

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO -RUBRO
VENTA DE LENCERIA, TRUJILLO AÑO 2016**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACION

AUTORA:

BACH. VILCA CHUQUIZUTA SUNILDA

ASESOR:

MGTR. REBAZA ALFARO CARLOS ENALDO

TRUJILLO-PERU

2019

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Dr. José German Salinas Gamboa
Presidente

Dra. Gisela Benites Pacherres de Soto
Miembro

Mgtr. Carolina Esther Castellares Jhonson
Miembro

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro
Asesor

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Por haberme permitido culminar mi carrera con éxito y así cumplir la meta más importante en mi vida.

A mis padres:

Marina y Asunción por haberme apoyado a lo largo de mis estudios, Gracias por su comprensión, y palabras de aliento.

A mis profesores:

Por sus consejos y exigencias en mi vida académica, quienes han contribuido significativamente en el desarrollo de mi perfil personal y profesional.

DEDICATORIA

A DIOS:

Por haberme dado fuerzas, ánimo, valentía a salir adelante día a día, permitiendo culminar mi carrera profesional y cumplir mis objetivos.

A mi novio:

Nixon André Quispe Acosta por su apoyo permanente que me ayudo a cumplir mis sueños de ser profesional.

Resumen

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de los Micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería en el distrito de Trujillo año 2017?, la metodología fue de tipo cuantitativo con diseño descriptivo correlacional. El universo muestral estuvo constituido por 34 micro y pequeña empresas formales. Para la recolección de datos, se aplicaron un cuestionario de 14 preguntas, perfil de los propietarios, datos generales de las Mypes, datos del financiamiento y la rentabilidad. Con respecto a los resultados afirman que: el 76% de los encuestados son femeninos, del total de los encuestados el 50% afirman ser propietarios, con respecto a las Mypes indican que el 41% afirman que tienen una antigüedad mayor a 15 años, con respecto al financiamiento el 62% de las encuestados afirman que su actividad comercial son financiados, del total de los encuestados afirman que generalmente la tasa de interés que les cobran es de 86% que está en el rango de 1 – 20%, con respecto a la rentabilidad indican que el 91% consideran importante el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio, el 53% de las empresas afirman que las ventas están en el rango de 41,000 – 60,000 mensual. Finalmente tenemos como conclusión que en Trujillo hay muchas mujeres emprendedoras que se esfuerzan para sobresalir, consideran también que el financiamiento es un motor importante para sus negocios y tienen un ingreso rentable mensualmente.

Palabra clave: Mypes, lencería, financiamiento y rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work, had like general objective to determine the main characteristics of the financing and the profitability of the Micros and small companies of the sector commerce - item sale of linen in the district of Trujillo year 2017 ?, the methodology was of quantitative type with design descriptive correlational. The sample universe consisted of 34 micro and small formal companies. For the data collection, a questionnaire of 14 questions, profile of the owners, general data of the Mypes, data of the financing and the profitability were applied. With respect to the results, they affirm that: 76% of the respondents are female, of the total of the 50% respondents they claim to be owners, with respect to the Mypes they indicate that 41% affirm that they are older than 15 years, with Regarding financing, 62% of the respondents affirm that their commercial activity is financed. Of the total of the respondents, they affirm that generally the interest rate charged to them is 86%, which is in the range of 1-20%, with respect to profitability, they indicate that 91% consider financing important as an improvement in the profitability of the business, 53% of companies say that sales are in the range of 41,000 - 60,000 per month. Finally, we conclude that in Trujillo there are many enterprising women who strive to excel, also consider that financing is an important driver for their businesses and have a profitable monthly income.

Keyword: Mypes, lingerie, financing and profitability.

CONTENIDO

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	vi
CONTENIDO	vii
INDICE DE FIGURAS Y TABLAS	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
2.1 Antecedentes.....	10
2.2 Bases teóricas.....	26
2.3 Marco conceptual.....	43
III. HIPÓTESIS.....	44
IV. METODOLOGÍA.....	45
4.1 Diseño de la investigación.....	45
4.2 Población y muestra	45
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	46
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	49
4.5. Plan de análisis	50
4.6. Matriz de Consistencia	51
4.7. Principios éticos	52
V. RESULTADOS.....	54
5.1 Resultados	54
5.2 Análisis de resultados.....	57
VI. CONCLUSIONES	64
6.1. Aspectos Complementarios.....	66
Referencias bibliográficas	67
Anexos	73

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Tabla 1 Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016	54
Tabla 2 Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.	55
Tabla 3 Características sobre el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016	56
Tabla 4 Características sobre la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016	57
Figura 1 Sexo	77
Figura 2 Grado de instrucción	77
Figura 3 Cargo	78
Figura 4 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro	78
Figura 5 Tipo de empresa	79
Figura 6 La empresa es	79
Figura 7 Número de trabajadores.....	80
Figura 8 Financiamiento de su actividad comercial	80
Figura 9 El plazo del crédito.....	81
Figura 10 Interés anual	81
Figura 11 Garantías solicitadas.....	82
Figura 12 Importancia del financiamiento.....	82
Figura 13 Volumen de venta mensuales	83
Figura 14 Rentabilidad del negocio	83

I. INTRODUCCIÓN

Para Portal, Bernal y Feíto (2016) en su revista Fir, Faedpyme International con el tema titulado “Evaluación de la gestión económico-financiera en microempresas mexicanas” sostiene que: Las características que exhiben las microempresas mexicanas en la actualidad dan evidencian de las problemáticas que enfrentan en la gestión de sus actividades, donde se ve el protagonismo de los elementos económicos-financieros. Aun cuando la temática haya sido abordada en investigaciones precedentes la aportación de este estudio radica en evaluar de manera integrada el nivel de gestión económico-financiera en las microempresas y el impacto sobre los resultados empresariales.

Para Yance, Solís, Burgos y Hermida (2017) en su libro La Importancia De Las Pymes En El Ecuador indica lo siguiente: En el ecuador aún no existe un órgano regulador de las pymes Según Ley de compañías, entidad que regula a las empresas en general. Por esta razón la mayoría de la pymes, no se encuentran debidamente reguladas, dado a que muchas operan de manera informal, por lo general la conforman personas naturales, sin embargo deben regirse de acuerdo como establece la legislación ecuatoriana para estos tipos de empresas y negocios en el país. Estas Pymes no solo brindan fuentes de trabajo si no también generan competencia cuando se introducen al proceso productivo, a medida que va creciendo la microempresa, también va ampliando la demanda y los servicios de ayuda por parte del estado, instituciones públicas y privadas. En la última década han logrado un crecimiento a nivel nacional a partir de la dolarización, donde los empresarios encontraron mayor estabilidad sobre el campo monetario e inflacionario.

La “Patria” periódico en circulación nacional (2013) informa que: En Bolivia existen cerca de 800 mil unidades productivas en diferentes rubros, estas Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) promueven el desarrollo económico y social de Bolivia en diferentes rubros como el textil, cuero, metal mecánica, alimentos y otros, de hecho estos emprendimientos constituyen el 87 por ciento del sector productivo nacional, siendo tan solo el 13 por ciento las medianas y grandes empresas. La mayoría de las Mypes se encuentran asentadas en el eje central, siendo en su mayoría emprendimientos del sector textil, esperan un proyecto de ley que fortalezca y promueva al sector productivo de Bolivia, explicó el presidente de la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa de Bolivia.

Para Valdez y Sánchez (2012) en su Revista Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana sostienen que: Las estadísticas del INEGI en México muestran un proceso piramidal sobre la estructura empresarial, estos indican que el 95.2% son microempresas, ocupan el 45.6% de personal, mientras tanto que las pequeñas empresas son 4.3% y emplean un 23.8%, y las medianas empresas son el 0.3% y brindan empleo al 9.1% y las empresas de gran tamaño son 0.2% y emplean al 21.5% de las personas. Los principales problemas que afectan a la MIPYMES en México es la orientación a la exportación, que se resumen en: Marco jurídico institucional; acceso y funcionamiento del mercado de factores productivos; acceso y funcionamiento al mercado de bienes y servicios; gestión y cooperación empresarial y otros de carácter particular que están determinados por la región, la integración de familia, etc. Estos aspectos dificultan en el acceso al mercado de bienes al no contar con el aparato logístico, aunque cabe señalar que se han creado herramientas para que

este tipo de empresa tenga acceso a ser proveedoras de las empresas paraestatales y organismos de gobierno.

Para Albella y Hernández (2017) en su libro *La Financiación De Las Micros, Pequeñas Y Medianas Empresas A Través De Los Mercados De Capitales En Iberoamérica*, con el tema titulado *los principales obstáculos de acceso al sector bancario y mercados financieros sostiene que* : El financiamiento ha sido un tema de alta complejidad para los países iberoamericanos, dado a una multiplicidad de factores socioeconómicos que dificultan el acceso a los recursos financieros por parte de las unidades económicas. Donde las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), tienen menos del 40% acceso al mercado de créditos y las grandes empresas un 54%, es por eso que las MIPYMES financian sus emprendimientos con recursos propios, debido a que el sector bancario así como otras entidades de crédito, muchas veces reacios a financiar actividades que puedan conllevar un alto riesgo.

Para Rodríguez y Jiménez (2013) en su libro *El Financiamiento*, con el tema titulado *elemento estratégico para la competitividad en la Pymes exportadora Yucateca* indica lo siguiente: Como parte de los resultados del análisis realizado, el financiamiento a la exportación, plantea que entre los principales problemas de las Pymes está el acceso al crédito, esto derivado de la corta vida de estas empresas, lo cual representa para las instituciones financieras un riesgo muy alto y por lo consiguiente, un requerimiento de mayores garantías así como altas tasas de interés para otorgarles crédito. Esto hace complicado para las empresas PyMes el contar con los recursos suficientes para capital de trabajo o líneas de crédito para operar de manera competitiva.

Para Zamora (2011) en su libro *Rentabilidad Y Ventaja Comparativa* informa que: La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. 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.

Para Herrera (2011) en su libro *Análisis Estructural De Las Mypes Y Pymes* indica sobre: La importancia de las micro y pequeñas empresas para el Perú era de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza, así en 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en la generación de empleo representaba el 75.9 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA). De ese 75.9 por ciento, el 95 por ciento de la generación de empleo se concentraba en establecimiento pequeños denominados “microempresas”, y sólo el 5.0 por ciento se concentraba en las “pequeñas empresas”.

Para Mares (2013) en su revista peruana *El régimen jurídico de la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)* en el Perú sostuvo que: Es La Micro y Pequeña Empresa son organizaciones empresariales constituidas por una persona natural o jurídica, estas tienen por objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicio. Son constituidas por una persona individual o jurídica, teniendo en cuenta la forma

societaria que libremente desee. En nuestro país la Mype a nivel nacional tiene mayor importancia al interior de las regiones, la mayor parte de las microempresas formales están en las zonas de norte, sur, centro y oriente. En todas las regiones, la participación de la Mype supera el 99.65%, solo en Lima es del 99.56%, sin embargo la escasa participación de medianas y grandes empresas que registran en estas regiones presentan una gran dificultad para el desarrollo de la Mype. Junto a ello no podemos olvidar que la MYPE en el Perú ha sido, y es, un importante motor en la generación de empleos en los distintos sectores de la economía; destacando, sobre todo, el sector agropecuario y el sector de servicios y comercio. Porcentualmente, hace unos años, había aportado el 88% de empleos en el sector empresarial. Esto, en número de empleos, significaba 7.2 millones de puestos de Trabajo. No obstante, si lo comparamos con el sector informal de la MYPE, podemos señalar que la microempresa representaba el 92% y la pequeña empresa el 40%. Estas cifras hacían un total de 86% del total de empleos informales, en contraste con el 14% que representaba el sector formal de la MYPE.

Para Nalda (Mayo, 2012) en su entrevista para la Agencia peruana de noticias “Andina” informo que. Las rentabilidades de las micros y pequeñas empresas (mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló hoy el gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia. Indicó que este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y ello explica por qué entre el 60 y 70 por ciento de las mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. “La rentabilidad de una mypes puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan

escaso es o de qué lugar proviene”, explicó. Manifestó que para las mypes los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas.

En Trujillo vemos según nuestro resultados que el financiamiento es importante para mejorar la rentabilidad del negocio por eso planteamos como problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016?, para dar respuesta al problema se planteó como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016. Para poder corregir el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos.

1. Determinar las características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016?
2. Determinar las características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – venta de lencería, Trujillo año 2016.
3. Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016?
4. Determinar las principales características de la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016?

Finalmente este trabajo de investigación se justifica, desde el punto de vista teórico, nos permitirá aplicar los conocimientos aprendidos durante nuestra carrera

universitaria, porque esta investigación servirá de base para futuras investigaciones sobre el financiamiento y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas de Trujillo.

Desde el punto de vista metodológico, se aplicara el método científico para conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas de Trujillo, de esa manera logrando desarrollar un buen trabajo de investigación.

Desde el punto de vista social, el presente trabajo de investigación servirá de modelo porque beneficiara a los empresarios para mejorar la administración de las Mypes, así como también a los gerentes para realizar una gestión de calidad logrando ser competitivos y exitosos en el campo empresarial de Trujillo.

