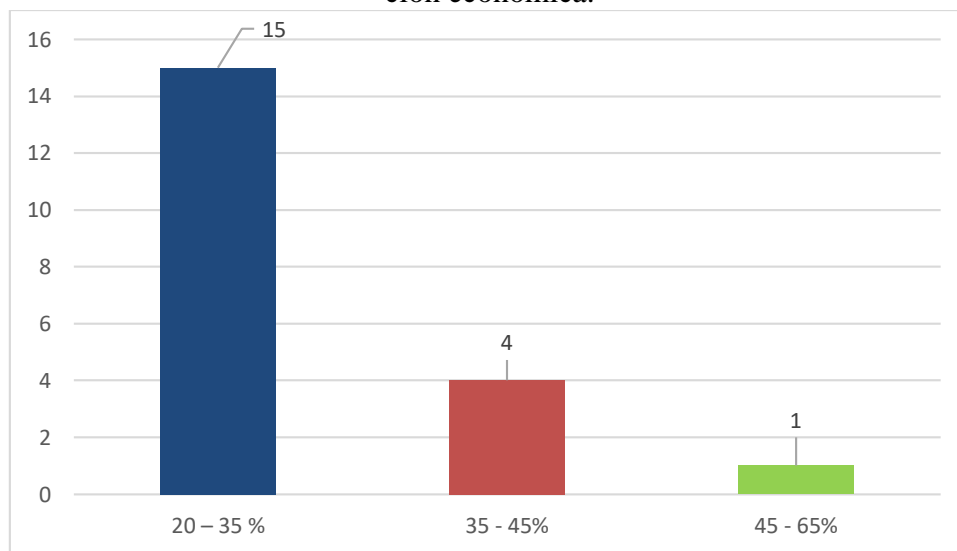


Figura 19. Porcentajes en que el financiamiento mejoró su situación económica.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 75% manifestó que el financiamiento le permitió mejorar su situación Económica en un 20 a 35%, el 20% indicó que la mejora fue de entre 35 a 45%; el 5% dijo que el financiamiento influyó para mejorar entre 45 a 65%.

20. ¿En qué porcentaje incrementó su rentabilidad con el financiamiento obtenido?

TABLA N° 20: Incremento porcentual de rentabilidad con el financiamiento obtenido.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 - 10 %	11	55%
10 – 20 %	3	15%
20 – 30 %	6	30%
30 – 40 %	0	0%
40 – 50 %	0	0%
Más de 50 %	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 20: Incremento porcentual de rentabilidad con el financiamiento obtenido.

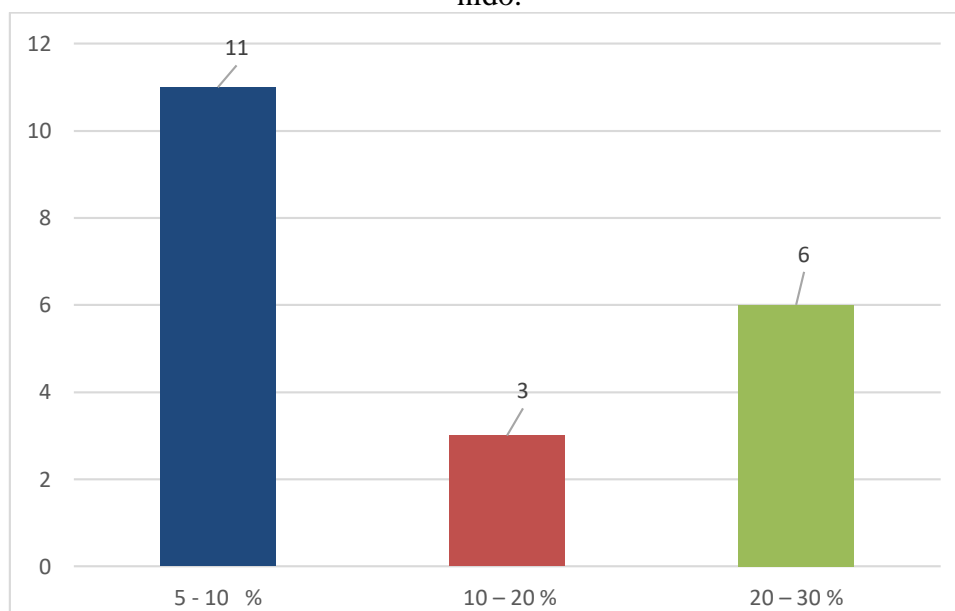


Figura 20. Porcentajes sobre el incremento de la rentabilidad con el financiamiento obtenido.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 55% manifiesta que incrementó su rentabilidad en un 5 a 10% con el financiamiento obtenido; 15% manifestó que el incremento estuvo entre 10 y 20%; el 30% comentó que su rentabilidad aumentó entre 20 y 30% con el financiamiento que obtuvo.

