



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**PROPUESTA DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPE, SECTOR COMERCIO,
CASO BAZAR DE NOVEDADES DIANA JUANJUI, 2019.**

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

AUTOR

TUANAMA INGA SILVIA
ORCID: 0000-0002-6352-5184

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA, ROGER ARMANDO
ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUÁNUCO – PERÚ

2020

1. Título de la Tesis

PROPUESTA DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE, SECTOR COMERCIO CASO BAZAR DE NOVEDADES DIANA JUANJUI, 2019.

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

Tuanama Inga Silvia

ORCID: 0000-0002-6352-5184

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

ASESOR

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Tadeo Chávez Koenig Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

3. Firma del jurado y Asesor

JURADO

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Presidente

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Miembro

Tadeo Chávez Koenig Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

Miembro

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Asesor

4. Agradecimiento y Dedicatoria

AGRADECIMIENTO:

La universidad que me dio la oportunidad y abrirme las puertas en el momento que comenzaba a formarme en esta etapa de mi vida universitaria y a su plana de docentes que siempre me inculcaron con el apoyo moral a no rendirme, continuar día a día con mis estudios y superar cualquier obstáculo de la vida.

DEDICATORIA:

A mis padres, SOFIA y WIDBERTO por haberme forjado como la persona que soy quienes me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica, a las personas que me motivaron y se preocuparon por ayudarme de una u otra forma para poder realizarme como profesional de bien, no me alcanza las palabras para expresar el orgullo y el bien que siento al tener personas maravillosas en mi vida.

5. Resumen y abstract

El presente trabajo de investigación tiene como propósito en identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector comercio caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019, en esta empresa se observa su escaso desempeño en terminos de competitividad y productividad, no se evidencia la innovacion, ni el deseo de ampliar sus servicios a ello se agrega el acceso inadecuado al financiamiento que dificulta la obtencion de utilidades y el desarrollo empresarial, tambien se observa las falencias y virtudes de las micro y pequeñas empresas, sobre su capacidad de emprendimiento para lograr salir adelante. La metodología de esta investigación será de tipo aplicada, de nivel descriptivo, diseño no experimental, descriptivo y estudio de caso, además para el recojo de información se utilizará la técnica de la encuesta y el instrumento es el cuestionario la misma que se aplicó al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto a las fuentes al financiamiento interno:** la empresa considera el financiamiento interno entre ellas el capital propio y beneficios no distribuidos y en el financiamiento externo el crédito de las entidades bancarias y el crédito de los proveedores. **Respecto a las condiciones de financiamiento:** considera la tasa de interés y el historial crediticio. **Respecto a los plazos de financiamiento:** utiliza el largo plazo, porque le ayuda a realizar sus pagos sin ningún inconveniente. Finalmente se puede concluir que el financiamiento utilizado y rentabilidad obtenida mejora levemente a la empresa.

Palabras Claves: fuente de financiamiento, condiciones de financiamiento, plazos de financiamiento, MYPE y rentabilidad.

Abstract

The purpose of this research work is to identify the financing and profitability opportunities that improve the possibilities of the micro enterprise, trade sector, case Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019, in this company its poor performance in terms of competitiveness and productivity is observed , there is no evidence of innovation, nor the desire to expand their services, inadequate access to financing is added that makes it difficult to obtain profits and business development, it is also observed the shortcomings and virtues of micro and small companies, on their Entrepreneurship capacity to get ahead. The methodology of this research will be applied, descriptive level, non-experimental design, descriptive and case study, in addition to the collection of information the survey technique will be used and the instrument is the same questionnaire that was applied to the representative of the company, obtaining the main results: regarding the sources of internal financing: the company considers internal financing, including equity capital and undistributed profits, and in external financing, credit from banks and credit from suppliers. Regarding financing conditions: consider the interest rate and credit history. Regarding the financing terms: it uses the short and long term, but generally in financial loans it is the long term because it helps you make your payments without any inconvenience. Finally, it can be concluded that the financing used and the profitability obtained slightly improves the company.

Keywords: source of financing, financing conditions, financing terms, MYPE and profitability.

6. Contenido

1. Título de la Tesis.....	ii
2. Equipo de Trabajo.....	iii
3. Firma del jurado y Asesor.....	iv
4. Agradecimiento y Dedicatoria	v
5. Resumen y abstract	vi
Índice de cuadros	x
I. Introducción.....	11
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	16
2.1.2 Antecedentes Nacionales	18
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	28
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	28
2.2.2 Teorías de rentabilidad.....	39
2.2.3 Micro y Pequeña Empresa	47
2.2.4, Marco conceptual.....	49
IV. Metodología.....	51
4.1 Diseño de investigación	51
4.2 Población y muestra.....	52
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	53