En la Metodología sobresalen el tipo de investigación, Cuantitativo, nivel de la investigación descriptivo, diseño de la investigación no experimental, transversal, el universo está dirigida de 136 micro y pequeña empresas, muestra estamos tomando a 34 Mypes la cual fue determinada por la aplicación de la formula muestral, se utilizó la técnica de la encuesta, principios éticos, asimismo las referencias bibliográficas y los anexos. Finalmente tenemos como resultado que el 76% de los encuestados son femeninos y el 24% afirman ser masculino en las micro y pequeñas empresas de lencería de Trujillo, con respecto al grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes, el 47% de los encuestados afirman tener secundaria completa, 26% superior, el 15% afirman no terminar la carrera y el 12% afirman tener solo primaria, del total de los encuestados el 50% afirman ser propietarios, el 32% tienen otros puestos dentro de la empresa y el 18%

afirman ser administradores, Con respecto a la antigüedad el 41% afirman que tienen una antigüedad mayor a 15 años, el 26% están en el rango de 6 – 10 años, el 18% en el rango de 11 – 15 años y el 15% afirman tener una antigüedad de 1 – 5 años, en el tipo de empresa el 62% afirman ser individuales y negocio, el 26% E. I. R. L y una S. A. C el 12%, con respecto a los trabajadores el total de encuestados afirman que el 100% está en el rango de 1 – 10 trabajadores, con respecto al financiamiento el 62% de las encuestados afirman que su actividad comercial son financiados y el 38% de los encuestados afirman ser propios, el 52% cancelan su préstamo dentro de los 12 meses, el 33% dentro de 24 - 36 meses y el 14% dentro 41 – 60 meses, la tasa de interés que les cobran es de 86% que está en el rango de 1 – 20% y el 14% en el rango de 21 – 40%, el 52% de los encuestados solicitaron la garantía personal para otorgarle el crédito, el 38% otras garantías de la empresa y 10% afirman que le solicitaron la garantía hipotecaria, el 91% de los encuestados consideran importante el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio y el 9% no lo consideran importante, respecto al volumen de ventas mensuales el 53% de las empresas afirman que las ventas están en el rango de 41,000 – 60,000 mensual, el 26% está en el rango de 1000 – 20000 y el 21% afirman que están en el rango de 61,000 a más.

La presente tesis tiene las siguientes partes:

- I. Introducción: Donde se precisa el problema, objetivos, metodología, justificación de la investigación y resultados.
- II. Revisión de la literatura: Donde se precisa los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.

- III. Hipótesis: Donde se establece la relación entre los hechos de la investigación.
- IV. Metodología: Donde se precisa el diseño de la investigación, población y muestra.
- V. Resultados: Donde se demuestra el reporte de la investigación.
- VI. Conclusiones: Donde se muestra los argumentos y afirmaciones de la investigación.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

Para Burgos, Castañeda y Madero (2013) en su trabajo de investigación titulado: Estudio Para Determinar Las Principales Fuentes De Financiamiento, Como Alternativa De Crecimiento Económico Para Las Empresas Pymes, En La Ciudad De Guayaquil. (Tesis de pregrado, Universidad De Guayaquil - Ecuador). La presente investigación tiene como problemática ¿Influye en las empresas PYMES el desconocimiento y las limitaciones financieras que existen para acceder a las diversas fuentes de Financiamiento para su desarrollo económico? y su objetivo general es, determinar las fuentes de financiamiento que permitan el incremento de la productividad en las empresas PYMES. Así mismo nos indica en la metodología que en el presente estudio, analizando el tipo, instrumentos, procedimientos y recolección de la información para finalmente realizar su procesamiento y análisis. Los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a las empresas PYME del sector céntrico de la ciudad de Guayaquil, con la información recabada se podrá evaluar el grado de conocimiento que poseen los empresarios sobre fuentes alternas de financiamiento, se puede observar que 5 de cada 10 empresas localizadas en el sector céntrico de la ciudad de Guayaquil son de actividad comercial, 2 de cada 10 realizan actividades industriales y de servicios. De cada 10 empresarios encuestados, 6 consideran que existe apoyo del Gobierno para el desarrollo de las empresas PYMES, mientras que 4 de cada 10 empresarios consideran que falta o no existe apoyo estatal. Ocho de cada diez de las empresas encuestas, sus administradores desconocen fuentes alternas de financiamiento, mientras que dos de cada diez de los encuestados, conoce alguna fuente alterna, lo

que se pudo constatar en las entrevistas realizadas. Entre los empresarios que respondieron que conocen de fuentes alternas de financiamiento 5 de cada 10 ha realizado Préstamos a Compañías relacionadas, la cual es una opción de financiamiento para empresas pequeñas o medianas que se ven solventadas por grandes empresas pertenecientes a un mismo grupo o sociedades, 2 de cada 10 empresarios utilizan su capital propio, mientras que 1 de cada 10 se financia mediante inversiones, fondos comunes o venta de sus activos. Podemos demostrar que 9 de cada 10 de los empresarios encuestados, considera que contar con fuentes de financiamiento los beneficia en el crecimiento estructural y económico de sus empresas, mientras que 1 de cada 10 considera que el financiamiento es importante, pero que su crecimiento depende de la administración. De acuerdo a la información recopilada, 7 de cada 10 empresarios considera que las tasas de interés que manejan las instituciones financieras influyen y limitan el acceso a financiamientos, ya que estas obligaciones contraídas no se ajustan sus plazos y capacidades de pago, mientras que 3 de cada 10 considera aceptable las tasas de interés. Las instituciones financieras para respaldar sus intereses, solicitan a sus clientes una serie de requisitos para acceder a créditos, las empresas PYME por su conformación económica no poseen parte de los requisitos exigidos, como contar con garantes que avalen la obligación financiera o activos que soporten o sustenten el respaldo crediticio, situación que se ve reflejada por cada 7 de 10 de los empresarios encuestados, mientras que 3 de cada 10 están de acuerdo con los requisitos exigidos. En la presenta grafica podemos observar que 5 de cada 10 empresarios se financian en la Banca Privada, 1 de cada 10 a través de préstamos a cooperativas o Compañías relacionadas, mientras que un pequeño grupo recurre al crédito estatal y al mercado

de valores, 2 de cada 10 de los empresarios encuestados no utilizan actualmente financiamiento. En conclusión las PYMES ecuatorianas no cuentan con fuentes de financiamiento que favorezcan realmente a su actividad, esto sumado al desconocimiento que poseen ocho de cada diez empresarios a las fuentes ya existentes, a pesar de que estas contribuyen de manera relevante en la economía ecuatoriana, sin embargo sus oportunidades de crecimiento son limitadas, esto se debe a que las PYMES son consideradas como entidades de alto riesgo, dado a que no poseen la estructura y el capital adecuado para abastecer la demanda del mercado, por lo tanto los Bancos prefieren desviar sus recursos a grandes corporaciones negándoles especialmente a las pequeñas empresas la oportunidad de tener un crecimiento competitivo sostenido.

Para González (2015) en su tesis titulado: “La Gestión Financiera Y El Acceso Al Financiamiento De Las Pymes Del Sector Comercio En La Ciudad De Bogotá (Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Colombia) esta investigación tiene como problemática ¿La configuración de la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas se relaciona con un mejor acceso al financiamiento?, tiene como objetivo general Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Así mismo tiene como metodología un modo perspectivo – empírico, analítico, como tipo de investigación es cuantitativo – tipo explicativo y tipo de diseño es documental, no experimental, transversal, correlacional, y tiene como resultados: Como se ha mencionado a lo largo de esta investigación el sector comercio tiene gran representatividad tanto a nivel nacional como a nivel de la capital bogotana teniendo una participación alrededor del 36.26%. De igual forma es importante

destacar la relevancia de actividades económicas como: Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (16.52%), Industrias manufactureras (14.59%), Hoteles y restaurantes (7.63%), Constructor (6.71) y Transporte, almacenamiento y comunicaciones (5.2%). La evolución de las Pymes en el sector comercio de la ciudad de Bogotá ha tenido un crecimiento del 16.76%, pasando de 2771 empresas en 2008 a 3329 en 2013. Se destaca que el mayor incremento se dio entre los años 2010 y 2011. Dada la relevancia de este sector es importante destacar que en promedio el 83.78% de las empresas que lo conforman pertenecen a la categoría de Pymes y tan solo un 12.44% son grandes empresas, lo cual confirma la representatividad de los datos seleccionados y variables analizadas en esta investigación. Respecto al financiamiento de las empresas cuya estructura financiera ha estado compuesta tanto por deuda como patrimonio (75% del total de las empresas), se evidencia que en los seis años seleccionados (2008-2013) la proporción de deuda corresponde a un 13,08%, mientras que la de patrimonio ha sido del 86,66%, lo cual coincide con señalado por Vera et al (2014) respecto de que las Pymes en Colombia soportan permanentemente su financiamiento a través de recursos patrimoniales. Realizando un análisis comparativo entre pequeñas y medianas empresas, se evidencia que las pequeñas empresas en un 90% no presentan financiamiento a largo plazo a través del pasivo, su financiamiento a través de deuda corresponde en un 100% a corto plazo y la participación del patrimonio respecto a la estructura de financiamiento es superior en un 3,5% frente a las medianas (88,6% versus 85,1%). La deuda a largo plazo Realizando un análisis comparativo entre pequeñas y medianas empresas, se evidencia que las pequeñas empresas en un 90% no presentan financiamiento a largo plazo a través del pasivo,

su financiamiento a través de deuda corresponde en un 100% a corto plazo y la participación del patrimonio respecto a la estructura de financiamiento es superior en un 3,5% frente a las medianas (88,6% versus 85,1%). La deuda a largo plazo existente en las medianas empresas representa alrededor de un 13% del total del pasivo. Existente en las medianas empresas representa alrededor de un 13% del total del pasivo. En conclusiones el principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

Para Kong y Moreno (2014) en su trabajo de investigación titulado: *Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José, Lambayeque En El Periodo 2010-2012*. (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Indican que su trabajo de investigación tiene como problemática ¿De qué manera influyen las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José-Lambayeque, en el período 2010-2012?, por lo tanto su objetivo general es, determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012. Su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. En los siguientes resultados podemos observar que del total de Mypes encuestadas el 74% representan al sector comercio, el 16% están ligadas al sector servicio, mientras que solo el 10% representan a

empresas del sector industrial. El 68% de las MYPES del Distrito de San José llevan en el mercado más de dos años realizando sus operaciones, las mismas que han sabido mantenerse en el tiempo, mientras que el 32% de las microempresas tienen una antigüedad menor a dos años. Se observa en la gráfica 4, que la mayor parte de emprendedores del Distrito de San José han iniciado sus negocios con aporte de terceros representado por un 70%, tanto de entidades financieras como agiotistas y/o familiares, entre otros, mientras que un 30% relativamente significativo han sido por aporte de capital propio. Se observa que de las MYPES del Distrito de San José el 48% presenta una inversión que oscila entre S/. 1,000.00 y S/. 5,000.00 nuevos soles, un 30% iniciaron con un capital menor a S/. 1,000.00 nuevos soles, mientras que un 22% de MYPES han podido constituirse con un capital mayor a S/. 5,000.00 nuevos soles. Se observa que de acuerdo al análisis en los últimos tres años gran parte de las MYPES se han financiado con montos menores a S/. 5,000.00 nuevos soles, por tratarse de negocios que recién están empezando. Por otro lado que gran parte de los emprendedores optan principalmente por un financiamiento para destinarlo a capital de trabajo (45%), seguido de la adquisición de activos fijos (26%) para ampliar sus negocios, y en menor proporción para cumplir con sus obligaciones a proveedores (8%), teniendo como finalidad el consolidar sus micro y pequeñas empresas. Pero, también se da el caso de MYPES que se desarrollan en el rubro de la industria y han derivado mayor parte de su financiamiento a la adquisición de materia prima (19%). En el gráfico 17, se observa que un 37.7% de MYPES considera que su demanda ha incrementado, reflejando un mercado más dinámico, seguido de un 57.7% el cual indica que su demanda se mantiene estable, mientras que solo un 4.6% considera que su demanda ha disminuido en el tiempo.

Que un 31.5% de las MYPES han incrementado su estado económico actual, debido al incremento de dos factores principales como son: producción y ventas, a su vez un 64.6% de las MYPES se mantiene estable en el tiempo y un 3.8% considera que ha disminuido su situación económica actual. Finalmente se observa en el gráfico 20, que el 58% de las MYPES del Distrito de San José tienden a reinvertir sus utilidades en el mismo negocio, con la visión de obtener mayores ingresos y mejoras a futuro. Se concluye que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Para Ushiñahua, Cortez y Salas (2018) en su trabajo de investigación: *Incidencia Del Financiamiento En La Rentabilidad De La Micro Y Pequeña Empresa Del Sector Turismo – Rubro Restaurantes, Hoteles Y Agencias De Viaje En El Distrito De Tarapoto, Provincia De San Martin, Periodo 2014 – 2016*” (Tesis de pregrado, Universidad Nacional De San Martín Tarapoto - Perú). La siguiente investigación tiene como problemática ¿Cómo incide el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje en el distrito de Tarapoto, Provincia de San Martín, periodo 2014-2016?. El objetivo de la presente tesis consiste en “Explicar las características del financiamiento a través de encuestas para determinar su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo– rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje, provincia de San Martín, período

2014-2016". La metodología utilizada parte de la selección de una muestra constituida por un total de 38 Mypes, que conforman la misma población dedicadas a este rubro y están vinculados al tema objeto de estudio. La investigación es Aplicada en el nivel Explicativo y el diseño de la misma es No Experimental mediante el uso de los método inductivo-deductivo y analítico – sintético así como de técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizando la encuesta y el análisis documental, se procedió al procesamiento y análisis de datos, para la contrastación de la hipótesis planteada. Los resultados de la investigación indica que el 55.26% de los encuestados respondió que sí participó en algún evento relacionado con los servicios financieros para Mypes y la diferencia, 44.74%, no lo hizo. Entre varias alternativas, el 84.21% consideran que entre los criterios más importantes para tomar decisiones de financiamiento están los plazos de pago y el 15.79%, las tasas de interés. El 100% de los empresarios consideran que el tipo de instituciones que prestan servicios financieros, se entiende principalmente conocidas y/o utilizadas por las Mypes, son las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, EDPYME y ONGs por ser entidades especializadas en créditos para el sector Mypes. Según se observa en la Figura 8 la mayoría de Mypes encuestadas (50%) obtuvo crédito en Cajas Municipales seguido de ONGs (37%) y de EDPYME con 13%. el 78.95% de las Mypes del rubro considera que las principales dificultades que tienen para acceder al crédito solicitado son las siguientes: cumplir con la documentación exigida, demostrar los ingresos de la empresa y presentar garantías para el crédito. La diferencia, el 21,05% opina que la principal dificultad va por las centrales de riesgo. En la Figura 12, sobre el destino de la distribución del crédito que la empresa receptora realizó fue de la manera siguiente: 52.63% lo

usó para capital de trabajo, 26.32% lo destinó para inversión en activo fijo y el 21.05% tanto para ambos, es decir en capital de trabajo como en activo fijo. El 100% de las Mypes del sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje respondieron que en el año 2015 obtuvieron rentabilidad, por lo cual fue un año positivo para su crecimiento empresarial. El 100% de los encuestados respondieron que el financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa. El 55.26% percibe que el nivel rentabilidad obtenida por las empresas del rubro es baja, mientras que el 44.74% considera que es mediana. Finalmente tiene como conclusión que el financiamiento incide positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de este rubro y esta relación es positiva, es decir efectiva (eficiente y

jora la posición de la empresa en el mercado, su capitalización y crecimiento, esto es corroborado por los resultados obtenidos en las rentabilidades económica y financiera medido a nivel de ratios en el análisis documental.