21. ¿Cree que el Financiamiento Aumentó la demanda de alquiler de stands?

TABLA N° 21: MYPES que creen que el financiamiento aumento la demanda de alquiler de stands.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	13	65%
NO	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 21: MYPES que creen que el financiamiento aumento la demanda de alquiler de stands.

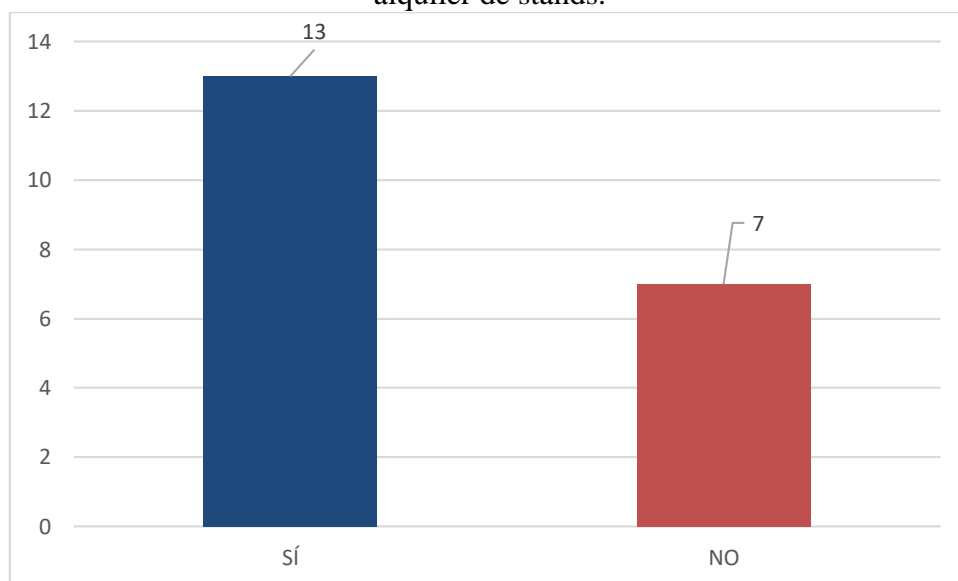


Figura 21. MYPES que creen que el financiamiento aumento la demanda de alquiler de stands.
Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPES del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 65% manifestó que el Financiamiento aumentó la demanda de alquiler de stand en su local; el 35% indicó que no hubo aumento en la demanda.

22. ¿En promedio en el año 2016 cuántos stands logra alquilar por mes?

TABLA N° 22: Promedio de stands que se logran alquilar por mes, en el año 2016.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
05 – 10 Stand	12	60%
10 – 15 Stand	6	30%
20 – 30 Stand	2	10%
30 – 40 Stand	0	0%
50 a más	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 22: Promedio de stands que se logran alquilar por mes, en el año 2016.

