



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÚ: CASO
FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016.**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRO EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN
FINANZAS**

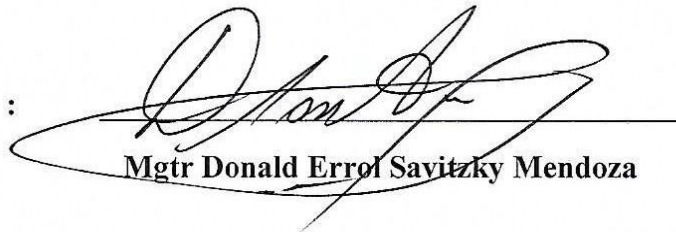
**AUTORA
LLACSAHUACHE ROJAS, EMILY**

**ASESORA
VELASQUEZ PERALTA, NAZARETH RUTH**


**TUMBES – PERÚ
2017**

JURADO CALIFICADOR

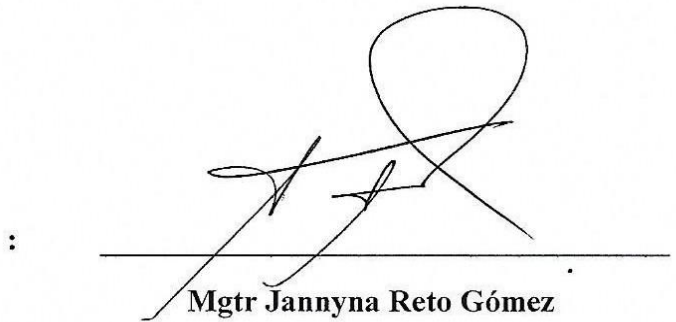
PRESIDENTE (DAR)

: 
Mgtr Donald Errol Savitzky Mendoza

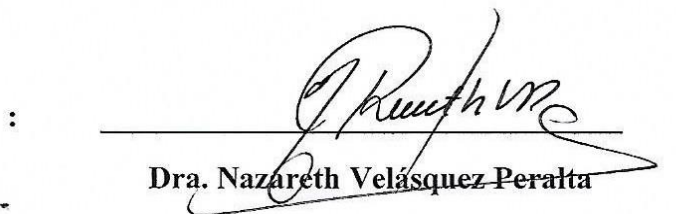
MIEMBRO

: 
Mgtr Christian Ivan Cordova Purizaga

MIEMBRO

: 
Mgtr Jannyna Reto Gómez

ASESOR

: 
Dra. Nazareth Velásquez Peralta

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH Filial Tumbes, por permitirnos cumplir nuestros objetivos profesionales y poder ser Magister en Finanzas.

A la MYPE VARSAPI SRL, por brindarme las facilidades para poder realizar mi investigación.

A la asesora DR. NAZARETH RUTH VELASQUEZ PERALTA por su paciencia y tolerancia para el cumplimiento de mi investigación.

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida y bendecirme
guiándome siempre por el camino del bien.

A mis padres, Lucía Rojas Agurto y Franklin
Llacsahuache Ramírez, por sus consejos, su
apoyo, su fe y especialmente por sus
oraciones.

Porque su buen ejemplo y fortaleza me
inspiraron a no desistir a pesar de los
obstáculos que se me presentaron.

A mi novio Fabián Alexander Herrera
Aguayo, por estar siempre a mi lado
dispuesto a ayudarme, por su incondicional
amor y apoyo, que Dios lo bendiga y cuide
siempre.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir de qué manera se Caracteriza el Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú: Caso Ferretería “VARSAPI S.R.L”. El alcance de la investigación fue descriptivo, con un enfoque cualitativo, no experimental, el método de investigación aplicado fue la revisión bibliográfica, documental, de caso, y a través de la aplicación de un cuestionario de preguntas y entrevista al representante de la empresa. Encontrando los siguientes resultados: La Mype estudiada tiene local propio, se dedicada hace 09 años a la venta de productos de ferretería, construcción, pinturas, entre otros, mantiene 05 trabajadores en planilla; La edad del representante oscila entre 41-50 años, su grado de Instrucción es superior universitaria, financiamiento lo realizó a través de créditos de capital de trabajo con proveedores como Cementos Pacasmayo, Hierros Perú, Hatunsol, entre otros, el monto total que solicitó oscila entre S/10 000 y menor a S/ 30 000 soles, solicitándolo a un plazo de 01 a 05 meses, con la tasas menores al 10% anual, por ser reconocida entre sus proveedores como cliente puntual; incrementó su ventas por la variedad de productos que adquiridos y por el buen servicio al cliente que brindó, capacitando a sus trabajadores en el manejo y uso de los productos tanto tradicionales como nuevos ofrecidos en su empresa, existiendo un incremento de sus rentabilidad entre 10% y 20%, lo cual se vio reflejado al calcular de sus ingresos contra sus gastos, obteniendo mayor utilidad a diferencia de años anteriores.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad y MYPES.

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to determine and describe how the financing and profitability of Mypes in Peru is characterized: Hardware case "VARSAPI S.R.L.". The scope of the research was descriptive, with a qualitative, not experimental, approach, the applied research method was the bibliographic, documentary, and case review, and through the application of a questionnaire of questions and interviews with the company representative. Finding the following results: The Mypes studied has its own premises, it was dedicated 09 years ago to the sale of hardware products, construction, paintings, among others, it maintains 05 workers in payroll; The representative's age ranges from 41-50 years, his degree is higher university, financing was made through working capital credits with suppliers such as Cements Pacasmayo, Hierros Peru, Hatunsol, among others, the total amount requested oscillates between S / 10,000 and less than S / 30,000 soles, requesting it for a period of 01 to 05 months, with rates lower than 10% per year, because it is recognized among its suppliers as a punctual customer; increased its sales by the variety of products purchased and the good customer service provided, training its workers in the management and use of both traditional and new products offered in your company, there being an increase in profitability between 10% and 20%, which was reflected when calculating their income against their expenses, obtaining greater utility unlike previous years.

Key Words: Financing, Profitability and MYPES.

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INDICE GENERAL	vii
INDICE DE FIGURAS	ix
INDICE DE CUADROS	xi
INDICE DE TABLAS	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 PROBLEMATIZACIÓN E IMPORTANCIA	1
1.2 OBJETO DE ESTUDIO	3
1.3 PREGUNTA ORIENTADORA	4
1.4 OBJETIVO DEL ESTUDIO	4
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	4
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.5 JUSTIFICACIÓN Y RELEVANCIA DEL ESTUDIO	5
II. REFERENCIAL TEÓRICO - CONCEPTUAL	6
2.1 ANTECEDENTES	6
2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES	6
2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES	14
2.1.3 ANTECEDENTES REGIONALES	25
2.2 REFERENCIAL TEÓRICO	28
2.2.1 FINANCIAMIENTO	28
2.2.1.1 DEFINICIÓN	28
2.2.1.2 IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA	29
2.2.1.3 CLASES DE FINANCIAMIENTO:	30
2.2.1.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO FORMAL E INFORMAL	32
2.2.1.5 TIPOS DE FINANCIAMIENTO	36
2.2.1.6 CRÉDITO DE PROVEEDORES	37
2.2.1.7 PLAZOS DEL FINANCIAMIENTO:	41
2.2.2 RENTABILIDAD	43
2.2.2.1 DEFINICIÓN	43
2.2.2.2 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD	44
2.2.2.3 FORMAS PARA MEDIR Y MEJORAR LA RENTABILIDAD	47

2.2.2.4	ELEMENTOS DE UN NEGOCIO RENTABLE.....	47
2.2.3	MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	49
2.2.2.5	DEFINICIÓN	49
2.3	REFERENCIAL CONCEPTUAL	50
III.	METODOLOGÍA	52
3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	52
3.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	52
3.3	SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN	52
3.4	ESCENARIO DE ESTUDIO.....	52
3.5	PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS CUALITATIVOS	52
3.5.1	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:	52
3.5.2	PROCESAMIENTO DE DATOS.....	53
3.6	CONSIDERACIONES ÉTICAS Y DE RIGOR CIENTÍFICO	54
IV.	RESULTADOS.....	55
4.1	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	55
4.1.1.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:.....	55
4.1.2.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:	58
4.1.1.1.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:.....	60
4.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS	61
4.2.1.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01	61
4.2.2.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02	61
4.2.3.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03	63
V.	CONCLUSIONES.....	65
5.1	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:.....	65
5.2	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:.....	65
5.3	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:.....	66
5.4	SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 04:.....	67
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68
	ANEXOS	76

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 01 ORGANIGRAMA FERRETERÍA VARSAPI SRL.....	4
FIGURA 02 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	31
FIGURA 03. EDAD DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	85
FIGURA 04. GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL REPRESENTANTE FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	86
FIGURA 05. AÑOS EN EL RUBRO FERRETERÍA, VARSAPI SRL, 2016.	87
FIGURA 06 CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL EMPRESA FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	88
FIGURA 07. NÚMERO DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	89
FIGURA 08. VENTA DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	90
FIGURA 09. VENTA DE PRODUCTOS DE PINTADO FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	91
FIGURA 10. VENTA DE PRODUCTOS DE PINTADO FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	92
FIGURA 11. SOLICITÓ FINANCIAMIENTO LA FERRETERÍA VARSAPI SRL, PERIODO 2016.....	93
FIGURA 12. FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA PERIODO 2016.....	94
FIGURA 13. IMPORTE FINANCIADO FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	95
FIGURA 14. PLAZO DE FINANCIAMIENTO PERIODO 2016.	96
FIGURA 15. INVERSIÓN DEL FINANCIAMIENTO EMPRESA FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	97
FIGURA 16. TASA INTERÉS DEL FINANCIAMIENTO FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	98
FIGURA 17. DIFICULTAD PARA DEVOLVER EL FINANCIAMIENTO VARSAPI SRL, 2016.....	99
FIGURA 18. SE INCREMENTÓ LAS VENTAS DE LA EMPRESA FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	100
FIGURA 19. CAUSA DEL AUMENTO DE LAS VENTAS FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	101
FIGURA 20. RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	102
FIGURA 21. ELEMENTOS DE UN NEGOCIO RENTABLE FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	103

FIGURA 22. FORMAS QUE MEJORARON LA RENTABILIDAD FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.....	104
FIGURA 23. PORCENTAJE DE RENTABILIDAD FERRETERÍA VARSAPI SRL, 2016.	105

INDICE DE CUADROS

CUADRO 01: CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	32
CUADRO 02: DETERMINAR Y DESCRIBIR LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÚ, 2016.	55
CUADRO 03: DETERMINAR Y DESCRIBIR LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LA FERRETERÍA VARSAPI S.R.L, 2016	58
CUADRO 04: DETERMINAR Y DESCRIBIR LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA FERRETERÍA VARSAPI S.R.L, 2016.	59
CUADRO 05: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÚ Y DE LA FERRETERÍA VARSAPI S.R.L.....	60
CUADRO 06 MATRIZ DE VALIDACIÓN DE CONTENIDO POR CRITERIO DE JUECES	83

INDICE DE TABLAS

TABLA 01. EDAD DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA	85
TABLA 02. GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA.	86
TABLA 03. AÑOS EN EL RUBRO FERRETERÍA	87
TABLA 04. CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL.....	88
TABLA 05. NÚMERO DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA	89
TABLA 06. VENTA DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN	90
TABLA 07. VENTA DE PRODUCTOS DE PINTADO.....	91
TABLA 08. VENTA DE PRODUCTOS DE LOCERÍA.....	92
TABLA 09. SOLICITÓ FINANCIAMIENTO LA EMPRESA.....	93
TABLA 10. FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA.....	94
TABLA 11. IMPORTE FINANCIADO.....	95
TABLA 12. PLAZO DE FINANCIAMIENTO.	96
TABLA 13. INVERSIÓN DEL FINANCIAMIENTO.	97
TABLA 14. TASA INTERÉS DEL FINANCIAMIENTO.....	98
TABLA 15. DIFICULTAD PARA DEVOLVER EL FINANCIAMIENTO.	99
TABLA 16. SE INCREMENTÓ LAS VENTAS	100
TABLA 17. CAUSA DEL AUMENTO DE LAS VENTAS	101
TABLA 18. RENTABILIDAD DE LA EMPRESA	102
TABLA 19. ELEMENTOS DE UN NEGOCIO RENTABLE	103
TABLA 20. FORMAS QUE MEJORARON LA RENTABILIDAD.	104
TABLA 21 PORCENTAJE DE RENTABILIDAD	105

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	76
ANEXO 02: CUESTIONARIO DE PREGUNTAS.....	77
ANEXO 03: VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	82
ANEXO 04 TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS	85
ANEXO 05: FOTOGRAFÍAS.....	106

I. INTRODUCCIÓN

1.1 PROBLEMATIZACIÓN E IMPORTANCIA

El Perú es un país de emprendedores, es por ello que, las micro y pequeñas empresas (MYPE) surgieron como un fenómeno socioeconómico y poseen un destacable comportamiento dentro del desarrollo de cada país; en el mundo también conforman uno de los pilares básicos más importantes de las economías nacionales, son la mayor fuente generadora de oferta laboral en el Perú, a su vez son fuente considerable de actividad innovadora, aportando cerca del 40% al PBI.

Es por ello que, en el Perú y en diversos países enfrentan grandes desafíos para asegurar su crecimiento, y, aun así, existe un déficit en el acceso al financiamiento, lo cual, genera impedimentos de seguir desarrollándose y compitiendo en el mercado, de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país.

En Latinoamérica y en el Perú, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las micro y pequeña empresa, destacando como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico (Coquis, 2011).

Los microempresarios no pueden crecer junto con sus empresas, aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en la creación de sus MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y por la falta de capacitación.

Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios empiezan el negocio, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que puede llegar a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que se dejan estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital de trabajo. **(Zambrano, 2006).**

Uno de los sectores en que las MYPES han alcanzado una presencia notoria y de gran crecimiento en la región es la ferretera, en Tumbes las MYPES Ferreteras, han ido desarrollándose y logrando estabilidad; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo, ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector comercio en concordancia con el Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante el financiamiento.

El financiamiento para las MYPES es y seguirá siendo innecesario e insuficiente, en Tumbes existen muchas ferreterías que están inmersas en la categoría de Mypes, al final de mi investigación podré dar a conocer las características que tiene el financiamiento, así como los tipos de financiamiento que existen, esto permitirá no sólo a la empresa estudiada, a otras MYPES Ferreteras, conocerlos, y tomar mejores decisiones para hacer rentable su negocio.

Así como también, el estudio pueda ser considerado para fortalecer futuras investigaciones, servirá de base para realizar otros trabajos en similares sectores de la región de Tumbes y otros ámbitos geográficos.

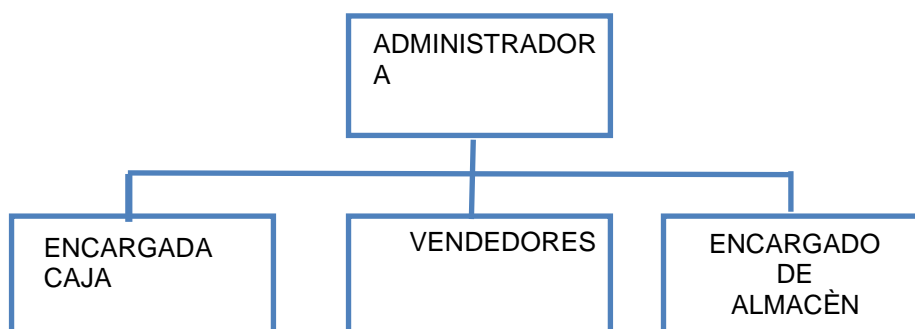
1.2 OBJETO DE ESTUDIO

Ferretería VARSAPI Sociedad De Responsabilidad Limitada, se inicia en el año 2008, con la iniciativa de su Administradora/ Propietaria y su esposo, al identificar una necesidad sin satisfacer en el Centro Poblado Andrés Araujo, esta empresa inició gracias al trabajo conjunto de todos los integrantes de la Familia y su gran deseo de superación, se proyectó crear Ferretería VARSAPI S.R.L, quien poco a poco logró posicionarse en el rubro Ferretero, gracias al valor agregado (capacitación a los clientes en sus productos) que pone en sus ventas, así ser reconocido como principal proveedor de productos de construcción a nivel local.

Datos Generales:

- **Nombre Comercial** : FERRETERIA VARSAPI S.R.L
- **RUC** : 20409217967
- **Inicio de Operaciones** : 15/07/2008
- **Domicilio Fiscal** : Av. Belaunde Terry Mz. 27 Lote. 03
Urb. Andrés Araujo Moran.
- **Departamento/ Provincia/ Distrito:** Tumbes - Tumbes – Tumbes.
- **Referencia** : Altura Dirección Regional De Salud.
- **Actividad Económica** : Principal - CIU 52348
Venta. Min. Artículos de ferretería.

FERRETERIA VARSAPI S.R.L



**Figura 01 Organigrama Ferretería VARSAPI SRL
Elaboración Propia del autor.**

1.3 PREGUNTA ORIENTADORA

¿De qué manera se Caracteriza el Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES en el Perú: Caso Ferretería “VARSAPI SRL” Tumbes–2016?

1.4 OBJETIVO DEL ESTUDIO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar y describir de qué manera se Caracteriza el Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú: Caso Ferretería “VARSAPI SRL”. Tumbes – 2016?

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú.
- 2) Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de la Ferretería VARSAPI S.R.L.
- 3) Hacer un análisis comparativo de la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú y de la Ferretería VARSAPI S.R.L.

- 4) Hacer una propuesta de mejora para la Ferretería VARSAPI SRL- Tumbes 2016.

1.5 JUSTIFICACIÓN Y RELEVANCIA DEL ESTUDIO

La investigación se justifica, porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú, así como de la Ferretería VARSAPI S.R.L, el cual está ubicado en Av. Belaunde Terry - Urb. Andrés Araujo Moran-Tumbes, nos permitirá tener una idea mucho más acertadas de cuál es el tipo de financiamiento que maneja la empresa, en qué lo invierte, y cuál es su rentabilidad, permitiéndole a futuro concluir y recomendar, además, servir en el futuro como base, que permitirá que otros investigadores fortalecer sus investigaciones con mi tesis, además como material vinculante a las variables de financiamiento y rentabilidad para las Mypes.

II. REFERENCIAL TEÓRICO - CONCEPTUAL

2.1 ANTECEDENTES

De la revisión bibliográfica para el desarrollo de la presente investigación se han encontrado algunos trabajos de investigación, similares al nuestro como los siguientes:

2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; sobre las mismas unidades de análisis de nuestra investigación.

Logueira (2017). En su investigación: *“Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla - Colombia”*

Tiene como propósito identificar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia; con una población de 745 empresas y una muestra de 200, con un diseño de investigación Descriptiva, Exploratoria, Correlacional; aplicando encuesta, cuestionario, entrevista, análisis documental y análisis de contenido como instrumentos de recolección de datos se concluyó que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas es; a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el

microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras.