Para Stein (2016) en su tesis titulado: Agroexportación De Las Empresas En El Marco Del Tlc Perú – Ee.Uu” (Tesis de maestría en finanzas y mercados financieros Universidad Inca Garcilaso de la Vega - Lima). En su trabajo de investigación tuvo como problemática ¿Cuál es la importancia que tiene el financiamiento en las actividades de agro exportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.? Su objetivos general fue Determinar la importancia que tiene el financiamiento en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU. Teniendo como resultado lo siguiente el 93% de los gerentes financieros dedicados a lo agroexportación, señalaron que estas empresas tienen

solvencia económica para dedicarse a estas actividades; en cambio el 4% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 3% refirieron desconocer, totalizando el 100% de la muestra. El 94% de los gerentes tomados en cuenta en el estudio, destacaron que estas empresas dedicadas a la agroexportación en el marco del tratado de libre comercio (PERU-EE.UU) tienen rentabilidad financiera para llevar a cabo sus operaciones; mientras el 4% expresaron desconocer y el 2% no compartieron los puntos de vista considerados en la primera de las alternativas, sumando el 100%. Como parte del estudio, encontramos al revisar la interrogante, que el 94% de los consultados que figuran en la muestra, señalan que estas empresas dedicadas a las actividades de agroexportación, poseen liquidez; sin embargo el 4% manifestaron desconocer y el 2% restante justificaron que no compartía los puntos de vista del grupo de mayor significación, cubriendo así el 100%. El 96% de los consultados expresaron que en las empresas agroexportadoras, cuentan con capital disponible para llevar a cabo sus operaciones de financiamiento y el 4% complementario expresaron desconocer, efectivamente los gerentes de finanzas tomados en cuenta en el estudio, reconocieron que las mayorías de las empresas agroexportadoras, recurren al financiamiento en el sistema privado y COFIDE, esta última considerada para el financiamiento como banca de segundo piso y es fomentado por el Estado, de lo cual se desprende como parte del análisis que estas organizaciones necesariamente tienen que disponer de capital, toda vez que debemos considerar que pueden presentarse imprevistos y o demoras en cuanto al pago, entre otros. El 95% de los gerentes de finanzas respondieron en la primera de las alternativas, indicando que estas empresas agroexportadoras, deben aprovechar la diferencia entre los precios del mercado y costes de producción y el

5% restante señalando desconocer. Finalmente tiene como conclusión que los datos obtenidos permitieron establecer que la solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU. El análisis de los datos permitió establecer que el tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.

Para Landeo (2016) en su tesis titulado: Caracterización De La Gestión De Calidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Comercialización De Lencería Del Mercado Modelo, Chimbote, 2014, (Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Tuvo como problemática ¿Cuáles son las principales características de la gestión de calidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro comercialización de lencería del mercado Modelo, Chimbote, 2014?, su objetivo general es: Determinar las características de la Gestión de calidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro comercialización de lencería, en el mercado Modelo, Chimbote, 2014. La metodología que se utilizó fue no experimental- transversal-descriptivo. Sus resultados obtenidos indica que con respecto a la edad de los representantes de las Micro y pequeñas empresas: El 60% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen una edad de entre 30 a 50 años, asimismo indica sobre el género del representante de las Micro y pequeñas empresas: El 80% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas son de género femenino, al grado de instrucción de los representantes de las Micro y pequeñas empresas: indica también que el 60% de los

representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas cuentan con estudios secundarios. Con respecto al cargo que ocupan en la empresa los representantes de las Micro y pequeñas empresas: El 80% de los representantes de las Micro y pequeñas empresas encuestadas son dueños y el 20% son administradores. Con respecto a los años que desempeña en el cargo los representantes de las Micro y pequeñas empresas: El 50% de los representantes de las Micro y pequeñas empresas encuestadas tienen de 7 a más años laborando en el cargo, el 30% de los representantes lleva 3 años, y solo un 20% entre 4 y 6 años. Del mismo modo indica sobre la antigüedad de las Micro y pequeñas empresas: El 90% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen de 7 a más años de antigüedad en el rubro las micro y pequeñas empresas. Con respecto a la formalización de las Micro y pequeñas empresas: El 80% de las micros y pequeñas empresas encuestadas son formales. Y Con respecto al objetivo de las Micro y pequeñas empresas: El 60%, de las micros y pequeñas empresas encuestadas tienen como objetivo de generar ganancias para las Micro y pequeñas empresas. Con respecto a la cantidad de trabajadores en las Micro y pequeñas empresas: El 80% de las micros y pequeñas empresas encuestadas cuentan de 1 a 3 trabajadores en su empresa. Asimismo concluye que las La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro comercialización de lencería del mercado modelo, Chimbote, 2014. Están representadas por personas adultas entre 30 a 50 años, son de sexo femenino, han culminado sus estudios secundarios y son dirigidos por sus propios dueños y vienen desempeñándose en el cargo de 7 años a más.

Para Chávez (2018) en su tesis titulado: “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas

Empresas Del Sector Comercio, Rubro Compra Y Venta De Abarrotes En El Distrito De Yarinacocha, 2018” (Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Tiene como problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018?, teniendo como objetivo general Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018. Asimismo tiene como metodología que es cuantitativo, descriptivo, teniendo como resultado, podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años. Se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino. se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa. Se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años. Se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador. Indica que el que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores. Asimismo se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales. Se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias. Mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, el 25% menciona que contaba

con capital propio lo que no necesito de algún tipo de financiamiento. Se observa que el 100% brindaron facilidades en entidades bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras. Se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micros y pequeñas empresas las entidades bancarias. Se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual, mientras que solo el 17% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar. El 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado. Indican que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo. Se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró. Se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy rentable. Indican que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año. Indican que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Para Rodríguez (2013) en su trabajo de investigaría titulado: Administración Del Capital De Trabajo y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Consorcio Roga S.A.C. Trujillo 2011-2012. (Tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo). Tiene como problemática ¿De qué manera la administración del capital de trabajo ha influenciado en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el periodo 2011-2012?, su objetivo general fue:

Explicar la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa CONSORCIO ROGA S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el periodo 2011-2012. El Método utilizado es el Inductivo / Deductivo, donde tomé como unidad de investigación los Estados Financieros. La presente investigación es transaccional descriptiva y se usó el diseño de una sola casilla, de acuerdo a la naturaleza del problema que existió en el momento de estudio. Sus resultados obtenidos fueron los siguientes, el 40% del personal administrativo tiene alto conocimiento sobre lo que es rentabilidad. El 90% del personal administrativo considera que las decisiones que tome la gerencia afecta la rentabilidad. El 100% del personal administrativo considera que es importante que la Rentabilidad aumente año a año. El 70% del personal administrativo considera que las finanzas son importantes para la empresa. El 60% del personal administrativo tiene conocimiento sobre lo que es el capital de trabajo. El 60% del personal administrativo tiene conocimiento sobre lo que es el capital de trabajo. El 40% del personal administrativo tiene alto conocimiento sobre lo que son los activos y pasivos circulantes. El 60% del personal administrativo considera que la administración del capital de trabajo si influye en la rentabilidad de la empresa y el 20% también pero de manera significativa. El 55% del personal administrativo considera que la administración del capital de trabajo ha influido en la rentabilidad, rentabilizando el efectivo. Finalmente concluye que la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C., permite mantener el valor de la inversión e incrementarla periodo a periodo a pesar que en el 2012 hay una distorsión del resultado porque hay un aumento de capital; Sin embargo una de la políticas de la empresa permite rentabilizar el efectivo comprando bienes muebles e inmuebles que a futuro

permitan generar mayores beneficios. Las decisiones financieras tomadas por la gerencia han permitido administrar adecuadamente el capital de trabajo de la empresa Consorcio Roga S.A.C por lo que ha influido en la rentabilidad de manera favorable, buscando que periodo a periodo se maximice la rentabilidad.

Para castro (2016) en su tesis titulada: Incidencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Sector Metalmecánico De La Provincia De Trujillo En El Periodo 2015. (Tesis de pregrado, Universidad Nacional De Trujillo). En su trabajo de investigación tubo como problemática ¿De qué manera inciden las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la Mypes del sector Metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015?, tuvo como objetivo general Determinar de qué manera incide las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector Metalmecánico de la provincia de Trujillo. Para el desarrollo de esta investigación se empleó el método descriptivo para conocer la situación antes y después de la aplicación de las fuentes de financiamiento. Asimismo, se usó el método deductivo que permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y demostraciones válidas. Así mismo tuvo como resultado que el 20% de las micro y pequeñas empresas encuestadas son relativamente recién constituidas, con 5 años en el mercado, el 28% tiene menos de 3 años en el mercado, un 16% representan a empresas con 2 años y el 36% incluye micro y pequeñas empresas con menos de 1 año en el mercado, dentro de los cuales se encuentra la muestra en la cual se analizara la investigación realizada. Sobre el financiamiento indica que el 68% de las empresas encuestadas tienen conocimiento propio de las diversas fuentes de financiamiento que las entidades bancarias y no bancarias brindan a los micros empresarios para el

desarrollo de sus actividades, por el contrario, el 32% de las empresas desconoce por temor a los altos intereses de los préstamos bancarios. Como se puede apreciar el 84% de los encuestados tuvo dificultades al momento de solicitar un tipo de financiamiento para el desarrollo de sus actividades, frente a un 16% de empresas encuestadas que no tuvieron dificultades, ya que cumplían con todos los requisitos que la entidad bancaria les solicitaba. En conclusión, el préstamo bancario obtenido ha fluido positivamente en el desarrollo de la empresa Metal Truck Group S.A. ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posteriormente al desarrollo del préstamo.

2.2 Bases teóricas

Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, por lo que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Ley N° 28015, 2003).

Características De La Micro Y Pequeña Empresa

Ley 30056 (2013). Informa sobre las otras de las modificaciones que incorpora, es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial.

En ese sentido, todo el micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el 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 decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Objetivo de las micro y pequeña empresa.

Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial

“Artículo 1.- Objeto de Ley

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas (Ley 30056, 2013)

Importancia de las micros y pequeñas empresas.

Las Mypes en el Perú su importancia y su propuesta de tributaria. El micro y pequeñas empresas en el Perú son componentes muy importantes y son el motor de nuestra economía a nivel nacional, brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto bruto interno (PBI). Es indispensables que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la economía peruana, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país (Sánchez, 2011).

Tipos de Microempresas.

Supervivencia: Se crean por necesidad económica y no cuentan con un capital base con el cual se manejen los costos de operaciones, sino que es de producción inmediata y acotada. Por ejemplo, vendedor ambulante, (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

Expansión: Tienen un poco más de ingresos que el anterior. Sin embargo este dinero restante no es suficiente para desarrollar aún más la pyme (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

Transformación: Es más superior que las anteriores en cuanto a facturación se refiere, ya que el ingreso permite formar un capital y por lo tanto tiene mayores posibilidades de crecer (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

Régimen Laboral Especial De La Micro Y Pequeña Empresa.

El Remype

- Para que una empresa califique como micro o pequeña empresa debe estar inscrita en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype)
- La inscripción se realiza a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y únicamente se requiere el número RUC del empleador y su clave sol para tal efecto, (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

Beneficios laborales comunes de los micros y pequeñas empresas

- Descanso vacacional 15 días por cada año de servicios
- Jornada máxima 8 horas diarias o 48 horas semanales
- Descanso físico semanal obligatorio 24 horas, descanso en feriados Régimen laboral común, (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

Beneficios exclusivos de la microempresa

- Seguro de salud: Los trabajadores tienen derecho a ser asegurados en el Sistema Integral de Salud. El costo del sistema es semicontributivo (Estado-empleador)

- Sistema pensionario: Es opcional la afiliación al Sistema Nacional de Pensiones o Sistema Privado de Pensiones, (Enciclopedia de Conceptos, 2018).

Beneficios exclusivos de las pequeñas empresas

Seguro de Essalud el empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador Pensiones Obligatorio afiliarse al Sistema Privado de Pensiones o Sistema Nacional de Pensiones Gratificaciones legales Son equivalentes a medio sueldo Compensación por tiempo de servicios Ascende a medio sueldo al año Participación en las utilidades el pago es conforme a ley.

Protección contra el despido arbitrario

Microempresa 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un tope máximo de 90 remuneraciones diarias Pequeña empresa 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un máximo de 120 remuneraciones diarias (SUNAFIL Abril, 2017).

Licencia Municipal de Funcionamiento.