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	55
4.5 Plan de análisis.....	56
4.6 Matriz de consistencia	56
4.7 Principios éticos	58
V. Resultados	60
5.1 Resultados.....	60
5.2 Análisis de resultados.	63
VI. Conclusiones.....	67
Referencias.....	70
Anexo 1: Cronograma de actividades	73
Anexo 2: Presupuesto	74
ANEXO N° 03 Instrumento de Recolección de Datos	75

Índice de cuadros

Cuadro 1 Características de las MYPE.....	48
Cuadro 2 Definición y operacionalización de las variables.....	54
Cuadro 3 Matriz de consistencia.....	57
Cuadro 4 Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento	60
Cuadro 5 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad.....	62

I. Introducción

En la mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por los problemas sociales y económicas entre ellas lo que más se resalta es la corrupción, pobreza, delincuencia, desempleo, atraso tecnológico, en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de las micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran ubicadas en zonas urbanas, rurales y en todo los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico y desarrollo social porque es una fuente de generación de empleo en toda la región, a pesar que la percepción de una buena situación económica es escasa. (El Mundo, 2018). Los países de América Latina tiene enormes recursos naturales es por ello las exportaciones de su materia prima es el 60% y un importante capital humano, los cuales evidencian condiciones para su dinamismo económico.

Existe investigación en la que señala que un mínimo porcentaje de empresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados; dificultado la posibilidad de lograr su crecimiento y desarrollar gran parte de su potencial, por lo que, muchas veces terminan desapareciendo en un lapso de menos de tres años, según información las personas jurídicas que se dieron de baja son en 85,5% y el resto el de personas naturales, es decir se crean 70 mil empresas, pero se cerraron 45 mil. (Castillo, 2020)

Los recursos económicos para financiar la implementación de cualquier proyecto o planes de negocio es apremiante, más aun, en países como en la nuestra que se encuentra en vías de desarrollo, caracterizado con bajos niveles de productividad, con altas tasas de desempleo, bajos niveles de calidad de vida y pobreza se torna más difícil para cualquier proyecto de emprendimiento, a esta realidad se debe agregar que el acceso al financiamiento vía créditos financieros para las micros y pequeñas

empresas se torna complicado debido a una serie de factores, esta realidad los limita en su desarrollo y crecimiento, debido a que no pueden ampliar su capacidad productiva ni aumentar su producción o rotación de mercadería, en efecto, sus ingresos y rentabilidad no se incrementarían considerablemente, dado que el financiamiento y de acceso al crédito para las MYPES es el eje fundamental por estar vinculado directamente con el desarrollo de la empresa.

Según las últimas estadísticas, las micro, pequeña y mediana empresas representan el 99.5% del total de empresas formales en la economía peruana, de los cuales el 96.2% son microempresas, 3.2% pequeñas empresas y 0.1% medianas de todas estas empresas el 87.6% se dedican al comercio y servicio, y el resto (12. %) a la actividad productiva (manufactura, construcción, agropecuaria, minería y pesca), generando alrededor del 60% de la PEA ocupada, (Noreña, 2019)

Las micro, pequeñas y medianas empresas son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo y en menor proporción en el producto bruto interno, dado que su producción por lo general está vinculada con el mercado interno, esto implica que gran parte de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Pero, también se observa su escaso desempeño en términos de competitividad y productividad, puesto que un factor que obstaculiza su crecimiento son la informalidad, la ineficacia del acceso a las compras del Estado y la restricción del crédito. (Tello, 2014)

Las MYPES en el Perú afrontan muchos obstáculos para acceder al financiamiento, entre ellas tenemos las altas tasas de interés que se encuentran en un rango del 25% y 31.07% anual a diferencia de la gran empresa que obtiene el 5.9%, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, la solicitud de garantías prenda, el

tiempo de los compromisos a adquirir y la poca información para llegar a estos mecanismos. Las microempresas tienen que llegar a lo más pronto acceso que vienen a ser los prestamistas o llamados usureros. (Zambrano, 2010)

Entre los factores que frenan al crecimiento de las MYPE son la exagerada carga impositiva, la rigidez laboral y las trabas burocráticas, a la que se le suma el limitado acceso a la tecnología, las dificultades para el acceso al financiamiento, limitado acceso a la compra a estatales, baja calidad de bienes y servicios, así como la escasa capacitación (Torriani, 2018)

Bazar de novedades Diana con RUC N° 10178157201, cuyo representante legal es la señora Isabel Pereda Mecola, acreditado desde el 23/03/2018 como Micro empresa, en la provincia de Mariscal Caceres, distrito de Juanjui.