Romo (2014) en su artículo denominado: “*El Financiamiento a las Pymes*”, realizado en México, nos indica que, de acuerdo al censo económico realizado por el INEGI, existen 5 millones de empresas, de las cuales el 95.2% son microempresas, 4.3% pequeñas empresas, 0.3% medianas y solo 0.2% son grandes compañías. Cabe destacar que las microempresas emplean cerca del 45.6% del mercado laboral, las pequeñas al 23.8%, las medianas al 9.1% y las grandes al 21.5%. En relación con el giro empresarial, 47.1% de las pymes pertenecen al sector de servicios, 26% al sector de comercio, 18% al sector manufacturero y 8.9% pertenecen a otros sectores. En la parte de financiamiento a las Pymes, de acuerdo con información del Banco Mundial, sólo 6.2% de éstas tiene una cuenta bancaria, en comparación con el 92.8% del promedio en América Latina, de los cuales solo el 31.8% de este tipo de empresas se financian de la Banca Comercial contra 48.4% del promedio en América Latina. El 26.9% de las pymes financian sus requerimientos de capital de trabajo a través de la banca comercial, mientras que el promedio en América Latina es de 43%. En suma, si bien el incremento del financiamiento a Pymes podría ser un catalizador de crecimiento en el mediano plazo para la cartera comercial de la banca, existe un mayor riesgo asociado a la naturaleza de las pequeñas y medianas empresas, lo cual podría implicar un incremento en las Reservas Preventivas del banco, presionando la utilidad neta de los principales grupos financieros.

Velecela (2013). En su investigación: *“Análisis de las fuentes de financiamientos para las Pymes de Cuenca - Ecuador”* Tiene como propósito analizar las fuentes de financiamiento para las Pymes, con una población y muestra de 179830 empresas, con un diseño de investigación descriptiva, aplicando una análisis a la estructura administrativa, estados contables y financieros como instrumentos de recolección de datos se concluyó que las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las Pymes no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serías en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaeciente, no se efectiviza por que el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Vásquez (2013). En su investigación: *“Instrumentación de créditos para MiPyMEs a través de un portafolio de Credit Default Swaps en México”* tiene como propósito conocer la instrumentación de créditos para MIP y MEs a través de un portafolio de Credit Default Swaps en México, con un diseño de investigación Descriptiva – Explicativa, aplicando análisis del comportamiento y las instrumentos financieros VAN, Tasas de retorno, entre otros documentos financieros se concluyó que las probabilidades de incumplimiento de distintas participaciones de la cartera crediticia facilitada por una institución de crédito de segundo piso (la cual solicitó ser anónima).

En general, se encontró que las tasas de probabilidad de incumplimiento promedio que el default sucede en algún periodo de tiempo entre el inicio hasta el final del instrumento (7% aproximadamente) y aunado a ciertos supuestos, se calculan las sobretasas que deberá pagar el comprador del CDS que le permita protegerse del riesgo del mercado de la suma de créditos.

Miranda (2013). En su investigación: “*Los problemas de financiamiento en las Pymes de la provincia de Mendoza, República Argentina*“ Universidad Nacional de Cuyo, Tiene como propósito conocer los problemas de financiamiento en las Mypes, se concluyó que los obstáculos que impiden tal situación, como la información asimétrica, los costos de información, los problemas de señalización, los problemas personales, las condiciones macroeconómicas, etc.; finalmente a pesar de los problemas que existen para acceder al financiamiento, se ven alternativas de solución con alto grado de certidumbre para solucionar el problema que tenga cada uno, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrá aptarse entre varias alternativas y no una sola, que favorece aún más un óptimo resultados.

Aróstegui (2013). En su investigación: “*Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*” La Plata- Argentina, Tiene como propósito determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, con una población de 44 y muestra de 40, con un diseño de investigación Exploratoria Cualitativa; aplicando la encuesta como instrumento de

recolección de datos se concluyó que frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiamiento que han sufrido en los años anteriores.

Alberca (2012). En su investigación: *Incremento de rentabilidad en la empresa "EL CARRETE"*, Universidad Central del Ecuador, Tiene como propósito identificar el incremento de rentabilidad en la empresa El Carrete; con una población y muestra considerable, con un diseño de investigación Inductivo, aplicando una encuesta como instrumento de recolección de datos por lo que se concluyó que para llegar a un punto de equilibrio en donde no se pierda ni se gane en las utilidades de la empresa, en términos económicos se debe vender \$92.085,54 para el primer año y así sucesivamente, en la relación Beneficio/Costo se demuestra que por cada dólar invertido se va a generar \$0.17 ctvs. lo que quiere decir que se va a recuperar una cantidad considerable.

Vaca. J (2012). En el trabajo de investigación: *"Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan Valencia – España"*, tuvo como objetivo, proponer un modelo alternativo que pueda resultar más eficiente en el apoyo a las pymes de

Valencia España, para recibir financiamiento y poder acceder a mejores condiciones de crédito ya sea de las instituciones de banca gubernamental y/o de la banca privada, o de algunas otras fuentes de financiamiento e identificar el papel de la información en la tramitación de un crédito; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar cómo se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que, cuando la oferta de crédito no es suficiente, se ve que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto, se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, que es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado, siendo una característica común en las Pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro modelo la relación con la obtención del crédito. Se les preguntó a las empresas

los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad. Aunque es preciso hacer notar que el rango de 1 a 5 años que representaba el 19% de la muestra, era menor al de empresas con más de 20 años operando, encontrando un 33% de la muestra en este rango. No obstante, al contrastar la hipótesis, vemos que hay una relación positiva entre la edad y obtención del crédito, lo cual confirma la hipótesis establecida”.

García (2011) En su artículo denominado “*Importancia del Sector Financiero y las Pymes en América Latina y el Caribe año 2010*” realizado en Washington DC. La productividad de las Pymes en América Latina y el Caribe es de menos del 40% de la correspondiente a empresas más grandes, mientras que en Europa y Estados Unidos alcanza al 65%. La falta de crédito es una de las razones por las cuales hay tanta dispersión en materia de productividad de las empresas. Sin crédito, las empresas no se pueden expandir y las menos productivas no pueden realizar las inversiones en tecnología necesarias para aumentar la eficiencia. El financiamiento para Pymes en todo el mundo sigue siendo insuficiente en cuanto a la oferta de los productos y servicios financieros más críticos para su crecimiento. El costo del financiamiento y el acceso al mismo se consideran como obstáculos clave, al igual que la falta de personal idóneo para desempeñar funciones financieras. Según el IFC (brazo de financiación privada del Banco Mundial)

tan sólo el 20% de las pequeñas empresas en países de bajo ingreso tienen acceso al crédito y el financiamiento total al sector privado asciende a apenas al 25% del PIB, frente a 76% en los países desarrollados. Las restricciones que sufren las Pymes al procurar acceder a financiamiento no se limitan exclusivamente a la disponibilidad de recursos financieros/liquidez en el mercado sino también a la aversión al riesgo y la falta de capacidad entre prestamistas y usuarios. Se estima que la brecha de financiamiento para el sector formal de las Pymes ronda entre US\$1,53 billón y US\$2,16 billones a escala mundial, calculándose, dentro de esos montos, que en América Latina y el Caribe esa brecha asciende a una cifra del orden de los US\$125.000 millones a US\$155.000 millones.

Moyolema (2011). En su investigación: “*La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito KURIÑAN de la ciudad de Ambato - Ecuador , 2010*” Tiene como propósito conocer la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito KURIÑAN de la ciudad de Ambato año 2010, con una población de la totalidad de los elementos a investigar y una muestra estratégica de 37 trabajadores, con un diseño de investigación Explicativo y Deductivo, aplicando encuesta como instrumento de recolección de datos concluyendo que el desconocimiento sobre indicadores financieros y la inexistencia de un asesor permanente para realizar un análisis correspondiente de su liquidez provoca desconfianza de todos los socios; además que la empresa no cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución

ya que es una herramienta muy necesaria para poder verificar cuando sería la proyección para un determinado tiempo.

Macas (2010). En su investigación: *“Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos COEXBI S.A. del cantón Huaquillas - Ecuador en los periodos contables 2008 - 2009”* Tiene como propósito analizar la rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos COEXBI S.A. del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009; con un diseño de investigación Deductivo – Explicativo, utilizando balances financieros y documentos financieros como instrumentos de recolección de datos se concluyó que los estados financieros no han sido realizados siguiendo los lineamientos de los principios de contabilidad generalmente aceptados y las normas ecuatorianas de contabilidad y además, que la empresa al finalizar el periodo fiscal solo presenta balance general y estado de resultados, mientras que a los estados de flujo de efectivo, evolución del patrimonio y costos se le hace caso omiso a su elaboración y presentación.

2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región de Tumbes; que tengan las mismas unidades de análisis de nuestra investigación.

Regalado (2016). En su investigación: *“El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR EIRL Chimbote, 2014”* Tiene como propósito determinar el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del Perú, Caso de la Empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote 2014, con un diseño de investigación Descriptivo, bibliográfico y Documental del caso, aplicando la revisión bibliográfica documental y revisión de estados financieros como instrumentos de recolección de datos se concluyó que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.

Díaz P. (2015). En su investigación: *“Estudio del Financiamiento a las Mypes por créditos otorgados por el sistema bancario y su influencia en el riesgos crediticio de la banca en el Perú, periodo 2006 - 2016”* Tiene como propósito analizar el estudio del financiamiento a las Mypes por créditos otorgados por el sistema bancario y su influencia en el riesgo crediticio de la banca en el Perú, periodo 2006 – 2016; con un diseño de investigación Descriptivo Explicativo utilizando datos históricos, encuesta y análisis del entorno como instrumentos de recolección de datos se concluyó que de

acuerdo al estudio, se ha evidenciado que el mayor impulso del financiamiento bancario a la Mypes dado en el año 2010, medido principalmente por nuestro indicador colocaciones a este segmento empresarial, se dio por la atracción del gran potencial de rentabilidad que este segmento redituaba y por el crecimiento del mismo, originando que a partir del año 2012 se dé una mayor morosidad, deteriorándose la calidad de la cartera atrasada y en riesgo Mypes bancaria e incrementando el riesgo crediticio.

Chávez. P (2015), en su investigación denominado *Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Rubro Compra/Venta De Abarrotes De San Luis –Cañete, 2012* llegó a concluir en lo siguiente: Respecto a los empresarios: la totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de la mitad (40%) son del sexo femenino, mucho menos de 1/3 (10%) detienen instrucción superior universitaria incompleta y poco más de 1/3 (35%) son casados. Respecto a las características de las MYPE: poco más de la mitad (55%) de las 21 MYPE se dedican al negocio del comercio por más de tres años, y la mayoría (85%) de las MYPE son formales. Respecto a la capacitación, mucho más de los 2/3 (75%) de los representantes legales de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes de otorgarles el financiamiento y la mayoría (85%) dijeron que su personal no recibió ninguna capacitación. Finalmente, respecto a las características de le rentabilidad, alrededor del 2/3 (65%) de las MYPE

estudiadas creen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la totalidad (100%) cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años.

Huertas (2015) en su trabajo de investigación denominado *“La colocación de créditos Mypes y la relación con el nivel de morosidad en el sistema bancario peruano del 2010 al 2014”*, cuyo objetivo fue determinar si los procesos, políticas y procedimiento crediticios, que mantenían los bancos para el segmento MYPE del 2010 al 2014 generaron un aumento del nivel de morosidad de los bancos peruanos. Llegando a los siguientes resultados, el segmento MYPE tuvo un incremento considerable de la ratio de morosidad durante el periodo de la investigación (octubre 2010 a diciembre 2014), haciendo un comparativo entre las colocaciones de créditos y los créditos vencidos, estos últimos crecieron a un ritmo mayor que los primeros. El motivo es porque los bancos incursionaron en un nuevo mercado como lo son las MYPE a un ritmo bastante agresivo que generó un incremento en las colocaciones, pero a su vez incrementó la cartera atrasada y con ello aumentó la morosidad.

Nava (2015) en su trabajo de investigación denominado *“Incidencia de los créditos financieros en el crecimiento de las MYPES del Parque Industrial de Villa El Salvador – año 2014”*, realizado en Lima – Perú. Cuyo objetivo principal fue: analizar la relación que existe entre las siguientes variables: créditos financieros y el crecimiento de las Mypes en el periodo 2014, en el

Parque Industrial de Villa El Salvador. Llegando a los siguientes resultados, se comprobó que el país se tiene una carencia preocupante de cultura crediticia lo cual conlleva a las limitaciones de las MYPES para realizar inversiones mayores o para poder acceder a mercados nacionales e internacionales, con las encuestas realizadas, pudo observar que el 80% de las MYPE financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros lo cual les ayuda con el desarrollo de sus actividades productivas. En su mayoría, utilizan dicho crédito como capital de trabajo, la mayoría de las MYPE encuestadas (67%) obtuvieron créditos a corto plazo, dentro de los productos financieros más utilizados, destacan los préstamos comerciales como alternativa para ampliar sus operaciones, las MYPES consideran que los préstamos otorgados por terceros contribuye a su desarrollo, sin embargo, también precisan que los intereses pagados representan un porcentaje significativo de sus ventas, lo cual demuestra que las tasas de interés que otorgan las entidades financieras son elevadas.

Villaorduña (2014). En su investigación: *“Los Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana”* Tiene como propósito analizar los efectos del financiamiento de las empresas de servicio en Lima Metropolitana, con una población de 12000 y muestra de 96 Mypes, con un diseño de investigación Descriptiva – Explicativa aplicando la encuesta y entrevistas como instrumentos de recolección de datos se concluyó que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana, asimismo, se

determinó que la rentabilidad financiera incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

Ríos (2014). En su investigación: *“Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de COURIEREN Lima Metropolitana 2012 - 2013”* Tiene como propósito analizar la gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012 – 2013. Con una población de 1000 personas entre hombres y mujeres con una muestra de 72, con un diseño de investigación Descriptivo, Explicativo y Aplicada, utilizando la encuesta, análisis documental como instrumento de recolección de datos se concluyó que las empresas de Courier en Lima Metropolitana no apoyan a la gestión de compras ocasionando ineficiencias y demora en el proceso de despacho, afectando la rentabilidad financiera.

Paiva (2014). En su investigación: *“Propuesta de estrategias de financiamiento para el fortalecimiento del proceso de internacionalización para la asociación de artesanos parque artesanal del distrito de Monsefú – Lambayeque, 2014”* Tiene como propósito conocer la propuesta de estrategias de financiamiento para el fortalecimiento del proceso de internacionalización para la asociación de artesanos Parque Artesanal del distrito de Monsefú – Lambayeque, 2014. Con una muestra de 30 microempresarios, con un diseño de investigación Descriptivo aplicando un diagnóstico comercial y financiero se concluyó que el financiamiento para realizar sus productos más vendidos por los microempresarios artesanales es

privado, por terceros y finalmente por préstamos bancarios, lo que implica que es necesario promover la participación de los microempresarios en el sistema financiero, para que puedan obtener créditos que les permita aumentar su producción y posteriormente su internacionalización; al respecto se presenta una metodología sencilla para generar un financiamiento que permita acceder al artesano microempresario a los mercados internacionales.

Ramírez (2014) En su tesis titulada: *El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014*. Cuyo objetivo general conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio. Quien, a través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

Tello (2014) En su trabajo de investigación denominado: *“Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro*

y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”, realizado en Pacasmayo –Trujillo, Perú. Cuyo objetivo fue: analizar el nivel de financiamiento de las entidades no bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo. Utilizó métodos y técnicas de encuesta y observación del grado de las políticas de financiamiento a las Mypes en el distrito de Pacasmayo. Llegando a los siguientes resultados: Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeña empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Existe un tercio de informalidad entre las Mypes del distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conformes con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen, es la necesidad de adecuar parte de su

estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo /beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Berardo (2013). En su investigación: *“Financiamiento de Pymes en el mercado de Capitales”* Tiene como propósito conocer el financiamiento de Pymes en el Mercado de Capitales, viabilidad de la obtención de fondos para empresas Pymes del sector Retail, con un diseño de investigación analítico, explicativo, utilizando los balances, proyecciones financieras como instrumentos de recolección de datos se concluyó que con respecto a la tasa de interés fijada en la obligación, la misma se corresponde con colocación similares realizadas por empresas Pymes en el periodo planteado para la emisión de la misma y se sitúa por encima de una tasas ofrecida por un plazo fijo en el Sistema Bancario, mejorando principalmente los ratios de liquidez y solvencia por otro lado se lograría disminuir el costo que se paga por el dinero prestado, logrando una apalancamiento financiero positivo que redunda en un beneficio mayor para los accionistas aún en el escenario pesimista de un descenso de las ventas para el ejercicio 2014.

Domínguez (2013) en su trabajo de investigación denominado: *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE en el sector de comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote, Periodo 2013.* Cuyo objetivo general fue: Describir la incidencia del

financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE. Es así, que, a través de un cuestionario, aplicado a una muestra de 06 MYPE de una población de 06 micro y pequeñas empresas, se obtuvo los siguientes resultados: El 75% de los empresarios recibieron financiamiento del banco continental y el 25% del banco de crédito, así mismo, el 50% del financiamiento lo utilizan como capital de trabajo y un 25% en el mejoramiento del local de trabajo y el resto para la compra de un activo fijo. También se reflejó que las empresas encuestadas no capacitan a su personal, solo se auto capacitan con sus propios recursos. Las MYPE tienen más oportunidades de obtener financiamiento a través de las entidades del sistema financiero, en comparación con años anteriores, también se pudo constatar que, si existe una influencia entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, ya que cuyos resultados muestran un 100% como respuestas de los encuestados, que el financiamiento mejoro en gran medida la rentabilidad de sus negocios, demostrándose con el crecimiento paulatino de estos.

Estrada (2013). En su investigación: “EL financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas, rubro lubricante, avenida Pardo cuadra 11, Chimbote, 2013” tiene como propósito analizar el financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas, rubro lubricante, Avenida Pardo Cuadra 11, Chimbote, 2013. Con una población y muestra de 6 Mypes, con un diseño de investigación Descriptivo, aplicando el cuestionario estructura por 12 preguntas se concluyó que el 100% de las micro y pequeñas empresas ha solicitado y recibido un crédito, esto demuestra que actualmente las micro y pequeñas

empresas del sector comercio rubro lubricantes en su totalidad han solicitado y recibido un crédito, esto se debió a que no tenían suficiente efectivo para poder realizar sus transacciones de compra y venta de los aceites para vehículos, puesto que a veces el precio sube con relación al precio del combustible y los repuestos de los vehículos.

Castañeda (2012) En su tesis denominada: Los efectos Mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012, en la Ciudad de Trujillo. Afirma que el financiamiento sí influye en mejorar la rentabilidad de la empresa, siempre y cuando sea con un plan de trabajo, el estudio previo proyectando la situación de la empresa es importante para evaluar los posibles riesgos, beneficios y cambios que se producirían sin dejar de lado el entorno económico en el que se desenvuelve la empresa. De ser negativo no arriesgarse o reformular el proyecto. Y al obtener el préstamo destinarlo para el fin que fue adquirido, sin desviarse del plan.