Mares (2013) en su libro el régimen jurídico de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú indica que. Las facilidades para que una MYPE solicite y obtenga su licencia de funcionamiento, a fin de cumplir con uno de los requisitos que los municipios exigen para que un local pueda operar dentro de su jurisdicción. En este sentido, la MYPE dispone que las municipalidades deben otorgar en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional, dentro de un plazo no mayor a 7 días hábiles, previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si la municipalidad no emite un pronunciamiento expreso

dentro de ese plazo, opera el silencio administrativo positivo y se entiende otorgada la licencia provisional. Esta licencia tiene una vigencia de 12 meses desde que se presenta la solicitud; vencido este plazo, la municipalidad debe otorgar la licencia de funcionamiento definitiva.

Teoría del Financiamiento.

Definición de financiamiento

Financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro (Pérez y Gardey, 2013).

Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capitales internos y externos a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento (Nunes, 2016).

Tipos de Fuentes de Financiación

A la hora de hablar de fuentes de financiación internas y externas encontraremos la siguiente clasificación según su procedencia:

Fuentes de financiación internas

Beneficios no distribuidos de la empresa que pueden dedicarse a ampliaciones de capital.

Provisiones para cubrir posibles pérdidas en el futuro.

Amortizaciones: Son fondos que se emplean para evitar que la empresa quede descapitalizada debido al envejecimiento y pérdida de valor de sus activos (Conomipedia, 2018).

Fuentes de financiación externas

Aportaciones de capital de los socios.

Préstamos: Se firma un contrato con una persona física o jurídica (sociedad) para obtener un dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a un tipo de interés. Hablaremos de préstamos a corto plazo si la cantidad prestada debe devolverse en menos de un año (Conomipedia, 2018).

Línea de crédito

Leasing: Es el contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una

opción de compra sobre el bien. Es una fuente de financiación a largo plazo, (Conomipedia, 2018).

Factoring: Una sociedad cede a otra el cobro de sus deudas.

Confirming: El confirming es un producto financiero en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito, (Conomipedia, 2018).

Descuento comercial: Se ceden los derechos de cobro de las deudas a una entidad financiera, que anticipará su importe restando comisiones e intereses.

Pagaré: es un documento que supone la promesa de pago a alguien. Este compromiso incluye la suma fijada de dinero como pago y el plazo de tiempo para realizar el mismo (Conomipedia, 2018).

Crowdfunding: También llamado micromecenazgo, consiste en financiar un proyecto a través de donaciones colectivas. Una gran plataforma para ello es Internet, (Conomipedia, 2018).

Crowdlending: Es un mecanismo de financiación colectiva por el que pequeños inversores prestan su dinero a una empresa con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios, (Conomipedia, 2018).

Venture Capital: inversiones a través de acciones que sirven para financiar compañías de pequeño o mediano tamaño:

- Sociedad de Garantía Recíproca
- Sociedad de Capital Riesgo

- Créditos estatales (ICO por ejemplo)
- Capitalizar pagos públicos (pago único de la prestación del desempleo por ejemplo)

Subvenciones públicas (Conomipedia, 2018).

También podemos clasificar las fuentes de financiación según su vencimiento:

- **A corto plazo:** El plazo de devolución es inferior a un año. Como ejemplos se pueden citar el crédito bancario y la línea de descuento.
- **A largo plazo:** El vencimiento será superior a un año. Entre este tipo de fuentes destacan el préstamo bancario, las ampliaciones de capital o las emisiones de obligaciones, (Conomipedia, 2018).
- **Según su propiedad:**
- **Financiación propia:** Son los recursos financieros que son propiedad de la empresa, como sucede con el capital social y las reservas.
- **Financiación ajena:** Son recursos externos que terminan por generar deudas para la empresa. Un claro ejemplo pueden constituirlo los préstamos bancarios (Conomipedia, 2018).

Objetivo del Financiamiento

El respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos a corto y largo plazo.

Importancia del Financiamiento.

Esteves (27 diciembre, 2017) en su página web publica sobre la importancia del financiamiento, el financiamiento es muy importante para un negocio porque

además de acelerar el crecimiento de una empresa, evitar la bancarrota, e incluso ampliar el mercado a niveles internacionales; sin embargo, los beneficios van más allá de los grandes resultados a los que puede llegar una empresa.

- Permite a las empresas estabilizar su flujo de efectivo; porque tiene la oportunidad de recibir recursos cuando tiene faltantes o costos extra por proyectos
- Gozan de herramientas de negociación con clientes y proveedores; pues es que el financiamiento para empresas en crecimiento provee de un respaldo a las compañías para cumplir con compromisos de volúmenes, precios y plazos
- Una empresa tiene la oportunidad de financiar ampliaciones o modernizaciones de las instalaciones o maquinaria; ya que los recursos propios son insuficientes para cubrir el pago de todos estos planes
- Obteniendo créditos Pyme, una empresa tiene la oportunidad de mejorar su comportamiento de pago; lo que en un futuro puede proveer a la compañía de financiamientos más grandes con instituciones que antes te han negado un crédito.
- Además de contar con las oportunidades de financiamiento, es necesario que una empresa cuente con la guía suficiente; o bien un verdadero plan de acción que les permita aprovechar totalmente los recursos adquiridos y lograr un crecimiento bastante estructurado y exitosos.

Ventajas y desventajas del financiamiento bancario

Las ventajas y desventajas del financiamiento bancario. El financiamiento bancario es la opción más inmediata para impulsar tu negocio, pues de esta manera no tendrás que esperar todos los años que te llevaría el proceso de ahorro o captación de fondos por otros medios (Movistar emprende, 2017).

Ventajas

- Podrás financiar de una sola vez tu negocio. Además, tendrás oportunidad de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de tu empresa, de esta manera empezarías operaciones con todos los recursos necesarios, (Movistar emprende, 2017).

Desventajas

- Habría que cumplir con muchos requisitos y condiciones antes de hacerte acreedor del financiamiento, por lo tanto, tendrás que ser paciente en todo el proceso, y develar toda tu información de manera transparente.
- Dependiendo del monto que te hayan prestado, será necesario ofrecer garantías que avalen el importe prestado.
- La tasa de intereses es alta, debes analizar muy bien el caso, para elegir lo más conveniente para tu negocio. Además, de no cumplir satisfactoriamente con el contrato, la empresa será debidamente penada por ello, llegando incluso a una demanda judicial y por supuesto la justicia obligaría a pagar lo que se debe.

- El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día para obtener un financiamiento, vos tenés que analizar cuál es la mejor opción para tu negocio (Movistar emprende, 2017).

Teoría de la Rentabilidad

Definición de rentabilidad

Podríamos decir que la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros, para obtener beneficios.

Para Díaz (2012) en su libro titulado análisis contable con un enfoque empresarial informa que la rentabilidad es: “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”

La Rentabilidad Empresarial

Según Celdran (6 de octubre 2012) en su sitio web ámbito financiero con su tema: Análisis de rentabilidad en la empresa, manifiesta que se puede definir la rentabilidad de una empresa como su capacidad de producir un beneficio. La rentabilidad de una empresa, por tanto, se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo. En la rentabilidad se pueden distinguir la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica, en las cuales dos conceptos serán de vital importancia: la eficiencia y la eficacia.

Clases de Rentabilidad

La rentabilidad económica, mide la rentabilidad de los capitales invertidos y sólo se determina antes de impuestos. La viabilidad es lo que nos indica desde el punto de vista económico si es rentable la empresa. La viabilidad económica de un negocio varía con el nivel de actividad, una mejor gestión de inventario, reducción de plazos de pago de clientes o un permiso de renovación del capital mejora la rentabilidad (Celdran 6 de octubre, 2012).

La rentabilidad financiera, mide la rentabilidad del capital propio. Interesa generalmente a los accionistas y está determinada después de impuestos. La rentabilidad financiera varía en función del nivel de endeudamiento de la empresa. Las formas de mejorar esta rentabilidad pueden venir por el aumento de los ingresos de explotación de la empresa o por la modificación de la estructura de su financiamiento y el aumento de la proporción de préstamos de su inversión (aumentar su ratio de deuda). Cuando la rentabilidad económica es más alta que la tasa de interés que cobran los bancos (préstamos), este endeudamiento permite aumentar la rentabilidad financiera. Esto significa que es más ventajoso para la empresa financiar una parte de su inversión con préstamos en lugar de recurrir a las aportaciones de los accionistas (patrimonio). Esto se conoce como apalancamiento de la deuda. Sin embargo cuando la rentabilidad es más baja que la tasa de interés, la deuda da como resultado una disminución de la rentabilidad. En este caso, es preferible utilizar el patrimonio en lugar de préstamo bancario (Celdran 6 de octubre, 2012).

Objetivo de la rentabilidad

- Lo primero que sugiere este artículo, es que los dueños de una empresa deben tener, como fundamental, un objetivo en cuanto a la rentabilidad de la empresa sobre el patrimonio que tienen invertido en ella.
- La rentabilidad objetivo debe ser mayor, o por lo menos igual que la que los dueños pueden obtener si invierten el dinero en otra actividad o negocio.
- Aunque hay muchas formas de establecerla, esa rentabilidad objetivo debe tener siempre dos características (Botero, 2010).

Condiciones para alcanzar la rentabilidad deseada

El precio de Venta

Los costos totales - Variables y fijos

- Producción, (materias primas usadas, sueldo de operarios, empaques, personal administrativo – supervisión y mantenimiento - de producción)
- Comercialización, (comisiones y sueldo fijo de vendedores, publicidad, logística, arriendo, servicios y costo laboral en puntos de venta, viajes para ventas, Atenciones a clientes, etc.)
- Administración (Costo laboral del personal de administración, servicios generales, servicios públicos, capacitación, etc.)
- Financieros (Crédito bancario para financiar el capital de trabajo y la adquisición o modificación de activos como instalaciones, maquinaria, etc (Botero, 2010).

El volumen de ventas

El margen de contribución

Se percibe como de extrema importancia identificar los costos de cada una de las tres áreas funcionales fundamentales de una empresa:

- Producción
- Comercialización
- Administración
- Clasificarlos en costos fijos y costos variables

Con la información de Precios de venta, Volumen de ventas y Costos variables, se determina la contribución marginal a los costos fijos y a la utilidad, concepto fundamental, de altísima utilidad gerencial para el manejo de los negocios, que se trata en otro artículo relacionado (Botero, 2010).

Importancia de la Rentabilidad

La rentabilidad es muy fundamental para el desarrollo de las empresas porque se ve afectada de acuerdo a las decisiones que tomen los representantes, tanto en la generación de ingresos como en la generación de costos por lo tanto se puede decir que es la eficiencia y la eficacia (Celdran 6 de octubre, 2012).

Análisis de Rentabilidad

Para Aching (2005) en su libro titulado: Ratios Financieros y Matemáticas De La Mercadotecnia. Informa sobre como:

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas

en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

Rendimiento sobre el patrimonio

- Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista, (Aching, 2005).

Rendimiento sobre la inversión

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas, (Aching, 2005).

Utilidad activo

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos, (Aching, 2005).

Utilidad ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos (Aching, 2005).

Rentabilidad Social

Para Pérez y Gardey (2015) en su página web publica sobre el tema: La rentabilidad social, por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad, ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

La rentabilidad social también aparece en el ámbito de la empresa privada, donde es posible diferenciar las siguientes tres clases de responsabilidad:

- **Social primaria:** se refiere a la necesidad u obligación de corregir los daños que su operación puede causar. Esto es muy común en compañías cuyo funcionamiento impacta negativamente en el medio ambiente;

- **social secundaria:** mientras que la anterior es una responsabilidad obligatoria en muchos países, ésta es optativa, y se aprecia, por ejemplo, en campañas de caridad para los más desfavorecidos, que muchas empresas utilizan como propaganda para ganarse la admiración del público;
- **social terciaria:** menos directa que la secundaria, la responsabilidad social terciaria se pone de manifiesto cuando una compañía decide actuar en favor de la rentabilidad social en campos que no necesariamente están ligados a su actividad principal, sino que busca mejorar su entorno a través de diversos medios.

2.3 Marco Conceptual

Ratios Financieros

El concepto de ratios financieros, también conocido como indicadores financieros, son magnitudes relativas de dos valores numéricos sacados de los estados financieros de una compañía. Suele usarse en contabilidad con el propósito de analizar la situación financiera global de una empresa, (Economía simple, 2016).

Mercadotecnia

La mercadotecnia o marketing es el conjunto de principios y prácticas que se realizan con el fin de aumentar las ventas de un negocio. Incluyéndose los procesos que se ponen en marcha y los recursos que se invierten para conseguir dicho fin. Así pues, implica el análisis de la gestión comercial de la empresa para planificar estrategias que permitan retener y fidelizar a los clientes, al mismo tiempo que se intenta atraer a otros nuevos, (Muriel 30 de abril, 2018).

III. HIPÓTESIS

En el presente trabajo por ser descriptivo no se elaborara hipótesis según el autor.

Hernández (2014) en su libro metodología de la investigación indica que las hipótesis nulas son, en cierto modo, el reverso de las hipótesis de investigación. Es decir, la clasificación de hipótesis nulas es similar a la tipología de las hipótesis de investigación: hipótesis nulas descriptivas de un valor o dato pronosticado, hipótesis que niegan o contradicen la relación entre dos o más variables, hipótesis que niegan que haya diferencia entre grupos que se comparan, e hipótesis que niegan la relación de causalidad entre dos o más variables.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en este trabajo de investigación fue:

No Experimental: porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó cómo se mostró el contexto

Transversal: Porque se va estudiar en un tiempo determinado donde se va analizar el nivel o estado de una o más variables en un tiempo de espacio de un inicio y un final.

Descriptivo: Solo se describirán los datos más relevantes de las variables en su tiempo único.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

4.2 Población y muestra

Población: Se utilizará una población de 136 micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de lencería, Trujillo 2016.

Las características de estas micros y pequeñas empresas del rubro comercio de lencería de Trujillo, se dedican a la comercialización de ropa íntima para damas, caballeros y niños, también se puede apreciar que en algunas tiendas venden artículos en general agregado a estas prendas íntimas.