En el distrito de Juanjui, donde se realiza el estudio existen empresas que no están formalizados y tienen dificultades para poder obtener financiamiento que obstaculiza su situación financiera, sin embargo, la empresa en estudio como empresa formalizada también afronta una serie de dificultades, pero entre ellas el problema fundamental es el acceso al financiamiento bancario y no bancario, para la obtención de créditos financieros. También, es una realidad que una de las características de las pequeñas empresas es que la mayoría son empresas familiares que empiezan con un capital generado por el aporte de la familia, generalmente el local donde funciona es su casa, por lo cual tienen problemas de acceso al crédito financiero ya que no pueden demostrar su movimiento real para poder acceder al crédito, tampoco no tiene acceso a programas de capacitación sobre cómo invertir para la generación de la rentabilidad. Por lo que formulo el siguiente enunciado del problema: **¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa,**

sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019?, de igual manera se formuló como objetivo general Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019. Y para el logro de este objetivo se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y Rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019.
- Describir las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa del sector comercio caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019.
- Definir las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa del sector comercio caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019.

Esta investigación se justifica porque nos servirá como una fuente de información para futuras investigaciones sobre el desarrollo empresarial en sector comercio, además por ser un aporte para aquellas personas que se encuentran en el proceso de llevar a cabo una idea de negocio y para aquellos que mantienen ya en marcha.

También se justifica porque esta investigación se propone describir los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad en la empresa y alcanzar una propuesta de esta forma aportar con un pequeño grano de arena a que las empresas no fracasen en su intento de permanecer, crecer y poder expandirse y competir con todas en equidad de condiciones.

Finalmente, los resultados de la investigación serán de mucha ayuda para las futuras investigaciones relacionado a la línea y rubro dado que será un antecedente, asimismo también será de mucha utilidad al propietario de la empresa dado que servirá como una referencia para la toma de decisiones de manera adecuada y además realizar una gestión acertada para tener acceso a mejores posibilidades de financiamiento y consecuentemente mayor nivel de rentabilidad para su empresa.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

(Logreira & Bonett, 2017) en su tesis titulada “Financiamiento Privado en las Micro del sector textil confecciones Barranquilla-Colombia”, expuesto en la Universidad de la Costa, cuyo objetivo; analizar las fuente financieras privadas disponibles para las microempresas, tipo de investigación paradigma cuantitativo, a su vez el diseño de investigación no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo y transversal, la recolección de muestra mediante un cuestionario fueron 200 microempresas del sector textil, se obtuvo como conclusión, considerado que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas estas deberían recibir un mayor apoyo de financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representan ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y 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. Tal y como lo afirma Martínez (2013) estos riesgos son trasladados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Sariago (2017) en su trabajo de investigación denominado: Análisis de las fuentes de financiamiento de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de prótesis médicas en Córdoba - Argentina. La investigación tuvo como objetivo

general: analizar las fuentes de financiamiento de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de prótesis médicas en Córdoba. El diseño de investigación fue no experimental, descriptivo; para el recojo de la información se escogió una muestra, que el Activo está financiado un 57% por fondos de terceros y un 43% por fondos de propietarios, se encontró los siguientes resultados que podemos destacar que las empresas tienen recursos para cumplir con sus actividades operativas y con sus actividades de inversión que se encuentran fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. Las que elegirán según el costo, los requisitos que establezcan quienes proveen de esos fondos, y los objetivos estratégicos de la empresa.

(Álvarez & Testa , 2017) en su investigación “Proyecto de Emprendimiento para la Creación de un Negocio de Ropa de Niños y Jóvenes por Catálogo General y Personalizada Online en la Ciudad de Guayaquil”, expuesto en la Universidad Católica de Santo de Guayaquil, cuyo objetivo crear empresas de ventas de ropa por catálogo en la ciudad de Guayaquil y elaborar un plan de estrategias de marketing para emprender ese tipo de negocio, método de investigación inductivo-deductivo, tipos de investigación descriptiva, cuantitativa y cualitativa, recolección de muestra 4320 personas mediante cuestionarios, se llegaron a las siguientes conclusiones; considerando que el análisis financiero realizado en el capítulo tres, permite establecer que el proyecto de factible, las siguientes razones:

- ✓ Para mantener e incrementar el número de clientes es necesario ofrecer nuevos diseños, mejorar la calidad de las telas para ofrecer confort y crear preferencia de Marca, lógicamente esto incrementa la rentabilidad de la empresa

- ✓ Se recomienda los primeros años a las empresas no tocar las utilidades sino entre el cuarto y quinto año, invertir en tecnología para esta forma incrementar la producción.
- ✓ Innovar en las estrategias de publicidad en las redes de comunicación, es necesario estar actualizados.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier departamento del Perú y que ha utilizado el mismo variable (s) de estudio.

(Muñoz, 2018) en su investigación titulado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir para damas en el distrito de Huaraz 2018”, expuesto en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; tiene como objetivo general; Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el distrito de Huaraz 2018, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativa, el nivel descriptivo, el diseño de investigación descriptivo simple no experimental; siendo la muestra conformada 91 representantes y trabajadores encuestadas de la MYPE del sector comercio prendas de vestir para damas en el distrito Huaraz 2018. Se obtuvo las siguientes conclusiones:

- Del objetivo general se llegó a la conclusión sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir para damas en el distrito de Huaraz; los micro empresarios utilizan el

financiamiento de entidades bancarias y dicho financiamiento respondió favorablemente por que tuvieron crecimiento en su negocio; en cuanto a la capacitación los micro empresarios tienen a sus trabajadores capacitados en temas de ventas, también emiten certificados por haber laborado en su micro empresa con valor oficial y en cuanto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, el financiamiento ayudo a que sea rentable su negocio, también mide su rentabilidad en forma tradicional por que no cuentan con asesores profesionales sobre el tema de rentabilidad.