Álvarez (2011) en su tesis de grado denominada: *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotos y ventas de autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, 2011*. Cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas, para lo cual empleo una muestra de 25 empresas de la ciudad, a los que se aplicó encuestas entre sus representantes, obteniendo como resultados que un 72% de la población sabe que con buen manejo y distribución de los recursos adquiridos, su negocio tendrá oportunidades de

invertir comprando productos al por mayor y directamente a las fábricas, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa. El microempresario usa el crédito, en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura.

2.1.3 ANTECEDENTES REGIONALES

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash; que tengan las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Chávez (2016). En su investigación *“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las Mypes, sector comercio rubro ferreterías, distrito de Tumbes, 2016”*. Tiene como propósito describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes, 2016. Con un diseño de investigación descriptivo, y una población de 16 Mypes, utilizando el cuestionario como instrumento de recolección de datos se concluye que con respecto a las fuentes de financiamiento solo el 20% de Mypes recurre al financiamiento informal; además el 75% utiliza financiamiento ajeno para su

empresa; además, se concluye que en los tipos de rentabilidad en su mayoría utilizan la rentabilidad como un enfoque en su empresa.

Zevallos (2016). En su investigación: “*Gestión de la Capacitación y la Rentabilidad en las Mypes rubro hoteles en Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito determinar las características de la capacitación y rentabilidad den las Mypes rubro hoteles en Tumbes, 2016. Con un diseño de investigación descriptivo y una población de 10 Mypes, utilizando la encuesta como instrumento de recolección de datos; se concluye que las empresas hoteleras en estudio son rentables ya que en la ciudad de Tumbes es muy concurrido por turistas, por lo cual su tipo de rentabilidad en que se enfoca es la financiera ya que aporta al aumento de utilidades, siendo de interés para los propietarios por que buscan maximizarla; además, las Mypes consideran que para el crecimiento de su rentabilidad no se apoyan en los ratios financieros, no utilizan la mayoría los indicadores ya que en su balance y en sus documentos contables no realizan un estudio de rentabilidad (ratios financieros); en donde detalle las falencias del negocio.

Morales (2016). En su investigación “*Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad Mypes, sector comercio, rubro textil distrito de Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito describir la caracterización de la capacitación y rentabilidad Mypes, sector comercio, rubro textil distrito de Tumbes, 2016. Con un diseño de investigación descriptivo y una población de 307 Mypes; utilizando la encuesta como instrumento de recolección de datos, concluyó

que con relación a las estrategias, nos indica que la capacitación de las Mypes del sector comercio rubro tiendas de prendas de vestir del distrito de Tumbes tiene una estrecha con respecto a la rentabilidad, dado que según el estudio los mismo propietarios de las Mypes confirman esta aceptación; además, la capacitación son todos los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Como consecuencia expandirían su mercado generando más trabajo a su personal y por lo tanto se reflejaría en el incremento de su rentabilidad.

Lupú (2016). En su investigación “*Financiamiento y Rentabilidad de Mypes sector servicio rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito describir las principales características del Financiamiento y Rentabilidad de Mypes sector servicio rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016. Con un diseño de investigación descriptivo y una población de 15 restaurantes; aplicando cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos, concluye que las Mypes acceden a la finalidad del financiamiento fue ara mejoramiento de su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero; además, en las

Mypes la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa; y que la rentabilidad según los resultados obtenidos al incremento según el porcentaje obtenido en el cuestionario.

2.2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.2.1 FINANCIAMIENTO

2.2.1.1 DEFINICIÓN:

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el financiamiento se basa en otorgar los recursos económicos indispensable para ejecutar el negocio a un tipo de constante o cambiante fijados anticipadamente. Vale recabar que el financiamiento concede a las Mypes mantener un proceso de inversión del negocio permitiéndole luchar en el mercado y ser competitivos con el objetivo de lograr el equilibrio y progreso económico, y desenvolverse en un entorno más amplio. Esta compuesto por los medios economicos necesarios para poner en marcha una accion asequible complementado o no con los recursos particulares del empresario. Los recursos se adquieren por medio de prestamos de cualquier institucion financiera o prestamistas a partir de una registro de algun titulo que comprometa el pago en un tiempo determinado.

Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para

desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

López (2014) considera al financiamiento como todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es lo más importante. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento. A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

2.2.1.2 IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA

Cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”. (**Hernández, A. 2002**)

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y

mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. Crecer es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros (**CreceMYPE, 2008**).

2.2.1.3 CLASES DE FINANCIAMIENTO:

- a Financiamiento Interno:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (**Ricardi, 2013**).

Ahorros Personales:

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. (**Sarmiento, 2010**).

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el

empresario no arriesga capital propio. (Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L., 2007).

- b. Financiamiento Externo:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc. (Rojas, 2015).

Para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa. (Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. 2007).

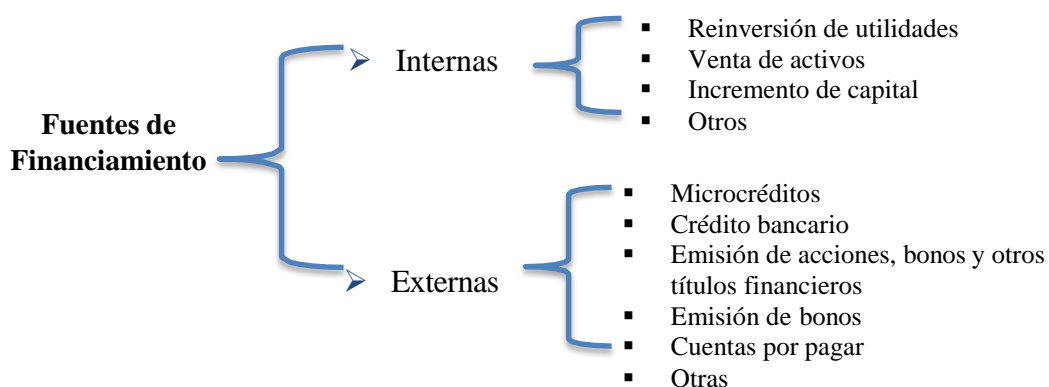


Figura 02 Fuentes de Financiamiento

Fuente: Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros, 2007.

2.2.1.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO FORMAL E INFORMAL

CUADRO 01: Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.

CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
FORMAL	Bancos		Bancos comerciales, de consumo
	Entidades no bancarias		CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito
NO FORMAL	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora
	Público	Ministerio de Agricultura (MINAG)	
		Ministerio de Agricultura (MINAG)	
	Informal	Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.	
Junta o Pandero			

Fuente: Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H., 2001.

a Fuentes De Financiamiento Formal

Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

- Bancos
- Cajas municipales de ahorro y crédito
- Cajas rurales de ahorro y crédito

- Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDYPIME)
- Cooperativas de ahorro y crédito.

Entidades Financieras:

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

“Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las cajas de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada”. **(Centuria, 2013).**

Principales Requisitos

Personas Jurídicas

- R.U.C
- Escritura de constitución de la empresa con los respectivos poderes de los representantes legales.
- DNI de los representantes legales.
- Buena calificación en la central de riesgos.
- Contar de preferencia con domicilio estable.
- Experiencia mínima de 6 meses en el negocio.

Principales Tasas de Interés: TEA S/

Fuente: Pagina Web Propia cada Entidad Financiera. (Consultado Dic 2017)

- CONTINENTAL : 55.00%
- BCP : 60%
- SCOTIABANK : 25.00%
- MIBANCO : 90.12%
- FINANCIERO : 100%
- INTERBANK : 45%
- CAJA SULLANA : 39.91%
- CAJA PIURA : 45.08%
- CAJA TRUJILLO : 71.55%
- RAÌZ : 50.62 %

b. Fuentes De Financiamiento Seminformal

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., y otros (2001) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos;

entre ellas están las ONG, las instituciones públicas y Ministerio de Agricultura – MINAG).

c. Fuentes de Financiamiento Informal

Las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. **(Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).**

- Prestamistas profesionales
- Juntas
- Comerciantes

Prestamistas o Usureros:

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. **(Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).**

2.2.1.5 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Asimismo, según (**Club planeta 2012**), el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

a. El Financiamiento a Corto Plazo: Divide el financiamiento en:

- **Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea De Crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles Comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento Por Medio De La Cuentas Por Cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento Por Medio De Los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

b. El Financiamiento A Largo Plazo: Divide el financiamiento en

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.1.6 CRÉDITO DE PROVEEDORES:

(Petersen M y Rajan R., 1995). El financiamiento con proveedores o crédito comercial es una forma de financiamiento de corto plazo de uso

común en todos los negocios y sectores. De hecho, es la forma más utilizada por las empresas como fuente de recursos.

(García F. Y Mora P, 2012) Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto. Es un crédito que se puede actualizar. Crece según las necesidades de consumo del cliente. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción. En épocas de inflación alta, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores.

En épocas de inflación alta, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores. Esta operación puede tener tres alternativas:

- **Compra de mayores inventarios**, activos no monetarios (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).
- **Negociación de la ampliación de los términos de pago** a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.
- **Una combinación de ambos.**

(Latorre A), Existe la posibilidad de que al financiarse con proveedores se disminuyan los costos de transacción o se asegure de mejor forma la calidad de los productos.

a. TEORÍAS EXISTENCIA Y USO DEL CRÉDITO COMERCIAL

▪ Teorías De La Ventaja Del Financiamiento Del Crédito Comercial:

Los proveedores tienen mejores condiciones que las fuentes tradicionales, debido a que presentan ventajas en la evaluación del riesgo crediticio de sus clientes, como también una capacidad mejor de supervisar y asegurar el reembolso del crédito (Biais et al.1993). Lo que daría el crédito ofrecido por proveedores una ventaja de costos frente al ofrecido por instituciones financieras. Según esta teoría entonces, habría por lo menos tres fuentes de la ventaja en los costos:

- Ventaja en la adquisición de la información
- Ventaja en el control del cliente
- Ventaja en recuperar el valor de activos existentes.

▪ Discriminación Del Precio A Través Del Crédito Comercial:

El crédito comercial se puede ofrecer, aunque el proveedor no tenga ventajas sobre el crédito de las instituciones financieras porque el crédito se puede utilizar para fijar discriminaciones en el precio (Mian y Smith 1992). Por discriminación se entenderá la existencia de distintas razones entre precios cobrados respecto de los costos marginales incurridos en la provisión de un único producto. En otras palabras, existirá

discriminación cuando el productor vende a distintos precios un bien que le cuesta lo mismo producir (llevar a los diversos mercados), y no habrá discriminación cuando, a pesar de vender a precios diferentes, éstos están perfectamente explicados por costos marginales proporcionalmente desiguales.

Debido a que las condiciones de crédito son por lo general fijas, sin importar la calidad de crédito del comprador, el crédito comercial reduce el precio efectivo a los clientes de menor calidad. Si este es el segmento con la mayor elasticidad precio del mercado, entonces el crédito comercial será una efectiva forma de discriminación de precios.

Una razón natural por la que la demanda de este segmento puede ser más elástica es porque se trata de un crédito racionado. Si es así el crédito comercial contribuye tanto a bajar el precio efectivo del bien transado, como a permitir que este segmento pueda satisfacer su nivel de demanda. Otra forma de reflejar lo anterior es que aquellas empresas con mayor margen de contribución tienen mayor incentivo para incrementar su nivel de ventas, pero sin rebajar el precio a los clientes existentes. Puesto que su beneficio en la unidad adicional es mayor, entonces estarán dispuestos a incurrir en un mayor costo para vender una unidad más, siempre y cuando no afecta sus ventas anteriores (**Emery 1987**).

- **Teorías de los Costos De Transacción:** El crédito comercial puede reducir los costos de transacción del pago de deudas (**Ferris 1981**). Un cliente puede preferir en vez de pagar cada vez que recibe las

mercaderías, acumular las obligaciones y pagar una vez al mes o cada quince días, por ejemplo. Esto también permitirá a una organización separar el ciclo del pago de las fechas de entrega.

Otras versiones de la teoría del costo de las transacciones, surgen de la posibilidad de una fuerte estacionalidad en la demanda o consumo de los productos de los proveedores. Para mantener ciclos parejos de producción, el proveedor puede decidir acumular gran cantidad de existencias. Esta política trae consigo dos tipos de costo: los costos físicos de almacenar o mantener el inventario y los costos de financiar tal inversión. Ante esto, podría decidir bajar los precios a fin de agilizar las ventas. Pero existen costos asociados a esta estrategia como, asimismo, puede haber una pérdida en la capacidad discrecional. Por tanto, ofreciendo el crédito comercial selectivamente, para ciertos clientes y en un cierto plazo, la empresa podrá manejar mejor sus niveles de inventario. De esta forma, puede reducir el costo de mantener inventarios, especialmente si sus clientes tienen un mejor manejo de existencias.

2.2.1.7 PLAZOS DEL FINANCIAMIENTO:

a. Financiamiento A Corto Plazo

(Vásquez P,2016). Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés

son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como hacen los contratos a largo plazo.

Los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por:

- Los Créditos Comerciales
- Créditos Bancarios
- Pagarés
- Líneas de Crédito,
- Papeles Comerciales
- Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar.
- Financiamiento por medio de los Inventarios.

Las Ventajas del Financiamiento a Corto Plazo son; la Rapidez, el tiempo para la obtención del crédito es menor, Flexibilidad, los contratos suelen ser menos restrictivos, Costo De Deuda, la tasa de interés menor.

b. Financiamiento A Largo Plazo

Es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por general estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido, generalmente se incluyen dentro de los contratos una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa que solicita el financiamiento, entre las que se pueden mencionar es adecuada contabilidad y presentación periódica de estados financieros auditados. **(Finanzas, 2016).**

Los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por

- Las Hipotecas
- Acciones
- Bonos
- Arrendamientos Financieros.

2.2.2 RENTABILIDAD

2.2.2.1 DEFINICIÓN

(Medina C., 2014) 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.

(Sánchez, J. 2002) Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que

en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Ferruz (2000). La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera.

Desde el punto de vista la rentabilidad en las Mypes mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

(Zamora Torres, 2001). 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.

2.2.2.2 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD

a La Rentabilidad Económica:

Sánchez (2002). “La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en

demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona el financiamiento ajeno y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad”.

$$\mathbf{RE} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}} \times 100$$

a. La rentabilidad Financiera

“La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos

capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así, una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio”.

$$\mathbf{RF} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos Propios de la empresa}} \times 100$$

Torres (2002) una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

2.2.2.3 FORMAS PARA MEDIR Y MEJORAR LA RENTABILIDAD

Las organizaciones tienen tres caminos para mejorar su rentabilidad:

- a. **Procurar Un Estricto Control De Los Gastos:** implica tener en cuenta que las empresas viven de lo que producen, no de lo que ahorran. Esta alternativa permite optimizar los ingresos.
- a. **Mejorar Los Márgenes Por Producto:** requiere la sensibilidad para medir de manera constante lo que ocurre en el mercado. Esta es la alternativa ideal, pero no hay que olvidar que la competitividad actual hace que las posibilidades para mejorar los márgenes sean cada vez menores.
- b. **Aumentar La Frecuencia De Ventas (Generación de Flujo de Dinero o Aumento de la Rotación):** significa vender más, en el mismo tiempo, con la misma estructura y la misma inversión. Este es el camino que toman hoy las organizaciones, las que, además, ponen mucha atención en el control efectivo de los gastos.

2.2.2.4 ELEMENTOS DE UN NEGOCIO RENTABLE:

Cantador F. (2010). Para que un negocio pueda ser rentable han de aparecer varios factores o elementos, lógicamente que todos estos factores no son siempre imprescindibles, hay excepciones, pero sí que son de gran ayuda para que al final podamos hablar de un negocio que nos alegre la vida.

- a. **Visión:** Sin la figura del emprendedor no hay nada que hacer, es la figura imprescindible que vislumbra y se lanza hacia una oportunidad. Es algo que mezcla intuición, conocimiento y una actitud ganadora.

- b. Análisis:** Aparte de lo más personal (actitud, visión, etc.), el análisis también es necesario, un análisis totalmente funcional basado en números y tendencias. El análisis de la demanda es fundamental, un negocio rentable solo se sustentará por la necesidad y demanda que haya o se cree.
- c. Misión:** Esta es la base del negocio, un negocio rentable ha de tener una misión y un propósito basados en las necesidades de su público. La misión siempre va ligada al servicio o solución que se da al cliente.
- d. Inversión:** La inversión no solo representa el dinero requerido para iniciar un negocio, sino que también es la máxima expresión de la actitud del emprendedor: no tiene miedo al fracaso ni a la pérdida pues su claridad de visión en la oportunidad le impide centrarse en los aspectos negativos, sabiendo además que estos son solo parte del aprendizaje y del riesgo que conlleva ser dueño de tu destino.
- e. Sistema:** Como sistema entendamos toda la estrategia de negocio funcionado para un mismo propósito. Aquí entran la propuesta única de ventas, las técnicas de marketing, las herramientas, las delegaciones, las promociones, etc.
- f. Internet:** No es un elemento indispensable, pero diríamos que hoy en día no se le saca el máximo rendimiento a un negocio si no pasa por internet. Las posibilidades de la red son tan grandes que pueden suponer por si solas un negocio rentable. El marketing en internet nos abre nuevas posibilidades que no debemos dejar de lado.

2.2.3 MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.2.2.5 DEFINICIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales como: la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo. (Ávila, 2012).

(SUNAT, 2017) Se define como Micro y Pequeña Empresa a la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las Mypes deben reunir las siguientes características:

a. El Número Total De Trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b. Niveles De Ventas Anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

2.3 REFERENCIAL CONCEPTUAL

FINANCIAMIENTO: Acto de dotar de dinero y dar crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarios a la adquisición de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. (**Blas, 2014. Diccionario de Administración y Finanzas**).

RENTABILIDAD: 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 (**Actualidad Empresarial, 2004**).

MYPES: Unidad de producción, que se encuentra conformada por la organización y coordinación entre el capital y el trabajo, asimismo que busca un beneficio por su comercialización de productos y también prestación de servicios, también las clasifica como industriales, comerciales y de servicios tanto para las pequeñas y medianas empresas. (**Vargas, 2005**).

FERRETERÍA: Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general, aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos. **(WIKIPEDIA)**

LIQUIDEZ: La liquidez de un determinado activo mide su capacidad para ser transformado en numerario (rápidamente y con una reducida pérdida de valor) de modo a que pueda ser utilizado como medio de cambio en transacciones. **(Nunes, P. 2015)**

FINANCIAMIENTO PROVEEDORES: El financiamiento con proveedores o crédito comercial es una forma de financiamiento de corto plazo de uso común en todos los negocios y sectores. De hecho, es la forma más utilizada por las empresas como fuente de recursos **(Petersen y Rajan 1995)**.

III. METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN:

El tipo de estudio de la presente investigación fue Descriptivo, con un enfoque Cualitativo, No Experimental.

3.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método de investigación aplicado fue la revisión bibliográfica, documental, y de caso, o hubo población, tampoco muestra.