Muestra: Para realizar la muestra de esta investigación sobre el comercio de lencería, estamos tomando a 34 Mypes la cual fue determinada por la aplicación de la formula muestral para la población finita con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95%.

Formula:

$$n = \frac{136 + 1.96^2 (0.05 * 0.95)}{0.03^2 (136 - 1) + 1.96^2 + 0.05 * 0.95}$$

DONDE:

N = 136

z = 1.96

p = 0.05

q = 0.95 (1- p => 1- 0.05)

d = 0.03

Hallando “n”

$$n = 33.95563656$$

$$n = 34$$

Esto representa al 25% de la población total de las empresas de lencería, por conveniencia del investigador. La muestra estará conformada por 34 MYPES

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Escala De medición e Indicadores
Perfil de los representantes	Dueño: Es la persona que tiene un negocio en	1.- Sexo	Nominal: ❖ Femenino ❖ Masculino

legales de las Mypes.	marcha total o parcialmente. Gerente: Es la persona que está a cargo de la coordinación o dirección de las actividades y funciones de una empresa.	2.- Grado de instrucción.	Nominal: ❖ Primaria ❖ Secundaria ❖ Superior ❖ Completa
		3.- Cargo en que se desempeña	Nominal: ❖ Propietario ❖ Gerente general ❖ Administrador ❖ Otros
Perfil de las Mypes.	MYPE es la unidad económica natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	4.- Tiempo de permanencia de la MYPE en el rubro.	Razón: ❖ 1 - 5 año ❖ 6 – 10 años ❖ 11 – 15 años ❖ De 15 a más años
		5.- Tipo de empresa.	Nominal: ❖ S. A. C ❖ Individual y negocio ❖ S.R.L ❖ E.I.R.L
		6.- La empresa es.	Nominal: ❖ Formal ❖ Informal

		7.- Cantidad de trabajadores.	<p>Cuantitativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 1-20 ❖ 21- 50 ❖ 51-100
Financiamiento de las mypes.	Es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.	8.- Financiamiento de la actividad comercial.	<p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Propio ❖ Entidades financieras ❖ Terceros
		9.- plazo del crédito.	<p>Cuantitativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 12 meses ❖ 24-36 meses ❖ 36 meses
		10.- Taza de interés anual.	<p>Cuantitativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 1-20% ❖ 21-40% ❖ 41-60%
		11.- Garantía solicitada.	<p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Fianza personal ❖ Garantía hipotecaria ❖ Otros

Rentabilidad de las mypes.	Es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios.	12.- Importancia del financiamiento para mejorar la rentabilidad.	Nominal: ❖ Si ❖ No
		13.- Volumen de venta mensual.	Cuantitativo: ❖ 1000 – 20,000 ❖ 41,000 – 60,000 ❖ 61,000 - más
		14.- Rentabilidad del negocio.	Cuantitativo: ❖ 10 – 20 % ❖ 21 -40% ❖ 41 – 60% ❖ 61- mas

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Para el recojo de esta información se utilizara un cuestionario estructurado de 14 preguntas, que estarán distribuidas en cuatro partes, los primeros son perfil de los representantes legales de las mypes de la cual contiene 03 preguntas, en la segunda parte hablaremos sobre los datos generales de las mypes que consta de 04 preguntas, en la tercera parte hablaremos sobre el financiamiento

que contiene unas 04 preguntas y en la última parte hablaremos sobre la rentabilidad que consta de 03 preguntas.

4.5 Plan de análisis

Se utilizó la estadística descriptiva; elaborándose tablas de distribución de frecuencias absolutos y relativas porcentuales y gráficos estadísticos de las variables en estudio, procesando todos los datos en el programa de Word y Excel.

4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables	Metodología		
			Población – Muestra	Método	Instrumentos
¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016?	<p>Objetivo General: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.</p> <p>Objetivo Específicos: Determinar las principales características del perfil de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016. Determinar las características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016. Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016. Determinar las principales características de la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.</p>	<p>Independiente: Financiamiento</p> <p>Dependiente: Rentabilidad</p>	<p>Población: Se utilizara una población de 136 micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de lencería, Trujillo 2016.</p> <p>Muestra: Estamos tomando a 34 Mypes del sector comercio rubro venta de lencería. Esto representa a un 25% de la población total según fórmula aplicada.</p>	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: Descriptivo – No Experimental</p>	<p>Técnica: Encuestas</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

La información recabada corresponde a datos fidedignos y su utilización solamente será para trabajos de índole académico.

- **El principio de protección de las personas**

Este primer principio nos conlleva a tomar conciencia de lo que vamos a realizar y tener siempre en cuenta la ética profesional donde se pondrá de manifiesto en el trabajo de investigación que vamos a poder hacerlo y siempre salvaguardando la integridad de las personas con quienes vamos a trabajar, no vulnerar sus derechos y saber salvaguardar su privacidad, para que ellas se sientan seguras y de esa manera nos brinden toda la información necesaria que queramos en ese momento. Y así poder culminar con éxito nuestro trabajo de investigación.

- **El principio de beneficencia y no maleficencia**

En este principio debemos estar convencidos que la persona que va a participar en la investigación se encuentre plenamente segura y en confianza.

El investigador debe cuidar minuciosamente su personalidad y regirse siempre a las normas para de esa manera alcanzar los beneficios esperados y no causar daño e incomodidad a la persona que va a colaborar con uno.

- **El principio de Justicia**

En este principio como los otros es también importante donde el investigador tendrá que tener capacidad moral para ejercer la justicia y la equidad no caer en las injusticias el ser justo y equitativo le asegura la confianza a las personas que participan de tener acceso a los resultados

obtenidos y por lo tanto el investigador tendrá que ser en todo momento equitativo con todos los pasos que se hagan en la investigación.

- **El principio de integridad científica**

El investigador debe tener como principio la integridad personal, y no solo aplicarla en la investigación si no también hacerlo dentro de sus actividades de índole profesional.

Es importante la integridad cuando el investigador cuenta con principios morales y valores lo cual lo identifica como justo y recto en relación con su profesión.

Ser consiente de los problemas que puedan afectar dentro de la investigación y estar disponible a comunicar los resultados obtenidos por mal que hayan dado.

- **El principio de consentimiento informado y expreso**

Debemos tener en cuenta la voluntad que tengan los investigadores para la recabación de la información solamente lo necesario para la elaboración del proyecto ya establecidos y con el consentimiento del investigado.

V. Resultados

5.1 Resultados

Tabla 1

Características de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.

Datos generales	Numero de MYPES	Porcentaje
Sexo		
Femenino	26	76%
Masculino	8	24%
Total		100%
Grado de instrucción		
Primaria	4	12%
Secundaria	16	47%
Superior	9	26%
Completa	0	0%
Incompleta	5	15%
Total	34	100%
Cargo		
Propietario	17	50%
Gerente general	0	0%
Administrador	6	18%
Otros	11	32%
Total	34	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuestionario aplicado a los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año2016.

Tabla 2

Características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro
venta de lencería, Trujillo año 2016.

De la Empresa	Numero de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro		
1 - 5 años	5	15%
6 - 10 años	9	26%
11 – 15 años	6	18%
De 15 a más años	14	41%
Total	34	100%
Tipo de empresa		
S. A. C	4	12%
Unipersonal	21	62%
S.R.L	0	0%
E.I.R.L.	9	26%
Total	34	100%
La Empresa es		
Formal	31	91%
Informal	3	9%
Total	34	100%
Número trabajadores		
1 - 20 trabajadores	34	100%
21 - 50 trabajadores	0	0%
51 - 100 trabajadores	0	0%
Total	34	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuestionario aplicado a las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro
venta de lencería, Trujillo año 2016.

Tabla 3

Características sobre el financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.

Del Financiamiento	Numero de MYPES	Porcentaje
Financiamiento de su actividad comercial		
Propio	13	38%
Entidades financieras	21	62%
Terceros	0	0%
Total	34	100%
El plazo del crédito		
12 meses	11	52%
24-36 meses	7	33%
41- 60 meses	3	14%
Total	34	100%
Interés anual		
1-20%	18	86%
21-40%	3	14%
41-60%	0	0%
Total	21	100%
Garantías solicitadas		
Fianza personal	11	52%
Garantía hipotecaria	2	10%
Otros	8	38%
Total	21	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuestionario aplicado sobre el financiamiento a los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.

Tabla 4

Características sobre la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.

De la Rentabilidad	Numero de MYPES	Porcentaje
Importancia del financiamiento		
Si	31	91%
No	3	9%
Total	34	100%
Volumen de venta mensuales		
1000 – 20,000	9	26%
41,000 – 60,000	18	53%
61,000 - MAS	7	21%
Total	34	100%
Rentabilidad del negocio		
10 – 20%	7	21%
21 – 40%	11	32%
41 – 60%	13	38%
61 a mas	3	9%
Total	34	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuestionario aplicado sobre la rentabilidad a los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de lencería, Trujillo año 2016.

5.2 Análisis de resultados

Con respecto al objetivo 1

En relación al género afirman que: El 76% de los encuestados son femeninos, (Tabla 1). Asimismo, coincide con los resultados de Landeo (2016), el cual demuestra que el 80% de los representantes legales de las micros y pequeñas empresas encuestadas son de género femenino. Mientras tanto para Chávez (2018), informa que el 83% son de género masculino, por lo tanto, solo el 17% son

femenino. Esto demuestra que actualmente la mayoría de las micros y pequeñas empresas están siendo representadas por el sexo femenino.

Referente al grado de instrucción: El 47% de los encuestados afirman tener secundaria completa (Tabla 1). Este resultado coincide con lo encuestado por Landeo (2016), quien indica que el 60% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas cuentan con estudios secundarios, de igual forma coincide con lo encuestados por Chávez (2018), quien informa que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa, concluyendo que los representantes del sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes del distrito de yarinacocha que la mayoría tiene universidad incompleta. De igual modo los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de lencería están siendo representadas por personas que solo han concluido sus estudios secundarios, podríamos decir que esto puede perjudicar en el mediano y largo plazo el crecimiento del negocio por falta de conocimientos en el manejo de la administración.

En cuanto al cargo que ocupa el representante legal o propietario de la empresa, del total de los encuestados el 50% afirman ser propietarios (Tabla 1). De la misma forma coincide con los resultados de Landeo (2016), quien indica que el 80% de los representantes de las Micro y pequeñas empresas encuestadas son dueños, se determina que estas empresas del sector comercio rubro de lencería son dirigidos por sus propios dueños por diferentes factores.

Con respecto al objetivo 2

En cuanto a la antigüedad: El 41% afirman que tienen una antigüedad mayor a 15 años, (Tabla 2). Del mismo modo coincide con el resultado de Landeo (2016), donde menciona que el 57,1% de las micros y pequeñas empresas encuestadas tienen una antigüedad de 8 a más. Asimismo, difiere con los resultados de Kong y Moreno (2014), quienes indican que el 32% de las microempresas tienen una antigüedad menor a dos años. Asimismo, estos resultados difieren con Castro (2016), quien indica en su encuesta que el 36% tienen menos de 1 año en el mercado, esto indica que la mayoría simple tiene menos de 15 años en el mercado.

En cuanto al tipo de empresa: Tenemos como resultado que el 62% de las empresas afirman ser individuales y negocio (Tabla 2). Este resultado indica que la mayoría de las micro y pequeñas del sector comercio venta de lencería, Trujillo año 2016, son individuales y negocios.

Sobre la formalización: Del total de los encuestados afirman que el 91% de las empresas son formales (Tabla 2). Este resultado coincide con el encuestado por Landeo (2016), donde menciona que el 80% de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro comercialización de lencería del mercado modelo de Chimbote, son formales, asimismo este resultado también coincide con el resultado de Chávez (2018), donde informa que el 100% de los representantes del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha Pucallpa, son formales.

Con respecto a los trabajadores: El total de encuestados afirman que el 100% está en el rango de 1 – 10 trabajadores, (Tabla 2), esto coincide con los encuestados de

Landeo (2016), quien indica según sus resultados en el sector comercio – rubro comercialización de lencería del mercado modelo de Chimbote que el 80% de las micros y pequeñas empresas encuestadas cuentan de 1 a 3 trabajadores en su empresa, del mismo modo coincide con los resultados de Chaves (2018), quien tiene como resultado en el sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de yarinacocha Pucallpa, se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores. Esto refleja que la mayoría de las micros y pequeñas empresas tienen de 1 a 10 trabajadores.

Con respecto al objetivo 3

En cuanto al financiamiento: El 62% de los encuestados afirman que su actividad comercial es financiada (Tabla 3) del mismo modo coinciden con Kong y Moreno (2014), en sus resultados tiene que la mayor parte de emprendedores del Distrito de San José han iniciado sus negocios con aporte de terceros representado por un 70%, tanto de entidades financieras como agiotistas y/o familiares, entre otros. De igual manera coinciden con los resultados de Chávez (2018) quien indica que el 75% de los empresarios no contaba con los recursos necesarios y solicitó un financiamiento de terceros. Igualmente coincide con Stein (2016) quien indica que el 94% de los consultados expresaron que utilizaron el financiamiento para llevar a cabo sus actividades de agroexportadoras. Esto nos da a conocer que la mayor parte de las micro y pequeñas empresas sus actividades comerciales son financiadas por terceros.

Respecto al tiempo que cancelan su préstamo: Del total de los encuestados afirman que el 52% cancelan su préstamo dentro de los 12 meses (Tabla 3), de la misma

forma coincide con González (2015) quien en sus resultados muestra que el 100% de los encuestados afirman que sus financiamientos son cancelados a corto plazo. Del mismo modo coinciden con los encuestados de Chávez (2018) quien indica que en sus resultados se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo. Esto indica que la mayor parte de las micros y pequeñas empresas que trabajan con recursos financieros optan por un crédito a corto plazo.