- Del primer objetivo específico se han descrito las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas, desde el 63% de los encuestados nos mencionaron que no recurrieron a un financiamiento bancario, de igual manera el 37% de los micro empresarios afirman que si recurrieron al financiamiento bancario, por otro lado el 74% nos alegó que si manejó el financiamiento no bancario para costear sus micro empresas, en tanto que el 24% de los micro empresarios no manejo el financiamiento no bancario para poner en marcha su micro empresa, el 56% de los trabajadores nos mencionaron que no utilizaron prestamos de accionistas para poder financiar su micro empresa, así mismo el 44% de los micro empresarios nos afirman que si utilizaron prestamos de agonistas, el 60% de los micro empresarios si utilizaron sus ahorros personales en tanto un 40% de los micro empresarios no utilizaron sus ahorros personales, también el 38% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a corto plazo, el 62% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a corto plazo, el 36% de los micro empresarios si financiaron su empresa al mediano plazo, el tanto el 64% de los micro empresarios

no financiaron su micro empresas a mediano plazo, el 57% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a largo plazo, en tanto el 32% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a largo plazo. Se llega a la conclusión de que los micro empresarios acuden a las entidades financieras para solicitar crédito para su micro empresa, en algunos casos los micro empresarios utilizan sus ahorros personales para financiarse, también los micro empresarios utilizaron instrumentos financieros como los papeles comerciales, la hipoteca, el descuento y la línea de crédito con la finalidad de obtener préstamos para financiar su MYPE.

- Del segundo objetivo específico se ha definido las principales características de la rentabilidad de las micro empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas donde el 74% de los micro empresarios nos mencionaron que valoran la rentabilidad económica, así mismo el 77% de los micro empresarios nos mencionan que valoran la rentabilidad financiera, de igual manera el 23% de los micro empresarios nos afirmaron que si valoran la rentabilidad financiera, el 52% de los micro empresarios si elaboran el análisis de rentabilidad, por otra parte el 35% de los micro empresarios no elaboran el análisis de rentabilidad, finalmente el 13% no precisa, no tiene información sobre la elaboración del análisis de la rentabilidad, el 69% de los micro empresarios si realiza el análisis de solvencia, el 31% de los micro empresarios no realizan el análisis de solvencia, el 81% de los micro empresarios si realiza el análisis de estructura financiera, el 19% de los micro empresarios no realizan el análisis de estructura financiera, el 69% de los micro empresarios si realizan el cálculo de rentabilidad, el 31% de los micro empresarios no realiza el cálculo de la rentabilidad. Se llega a la conclusión que

los micro empresarios si realizan la rentabilidad sobre activos de su micro empresa, también miden la rentabilidad de patrimonio de su micro empresa y las ventas que tienen a diario, pero lo llevan de forma tradicional debido a que no cuentan con asesores profesionales de cómo se analiza la rentabilidad de su empresa y como obtener un margen de ganancias.

Para (Yaringaño , 2018) en su investigación titulado, “Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de ropa distrito Huaraz 2018”, expuesto en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; tiene como objetivo general; Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz 2018, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativa, el nivel descriptivo correlacional, el diseño de investigación descriptivo no experimental; siendo la muestra conformada 21 empresas encuestadas de la MYPE del sector comercio compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz 2018. Llegando a la siguiente conclusión general el investigador señala que:

- El estudio sobre el primer objetivo específico, describe el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas en el distrito de Huaraz, 2018. De acuerdo a los resultados obtenidos el 81% de los encuestados crees conveniente la creación de un organismo dedicado exclusivamente al financiamiento de las MYPE, mientras el 61.9% consideran que no es conveniente aliarse con otras empresas de su mismo sector para acceder al financiamiento, el 38.% de los representantes legales encuestado tiene como opción el financiamiento bancario y como segunda opción el crédito como

proveedores, además el 57.1 % no conocen las diversas opciones de financiamiento que existen en el mercado. El principal requisito para acceder al financiamiento es tener un buen historial crediticio expresó en 71.4% de los representantes y de ese mismo modo también han tenido alguna dificultad al momento de pagar las cuotas programadas por su entidad financiera y el financiamiento obtenido en la mayoría de sus casos ha sido invertido en las diversas formas de capital de trabajo.