3.3 SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN

Ferretería VARSAPI S.R.L

3.4 ESCENARIO DE ESTUDIO

El escenario del estudio, tuvo alcance a nivel local.

3.5 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS CUALITATIVOS

3.5.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

Para el desarrollo de la presente investigación, las técnicas que se utilizaron para la obtención de datos para determinar la caracterización del financiamiento y la rentabilidad en la ferretería VARSAPI fueron:

- Para la obtención de los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica documental, mediante la

recolección de información de fuentes de información como textos, revistas, tesis,

- Artículos periodísticos e información de internet, con la que se han elaborado fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información.
- Para la obtención de los resultados del objetivo específico 2, se utilizaron los siguientes instrumentos: entrevista y la aplicación de un cuestionario, el cual se dividió en IV Bloques, para fácil comprensión y respuesta del entrevistado, se le aplicó a la administradora de la Ferretería, en la que se realizaron preguntas de opción múltiple.

La pregunta de la entrevista fue formulada por el autor.

3.5.2 PROCESAMIENTO DE DATOS

La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos de mi investigación, fue redactada gracias al programa Microsoft Office mediante su aplicativo WORD, para la presentación de las tablas y gráficos en los resultados se utilizó el aplicativo EXCEL y para la elaboración de la ponencia se utilizó el aplicativo POWER POINT; además se utilizará el aplicativo TURNITIN para medir el porcentaje de plagio que presenta mi investigación.

3.6 CONSIDERACIONES ÉTICAS Y DE RIGOR CIENTÍFICO

3.6.3 CONSIDERACIONES ÉTICAS

En esta investigación ha considerado aplicar principios éticos enmarcados a formular un estudio totalmente propio considerando el no plagio, se respetó las fuentes y los derechos de autor, la no manipulación de los resultados obtenidos, considero de vital importancia este último debido a que la investigación debe presentar la realidad problemática, además de la responsabilidad con la docente asesora y cumplimiento a los parámetros de redacción.

3.6.4 CONSIDERACIONES DE RIGOR CIENTÍFICO

La investigación será dirigida a lograr desarrollar competencias que permitan conocer la problemática existente frente a las variables de estudio como financiamiento y rentabilidad en el rubro ferreterías en Tumbes.

IV. RESULTADOS

4.1 RESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:

CUADRO 02: Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú, 2016.

Logueira (2017)	Establece que la mayoría microempresas jóvenes, deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento del que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas es; a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional, a ello microempresas consideran al uno de los más costoso en el mercado, debido a que las Mypes representa mayores riesgos para dichas entidades financieras.
Morales (2016)	Establece la capacitación de las Mypes del sector comercio rubro tiendas de prendas de vestir tiene influencia con respecto a la rentabilidad, la capacitación maximiza, las habilidades que necesitan los trabajadores para realizar su trabajo, que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.
Lupú (2016).	Afirma que las mayorías de las Mypes que acceden finalmente al financiamiento, lo invierten para mejoramiento de su local, en su mayoría, a través de por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero, que les brinda garantía y seguridad.

<p>Regalado (2016)</p>	<p>Afirma que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.</p>
<p>Chávez P (2015)</p>	<p>Determina que, respecto a los empresarios, creen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la totalidad (100%) cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años.</p>
<p>Ramírez (2014)</p>	<p>Determina que, la mayoría de su población estudiada utilizaba financiamiento externo con entidades no bancarias, como-. cajas municipales y de ahorro y crédito, gracias a su facilidad al obtener el crédito; así mismo, indicó que en el 60% invierte el financiamiento adquirido para capital de trabajo y el 20% para mejoramiento de local.</p>
<p>Aróstegui (2013)</p>	<p>Afirma que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para empresa pueda subsistir, frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Lo cual ha permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiamiento que han sufrido en los años anteriores.</p>
<p>Estrada (2013).</p>	<p>Determina que el 100% de las micro y pequeñas empresas ha solicitado y recibido un crédito, esto demuestra que actualmente las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro lubricantes en su totalidad han solicitado y recibido un crédito, esto se debió a que no tenían suficiente efectivo para poder realizar sus transacciones de compra y venta de los aceites para vehículos, puesto que a veces el precio sube con relación al precio del combustible y los repuestos de los vehículos.</p>
<p>Miranda (2013)</p>	<p>Afirma que los problemas de financiamiento en las Mypes, y concluyó que los obstáculos que impiden tal situación, es la falta de información fidedigna, los costos de información, los problemas de señalización, los problemas personales, las condiciones macroeconómicas, etc.; finalmente a pesar de los problemas que existen para acceder al financiamiento, se ven alternativas de solución con alto grado de certidumbre para solucionar el</p>

	problema que tenga cada uno, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrá aptarse entre varias alternativas y no una sola, que favorece aún más un óptimo resultados.
Domínguez (2013)	Determina que las MYPE tienen más oportunidades de obtener financiamiento a través de las entidades del sistema financiero, que, a su vez, el financiamiento mejoro en gran medida la rentabilidad de sus negocios, demostrándose con el crecimiento paulatino del mismo.
Veleccla (2013).	Determina que la dificultad de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que, no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero Considera que para las Pymes la fuente de financiamiento es un crédito, y que la tasa de interés es la principal dificultad a diferencia manifiesto que VARSAPI adquiere préstamos a bancos por ofrecer facilidades y por contar con crédito con sus proveedores.
Castañeda (2012)	Afirma que el financiamiento sí influye en mejorar la rentabilidad de la empresa, siempre y cuando sea con un plan de trabajo. Un estudio previo proyectando la situación de la empresa es importante para evaluar los posibles riesgos, beneficios y cambios que se producirían sin dejar de lado el entorno económico en el que se desenvuelve la empresa. Y al obtener el préstamo destinarlo para el fin que fue adquirido, sin desviarse del plan.
Veleccla (2013)	Determina que las auténticas dificultades para que un Microempresario obtenga un suceden en ocasiones al evaluar sus estructura administrativa, estados contables y financieros, y requisitos exigidos, como instrumentos de recolección de datos, se concluyó que el empresario presenta un gran riesgo para la institución, ofreciéndoles por el mismo, una alta tasa de interés.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales

4.1.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:

CUADRO 03: Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento de la Ferretería VARSAPI S.R.L, 2016.

FINANCIAMIENTO	Solicitó Financiamiento la empresa	TABLA 09	En la tabla 06 y Figura 08 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, si solicitó algún tipo de financiamiento.
	Fuente de Financiamiento	TABLA 10	En la tabla 07 y Figura 09 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, Utilizó el crédito mediante proveedores como fuente de financiamiento.
	Importe Financiado	TABLA 11	En la tabla 08 y Figura 10 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, Solicitó financiamiento por un importe oscilante entre S/10 000 menor de S/30 000
	Tipo de entidad para financiamiento externo.	TABLA 12	En la tabla 09 y Figura 11 se puede observar que durante el ejercicio 2016, el plazo oscilante del financiamiento que adquirió, oscila entre 01- 05 meses.
	Inversión del Financiamiento	TABLA 13	En la tabla 10 y Figura 12 se puede observar que durante el ejercicio 2016, el financiamiento obtenido fue invertido en Capital de trabajo.
	Tasa Interés del Financiamiento	TABLA 14	En la tabla 11 y Figura 13 se puede observar que la tasa de interés del financiamiento obtenido en menor al 10% anual.
	Dificultad para devolver el Financiamiento	TABLA 15	En la tabla 12 y Figura 14 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, no tuvo ninguna dificultad para devolver el financiamiento otorgado.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales

CUADRO 04: Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de la Ferretería VARSAPI S.R.L, 2016.

RENTABILIDAD	Se Incrementó las Ventas	TABLA 16	En la tabla 13 y Figura 15 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, si incrementó su venta.
	Causa del aumento de las ventas	TABLA 17	En la tabla 14 y Figura 16 se puede observar que durante el ejercicio 2016, que la principal causa de que la Ferretería VARSAPI S.R.L, haya aumentado sus ventas.es el buen servicio al cliente.
	Rentabilidad De la empresa	TABLA 18	En la tabla 15 y Figura 17 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, si fue rentable.
	Elementos de Un Negocio Rentable	TABLA 19	En la tabla 16 y Figura 18, la entrevistada manifiesta que tener una buena visión (Buen líder), es el principal elemento que hace a un negocio rentable.
	Formas que mejoraron la Rentabilidad	TABLA 20	En la tabla 17 y Figura18, la entrevistada manifiesta que tener, el financiamiento repercute en mejorar la rentabilidad de la empresa.
	Porcentaje de Rentabilidad	TABLA 21	En la tabla 18 y Figura20, la entrevistada manifiesta que tener, durante el ejercicio 2016, aumento su rentabilidad entre un 10%-20 % aproximadamente.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales

4.1.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:

CUADRO 05: Análisis comparativo de la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú y de la Ferretería VARSAPI S.R.L.

INSTRUMENTOS	OBJETIVO 01	OBJETIVO 02	RESULTADOS
Respecto a la rentabilidad con influencia del Financiamiento	Concluyó que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos, este financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas en un el 80% Ramírez (2014).	En la tabla 09 y Figura 11, se parecía que empresa que, si solicitó financiamiento en el ejercicio 2016, mientras que en la Tabla 20 se aprecia que el financiamiento es la Formas que ellos utiliza para mejorar la Rentabilidad.	Coinciden
Fuentes de Financiamiento	Concluyó que las MYPE tienen más oportunidades de obtener financiamiento a través de créditos de las entidades del sistema financiero, prefiriendo los Bancos, por reflejar mejor seguridad, a su vez, el financiamiento mejoro en gran medida la rentabilidad de sus negocios, demostrándose con el crecimiento paulatino del mismo. Domínguez (2013)	En la tabla 10 y Figura 12, se precia que la empresa en el ejercicio 2016 utilizó como su principal fuente de financiamiento el Crédito con Proveedores.	No Coinciden
Inversión Financiamiento	Concluye que las inversiones del financiamiento que adquirieron, fueron para aumentar su capital de trabajo y activos fijos, son los más requeridos para su subsistencia de su empresa, frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Aróstegui (2013)	En la tabla 13 y Figura 15, se aprecia que el financiamiento externo que recibió la empresa en el ejercicio 2016 fue mediante la entrega de capital de trabajo al crédito.	Coincide

Fuente: Elaboración propia en base a la comparación de resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01

Estrada (2013), Domínguez (2013), Regalado (2016), determinan que las Mypes, en su mayoría utilizan financiamiento externo, través de entidades financieras, ya sean mediante Bancos, Cajas Municipales, u otros, esto se debió, a que el capital propio que ellos contaban, no era suficiente para adquirir sus productos y ponerlos a la venta, así también, por las facilidades que ellos les brindan al obtener los créditos. Todo esto les permitió mejorar la rentabilidad sobre recursos propios, Sin embargo, los autores, **Logueira (2017), Velecela (2013)**, consideran que los créditos brindados por las entidades financieras mantienen una tasa de interés cada vez más costosa, enfatizando que las facilidades se les brinda solo a empresas que ya cuentan con historial crediticio en la misma entidad, y que las dificultades para la obtención de un crédito se reflejan en la gran cantidad de requisitos que las entidades financieras exigen, y que las Pymes que no están en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, se ven en la necesidad de buscar otros medios para poder solucionar su problema de capital.

4.2.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02

Respecto a Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de la Ferretería VARSAPI S.R.L, mediante el cuestionario de preguntas aplicado al representante de la empresa, podemos determinar:

Con respecto a las características de la empresa y representante lo siguiente: La edad del representante legal (Administradora) oscila entre 41-50 años, su grado de Instrucción es superior universitaria (Tabla 01), (Tabla 02); los años que labora la Mypes en el rubro Ferretería oscila entre 06-09 años, contando con local propio, manteniendo máximo 05 trabajadores en planilla (Tabla 03), (Tabla 04), (Tabla 05); Mypes dedicada a la venta de productos de ferretería, así como productos de construcción, pinturas, etc.; manifestando que pese a la diversidad de los productos que ofrece, su empresa no vende productos de locería, así mismo indicando que el producto más vendido es el cemento, caso contrario a las herramientas que no son frecuentemente adquiridas. (Tabla 06), (Tabla 07), (Tabla 08).

Con respecto al financiamiento durante el ejercicio 2016, la Mypes estudiada manifestó: Si solicitó algún tipo de financiamiento (Tabla 09), utilizando al crédito con proveedores con principal fuente de financiamiento (Tabla 10), el monto total que solicitó oscila entre S/10 000 y menor a S/ 30 000 soles respectivamente, solicitándolo a un plazo de 01 a 05 meses cada crédito , el financiamiento consistió en la entrega de capital de trabajo por partes de sus proveedores como Cementos Pacasmayo, Hierros Perú, Hatunsol, entre otros., con la tasas menores al 10% anual, por ser reconocida entre sus proveedores como cliente puntual (Tabla 11), (Tabla12), (Tabla 13), (Tabla 14). La Mype no tuvo ninguna dificultad al devolver su crédito alegando que la flexibilidad que sus

proveedores le brindan, no se compara, con ninguna otra fuente de financiamiento que pueda acceder (Tabla 15).

Con respecto la Rentabilidad, el representante de la Mype encuestada, manifestó: durante el ejercicio 2016, si incrementó sus ventas por la variedad de productos tanto cotidianos como nuevos que adquirió con el crédito de sus proveedores y por el buen servicio al cliente que brinda capacitando a sus trabajadores en el manejo y uso de los productos tanto tradicionales como nuevos ofrecidos en su empresa (Tabla 16) (Tabla 17). Existiendo un incremento de su rentabilidad entre 10% y 20%, lo cual se vio reflejado en el cálculo de sus ingresos contra sus gastos, obteniendo mayor utilidad a diferencia de años anteriores (Tabla 18) (Tabla 21). El representante de la Mype estudiada manifestó que, en conjunto con el financiamiento, es necesario tener una visión clara, así como determinar objetivos reales para la empresa, y eso lo realiza un Buen líder, que es elemento clave que hace a un negocio rentable. (Tabla 19) (Tabla 20).

4.2.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03

Al comparar los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, se observa lo siguiente:

Respecto a la rentabilidad con influencia del Financiamiento: los resultados del objetivo específico 1 y 2 coinciden, debido a que los antecedentes consultados, afirmaron que las Mypes si solicitaron recursos externos, y que el financiamiento es la Forma más utilizada de ellos, las

ventas incrementas la utilidad de la empresa, y así mismo, la rentabilidad de la empresas.

Fuentes de Financiamiento: los resultados del objetivo específico 1 y 2 no coinciden, pues en los antecedentes consultados, manifiestan que las Mypes, tienen más oportunidades de obtener financiamiento a través de créditos de las entidades del sistema financiero, prefiriendo los Bancos, por reflejar mejor seguridad, y en el caso que la empresa utilizó como su principal fuente de financiamiento el Crédito con Proveedores, manifestando que ellos brindan mayor flexibilidad, y rapidez al solicitar un crédito.

Inversión Financiamiento: los resultados del objetivo específico 1 y 2 coinciden, debido a que los antecedentes consultados, concluyeron que las inversiones del financiamiento que adquirieron, fueron destinadas para aumentar su capital de trabajo y activo fijo, los cuales son los más requeridos para su subsistencia de su empresa.

V. CONCLUSIONES

5.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:

Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes en el Perú.

De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, podemos concluir que la mayoría de las Mypes, si accede a financiamiento, que las principales fuentes de financiamiento que utilizan, son los préstamos, mediante entidades financieras, que invierten principalmente capital de trabajo y activos fijos, y sus préstamos son solicitados a corto plazo, alegando que dichas entidades, brindan mayor confianza y seguridad. Estos productos adquiridos con el financiamiento permiten: mantener diversidad de productos, aumentar las ventas a corto plazo, precios acordes al bolsillo del cliente y aumentar su rentabilidad, al diferenciarse de la competencia.

5.2 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:

Determinar y describir la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de la Ferretería VARSAPI S.R.L.

De acuerdo al cuestionario de preguntas aplicado, se pudo determinar que La Ferretería VARSAPI S.R.L, empresa dedicar a la venta de productos de ferretería, construcción, entre otros, en el ejercicio 2016, si solicito financiamiento mediante crédito con su proveedores, los cuales le ofrecieron capital de trabajado (cemento, fierro, entre otros) por un monto oscilante entre S/10 000 y menor a S/ 30 000 soles respectivamente, solicitándolo a un plazo de 01 a 05 meses cada crédito, con la tasas menores al 10% anual, de acuerdo al tipo de producto solicitado al proveedor, teniendo como principales a Pacasmayo, Hierros Perú, Hatunsol, pertenecientes a

la ciudad de Lima. Las ventas en la empresa se incrementaron, por la variedad de productos tanto cotidianos como nuevos que adquirió con el crédito de sus proveedores y por el buen servicio al cliente que brinda capacitando a sus trabajadores en el manejo y uso de los productos tanto tradicionales como nuevos ofrecidos en su empresa. La rentabilidad en la empresa se incrementó en un 15% a diferencia del año anterior a ese que fue del 10%, el representante manifestó en sus estados financieros, al calcular de sus ingresos contra sus gastos, y obteniendo mayor utilidad pudo obtener esa información, diferencia de años anteriores.

5.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:

Hacer un análisis comparativo de la Caracterización del Financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú y de la Ferretería VARSAPI S.R.L.

De tres elementos comparables de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, dos coincidieron, esto debido a que los autores citados en los antecedentes, los autores coinciden de la importancia del financiamiento para rentabilidad, el financiamiento aumenta las ventas, este es un elemento importante para la rentabilidad de la empresa, solo describieron que las Mypes al solicitar financiamiento, acuden a las entidades financieras para que les otorguen efectivo a través de créditos a corto plazo, para invertirlo en capital de trabajo y activo fijo, pero no incluyeron otro tipo de fuente de financiamiento como es el crédito con proveedores, que a su vez cumplen con la misma finalidad, sin embargo, cabe resaltar que el financiamiento con los proveedores dependerá de la experiencia comercial y grado confianza que ha generado con ellos.

5.4 SEGÚN EL OBJETIVO ESPECIFICO 04:

Hacer una propuesta de mejora para la Ferretería VARSAPI SRL- Tumbes 2016.