Con respecto a las tasas de interés anual: el 86% de los empresarios manifiestan que está en el rango de 1 – 20% anual (Tabla 3) de la misma forma coincide con el resultado de Chávez (2018) quien informa que el 83% de los empresarios indican que realiza un pago de 15% anual. Del mismo modo, coincide con los encuestados de Burgos, Castañeda y Madero (2013) quienes indican de acuerdo a la información recopilada, que 3 de cada 10 empresarios considera aceptable las tasas de interés que manejan las instituciones financieras. Esto indica que la mayoría de los empresarios pagan sus préstamos en un rango de 1 – 20% anual.

Con respecto a la garantía solicitada: Los resultados indican que al 52% de los encuestados les solicitaron la garantía de fianza personal (Tabla 3) del mismo modo coinciden con los resultados de Burgos, Castañeda y Madero (2013) quienes informan que 3 de cada 10 están de acuerdo con los requisitos exigidos por las instituciones financieras. Asimismo, difiere con los resultados de Ushiñahua, Cortez y Salas (2018), en sus resultado obtenido indica el 78.95% de las Mypes del rubro consideran que las principales dificultades que tienen para acceder al crédito solicitado son no cumplir con la documentación exigida, demostrar los ingresos de la empresa y presentar garantías para el crédito. Esto indica que la mayoría de la

Mypes por su conformación económica no poseen parte de los requisitos exigidos, como contar con garantes que avalen la obligación financiera o activos que soporten o sustenten el respaldo crediticio

Con respecto al objetivo 4

Referente a la importancia del financiamiento: Los resultados indican que el 91% de los encuestados consideran importante el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio (Tabla 4) este resultado coincide con lo encuestado por Chávez (2018) quien informa que el 83% de los empresarios afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento. De igual manera coincidimos con lo encuestado por Rodríguez (2013) quien indica que el 70% del personal administrativo considera que las finanzas son importantes para la empresa. Asimismo, coinciden con los resultados de Ushiñahua, Cortez y Salas (2018) el cual informan que el 100% de los encuestados respondieron que el financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa. Seguidamente coincidimos con los resultados de Burgos, Castañeda y Madero (2013) quienes informan que 9 de cada 10 de los empresarios encuestados, considera que contar con fuentes de financiamiento los beneficia en el crecimiento estructural y económico de sus empresas. De igual manera coinciden con lo encuestado por Castro (2016) el cual señala que el préstamo bancario obtenido ha fluido positivamente en el desarrollo de la empresa Metal Truck Group S.A. ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posteriormente al desarrollo del préstamo. Esto demuestra que la mayoría de los empresarios logran ser rentables mediante el financiamiento.

En cuanto al volumen de ventas: El 53% de las empresas afirman que las ventas están en el rango de 41,000 – 60,000 mensual (Tabla 4), este resultado coincide con la ley 30056 (2013) el cual señala que la microempresa sus ventas anuales deben ser hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), y las pequeña empresa sus ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), asimismo las mediana empresa sus ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Con respecto a la rentabilidad: Del total de los encuestados el 38% afirma que su rentabilidad está en el rango de 41,000 – 60,000 (Tabla 4) estos resultados coinciden con Aching (2005) quien en su libro indica sobre la utilidad ventas, este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos. Estos resultados también coinciden con Landeo (2016) quien señala que el 60%, de las micros y pequeñas empresas encuestadas tienen como objetivo de generar ganancias. Esto nos a conocer que la mayoría de las Mypes sus ingresos son más de 41,000 – 60,000 mensual.

VI. Conclusiones

- Las micros y pequeñas empresas de lencería en Trujillo hoy en día utilizan más el financiamiento para implementar su negocio logrando expandirse rentablemente y a la misma vez siendo competitivo ante las grandes empresas, es imprescindible contar con un financiamiento porque es la mejor alternativa para adaptarse al cambio y lograr el éxito de una empresa.
- La mayoría de los encuestados de las micros y pequeñas empresas indica que un 76% de los empresarios son femeninos señalando que hay muchas mujeres emprendedoras en Trujillo. Asimismo, los encuestados afirman que solo el 26% tienen una carrera terminada esto nos estaría indicando que la mayoría de los representantes legales no tienen un conocimiento adecuado sobre el manejo de una institución empresarial. Nos afirman también que el 50 % de los representantes legales de las Mypes son propietarios esto indica que en Trujillo hay muchos emprendedores que se esfuerzan para sobresalir y hacer crecer sus negocios.
- Con respecto a las Mypes encuestadas el 41% tiene un rango de antigüedad de 15 años a más. De la misma forma nos indican que el 69% de las empresas son formales y el 31% son in formales, esto implica que las Mypes formales tiene la posibilidad de poder acceder al servicio de exportar fácilmente y hacerse conocidos internacionalmente, así como también acceder a mayores créditos que le permitan hacer crecer su negocio. De igual modo afirman tener un máximo de 10 personas laborando en sus empresas.

- En lo que respecta al financiamiento, el 62% de las Mypes encuestadas afirman que su actividad comercial son financiados, porque consideran que es un motor importante con bajas tasas de interés, mayor volumen de crédito, que les permite que las empresas puedan acceder con facilidad a los recursos financieros para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse. De la misma manera que 52% cancelan sus préstamos dentro de los 12 meses esto indica que los préstamos otorgados son cancelados en un corto plazo y lo restante en un mediano a largo plazo. Afirman también que generalmente la tasa de interés que les cobran es de 86% que está en el rango de 1 – 20% y el 14% en el rango de 21 – 40%, se observa que estas tasas de interés cobradas son muy ventajosas para las Mypes. Con respecto a la garantía el 52% de los encuestados solicitaron la garantía personal y el 38% otras garantías de la empresa, se establece que estas garantías son solicitadas según su giro de la empresa.
- Lo que respecta a la rentabilidad el 91% de los encuestados considera importante el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio. Del mismo modo afirman que la rentabilidad ha crecido en un 53%. Estos empresarios afirman que las ventas están en el rango de 41,000 – 60,000 mensual por estos meses y en campañas tienen un incremento a un rango mayor a 61,000 esto indica que este negocio de lencería es muy rentable.

6.1. Aspectos complementarios

- Se recomienda a los empresarios los que no tienen una carrera terminada que se capaciten sobre temas de administración, liderazgo, temas básicos sobre financiamiento, temas básicos sobre de rentabilidad, etc. para que logren hacer que su negocio crezca y puedan competir con las demás empresas mucho más grandes. Asimismo se recomienda a los propietarios que capaciten también a su personal sobre la atención al cliente, porque de ellos depende mucho la rentabilidad del negocio y un cliente bien atendido se fideliza con la empresa.
- Se recomienda a las empresas informales a que se formalicen porque acceden a una serie de beneficios, les permite tener mayor posibilidad de posicionarse en el mercado, no corren el riesgo de tener problemas legales, tienen mayor credibilidad y confianza por parte de los clientes, acceso a créditos bancarios, acceso a nuevos mercados en otros países, de esta manera puedan brindar más empleos a más peruanos.
- Se debe optar por nuevas fuentes de financiamiento, propia o la ajena, que serán más o menos apropiadas en función de las características de su negocio, contactarse con nuevos inversionistas o con otras empresas para lograr mayor competitividad.
- Se recomienda contar con un profesional contable, que pueda crear un controlar y analizar los asuntos financieros de su empresa, puedan verificar que sus negocios estén operando dentro de la ley y hacer potenciar la rentabilidad de su empresa.

Referencias bibliográficas

- Albella y Hernández (2017). La financiación de las micro, Pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Recuperado de: <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>
- Aching (2005). Ratios Financieros y Matemáticas De La Mercadotecnia. Recuperado de:http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf
- Botero (2010). Objetivos de la rentabilidad. Recuperado de: <https://www.gerencie.com/que-se-necesita-para-que-una-empresa-alcance-la-rentabilidad-deseada-por-los-duenos-sobre-su-patrimonio-invertido-en-ella.html>
- Burgos, Castañeda y Madero (2013). Estudio Para Determinar Las Principales Fuentes De Financiamiento, Como Alternativa De Crecimiento Económico Para Las Empresas Pymes, En La Ciudad De Guayaquil. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/19221>
- Castro (2016). Incidencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Sector Metalmecánico De La Provincia De Trujillo En El Periodo 2015. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_sandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chávez (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5521/FINANCIAMIENTO>

O_CAPACITACION_CHAVEZ_GUTIERREZ_LICETH_LAURETTA.pdf?
sequence=1&isAllowed=y

Celdran (6 de octubre 2012). Análisis de rentabilidad en la empresa. Recuperado de:
<https://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>

Conomipedia (2018). Fuentes del financiamiento. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html> xbbxj

Díaz (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Recuperado de:
http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/202/1/RODRIGUEZ_DINA_ADMINISTRACION_CAPITAL_RENTABILIDAD.pdf

Esteves (27 diciembre, 2017). Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento. Recuperado de <http://www.opencap.mx/financiamiento-para-empresas-en-crecimiento/>

Enciclopedia de Conceptos (2018). Microempresa. Recuperado de: <https://concepto.de/microempresa/>

Economía simple (2016). Ratios Financieros. Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/glosario/ratios-financieros>

González (2015). La gestión financiera y el acceso a Financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Recuperado de: <http://bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Herrera (2011). Análisis Estructural De Las Mypes Y Pymes. Recuperado de:
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

Hernández (2014). Metodología de la investigación. Disponible en:
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Kong y Moreno (2014). Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José, Lambayeque En El Periodo 2010-2012. Recuperada de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

Landeo (2016). Caracterización de la gestión de calidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro comercialización de lencería del mercado modelo, Chimbote, 2014. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/238/LANDEO_GAVILAN_HERMELINDA_GESTION_CALIDAD_MICRO_PEQUENA_EMPRESA.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Ley N° 28015 (2003). Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Ley 30056 (2013). Modificaciones laborales al régimen especial de las micros y pequeñas empresa. Recuperado de: http://aempresarial.com/web/revitem/4_15478_20217.pdf

Ley 30056 (2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Recuperado de:

[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/\\$FILE/30056.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/$FILE/30056.pdf)

La “Patria” periódico en circulación nacional (2013). Las Mypes constituyen el 87% del sector productivo nacional - El restante 13% está integrado por medianas y grandes empresa. Recuperado de <http://www.lapatriaenlinea.com/?nota=141550>

Mares (2013) Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú. Recuperado de: http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Mares (2013) El régimen jurídico de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú. Recuperado de: http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4768/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Movistar emprende (28 junio, 2017). Ventajas y desventajas del financiamiento bancario. Recuperado de: <http://movistaremprende.com/ventajas-y-desventajas-del-financiamiento-bancario/>

Muriel (30 de abril, 2018). La mercadotecnia. Recuperado de: <https://solo.marketing.es/que-es-la-mercadotecnia-y-para-que-se-utiliza/>

Nalda (Mayo, 2012). Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú. Disponible en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia->

Nunes (2016). Fuentes del financiamiento. Recuperado de: <http://knoow.net/es/ciee-concom/gestion/fuente-de-financiamiento/>

Pérez y Gardey (2013). Financiamiento. Recuperado de: <https://definicion.de/financiacion/>

Pérez y Gardey (2015). Rentabilidad social. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>

Portal, Bernal y Feíto (2016). Evaluación de la gestión económica -financiera en microempresas mexicanas. Recuperado de: <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/5949/ege.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez y Jiménez (2013). Red Internacional En Competitividad, El Financiamiento, elemento estratégico para la competitividad en la PyMe exportadora yucateca. Recuperado de: [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/441-6015-1-PB%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/441-6015-1-PB%20(4).pdf)

Rodríguez (2013). Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa consorcio roga s.a.c. Trujillo 2011-2012. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/202/1/RODRIGUEZ_DINA_ADMINISTRACION_CAPITAL_RENTABILIDAD.pdf

Stein (2016). Agroexportación De Las Empresas En El Marco Del Tlc Perú – Ee.Uu”. Recuperado de: <http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/1192/MAESTR%C3%8DA%20EN%20FINANZAS%20Y%20MERCADOS%20FINANCIEROS%20JAVIER%20STEIN%20PAZ%20JUAN%20CARLOS.pdf?sequence=1>

Sánchez (2011). Las Mypes en el Perú su importancia y su propuesta de tributaria. Disponible en: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5433/4665>

Sunafil (Abril, 2017). Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa.

Recuperado de: <http://ucsp.edu.pe/wp-content/uploads/2017/04/PPT-RLE-MYPE-INPA.pdf>

Ushiñahua, Cortez y Salas (2018). Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de

la micro y pequeña empresa del sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje en el distrito de tarapoto, provincia de san martin, periodo

2014 – 2016. Recuperado de <http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/UNSM/2595>

Yance, Solís, Burgos y Hermida (2017). Observatorio de la Economía

Latinoamericana, Ecuador. Recuperado de. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>

Zamora (2011). Rentabilidad y ventaja comparativa. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Valdez y Sánchez (2012). Las Mipymes En El Contexto Mundial: Sus Particularidades

En México Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>

ANEXOS

Anexo 1

Cuestionario

El presente cuestionario tiene como finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de información tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de lencería, Trujillo año 2016”

A. DATOS RESPECTO AL PERFIL DE LOS PROPIETARIOS

1.- Sexo de los de los representantes legales de las Mypes sector comercio, rubro venta de lencería en el distrito de Trujillo.

- a). Femenino
- b). Masculino

2.- Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes sector comercio, rubro venta de lencería en el distrito de Trujillo.

- a). Primaria
- b). Secundaria
- c). Superior
- d). Completa
- e). Incompleta

3.- ¿Qué cargo ocupa el representante legal o propietario de la empresa?