- Sobre la rentabilidad del sector comercio, rubro compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz, 2018. Referente al segundo objetivo específico se concluyó de siguiente manera, en 76.20% de los empresarios no gestionan sus inventarios de manera eficiente, en 90% de las MYPE no cuenta con la tecnología suficiente para el control de ingresos y gastos de sus empresas, el 90% no analiza la rentabilidad que obtiene con su cartera de clientes de esa forma disminuyendo sus márgenes de rentabilidad y el 81% de los encuestados no mide la rentabilidad obtenida en periodos determinados.
- A razón del objeto principal se concluye que el financiamiento y la rentabilidad no van de la mano puesto a que la adquisición de un financiamiento no asegura la optimización o mejora de los niveles de rentabilidad sin embargo un financiamiento adquirido manejado dentro de las necesidades de las MYPE podría mejorar los niveles de rentabilidad.

También, (Dioses, 2019) en su investigación titulado, “Principales caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el comercio de prendas de vestir para damas en el Distrito de Aguas Verdes, 2019 ”, Trabajo sustentada en la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; tiene como objetivo general; Describir las características del financiamiento de las MYPES de prendas de vestir para damas en el Distrito de Aguas Verdes, 2019; esta investigación en cuanto tuvo como metodología; tipo de investigación paradigma-cuantitativa, el nivel descriptivo no experimental, el diseño simple no experimental transversal, siendo la muestra conformada por 30 personas encuestadas de la MYPE del sector comercio prendas de vestir para damas. Obtuvo las siguientes conclusiones los resultados de la investigación objeto de estudio a continuación se detallan:

Respecto al “Financiamiento”

- Respecto al financiamiento de las MYPES dedicadas al sector comercio de prendas de vestir de damas en el distrito de aguas verde durante el periodo en estudio 2018 el 76% de los encuestados manifestó que, si solicito financiamiento para iniciar su negocio, mientras que el 24% manifestó que no.
- Con respecto a la tasa de interés a la que obtienen por sus créditos, el 42% manifestó que esa entre 12% a 13%; el 40% respondió entre el 13% a 14%; el 13% manifestó que esta entre 15% a 16% y el 5% de 16% a más.
- Del total de encuestados el 60% financio sus operaciones a través de créditos solicitados aun a entidad financiera ya sea Bancos y Cajas Municipales mientras que el 40% restantes, se financiaron utilizando a los proveedores terceros y con capital propio, asimismo con dicho financiamiento el 80% lo utilizo para incrementar su capital de trabajo, el 12% para mejoras de su local y el porcentaje restantes para otros conceptos
- El 76% de los encuestados manifestó que el importe de capital con el que inicio su negocio se encuentran en el rango entre S/. 1,000 a S/. 10,000 (45% de S/.

5,000 a S/. 10,000/31% entre S/1,000 a S/. 5,000), de donde se observa que en su mayoría son negocios pequeños por otro lado respecto al plazo de los créditos obtenidos a entidades financieras, el 78% los solicita en un plazo que no supera los 12 meses mientras, que el 22% restante los solicita en un plazo de entre 1 a 3 años, mientras 64% que los créditos que solicitan a los proveedores en su mayoría es decir el 81% los solicita de entre 1 a 2 meses y 16% entre 2 a 3 meses de lo cual se observa que sus mercancías rotan con fluidez ya que en ambos casos la amortización de sus pasivos la efectúan en el corto plazo.

Respecto a la “Rentabilidad”

- El 100% indican que dicho financiamiento si contribuyo con su rentabilidad, la misma que se incrementó entre 11% y 30%.
- La tasa (%) interés que obtuvo, en el financiamiento, si contribuyo a obtener mayor rentabilidad del 80% en su negocio, mientras que 20% manifestó que no.
- Por otro lado, el 88% manifiesta que el plazo de los créditos no ejerce influencia en la rentabilidad de sus negocios sin embargo a cuanto, a la tasa de interés, el 80% manifiesta que si contribuye a la rentabilidad y esto se observa el rubro financiamiento toda vez que tienen acceso a tasas de interés que varían.

2.1.3 Antecedentes Regionales

A nivel de la región San Martín se tiene los estudios de (Ushñahua, 2019), esta investigación titulado Propuesta de Mejora del Financiamiento y Rentabilidad del Recreo Turístico El Macochín del distrito de Tocache-2018, provincia de Tocache y departamento de San Martín, tuvo como objetivo en Identificar las

oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la MYPE Recreo Turístico el Macochín, en cuanto a la metodología empleada en esta investigación tuvo como tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y el diseño empleado fue no experimental, descriptivo, entre sus conclusiones fueron los siguientes:

Respecto a las fuentes de financiamiento: la empresa considera que el capital propio y los créditos financieros son las fuentes principales de financiamiento permitiéndole mayores posibilidades de rentabilidad. Las entidades financieras no bancarias es la que brinda los créditos, el tipo de crédito empleado es el hipotecario, los créditos son para capital de trabajo, algunas veces para ampliar el local.