Implementar De Un Sistema Computarizado De Logística:

Al realizar la técnica de observación directa se percibió que en la empresa VARSAPI SRL, no cuenta con un sistema integrado para un manejo de la mercadería, frente a ello la propuesta de mejora sería implementar de un Sistema Integrado de Logística Computarizado para el mejor manejo y búsqueda de los productos, entre otros, así como, la Capacitación permanente al personal encargado en el mismo. Lo cual permitiría el control y monitoreo óptimo de las entradas y salidas los productos ferreteros en el sistema informático; dejando en desuso el libro manual comúnmente llamado Kardex, siendo este un instrumento de control logístico muy deficiente que generaría pérdida de tiempo en la búsqueda de los productos adquiridos y vendidos, además permitirá optimizar la cantidad de los requerimientos de compra de productos con los proveedores y clientes. Lo cual se vería reflejado en su análisis financiero anual, en donde se corroboraría la información respecto a los productos con mayores índices de ventas, originando que se identifique los productos con mayores ventas (Cemento) y dejar de adquirir productos (Herramientas) que tienen en situación de STOCK, que pasaron de ser un costo a convertirse en gasto por no poder venderlo; por lo tanto, permitiría incrementar la rentabilidad, y al realizar el análisis en el sistema integrado nos reflejaría respecto a los productos que tienen mayor aceptación en los clientes de acuerdo a la necesidad de compra o por el precio de venta, con mayor rapidez y menos esfuerzo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBERCA J. (2012).** En su investigación: *Incremento de rentabilidad en la empresa “El Carrete”*. Universidad Central del Ecuador – Facultad de Ciencias Económicas. (Pág. 177 - 178).
- ALVARADO, J, PORTOCARRERO, F, TRIVELLI, C, GONZÁLES, E, GALARZA, F Y VENERO, H. (2001).** *El financiamiento informal en el Perú*. Ira ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES. Pág. 103.
- ÁLVAREZ, A. (2011).** En su Tesis: *Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las empresas de Ensamblaje de Trimotos (Moto Taxis) y Ventas de Autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, en el año 2011*.
- ARÓSTEGUI A. (2013).** En su investigación: *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Económicas. Argentina (Pág. 130 - 131).
- ÁVILA, L. (2012).** Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPE.
- BERARDO, C. (2013).** En su investigación: *Financiamiento de Pymes en el Mercado de Capitales, viabilidad de la obtención de fondos para empresas Pymes del sector Retail*. Universidad Nacional de Lima – facultad de ciencias Económicas. (Pág. 65).
- BIAIS, BRUNO, GOLLIER Y VIALA, (1993);** "¿Por qué las empresas usan el crédito comercial?", Mimeo, CEPR,
- BLAS, (2014)** Libro: “*Diccionario de Administración y Finanzas*” Publicado en junio 2014, Estados Unidos.
- CASTAÑEDA, V. (2012).** *Los efectos mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012*. Ciudad de Trujillo. Consultado el

18/10/2017. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/113170109/Los-efectosmediante-un-financiamiento-a-largo-plazo-en-la-rentabilidad-de-laempresa-Faresi-SAC#scribd>

CANTADOR F. (2010) *Los 6 elementos de un negocio rentable*. Disponible de <https://www.gestiopolis.com/6-elementos-negocio-rentable/>

CENTURIA, (2013). En su tesis para obtener el título de contador cuyo título *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio de provincia de la Santa*.

CHÁVEZ (2016). En su investigación *“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las Mypes, sector comercio rubro ferreterías, distrito de Tumbes, 2016”*. (Pág.93). Escuela Profesional de Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - ULADECH.

CHÁVEZ, P. (2015) En su investigación: *Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Rubro Compra/Venta De Abarrotes De San Luis –Cañete*, periodo 2012.

CLUB PLANETA, (2012) *Financiamiento a Corto Plazo*. Consultado el 01/12/2017. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

CONGER, L; INGA, P Y WEBB, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial supergráfica S.R.L

CRECEMYPE, (2008). *Financiamiento I*. Consultado el 18/11/2015. Disponible en <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-mi-empresa/financiamiento-i.pdf>

- DÍAZ, P. (2015).** En su investigación: *Estudio del financiamiento a las Mypes por créditos otorgados por el sistema bancario y su influencia en el riesgo crediticio de la banca en el Perú, periodo 2006 – 2016.* Universidad Católica de Santa María – Facultad de Ciencias Económicas Administrativas. (Pág. 174).
- DOMÍNGUEZ (2013)** En trabajo de investigación: *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Mypes en el sector de Comercialización de Redes de Pesca en el Distrito de Chimbote, Periodo 2013.* Consultado el 05/10/2017. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 321.
- ESTRADA (2013).** En su investigación: *El financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas, rubro lubricantes, Avenida Pardo Cuadra 11, Chimbote, 2013.* Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH – facultad de Ciencias Contables y Administrativas. (Pág. 108 -109).
- EMERY GARY, (1984);** "*Una explicación financiera pura para el crédito comercial*", *Revista de análisis financiero y cuantitativo,* número 19.
- FERRIS J. S., (1981);** "*Una teoría de transacciones de uso de crédito comercial*", *Quarterly Journal of Economics* número 94.
- FERRUZ, L. (2000).** *La rentabilidad y el riesgo.* España: 2000. Consultado Nov 2017.
Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- GARCÍA (2011).** En su artículo: *Importancia del sector financiero y las Pymes en América Latina y el Caribe año 2010.* Washington DC: Artículo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- GARCIA F. Y MORA P, (2012)** En su investigación: "*Financiamiento de Proveedores*".

HERNÁNDEZ, A. (2002). Libro: “Matemáticas financieras. Teoría y práctica.” México: COPYRIGHT. Consultado EL 20/10/2017.

Disponible:<http://books.google.com.pe/books?id=19GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

HUERTAS (2015). En su Tesis: “*La colocación de créditos MYPES y la relación con el nivel de morosidad en el sistema bancario peruano del 2010 al 2014*”. Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.

LATORRE A. “*Efectos Financieros Del Financiamiento Con Proveedores*”- Universidad de Valparaíso.

LERMA, A. MARTÍN, A. CASTRO, A. FLORES, E. MARTÍNEZ, H. MERCADO, C. MORALES, A. OLIVARES, A. RANGEL, M. RAYA, A & VALDÉS, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento.* México: Cengage Learning Editores, S.A. (Pág. 205, 2007).

LEHMANN NIKLISON F.. (2011). *3 Formas Para Medir Y Mejorar La Rentabilidad.* Disponible <https://www.gestiopolis.com/3-formas-medir-mejorar-rentabilidad/>

LOGUEIRA, C. (2017). En su investigación: *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia.* Universidad de la Costa – facultad de Ciencias Económicas. (Pág. 164).

LONGENECKER, J., MOORE, C., PETTY, W., Y PALICH, L. (2007). *Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor.* 13 Edición. Santa Fe.

LUPÚ (2016). En su investigación “*Financiamiento y Rentabilidad de Mypes sector servicio rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016*”. (Pág. 81) Escuela

Profesional de Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - ULADECH.

MACAS, Y. (2010). En su investigación: *Analizar la rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos COEXBI S.A. del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009.* Universidad Nacional de Loja – Ecuador, Área Jurídica, Social y Administrativa. (Pág. 248).

MEDINA C., (2014) En su Tesis: “*Factores Que Influyen En La Rentabilidad Por Línea De Negocio En La Clínica Sánchez Ferrer En El Periodo 2009-2013*”- UPAO Trujillo, (Pág. 18)

MIAN S. Y CLIFF W. SMITH, (1992); "Política de gestión de cuentas por cobrar: teoría y evidencia", Journal of Finance, Volumen 47, número 1.

MIRANDA, M. (2013). En su investigación: *Los problemas de financiamiento en las Mypes.* Universidad Nacional de Cuyo de la provincia de Mendoza, República Argentina. Facultad de Ciencias Económicas. (Pág. 65).

MORALES (2016). En su investigación “*Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad Mypes, sector comercio, rubro textil distrito de Tumbes, 2016*”. (Pág. 84 - 85). Escuela Profesional de Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - ULADECH.

MOYOLEMA, M. (2011). En su investigación: *Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito KURIÑAN de la ciudad de Ambato año 2010,* Universidad Técnica de Ambato – Facultad de Contabilidad y Auditoría provincia de Tungurahua de la República del Ecuador, (Pág. 57).

- NAVA (2015).** En su trabajo de investigación *“Incidencia de los créditos financieros en el crecimiento de las MYPES del parque industrial de Villa el Salvador – año 2014”*. Universidad Los Ángeles de Chimbote, Lima, Perú.
- PAIVA, C. (2014).** En su investigación: *Propuesta de estrategias de financiamiento para el fortalecimiento del proceso de internacionalización para la asociación de artesanos Parque Artesanal del distrito de Monsefú – Lambayeque, 2014*. Universidad Señor de Sipán – Facultad de Ciencias Empresariales. (Pág. 81).
- PETERSEN M Y RAJAN R., 1(995)** *"El Efecto De La Competencia Del Mercado De Crédito En Las Relaciones De Préstamo"*, Quarterly Journal Of Economics 60.
- RAMÍREZ, M. (2014).** En su tesis titulada: *El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías de la Provincia de Piura, 2014*. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 531.
- REGALADO, A. (2016).** En su investigación: *Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del Perú, Caso de la Empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote 2014*. (Pág. 82 - 83).
- RÍOS, K. (2014).** En su investigación: *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012 – 2013*. Universidad San Martín de Porres – facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. (Pág. 129).
- RICARDI, J. (2013).** El Financiamiento. C de: <http://conceptodefinicion.de/comercio.google.com.pe/webhp?sourceid=chromeinstant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=36.%09Ricardi+G%/>
- ROJAS, V. (2015).** Inventarios Como Fuentes de Financiamiento. Obtenido de Academia Consultado el 20/11/2017.

Disponible:[http://www.:academia.edu18405752/Inventarios como fuentes de financiamient](http://www.:academia.edu18405752/Inventarios%20como%20fuentes%20de%20financiamient)

ROMO (2014). El financiamiento a las Pymes. (Artículo). México: El Financiero. Consultado el 19/11/2017. Disponible en <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/pymes-y-financiamiento-segun-banxico.html>.

SÁNCHEZ, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002.* Consultado el 11/11/2017. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

SARMIENTO, R. (2010). "La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia, periodo 1997-2004" Consultado el 11/10/2017. Disponible: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos///archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf.

TELLO (2014). En su trabajo de investigación: "*Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*". Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo- Perú.

TORRES, (2006) el *Financiamiento de una empresa.*

VACA, J. (2012). En su Tesis: "*Análisis De Los Obstáculos Financieros De Las Pymes Para La Obtención De Crédito Y Las Variables Que Lo Facilitan*" Universidad Politécnica de Valencia. Departamento de Organización de Empresas -España.

VARGAS, M. (2005). En su tesis “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

VÁSQUEZ P. (2016) En su Tesis: “*Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio –Rubro Compra/Venta De Abarrotes – Barrio Mercado Centenario – Cajabamba, 2015.*”.

VELECELA, N. (2013). En su investigación: *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes de Cuenca – Ecuador*, Universidad de Cuenca – Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. (Pág. 119 - 120).

VILLAORDUÑA, A. (2014). En su investigación: “*Los Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana*”, Universidad San Martín de Porres – facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. (Pág. 92 - 93).

ZAMBRANO, M. (2006). *Realmente el gobierno apoya las Mypes. Lima: 2006*

Consultado el 11/10/2017.

Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-apymes/apoyo-a-pymes.shtml>.

ZEVALLOS (2016). En su investigación: “Gestión de la Capacitación y la Rentabilidad en las Mypes rubro hoteles en Tumbes, 2016”. (Pág. 76). Escuela Profesional de Administración. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - ULADECH.

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÚ, CASO: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”.

TUMBES - 2016.

TÍTULO DE LA TESIS	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	METOLOGIA
Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú, caso: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016.	¿Determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú, caso: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016?	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar y describir la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú, caso: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016. 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar y describir la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú. • Determinar y describir la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú, caso: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016. • Determinar y describir la relación que existe entre financiamiento y rentabilidad en las Mypes en el Perú, caso: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016. • Hacer una propuesta de mejora para la Ferretería VARSAPI SRL. 	<p>Diseño de investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cualitativo. <p>Nivel de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descriptivo <p>Diseño de la Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No experimental.

ANEXO 02: CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

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



Cuestionario aplicado al dueño o representante de la empresa Ferretería “Varsapi S.R.L”. Tumbes – 2016”.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Mypes En El Perú: Caso Ferretería “Varsapi S.R.L”. Tumbes – 2016”.**

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

NOTA: Marcar con una X la alternativa que más se ajusten a su realidad.

I. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS:

1.1 Edad del representante de la empresa:

- a. 18 - 30 ()
- b. 31 - 40 ()
- c. 41- 50 ()
- d. 51- 60 ()
- e. Más de 60 ()

Especificar: _____

1.2 ¿Cuál es su Grado de Instrucción?

- a. Sin Instrucción ()
- b. Primaria ()
- c. Secundaria ()
- d. Superior Técnico ()
- e. Superior Universitaria ()

Especificar: _____

1.3 ¿Cuántos años que se encuentra laborando en el rubro Ferretería?

- a. 01 - 03 años ()
- b. 04 - 06 años ()
- c. 07 – 10 años ()
- d. Mas de 10 ()

Especificar:_____

1.4 ¿El Local de la Empresa es?

- a. Propio ()
- b. Alquilado ()
- c. Prestado ()

Especificar.....

1.5 ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

- a. 01 -05 ()
- b. 06-10 ()
- c. 11- 15 ()
- d. 16 – 20 ()
- e. Más de 20 ()

Especificar.....

1.6 ¿Ofrece Productos de ferretería?

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

Especificar.....

1.7 ¿Ofrece Productos de construcción? (ladrillo, cemento, fierro, tubería, clavos, etc.):

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

Especificar.....

1.8 ¿Ofrece todo tipo de Productos de pintado en sus diferentes marcas?

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

Especificar.....

1.9 ¿Ofrece Productos de locería?

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

Especificar.....

II. DEL FINANCIAMIENTO:

Responder tomando en cuenta, el tiempo de la investigación - ejercicio 2016.

2.1 ¿Solicitó algún tipo de financiamiento?

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

2.2 ¿Qué fuentes de financiamiento utilizó?

- a. Ahorros Personales ()
- b. Entidades Financieras ()
- c. Prestamistas o usureros ()
- d. Crédito de Proveedores ()

Especifique: _____

2.3 ¿Qué importe solicitó?

- a. Menor de S/10 000 ()
- b. Entre S/10 000 menor de S/30 000 ()
- c. Entre S/30 000 menor de S/60 000 ()
- d. Entre S/60 000 menor de S/90 000 ()
- e. De S/90 000 a más ()

Especifique:

2.4 ¿En qué plazo solicitó el financiamiento?

- a. 01 a 05 meses ()
- b. 06-10 meses ()
- c. 11 a 15 meses ()
- d. 16 a 20 meses ()
- e. Mayor a 20 ()

Especifique:

2.5 ¿En qué invirtió el financiamiento adquirido?

- a. Capital de trabajo () %
- b. Mejoramiento y/o ampliación del local () %
- c. Activos fijos () %
- d. Programa de capacitación () %

2.6 ¿Qué tasa interés cobraron?

- a. 10 – 20 % ()
- b. 21- 30 % ()
- c. 31 – 40 % ()
- d. 40 - 50 % ()
- e. Más del 50% ()

2.7 ¿Tuvo dificultad para devolver el financiamiento adquirido?

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

III. DE LA RENTABILIDAD:

Responder tomando en cuenta, el tiempo de la investigación - ejercicio 2016.

3.1 , ¿Se incrementó las ventas de la empresa?

- a. Si (x)
- b. No ()

3.2 ¿Cuál fue la principal causa del aumento de sus ventas?

- a. Productos surtidos ()
- b. Productos de calidad ()
- c. Precios bajos ()
- d. Servicio al Cliente ()

3.3 ¿Considera que la empresa es rentable?

- a. Si (x)
- b. No ()

3.4 ¿Cuál elemento hace un negocio rentable, para usted?

- a. Visión (líder) ()
- b. Análisis de mercado ()
- a. Misión ()
- c. Inversión ()
- d. Sistema ()
- e. Internet ()

3.5 ¿Qué formas mejoraron la rentabilidad de la empresa?

- a. Financiamiento ()

- b. Control De Los Gastos ()
- c. Mejorar Los Márgenes Por Producto ()
- d. Aumento de Ventas ()
- e. Capacitación ()

3.6 ¿En qué porcentaje aumentó la rentabilidad de la empresa?

- a. 0% a 10% ()
- b. 10% a 20% ()
- c. 20% a 30 % ()
- d. 30% a 40% ()
- e. Más 40% ()

Especifique:.....

ANEXO 03: VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO
VALIDACION DE CONTENIDO DE LA GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA
CUESTIONARIO DE CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÙ: CASO FERRETERÍA
“VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016.

- **INSTRUCCIÓN:** A continuación, le hacemos llegar el instrumento de recolección de datos (Cuestionario) que permitirá recoger la información con el objetivo de Determinar y describir la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú, caso: FERRETERÍA “VARSAPI S.R.L”. TUMBES – 2016. Por lo que le pedimos tenga a bien evaluar el instrumento, haciendo las correcciones pertinentes en el instrumento que alcanzamos, con los criterios de validación de contenido:
 - a) **REDACCIÓN.** Interpretación unívoca del enunciado de la pregunta para lograr con claridad y precisión el uso del vocabulario técnico.
 - b) **PERTINENCIA.** Es útil y adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.
 - c) **COHERENCIA O CONGRUENCIA.** Existe una organización lógica en base a la relación estrecha entre: la variable y la categoría; la categoría y la sub categoría; el indicador y el ítem; con los objetivos a lograr.
 - d) **ADECUACIÓN.** Correspondencia entre el contenido de cada pregunta y el nivel de preparación o desempeño del entrevistado.
 - e) **COMPRENSIÓN.** Se alcanza un entendimiento global de las preguntas.

Leyenda: A = 1 = Bueno (se acepta el ítem) B = 0 = Deficiente (se rechaza el ítem)

ESTAREMOS MUY AGRADECIDOS DE USTED.

Elaborado: Lic. Emily Llacsahuache Rojas.