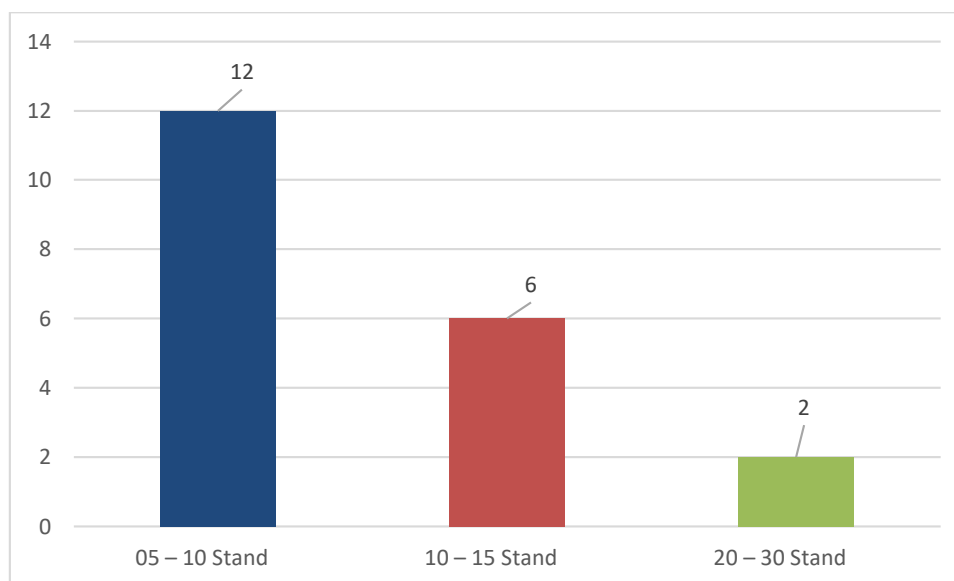


Figura 22. Promedio de stands que se logra alquiler por mes en el transcurso del año 2016.
Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 60% de los empresarios encuestados indicó que en promedio alquila entre 5 a 10 stands; 30% comentó que consigue alquilar entre 10 y 15 stands; 10% indicó que llega a alquilar entre 20 y 30 stands.

23. ¿Cuál es el periodo de contrato que optan los inquilinos para el alquiler de un stand?

TABLA N° 23: Promedio de duración del contrato que optan los inquilinos para alquilar un stand.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
06 – 12 Meses	12	60%
2 – 5 Años	9	30%
6 – 10 Años	2	10%
Más de 11 Años	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 23: Promedio de duración del contrato que optan los inquilinos para alquilar un stand.

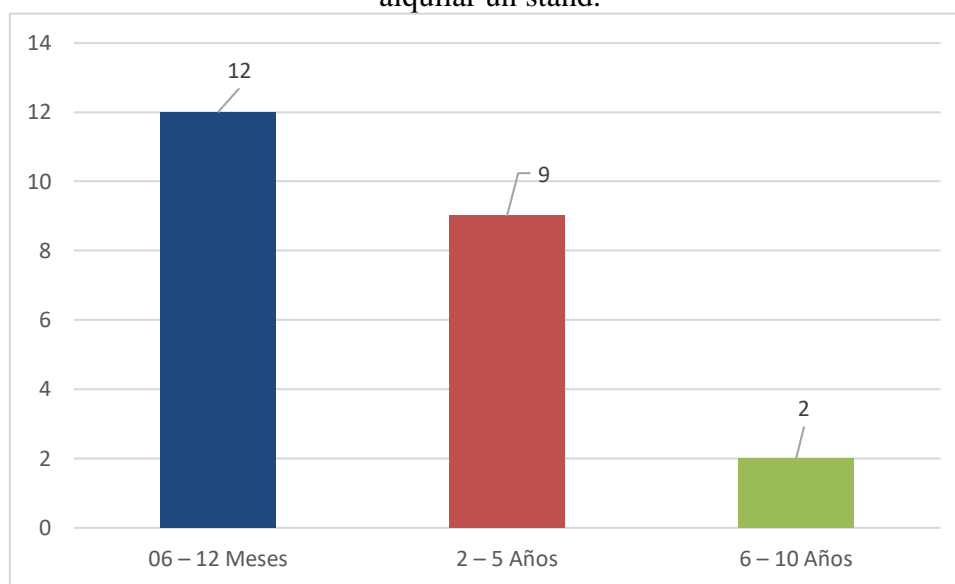


Figura 23. Promedio de duración del contrato que optan los inquilinos para alquilar un stand.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 60% indicó que el periodo de contrato que optan los inquilinos es de entre 6 a 12 meses; 30% manifestó que el contrato alcanza entre 2 a 5 años; solo el 10% comentó que alquila stands con contratos de 6 a 10 años.

24. ¿En los últimos años, que factores han influido más en la rentabilidad?

TABLA N° 24: Factores que influyeron más en la rentabilidad generada del año 2016.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Publicidad	10	50%
Buena ubicación geográfica	4	20%
Renta accesible a los inquilinos	3	15%
Mejoramiento de infraestructura	2	10%
Mayor participación en el mercado	0	0%
Calidad de servicio y percepción de seguridad	0	0%
Diversidad de negocios (Novedades De Productos)	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

GRAFICO N° 24: Factores que influyeron más en la rentabilidad generada del año 2016.