Respecto a las condiciones del financiamiento: lo elige la empresa especialmente el crédito con garantía, además el historial crediticio, las tasas de interés y los plazos para la devolución son el largo plazo son condicionantes del financiamiento externo lo cual le permite obtener mejores posibilidades de rentabilidad. Finalmente, la rentabilidad de la empresa ha mejorado por el financiamiento recibido y la reinversión adecuada de las utilidades en beneficio de la empresa.

También se tiene la investigación de (Lamán , 2019), cuyo título es caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro compra y venta de relojes del distrito de Tocache, 2018, lo cual tuvo como propósito describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, esta investigación fue de tipo

aplicada, nivel descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, entre sus conclusiones se tiene lo siguiente:

Respecto al Financiamiento de las MYPES: el 64% manifiestan que obtiene préstamo para su empresa, el 58% señalan que acudieron al sistema no bancario para su financiamiento y el 19% señala que el tipo de crédito es el hipotecario, el destino del crédito es para capital de trabajo y ampliación de local y finalmente también utiliza el crédito comercial de los proveedores.

Respecto a la rentabilidad de las MYPES: el 81% informa que, si obtiene utilidad por el incremento de su inversión para lo cual se obtuvo los préstamos. Asimismo, un factor importante para la rentabilidad es la calidad del producto, el 54% manifiesta que siempre es importante la calidad de producto, el 56% señalan que los créditos de los proveedores contribuyen a aumentar las utilidades de las empresas.

En su estudio (Peña, 2018), denominado “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, Tocache 2017”. Tesis para optar título profesional de contabilidad en la universidad Católica los Ángeles Chimbote. Tuvo como objetivo general, determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Tocache, 2017, para desarrollar este estudio la metodología empleada, en cuanto al tipo de investigación fue aplicada, de nivel descriptivo porque se limitó a describir el comportamiento de las variables tal como se presenta, el diseño de investigación es correlacional, lo cual le permitió encontrar la relación entre las variables , para el recojo de información

utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario llegando a las siguientes conclusiones.

Las fuentes del financiamiento de las MYPE de este rubro son las entidades financieras no bancarias especialmente las cajas de ahorro porque el capital que cuenta es insuficiente los créditos son para el capital de trabajo y algunas ocasiones para la compra de activos, de igual modo el capital propio es parte del financiamiento, la inversión de las utilidades obtenidas, por lo tanto, las fuentes del financiamiento incurren positivamente en la rentabilidad de su negocio. Los plazos de pago es un aspecto muy importante para obtener el financiamiento por ellos eligen entre el largo plazo y el corto plazo según las circunstancias por parte de los microempresarios, por lo cual los encuestados 45% opina que si los plazos de pago de su deuda están según su necesidad 55% manifiestan que no están de acuerdo; en líneas generales el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tocache.

En cuanto a la rentabilidad señala que en un 60% afirman que el financiamiento obtenido mediante el capital propio, inversión de las utilidades y créditos financieros de entidades no bancarias permiten obtener mayores niveles de rentabilidad, de igual modo el 70% afirman que los créditos de los proveedores le permiten aumentar su capital de trabajo y mejorar sus utilidades dado que un problema que aquejan a las empresas son la falta de liquidez.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

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

De acuerdo con el plazo de vencimiento, es posible distinguir dos tipos de financiación: a corto plazo (cuando el periodo máximo de tiempo para efectuar la devolución del dinero es inferior a un año); a largo plazo (hay más de un año de plazo para devolver el dinero, o bien no existe tal obligación, como cuando la financiación se concreta con fondos propios).

Se designa con el termino de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Ucha, 2009)

(Ccaccya, 2015) Afirma que “se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurren la empresa para proveerse de recurso, sea bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero.

Teoría modelo de trade-off o equilibrio estático

Considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Kraus & Litzenberger, 1973)

La Teoría de la Jerarquía Financiera

La Teoría de la Jerarquía Financiera expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores. Asimismo el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, (autofinanciación), recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo (Myers, 1984).

a) Fuentes de financiamiento

(Flores, 1998) Menciona que “una vez comprendido el financiamiento en el contexto de una empresa, diremos que existen dos tipos de fuentes de financiamiento: internas y externas”.

➤ Financiamiento interno.

Financiamiento interno siendo el más habitual el propio ahorro por ello es definido como los fondos propios de la empresa que a su vez son originadas por la liquidez con que se cuente, no obstante, es común que las empresas para llevar adelante

sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen varias fuentes de financiamiento que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos o cuente con una línea de crédito; Según la procedencia: interna (fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa)

Las empresas prefieren la financiación interna;

Tal como lo refiere Aching, (2006) Entre estas se encuentran:

El financiamiento más común que los emprendedores buscan es: recursos financieros que se obtiene de familiares y a través del ahorro propio (Chagerben-Salinas, 2017).

También están las utilidades que provienen de la parte no repartida (entre accionistas en una sociedad anónima o entre socios en una sociedad colectiva) de los ingresos que toman forma de reservas (Domínguez, 2007).