CUADRO 06 Matriz de Validación de Contenido por Criterio de Jueces
TITULO DE LA TESIS: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÙ: CASO FERRETERÍA
“VARSAPI S.R.L”. TUMBES - 2016

CATEGORÍAS	INDICADORES	CRITERIOS	JUECES		
			1	2	3
FINANCIAMIENTO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Redacción	A	A	A
		Pertinencia	A	A	A
		Coherencia	A	A	A
		Adecuación	A	A	A
		Comprensión	A	A	A
	INVERSIÓN CON PROVEEDORES	Redacción	A	A	A
		Pertinencia	A	A	A
		Coherencia	A	A	A
		Adecuación	A	A	A
		Comprensión	A	A	A
	TASAS DE INTERÉS	Redacción	A	A	A
		Pertinencia	A	A	A
		Coherencia	A	A	A
		Adecuación	A	A	A
		Comprensión	A	A	A
	LIQUIDEZ	Redacción	A	A	A
		Pertinencia	A	A	A
		Coherencia	A	A	A
		Adecuación	A	A	A

		Comprensión	A	A	A
RENTABILIDAD	UTILIDADES Y VENTAS	Redacción	A	A	A
		Pertinencia	A	A	A
		Coherencia	A	A	A
		Adecuación	A	A	A
		Comprensión	A	A	A
	PRODUCTOS RENTABLES	Redacción	A	A	A
		Pertinencia	A	A	A
		Coherencia	A	A	A
		Adecuación	A	A	A
		Comprensión	A	A	A

Nº JUEZ	NOMBRES Y APELLIDOS
1	ADM. MG. José Fernando Escobedo Gálvez
2	ECON. MG. Luis Alberto Fernández Rioja
3	CPCC. MG. Oscar Andrés Vilela Rodríguez

ANEXO 04 TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS

I. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS:

Tabla 01. Edad del representante de la empresa.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 - 30	0	0%
31 - 40	0	0%
41- 50	0	0%
51- 60	1	100%
Más de 60	0	0%
Total	1	100,00%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

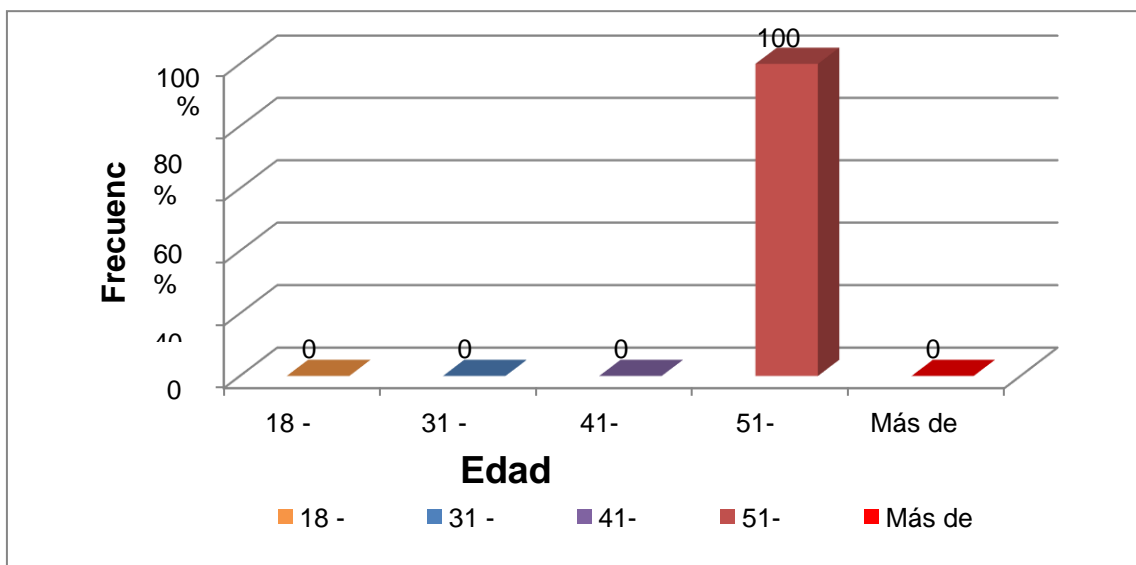


Figura 03. Edad del representante de la empresa Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 01.

Comentario:

En la tabla 01 y figura 03, se aprecia que edad del representante encuestado, oscila entre 51-60 años. Se manifiesta que el representante encuestado es la persona que ocupa el cargo de administrador.

Tabla 02. Grado de Instrucción del Representante de la Empresa.

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	0	0%
Primaria	0	0%
Secundaria	0	0%
Superior Técnico	0	0%
Superior Universitaria	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

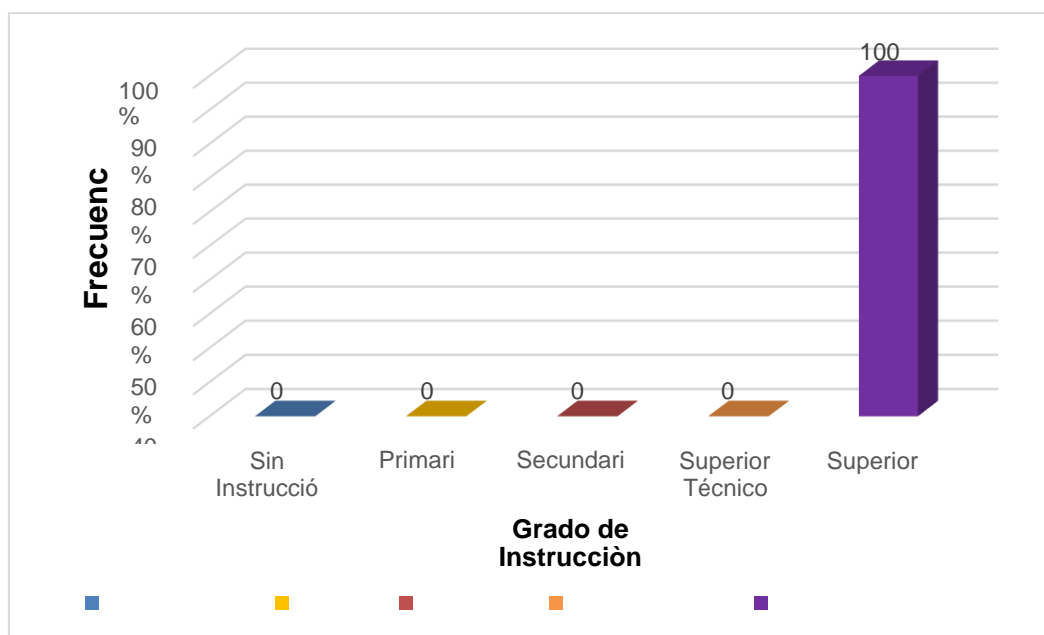


Figura 04. Grado de Instrucción del Representante Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 02

Comentario:

En la tabla 02 y figura 04, se aprecia que Grado de Instrucción del representante encuestado, es superior universitario. Se manifiesta que el representante encuestado ha estudiado en nuestra Universidad Los Ángeles de Chimbote, Sede Chimbote.

Tabla 03. Años en el rubro Ferretería.

Tiempo en el sector y rubro (años)	Frecuencia	Porcentaje
01 a 03	0	0%
03 - 06	0	0%
06 - 09	1	100%
Mas de 09	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

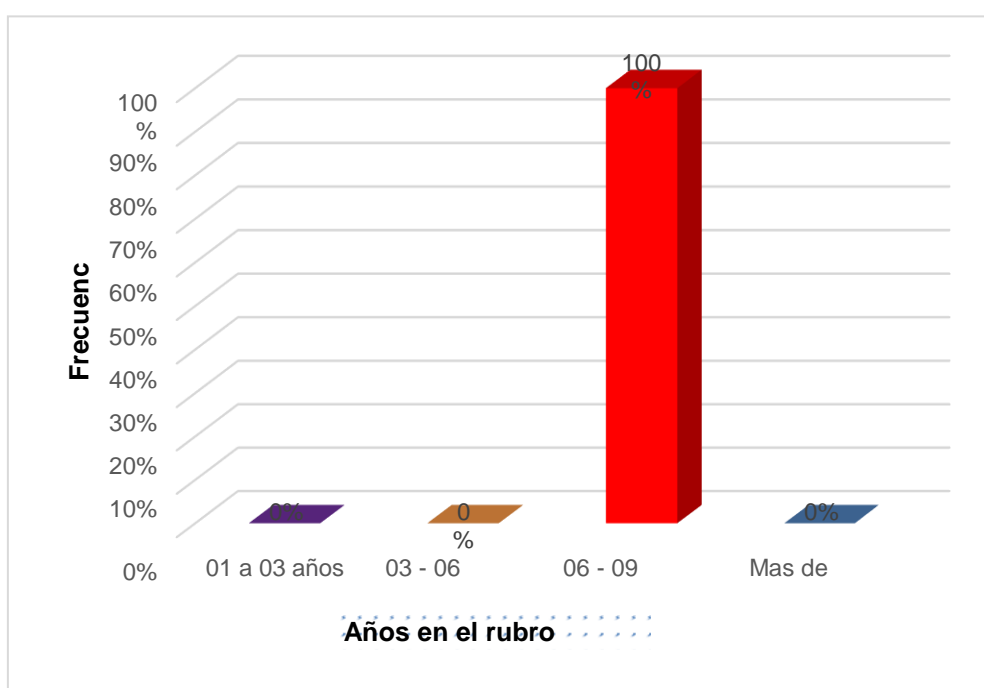


Figura 05. Años en el rubro Ferretería, VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 03.

Comentario:

En la tabla 03 y figura 05, se aprecia que la Ferretería VARSAPI SRL, tiene 09 años en ese rubro, colocándolo en la opción c) 06 años a 09 años. Inicialmente se dedicaba a la venta de alimentos para camarón.

Tabla 04. Características del Local.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Propio	1	100%
Alquilado	0	0%
Otro	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

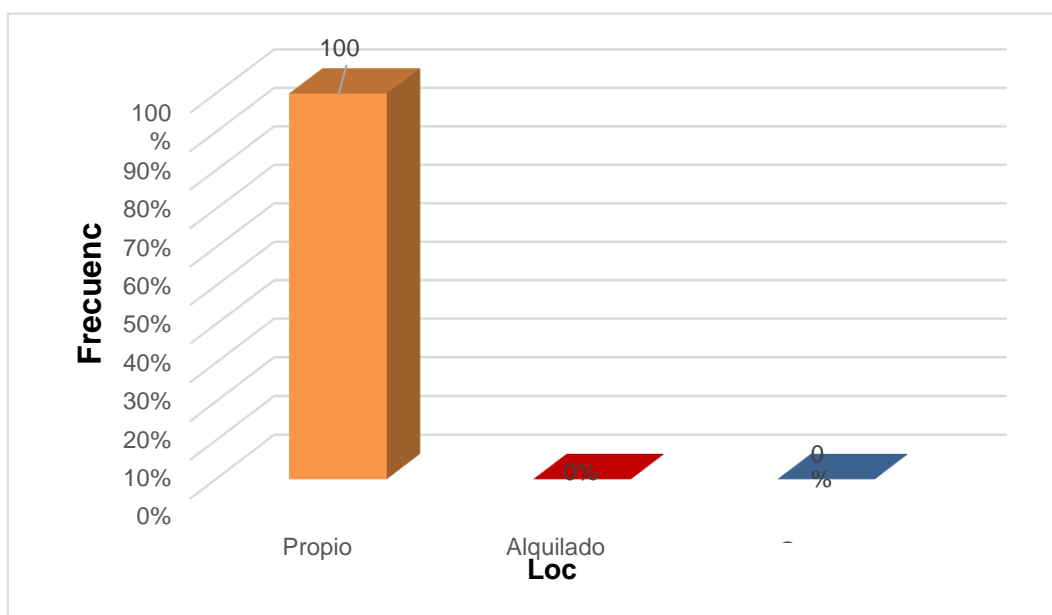


Figura 06 Características del Local empresa Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 04

Comentario:

En la tabla 04 y figura 06, se aprecia la Ferretería VARSAPI SRL, tiene un local propio.

Junto con los accionistas (esposo e hija) han ido adquiriendo y construyendo el local que se encuentra en Av. Belaunde Terry Mz. 27 Lote. 03, Urb. Andrés Araujo Moran.

Tabla 05. Número de Trabajadores de la empresa.

N.º de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
01 - 05	1	100%
05 - 10	0	0%
10 -15	0	0%
15-20	0	0%
Más de 20	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

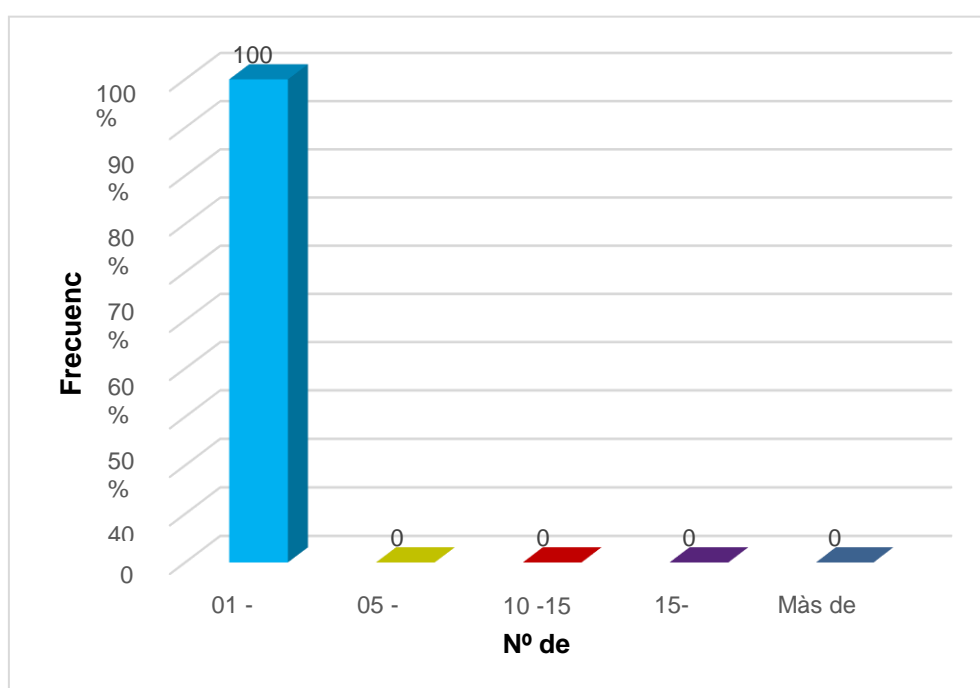


Figura 07. Número de Trabajadores de la empresa Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 05

Comentario:

En la tabla 05 y figura 07, se aprecia que número de trabajadores de la empresa, oscila entre 01-05 personas, pues la empresa mantiene trabajadores laborando. Los cuales gozan de sus beneficios, al pertenecer a la planilla de la empresa.

Tabla 06. Venta de Productos de Construcción

Ofrece Productos de Construcción	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

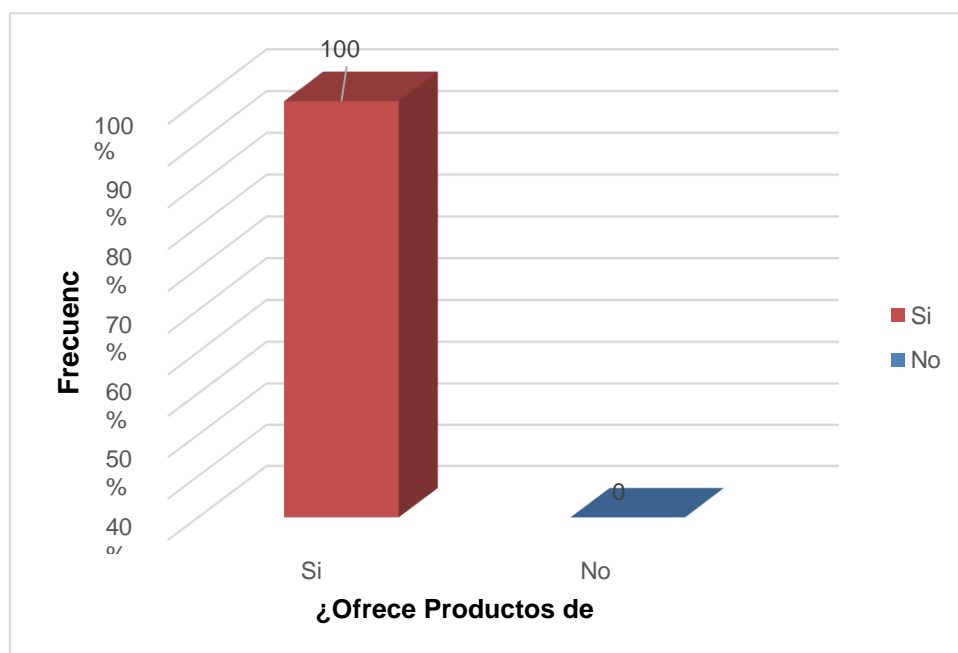


Figura 08. Venta de Productos de Construcción Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 06

Comentario:

En la tabla 06 y figura 08, se aprecia que la empresa, vende todo tipo de productos de construcción como: ladrillo, cemento, fierro, tubería, clavos, etc., indicando que el producto con más oferta es el cemento y el producto con menos oferta son las herramientas.

No vende arena, roca y similares.

Tabla 07. Venta de Productos de Pintado

Ofrece Productos de Pintado	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

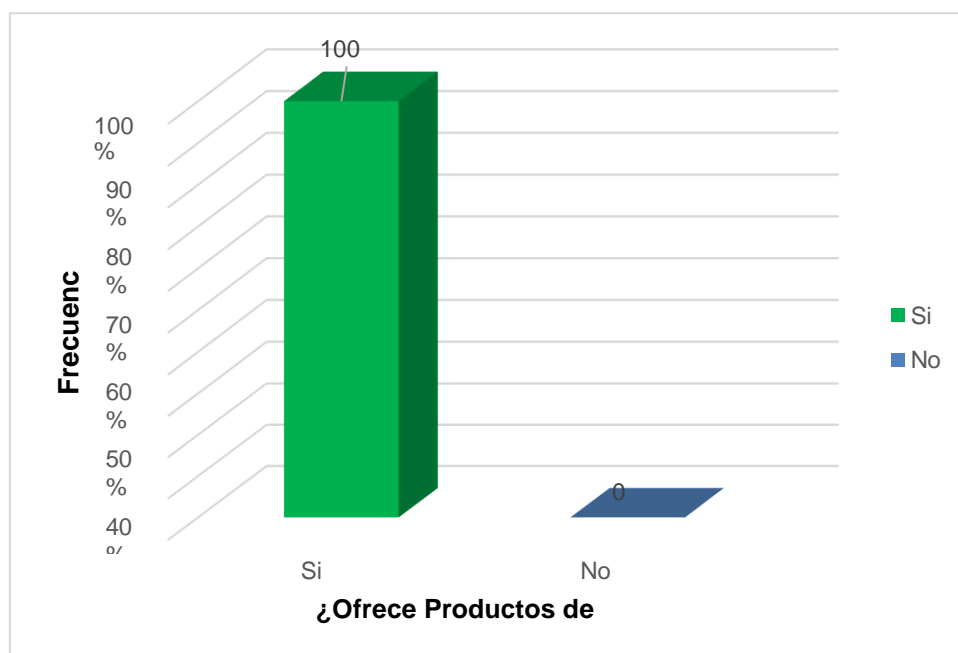


Figura 09. Venta de Productos de Pintado Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 07.

Comentario:

En la tabla 07 y figura 09, se aprecia que la empresa, vende todo tipo de productos de pintado en diferentes marcas y precios, así como accesorios para pintado como brochas de todo tamaño y similares.

Tabla 08. Venta de Productos de Locería.