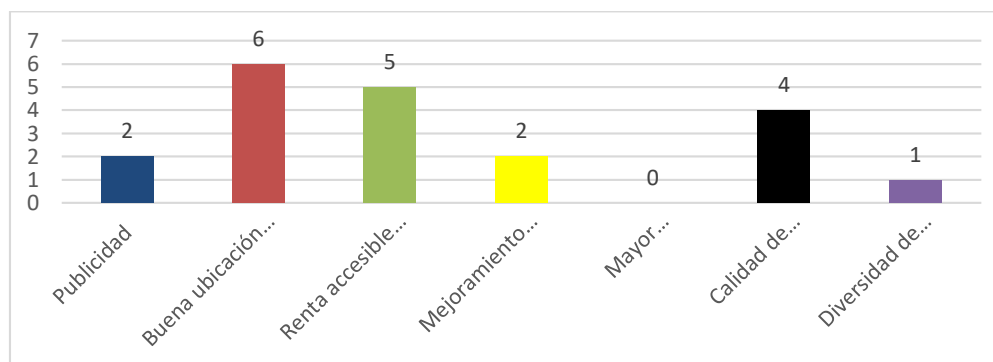


Figura 24. Factores que influyeron más en la rentabilidad generada del año 2016.

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños y/o gerentes de las MYPEs del sector servicio rubro alquiler de locales comerciales en la provincia de Tumbes.

Interpretación:

El 50% manifiesta que la publicidad es el factor que más ha influido en la rentabilidad de su local; 20% indica que es la buena ubicación; 15% comenta que la renta accesible a los inquilinos es lo que más influye; el 10% manifestó que el mejoramiento de infraestructura influyo en mejorar la rentabilidad; 5% comenta que es la diversidad de negocios lo que más influye en la rentabilidad de su local.

Anexo N° 03. Determinación de egresos anuales.

Determinacion de gastos Promedimensuales x local comercial. referencia : Local con capacidad de 07 Stands		
Gastos	Mensual	Monto anual
Luz	S/. 480.00	S/. 5,760.00
Agua	S/. 100.00	S/. 1,200.00
Depreciacion	S/. 131.25	S/. 1,575.00
Amortizacion prestamo	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Telefono	S/. 80.00	S/. 960.00
Administrativo	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00
Trabajadores (1) Traba.	S/. 950.00	S/. 11,400.00
Contador	S/. 450.00	S/. 5,400.00
Publicidad	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Totales	S/. 3,891.25	S/. 46,695.00

Anexo N° 04. Tabla de depreciación

N° AÑOS	ACTIVO	COSTO DE CONSTRUCCIÓN	VIDA UTIL	TASA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	-	-	S/. 5,000.00
1	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 225.00	S/. 4,775.00
2	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 450.00	S/. 4,550.00
3	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 675.00	S/. 4,325.00
4	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 900.00	S/. 4,100.00
5	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,125.00	S/. 3,875.00
6	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,350.00	S/. 3,650.00
7	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,575.00	S/. 3,425.00
8	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 1,800.00	S/. 3,200.00
9	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,025.00	S/. 2,975.00
10	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,250.00	S/. 2,750.00
11	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,475.00	S/. 2,525.00
12	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,700.00	S/. 2,300.00
13	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 2,925.00	S/. 2,075.00
14	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,150.00	S/. 1,850.00
15	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,375.00	S/. 1,625.00
16	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,600.00	S/. 1,400.00
17	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 3,825.00	S/. 1,175.00
18	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 4,050.00	S/. 950.00
19	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 4,275.00	S/. 725.00
20	Stand	S/5,000.00	20 Años	10%	S/. 225.00	S/. 4,500.00	S/. 500.00

Anexo N° 05. Determinación del ingreso mensual y anual de los propietarios:

N°	Descripción del Ejercicio	Determinación de ingresos
1	El 90% de los empresarios encuestados indicó que la capacidad de stands con que cuanta su empresa es de cinco a diez; por otro lado, el 10%, es decir dos empresas, manifestaron que su capacidad de stands es de 41 a 50.	Calculo mensual = 7 Stand. X S/. 750.00 = S/. 5250.00
		Ingreso bruto mensual = S/. 5250.00 - 5% = S/.4987.50
2	Según la tabulación de las tablas, se trabajará la muestra con el porcentaje del 90% de las alternativas de afirmación de los encuestados.	Ingreso Promedio bruto anual = S/.59,850.00
3	Los precios aproximados de cada stand. Están en el precio mínimo de entre S/.500.00 y S/.700.00 soles. Nuestro precio promedio es de S/. 750.00	