- **Ahorros Personales:** Para que el negocio sea exitoso, la clave es la habilidad para asegurar y obtener financiamiento apropiado. Para muchos no es fácil reunir capital, sin embargo, si existe una planificación, la obtención de recursos económicos para su negocio, no será desalentadora.

Existen diversas formas de financiamiento, al momento de querer iniciar un negocio son los ahorros personales que probablemente es la fuente más saludable que existe, ya que es un ahorro que se ha realizado durante un plazo de tiempo. El riesgo es mínimo ya que el capital es 100% propio, además que no hay intereses, ni compromisos de pago a terceros. Por ejemplo: utilizar el

dinero que se obtuvo por la venta de algún activo personal, o también, usar las tarjetas de crédito.

- **Aportaciones de los socios** “Referidas a los aportes que realizan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlos, cuando la empresa ya se encuentra constituida,” (Aching, 2006)

➤ **Financiamiento externo**

Las “fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se acuden cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las aportaciones normales más las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a gasto exigidos para mantener el curso normal de la empresa, por tanto, se hace necesario recurrir a terceros como por ejemplo a entidades bancarias (Levy, 2008).

Las fuentes de financiamientos externas son las otorgadas por proveedores y créditos bancarios. Definiendo las suministradas por proveedores como la fuente de financiamiento externa más común, generada mediante adquisición o compra de bienes y servicios requeridos en operaciones de corto y largo plazo.” El monto requerido mediante crédito, dependerá de la demanda de bienes o servicios (Aching, 2006).

Por su parte (Levy, 2008) señala que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera, el cual se compromete a cancelar en un plazo de tiempo a unos intereses determinado ofreciendo garantía de satisfacción a las entidades financieras que le asuran el cobro del crédito.

De manera que “el financiamiento por la vía del crédito bancario constituye una de las principales operaciones crediticias, ofrecidas por las instituciones bancarias (Aching, 2006).

Proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito, existen tipos muy variados de ellos. Cuando la duración de la deuda es inferior a un año, se dice que es a corto plazo (Domínguez, 2007).

El financiamiento es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, debido a que les permitirá mantener sus operaciones y aumentar la capacidad productiva lo que genera más ingresos y aumentos en los rendimientos financieros (Perdono, 1998).

Estas fuentes externas están compuestas por:

- Microcréditos
- Créditos bancarios
- Otras

Proveedores. Los proveedores son la fuente más común y la que se utiliza con más frecuencia. Consiste en la adquisición o la compra a crédito de bienes y servicios, que la empresa utiliza para su operación, ya sea a corto, mediano o largo plazos.

Pagaré.

Según (Clery, 2009) es un instrumento negociable, una promesa por escrito, firmado por el formulante, mediante el cual se comprometa a pagar a su presentación en fecha preestablecida, la cantidad de dinero otorgada como préstamo, sumándole intereses generados a una tasa específica a la orden y al

portador. Se generan de préstamos en efectivo, venta de mercancía o conversión de una cuenta corriente, por lo general implica pago de intereses, que se transforman en gasto cancelados rigurosamente a la fecha de sus vencimientos, de lo contrario son causal de acciones legales

Crédito Comercial. Es cuando un proveedor de bienes o servicios le ofrece crédito a un cliente y le permite pagar por los bienes o servicios en una fecha posterior. El crédito comercial es más complejo de lo que implica su definición. Existen múltiples funciones del crédito comercial.

Una empresa también debe tener los costes positivos y negativos, así como el impacto significativo del crédito comercial en las finanzas de su negocio. Existe más de un tipo de crédito comercial, por lo que te ofrecemos una breve introducción de lo que es y lo que significa el crédito comercial para las empresas. La importancia de utilizar el crédito comercial no sólo es en términos de capital de trabajo, sino también en la definición y la primacía de esos términos. Si se utiliza correctamente el crédito comercial, no sólo puede proporcionar un útil medio para aumentar el capital, sino también como una manera de construir un historial de crédito comercial, ya que los pagos puntuales dan testimonio del éxito y la estabilidad financiera.

Por otro lado, tanto la falta de crédito comercial como el uso ineficaz de éste, pueden conducir a mayores costos de operación y dañar a futuros créditos comerciales. En este aspecto, el crédito comercial es similar al crédito personal, ya que el pago constante y completo mejora la capacidad de los prestatarios para obtener más crédito, mientras que el pago lento o nulo puede destruir las futuras ganancias financieras.

El crédito comercial puede tener varias funciones dependiendo de la situación. De forma más común, este tipo de crédito tiene la función de proporcionar una porción de la inversión de capital para empresas pequeñas o en formación. En los países en desarrollo, es común el uso del crédito comercial como garantía para otros tipos de financiamiento, ya que esto significa que hay una fuente de ingresos fija si la empresa es el proveedor, o una fuente de material si la empresa es el cliente.