Ofrece Productos de Locería	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL

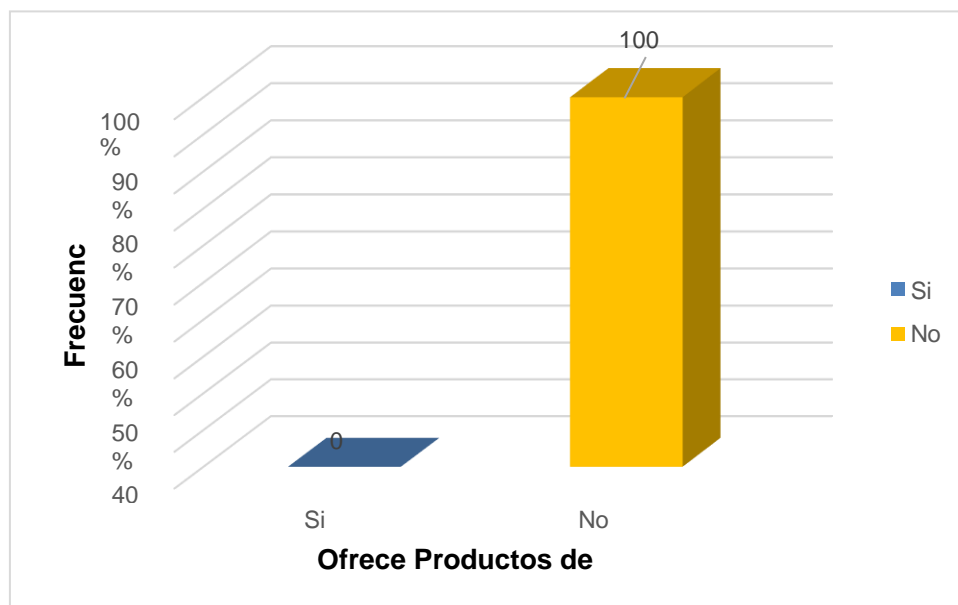


Figura 10. Venta de Productos de Pintado Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 08.

Comentario:

En la tabla 08 y figura 10, se aprecia que la empresa no vende todo de productos de locería, pese a que sus principales competidores si ofrecen estos productos.

II. DEL FINANCIAMIENTO- DURANTE EL EJERCICIO 2016.

Tabla 09. Solicitó Financiamiento la empresa.

Solicitó Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

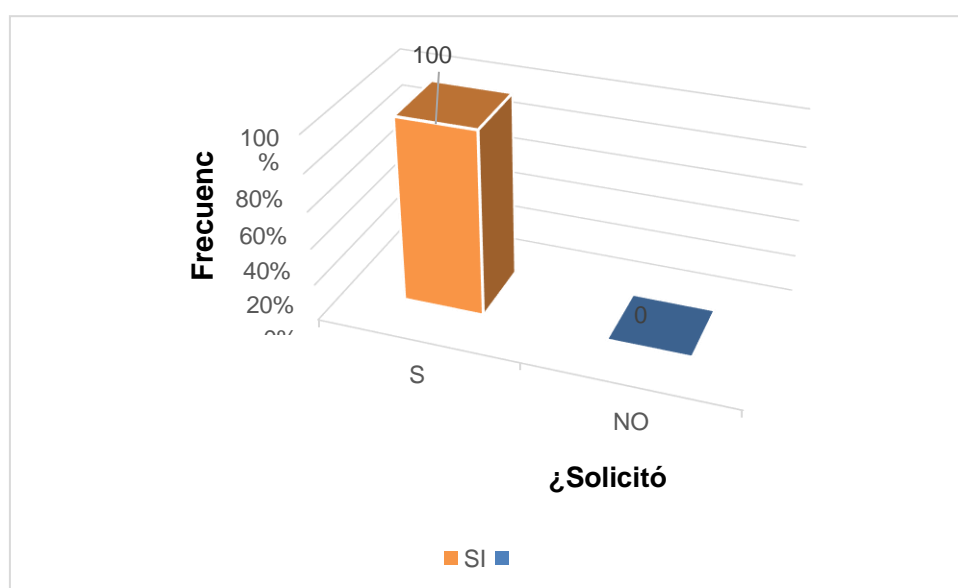


Figura 11. Solicitó Financiamiento la Ferretería VARSAPI SRL, Periodo 2016.

Fuente: Ídem Tabla 09

Comentario:

En la tabla 09 y Figura 11 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, si solicitó algún tipo de financiamiento, lo cual consistió en la entrega de capital de trabajo al crédito.

Tabla 10. Fuente de Financiamiento de la empresa.

Fuente de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros Personales	0	0%
Entidades Bancarias	0	0%
Entidades No Bancarias	0	0%
Prestamistas o Usureros	0	0%
Crédito de Proveedores	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

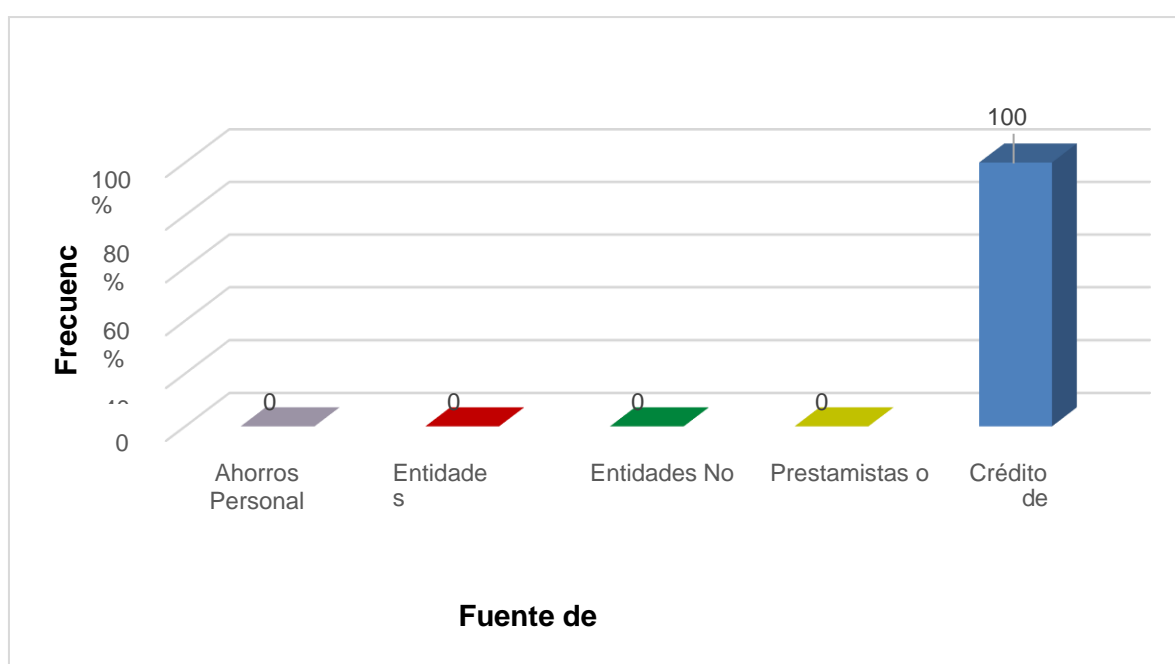


Figura 12. Fuente de Financiamiento de la empresa Periodo 2016.

Fuente: Ídem Tabla 10.

Comentario:

En la tabla 10 y Figura 12 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, Utilizó el crédito mediante proveedores como fuente de financiamiento. Dentro de sus principales proveedores podemos encontrar a: Cementos Pacasmayo, Hierros Perú, Hatunsol, entre otros.

Tabla11. Importe Financiado.

Importe Financiado	Frecuencia	Porcentaje
Menor de S/10 000	0	0%
Entre S/10 000 menor de S/30 000	1	100%
Entre S/30 000 menor de S/60 000	0	0%
Entre S/60 000 menor de S/90 000	0	0%
De S/90 000 a más	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

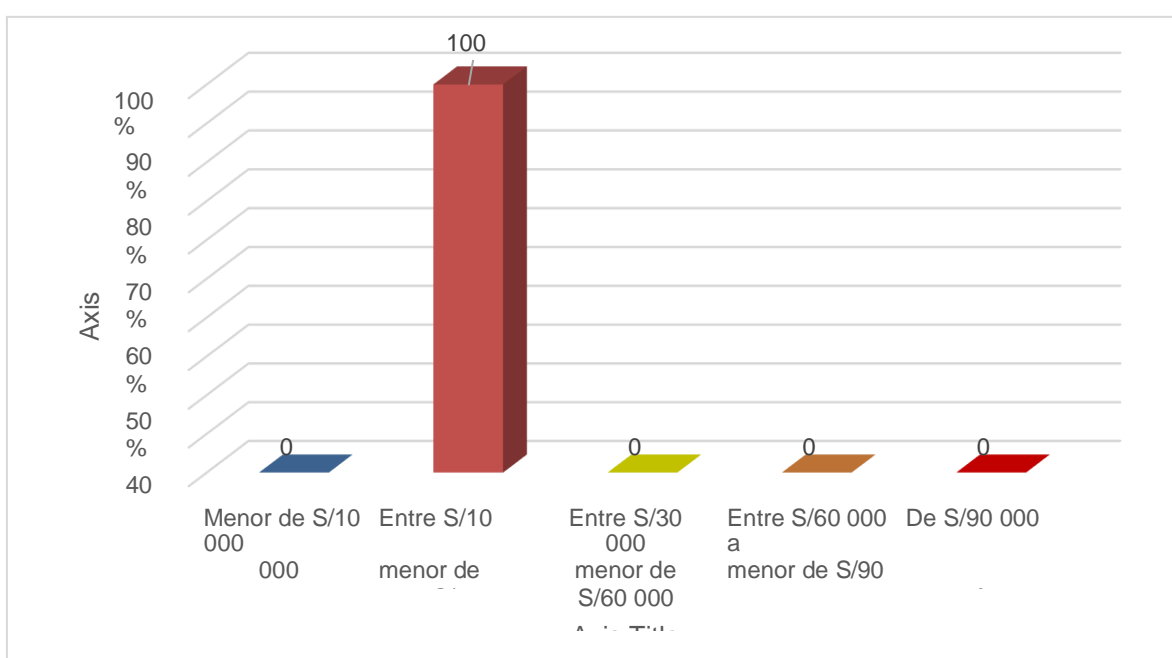


Figura 13. Importe Financiado Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 11

Comentario:

En la tabla 11 y Figura 13 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, Solicitó financiamiento por un importe total oscilante entre S/10 000 menor de S/30 000. Importe que equivale la capital de trabajo entregado al crédito.

Tabla 12. Plazo de Financiamiento.

Plazo de Financiamiento (meses)	Frecuencia	Porcentaje
01- 05	1	100%
06 - 10	0	0%
11- 15	0	0%
16- 20	0	0%
Mayor a 20	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

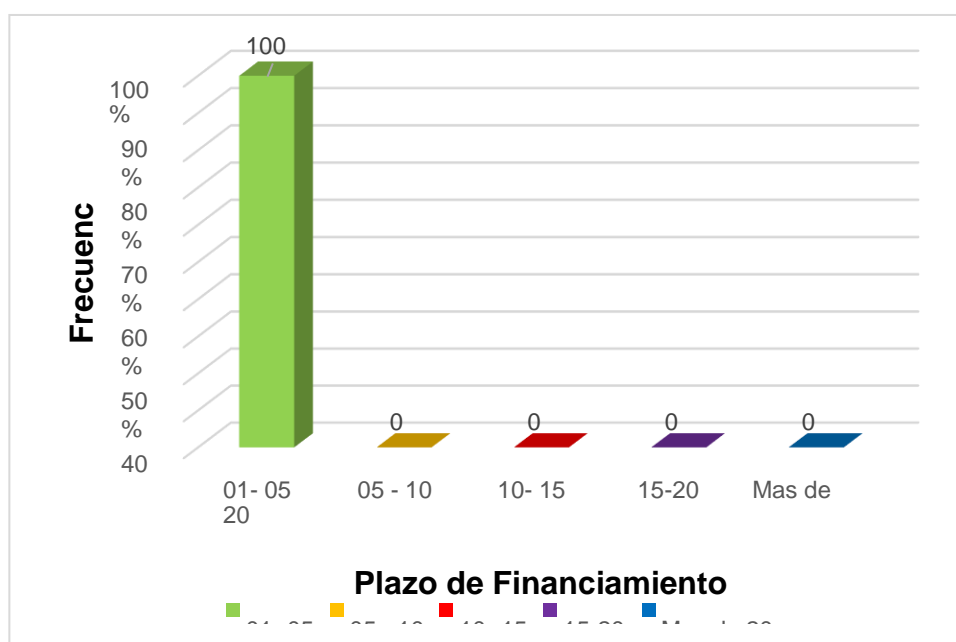


Figura 14. Plazo de Financiamiento Periodo 2016.

Fuente: Ídem Tabla 12

Comentario:

En la tabla 12 y Figura 14 se puede observar que durante el ejercicio 2016, el plazo oscilante del financiamiento que adquirió, oscila entre 01- 05 meses cada crédito, solicitó en promedio 03 créditos, es decir que su financiamiento fue a corto plazo.

Tabla 13. Inversión del Financiamiento.

Inversión del Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	1	100%
Mejoramiento y/o ampliación del local	0	0%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

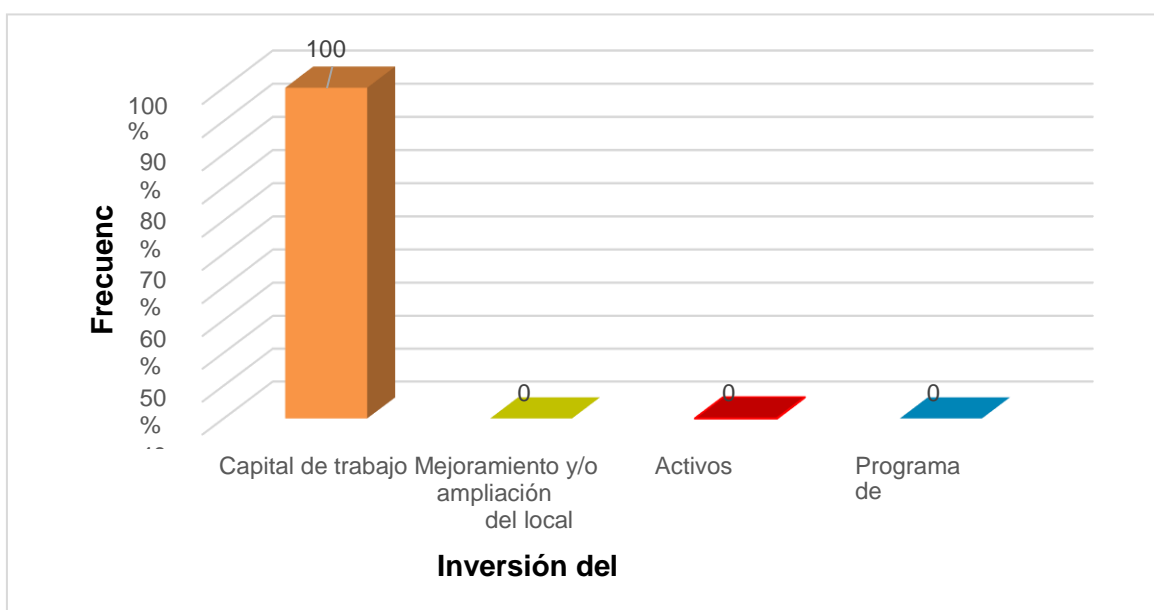


Figura 15. Inversión del Financiamiento empresa Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 13

Comentario:

En la tabla 13 y Figura 15 se puede observar que durante el ejercicio 2016, el financiamiento que obtuvo consistió en la entrega de Capital de trabajo al crédito mediante sus proveedores. El representante entrevistado, nos indicó que el financiamiento que obtuvo con sus proveedores, lo fue ganando mediante de la experiencia comercial y grado confianza que ha generó con ellos.

Tabla 14. Tasa Interés del Financiamiento.

Tasa de Interés anual (%)	Frecuencia	Porcentaje
menor a 10%	1	100%
10 – 20	0	0%
21– 30	0	0%
31 – 40	0	0%
40 – 50	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

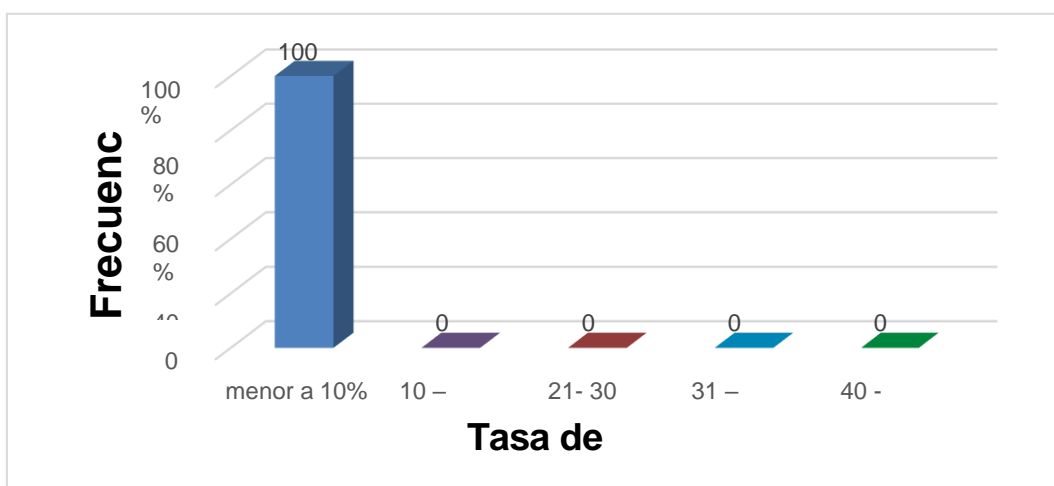


Figura 16. Tasa Interés del Financiamiento Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 14

Comentario:

En la tabla 14 y Figura 16 se puede observar que la tasa de interés del financiamiento obtenido es menor al 10% anual, por ser reconocida entre sus proveedores como cliente puntual, accede a tasas bajas.

Tabla 15. Dificultad para devolver el Financiamiento.

Dificultad para devolver el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

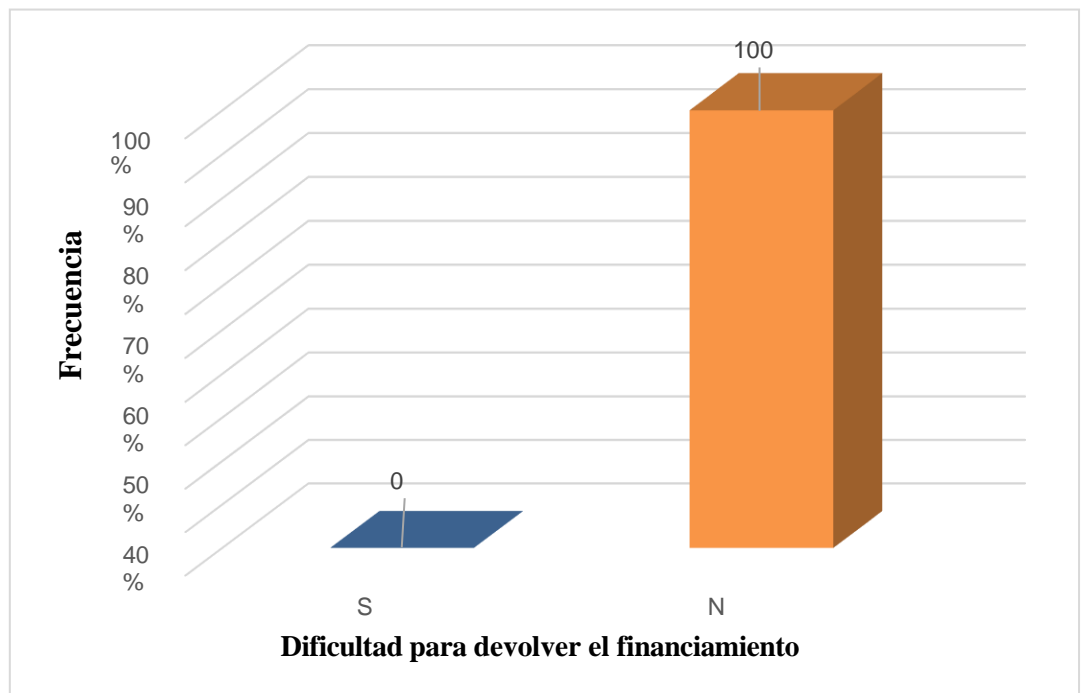


Figura 17. Dificultad para devolver el financiamiento VARSAPI SRL,

2016.