Anexo N° 06. Calculo del flujo de caja al 31 de diciembre del 2017

FLUJO DE CAJA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Ingresos													
Ingreso por alquiler	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/63,000.00
TOTAL INGRESOS	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/5,250.00	S/63,000.00
Egresos													
Luz	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/480.00	S/5,760.00
Agua	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/1,200.00
Telefono	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/960.00
Trabajadores	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/950.00	S/11,400.00
Contador	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/450.00	S/5,400.00
Publicidad	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/2,400.00
Depreciacion	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/131.25	S/1,575.00
Sueldo Administrativo	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/12,000.00
TOTAL EGRESOS	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/3,391.25	S/40,695.00
TOTAL FLUJO CAJA ECONOMICO	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/1,858.75	S/22,305.00
5% Renta de primera cat	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/262.50	S/3,150.00
Amortizacion prestamo	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/6,000.00
Total flujo de caja	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/1,096.25	S/13,155.00

Anexo N° 07. Determinación del punto de equilibrio.

Cuadro Comparativo de utilidad según precio de alquiler

Según precio x mes	Total Ingreso Bruto Anuales X 7 Stands	Impuesto a la renta de 1 categoría 5%	Ingreso Neto Anuales X 7 Stands	Según gastos anuales promedio	Punto de equilibrio utilidad
S/. 300.00	S/. 25,200.00	S/. 1,260.00	S/. 23,940.00	S/. 46,695.00	-S/22,755.00
S/. 400.00	S/. 33,600.00	S/. 1,680.00	S/. 31,920.00	S/. 46,695.00	-S/. 14,775.00
S/. 500.00	S/. 42,000.00	S/. 2,100.00	S/. 39,900.00	S/. 46,695.00	-S/. 6,795.00
S/. 600.00	S/. 50,400.00	S/. 2,520.00	S/. 47,880.00	S/. 46,695.00	S/. 1,185.00
S/. 700.00	S/. 58,800.00	S/. 2,940.00	S/. 55,860.00	S/. 46,695.00	S/. 9,165.00
S/. 800.00	S/. 67,200.00	S/. 3,360.00	S/. 63,840.00	S/. 46,695.00	S/. 17,145.00
S/. 900.00	S/. 75,600.00	S/. 3,780.00	S/. 71,820.00	S/. 46,695.00	S/. 25,125.00
S/. 1,000.00	S/. 84,000.00	S/. 4,200.00	S/. 79,800.00	S/. 46,695.00	S/. 33,105.00

Anexo N° 08. Determinación de la tasa interna de retorno. (TIR)

Calculo de ingreso proyectados al 2021

Años	2017	2018	2019	2020	2021
Según de Alquiler	S/. 750.00	S/. 800.00	S/. 850.00	S/. 900.00	S/. 1,000.00
Ingresos	S/. 63,000.00	S/. 67,200.00	S/. 71,400.00	S/. 75,600.00	S/. 84,000.00
Impuesto	S/. 3,150.00	S/. 3,360.00	S/. 3,570.00	S/. 3,780.00	S/. 4,200.00
Utilidad Bruta	S/. 59,850.00	S/. 63,840.00	S/. 67,830.00	S/. 71,820.00	S/. 79,800.00
Egresos Operativos + 5% Anual	S/. 46,695.00	S/. 49,029.75	S/. 51,481.24	S/. 54,055.30	S/. 56,758.06
Utilidad Neta	S/. 13,155.00	S/. 14,810.25	S/. 16,348.76	S/. 17,764.70	S/. 23,041.94

Calculo de la Tasa interna de retorno (TIR)

Inversion Inicial	-S/. 50,000.00		
Ingresos 2017	S/. 13,155.00		
Ingresos 2018	S/. 14,810.25		TIR
Ingresos 2019	S/. 16,348.76		19%
Ingresos 2020	S/. 17,764.70		
Ingresos 2021	S/. 23,041.94		