- a). Propietario

b). Gerente general

c). Administrador

d). Otros

B. DATOS GENERALES DE LAS MYPES EN LA ACTUALIDAD

4. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?

a). 1 – 5 años

b). 6 – 10 años

c). 11 – 15 años

d). De 15 a más años

5.- ¿Qué tipo de empresa es?

a).S. A. C

b). Unipersonal

c). S.R.L

d). E.I.R.L.

6.- La empresa es:

a). Formal

b). Informal

7.- ¿Con cuántos trabajadores cuentas en su empresa?

a). 1-20

b).21- 50

c). 51-100

C. DATOS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

8.- ¿Cómo financia su actividad comercial?

a). Propio

b). Entidades financieras

c). Terceros

9.- ¿El plazo del crédito fue?

a). 12 meses

b). 24-36 meses

c). 41 – 60 meses

10.- ¿Cuál es la tasa de interés anual que le cobran por su crédito?

a). 1-20%

b). 21-40%

c). 41-60%

11.- ¿Qué garantía le solicitaron para otorgar el crédito?

a). Fianza personal

b). Garantía hipotecaria

c). Otros

D. DE RENTABILIDAD DE LAS MYPES

12.- ¿considera importante el financiamiento para mejorar en la rentabilidad del negocio?

a). Sí

b). No

13.- ¿Cuánto es el volumen de venta mensuales del negocio?

a). 1000 – 20,000

b). 41,000 – 60,000

c). 61,000 – más

14.¿Está de acuerdo con la rentabilidad del negocio?

a). 10 – 20 %

b). 21 -40%

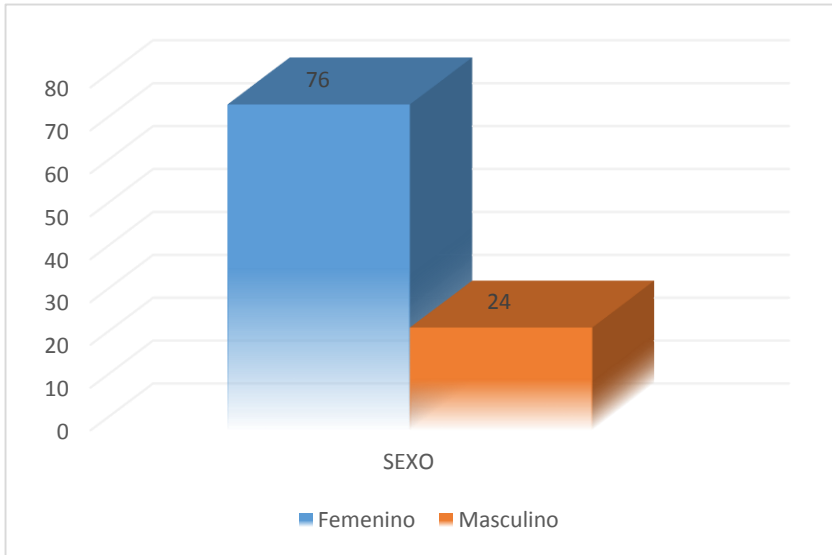
c). 41 – 60%

d). 61- mas

Anexo 2

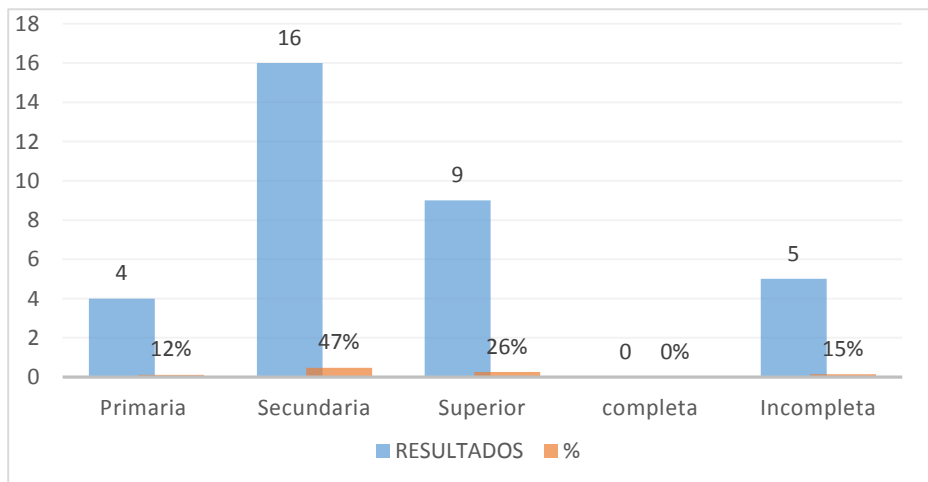
FIGURAS:

Figura 1: Sexo



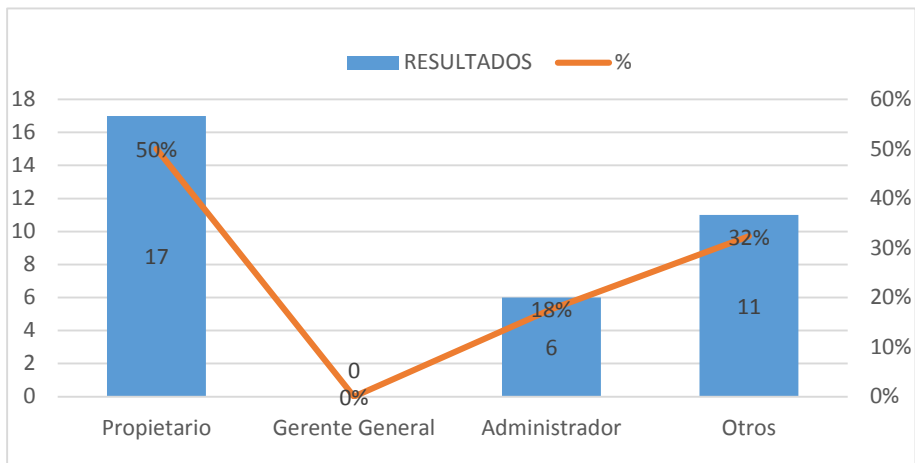
Fuente: Tabla 1

Figura 2: Grado de instrucción



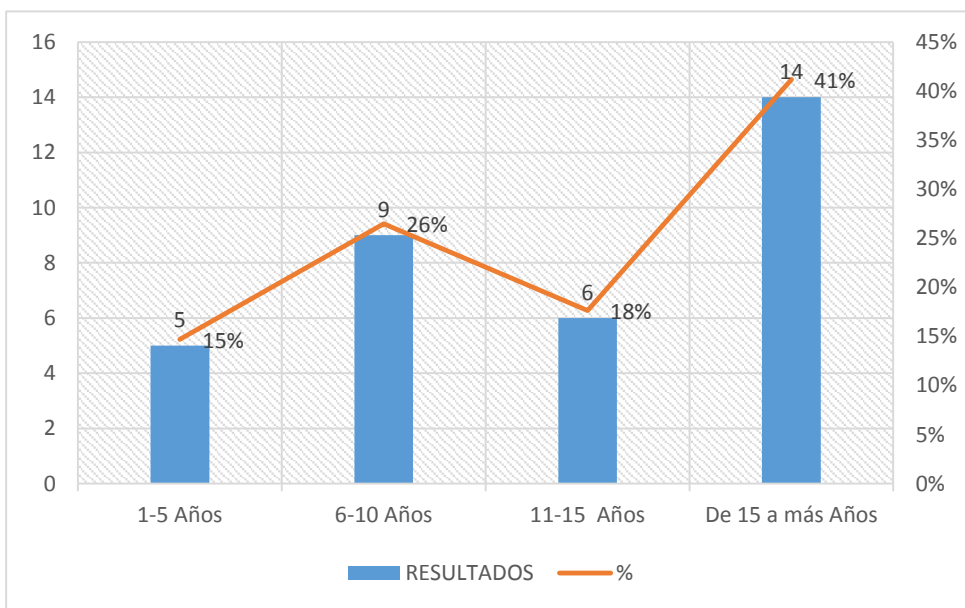
Fuente: Tabla 1

Figura 3: Cargo



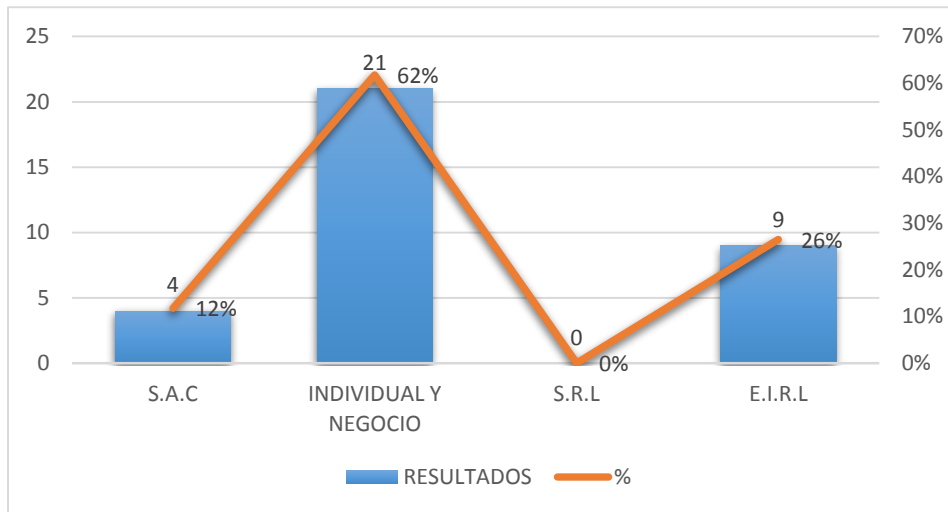
Fuente: Tabla 1

Figura 4: Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro



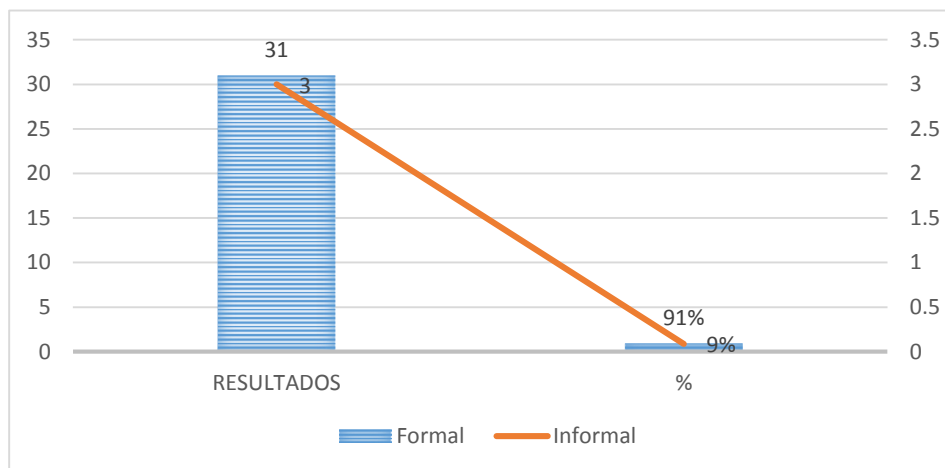
Fuente: Tabla 2

Figura 5: Tipo de empresa



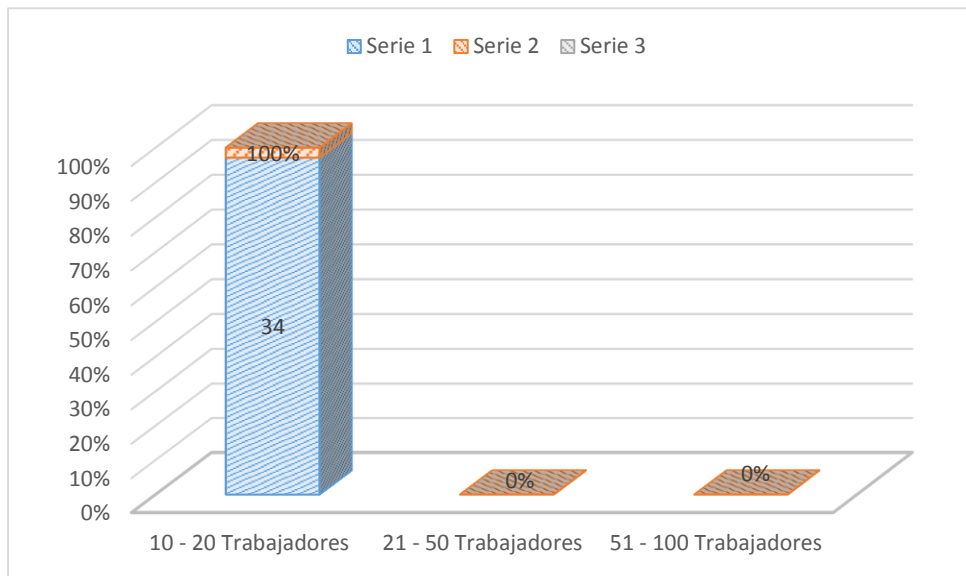
Fuente: Tabla 2

Figura 6: La empresa es



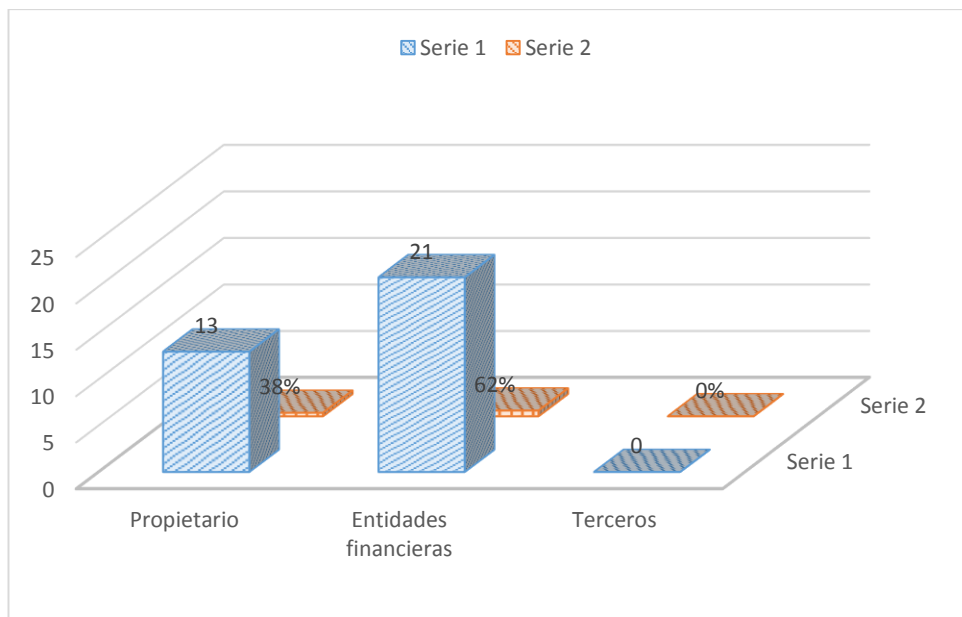
Fuente: Tabla 2

Figura 7: Número de trabajadores



Fuente: Tabla 2

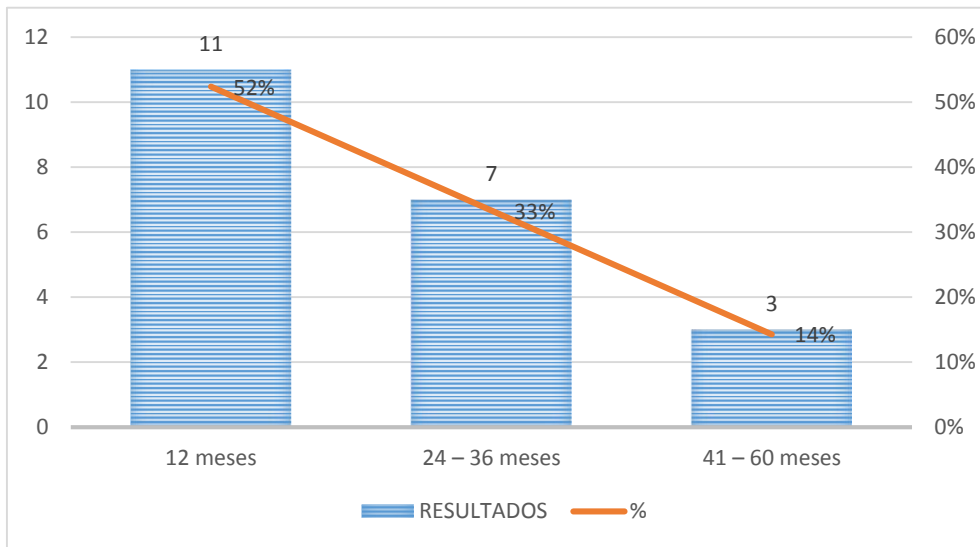
Figura 8: Financiamiento de su actividad comercial



Fuente: Tabla 3

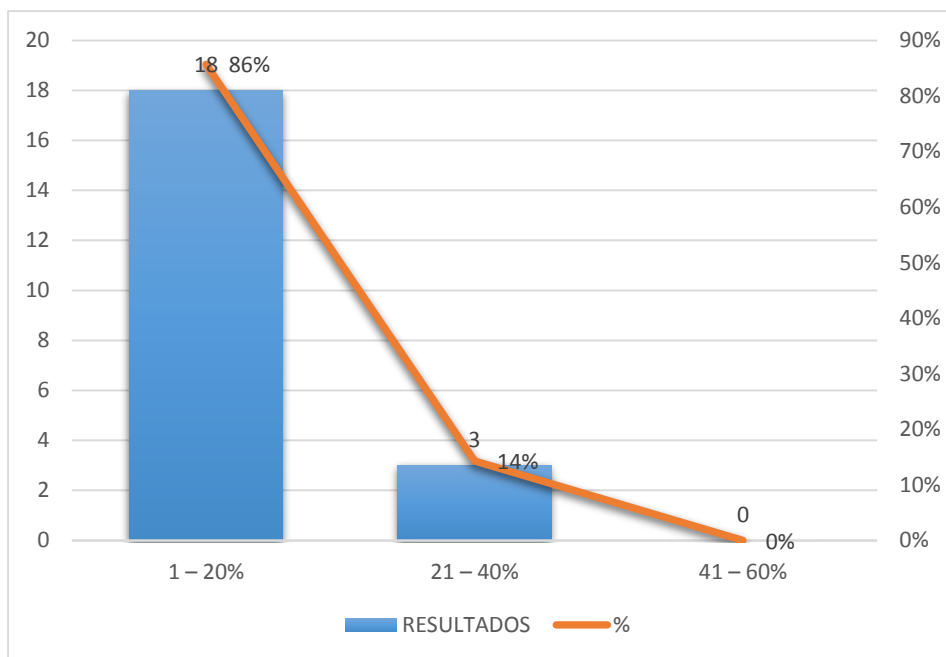
Indicamos que el total de los encuestados son 34, pero los que respondieron que si trabajan con recursos financieros son 21.

Figura 9: El plazo del crédito



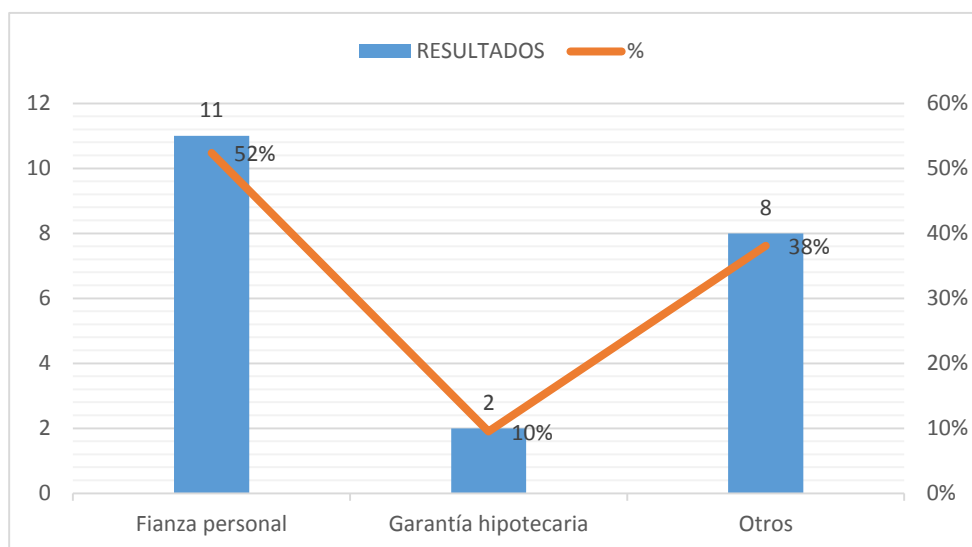
Fuente: Tabla 3

Figura 10: Interés anual



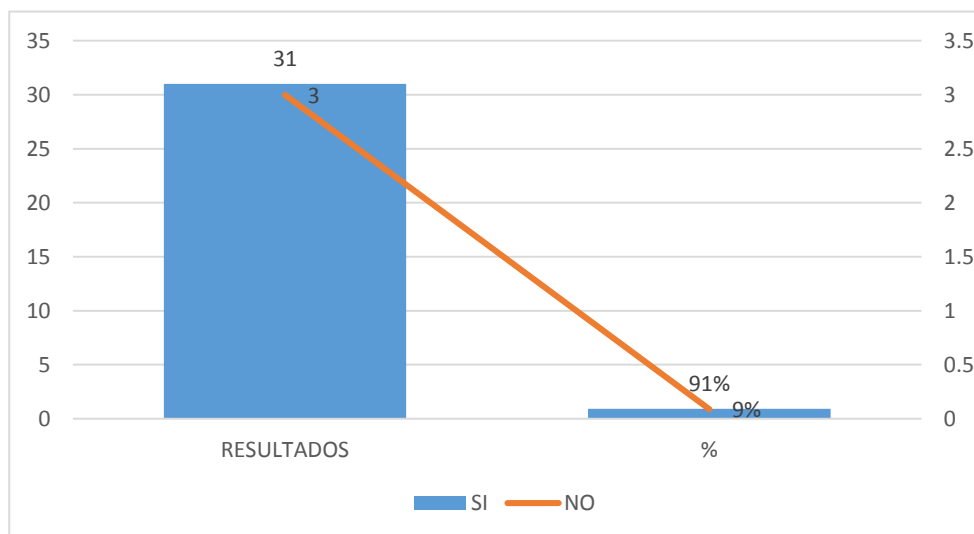
Fuente: Tabla 3

Figura 11: Garantías solicitadas



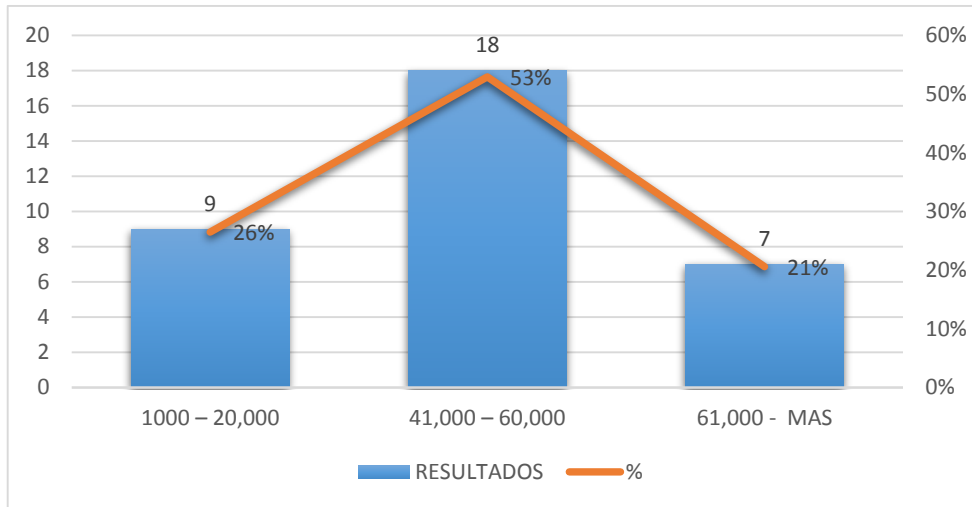
Fuente: Tabla 3

Figura 12: Importancia del financiamiento



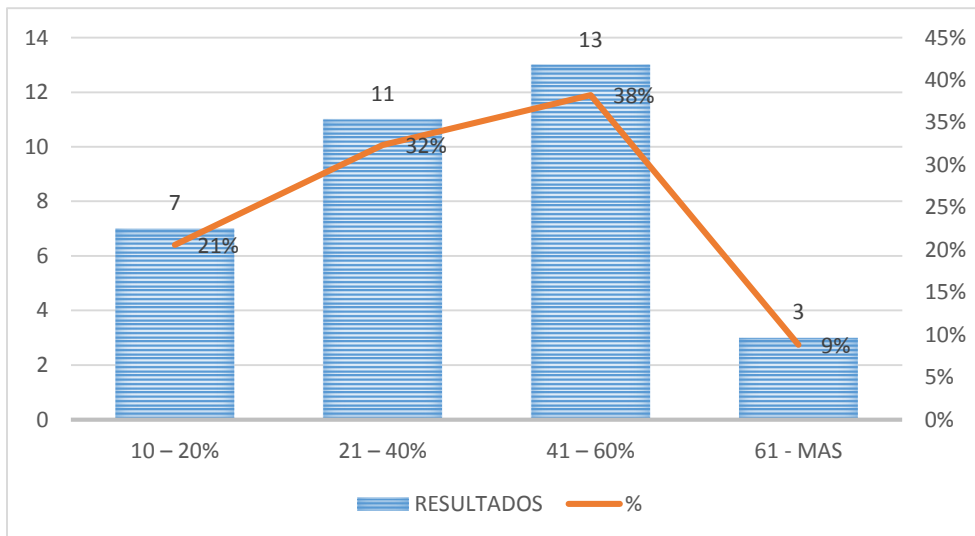
Fuente: Tabla 4

Figura 13: Volumen de venta mensuales



Fuente: Tabla 4

Figura 14: Rentabilidad del negocio



Fuente: Tabla 4

Anexo 3

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA ELABORACIÓN DEL INFORME DE TESIS

Actividades Programadas	Noviembre				Diciembre				Enero			
Título	X											
Hoja de firma de jurado y asesor	X											
Agradecimiento	X											
Dedicatoria		X										
Resumen		X										
Abstract			X									
Contenido			X									
Índice de tablas y figuras				X								
Introducción				X								
Planeamiento de la investigación					X							
Planteamiento del Problema					X							
Caracterización del problema					X							
Enunciado del problema					X							
Objetivos de la investigación						X						
Justificación de la investigación						X						
Marco teórico y conceptual						X						
Antecedentes							X					
Bases teóricas de la investigación								X				
Metodología								X				
El tipo de investigación									X			

Nivel de la investigación								X				
Diseño de la investigación								X				
El universo / población y muestra									X			
Definición y operacionalidad de las Variables									X			
Técnicas e instrumentos de recolección de datos										X		
Matriz de consistencia										X		
Principios éticos										X		
Resultados										X		
Conclusiones											X	
Recomendaciones											X	
Referencias bibliográficas												X
Anexo												X

Anexo 4

PRESUPUESTO TOTAL DE SERVICIOS DE LA ELABORACIÓN DEL INFORME DE TESIS

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresión	94 hojas	Unidades	0.35	32,90
Llamada	30	Minutos	0.50	15
Copias	25	Unidad	0.10	2.50
Pasajes	8	Veces	4	32
Internet	96	horas	1.00	96
Empastado	3	Unidades	40	120
Taller Cocurricular de investigación	1	Dos meses	2,100	2,100
Total			2,145.70	2,398.40

Financiamiento: El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio del estudiante.