Fuente: Ídem Tabla 15

Comentario:

En la tabla 12 y Figura 14 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, no tuvo ninguna dificultad para devolver el financiamiento otorgado, alegando que la flexibilidad que sus proveedores le brindan, no se compara, con ninguna otra fuente de financiamiento que pueda acceder.

III. DE LA RENTABILIDAD - DURANTE EL EJERCICIO 2016

Tabla 16. Se Incrementó las Ventas.

Incrementó las Ventas	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL.

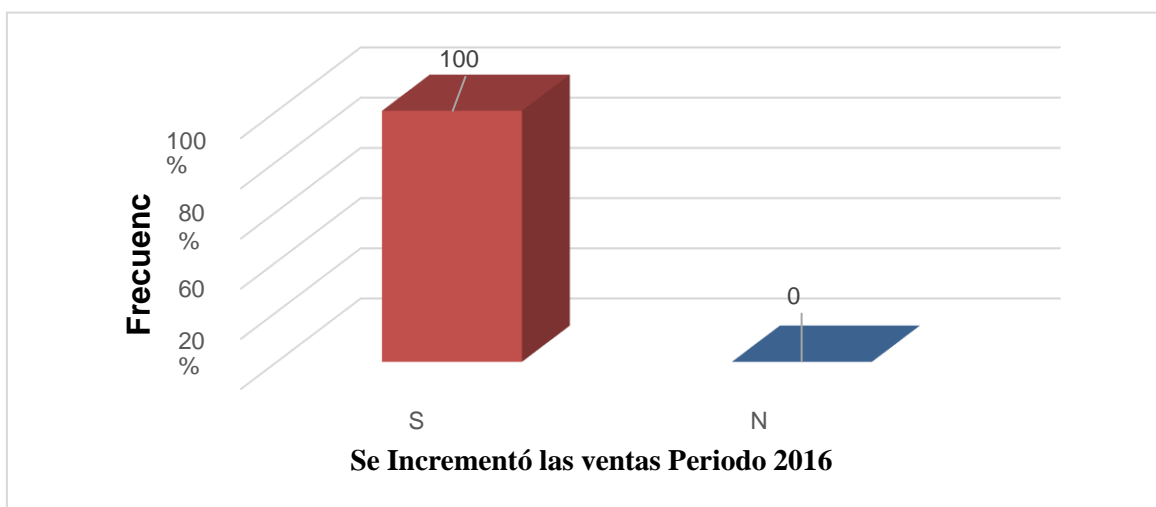


Figura 18. Se Incrementó las Ventas de la empresa Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 16

Comentario:

En la tabla 16 y Figura 18 se puede observar que durante el ejercicio 2016, la Ferretería VARSAPI S.R.L, si incrementó su venta. El personal encuestado indicó que las ventas se incrementaron, primero por la variedad de productos tanto cotidianos como nuevos que adquirió con sus proveedores, manteniendo el precio acorde con la calidad y bolsillo de los clientes. Y su valor agregado que es la capacita frecuentemente en el manejo y uso de productos tradicionales y nuevos lanzados al mercado.

Tabla 17. Causa del aumento de las ventas.

Causa del aumento de las ventas	Frecuencia	Porcentaje
Productos surtidos	0	0%
Productos de calidad	0	0%
Precios bajos	0	0%
Servicio al Cliente	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL

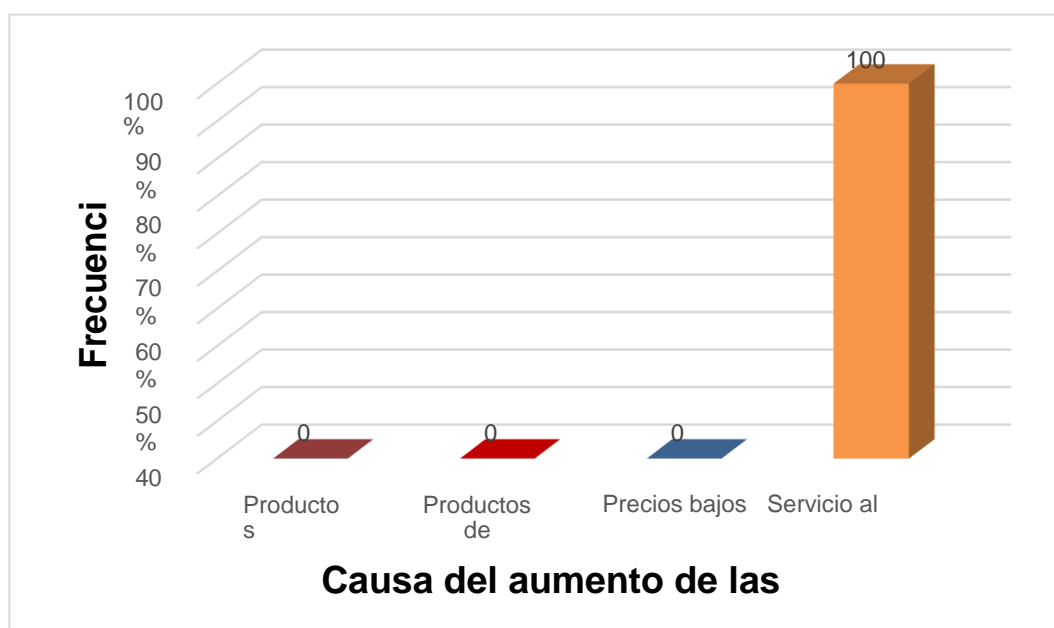


Figura 19. Causa del aumento de las ventas Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 17

Comentario:

En la tabla 17 y Figura 19 se puede observar que durante el ejercicio 2016, que la principal causa de que la Ferretería VARSAPI S.R.L, haya aumentado sus ventas. La administradora manifestó que adicionalmente al apoyo de sus proveedores, se capacita frecuentemente al personal en el manejo y uso de los productos ofrecidos en su empresa, esto hace brindar un buen servicio al cliente, convirtiéndolo en su valor agregado.

Tabla 18. Rentabilidad De la empresa.

Rentabilidad De la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL

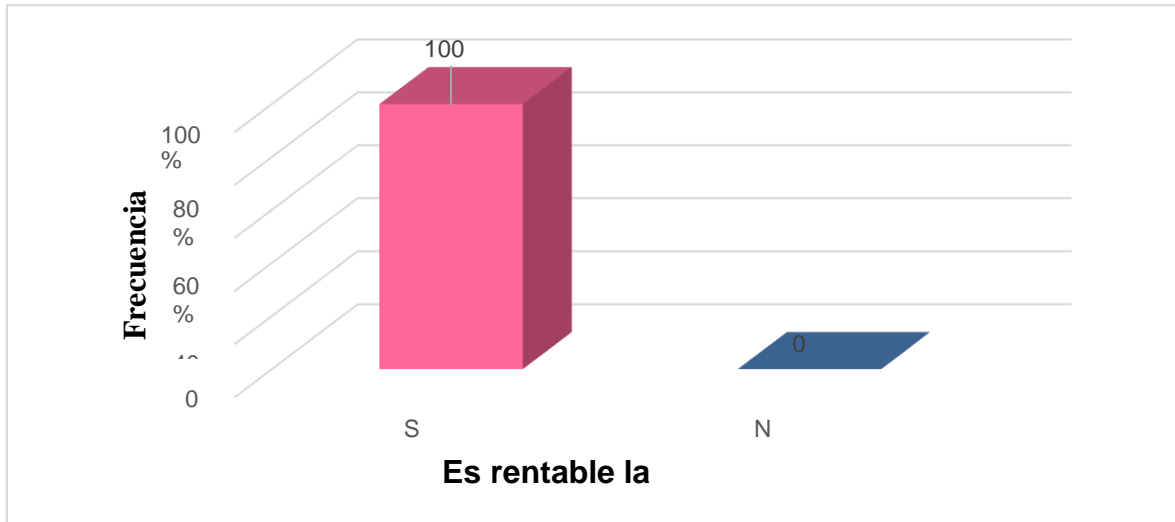


Figura 20. Rentabilidad De la empresa Ferretería VARSAPI SRL, 2016

Fuente: Ídem Tabla 18

Comentario:

En la tabla 18 y Figura 20 se puede observar que durante el ejercicio 2016, si fue rentable. El representante de la empresa manifestó que, si existió un incremento de su rentabilidad, lo cual se vio reflejado en el cálculo de sus ingresos, contra sus gastos, obteniendo mayor utilidad a diferencia de años anteriores.

Tabla 19. Elementos de Un Negocio Rentable.

Elementos de Un Negocio Rentable	Frecuencia	Porcentaje
Visión	1	100%
Análisis de mercado	0	0%
Misión	0	0%
Inversión	0	0%
Sistema	0	0%
Internet	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL

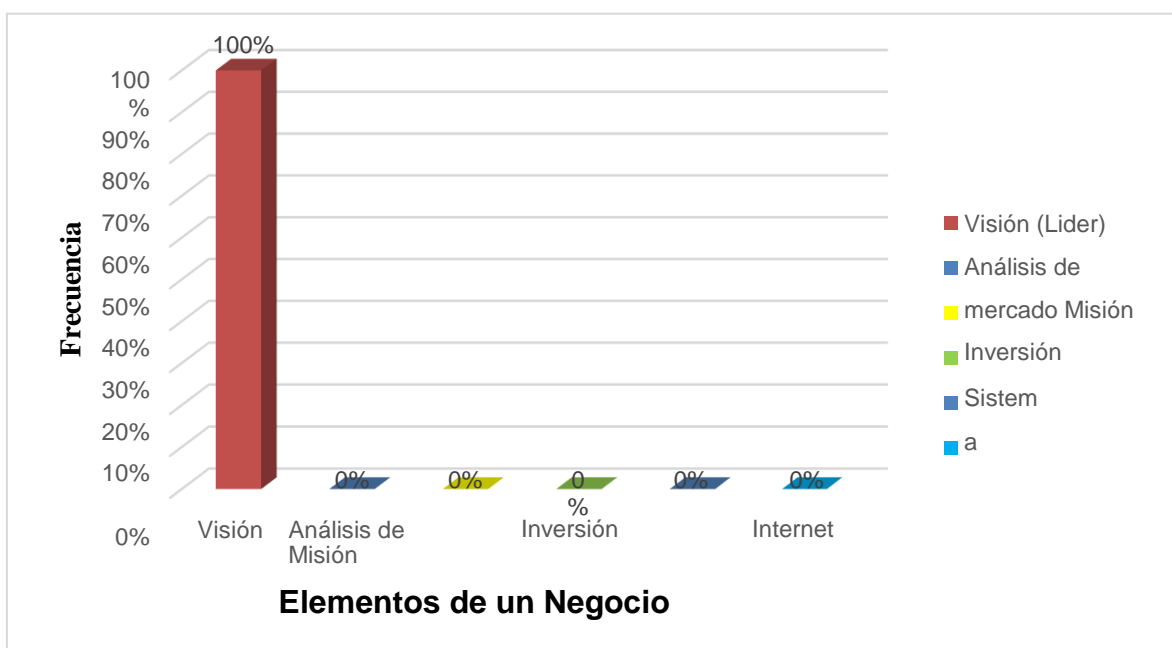


Figura 21. Elementos de Un Negocio Rentable Ferretería VARSAPI SRL, 2016

Fuente: Ídem Tabla 19.

Comentario:

En la tabla 19 y Figura 21, la entrevistada manifiesta que tener una visión clara, así como determinar objetivos reales para la empresa, y eso lo realiza un Buen líder, es el elemento clave que hace a un negocio rentable. Al contar con un buen líder, este incentivaría al comercial, y por ende incrementaría las ventas.

Tabla 20. Formas que mejoraron la Rentabilidad.

Formas que mejoraron la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento	1	100%
Control De Los Gastos	0	0%
Mejorar Los Márgenes Por Producto	0	0%
Aumento de Ventas	0	0%
Capacitación	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL

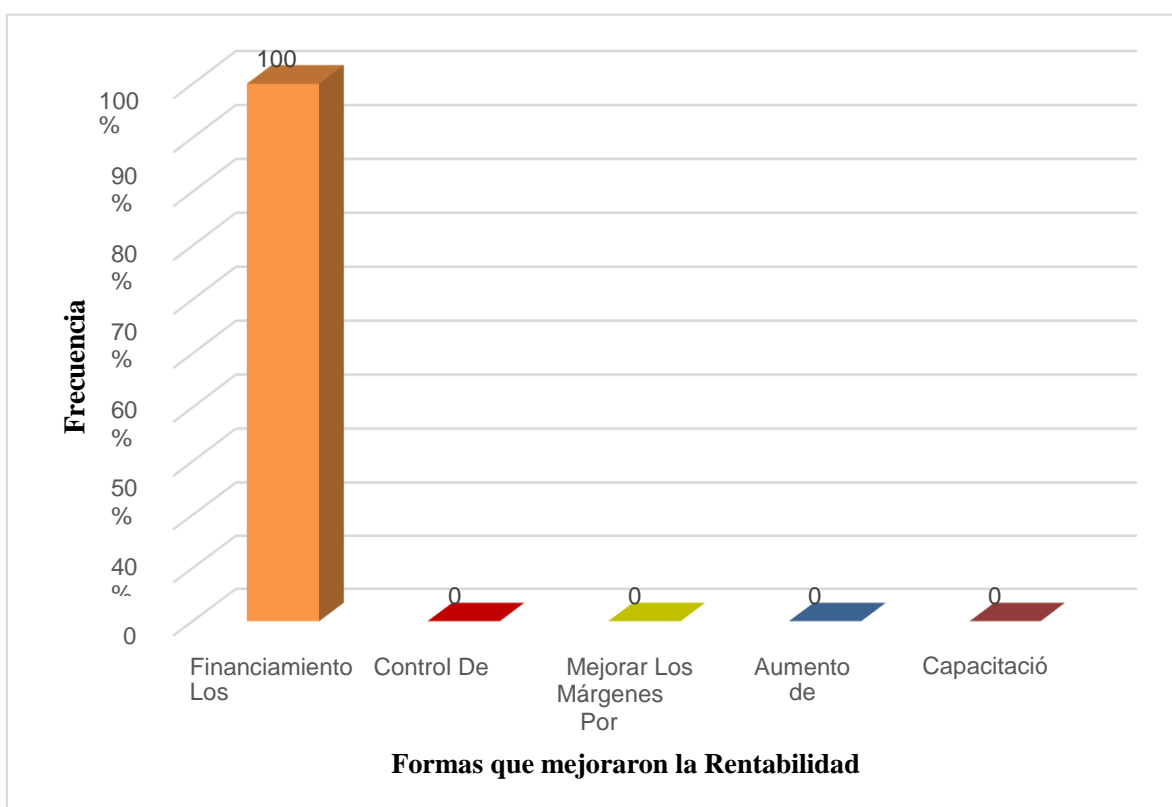


Figura 22. Formas que mejoraron la rentabilidad Ferretería VARSAPI SRL, 2016

Fuente: Ídem Tabla 20.

Comentario:

En la tabla 20 y Figura22, la entrevistada manifiesta que contar con una buena fuente de financiamiento, repercute en la mejora de la rentabilidad de la empresa.

Tabla 21 Porcentaje de Rentabilidad.

Porcentaje de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
0% a 10%	0	0%
10% a 20%	1	100%
20% a 30 %	0	0%
30% a 40%	0	0%
Más 40%	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Cuestionario aplicado al representante, Ferretería VARSAPI SRL

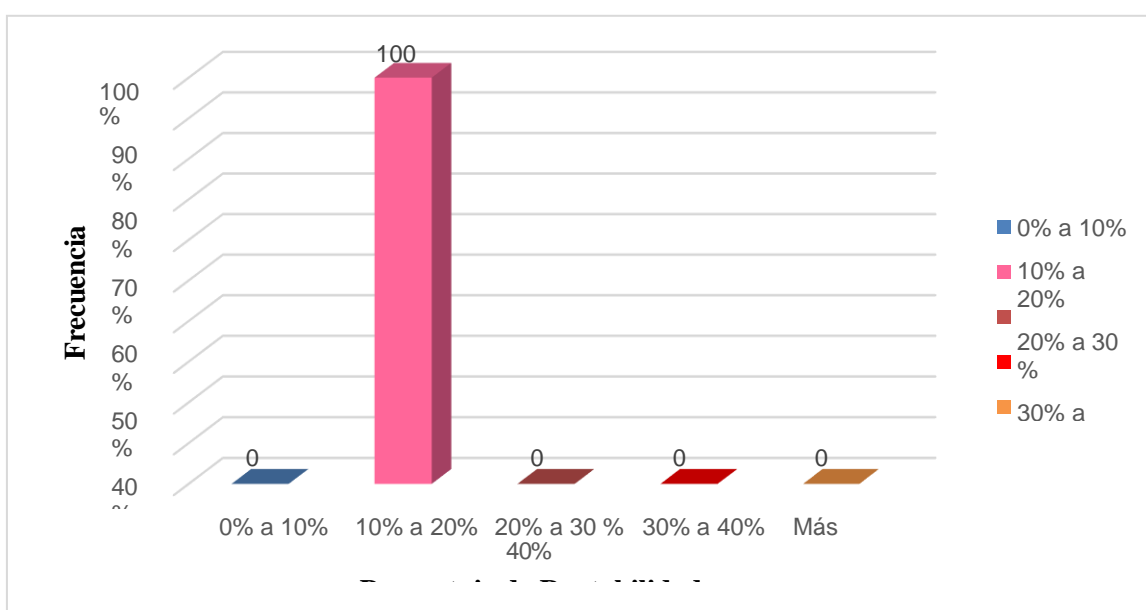


Figura 23. Porcentaje de Rentabilidad Ferretería VARSAPI SRL, 2016.

Fuente: Ídem Tabla 21.

Comentario:

En la tabla 21 y Figura 23, la entrevistada manifiesta durante el ejercicio 2016, la rentabilidad en la empresa se incrementó en un 15% el representante manifestó en que en sus estados financieros se reflejó este incremento, obtuvo mayores ingresos, obteniendo mayor utilidad, diferencia de años anteriores.

ANEXO 05: FOTOGRAFÍAS