Otra función del crédito comercial para los negocios es para financiar el crecimiento. Si se utiliza de esta manera, una empresa puede posponer los gastos y aumentar los ingresos.

Entre las ventajas del crédito comercial se tiene: Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Pero, también existe desventajas, dado que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal. si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Crédito Bancario. Un crédito es una operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad.

Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda. Suele confundirse el concepto de crédito con el de préstamo, la diferencia radica en que en el crédito el cliente cuenta con un dinero a su disposición y solo paga intereses

por la cantidad que utiliza, al tiempo que, en el préstamo, el cliente recibe todo el dinero y paga intereses por la totalidad, más allá de cuánto realmente gaste. (Duarte, 2016)

El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la economía de los países. Por lo general, el Banco Central de un país y los denominados bancos estatales marcan los niveles de las tasas de interés a las que se tienen que adaptar las entidades crediticias privadas (en los casos en los que no está directamente regulada).

Una fuerte restricción en el acceso al crédito, es decir, una tasa de interés muy alta, que implicará mucho esfuerzo económico para su devolución, seguramente redundará en la contracción de sectores como la construcción o la industria automotriz o de maquinaria, y con ello, probablemente aumente el desempleo.

El crédito bancario, Nos permite financiar la compra de bienes (vehículo o inmueble) desarrollo de proyecto y también prestamos de libre inversión para aquellas personas que no cuenta con este activo en este momento. Son ideales para las micro empresas encontraran en este crédito para iniciar con un capital o respaldo económico. Algunas entidades los tiempos de aprobación y desembolsos son rápidos la adquisición de un crédito bancario es sencillo siempre en cuando tenga todos los requisitos que solicita la entidad.

Sin embargo, entre las desventajas del crédito bancario se tiene: Resulta más caro que pagar en efectivo, ya que en el precio de compra se le agregan intereses otras cargas. Algunos prestamos incluyen una multa por pagar anticipado evitando que el cliente pague la cuenta antes del tiempo sin incurrir en un costo adicional y

Tomar prestado el dinero en exceso puede conducir a disminución de flujo efectivo y los pagos incluso pueden superar a los ingresos, en algunas cosas.

b) Condiciones de financiamiento

Antes de aceptar un préstamo el micro empresario debe evaluar el tipo de empresa que tienes, tus ingresos a lo largo del plazo establecido para cancelar la deuda y tus objetivos de negocio. Luego se busca la mejor opción:

Con garantía. – se suele utilizar un respaldo hipotecario o prendario. Algunos de los préstamos con garantías existentes son: crédito con garantía hipotecaria, crédito con aval, préstamo con seguro.

Sin garantía. - se debe sustentar la rentabilidad de tu negocio, con flujo de caja o el registro de compra ventas de los últimos meses. Ten en cuenta que este tipo de préstamo suele tardar más. Una forma de obtener capital sin garantía es el siguiente: inversiones y alianzas con empresas.

Tasa de interés

La tasa de interés es pagar el interés del dinero prestado de la entidad financiera, es pagado semanalmente o mensualmente, de una persona prestado, según autor (Roca, 2002).

- ✓ **Tasa de interés activa:** Tasas recaudadas por los almacenamientos prestamistas a sus interesados.
- ✓ **Tasa de interés pasiva:** El interés pasivo la que paga una institución bancaria a quien deposita dinero en ella.
- ✓ **Tasa de interés preferencial:** Es el cobro de sus mejores clientes de la institución financiera tasa inferior a la media o normal general.

c) Plazos de financiamiento

➤ **Financiamiento a corto plazo**

Es un préstamo de recurso o de dinero que se le otorga a una empresa durante el periodo de tiempo obviamente corto, este puede ser un par de meses, e incluso semana, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajo coste de devolución de dinero (Adriana, 2019)

- **créditos comerciales:**

Para (Adriana, 2019) el crédito comercial es “este es el uso que se les hace a las cuentas por pagar de la empresa, estamos hablando del pasivo a corto plazo acumulado, las ventas por cobrar, los impuestos a pagar y el financiamiento de inventario”

- **Crédito bancario:**

(Adriana, 2019) Menciona que el crédito bancario “es un financiamiento a corto plazo que las empresas pueden obtener a través de bancos con los cuales puede establecer relaciones funcionales”.

- **El pagare:**

Para (Adriana, 2019) el pagare “es un instrumento negociable que se tiene que hacer por escrito y que se dirige a una persona en especial, en donde se compromete a pagar la presentación en la fecha fija en un tiempo determinable”.

Línea de crédito:

(Adriana, 2019) Menciona “este es el dinero que siempre está disponible en el banco durante un periodo y es cuando el banco está de acuerdo en presentarle a la empresa una cantidad máxima de dinero por un periodo determinado”.

- **Papeles comerciales:**

(Adriana, 2019) Afirma “esta fuente consiste en pagarés no garantizados de empresas importante que tienen los bancos, los fondos de pensiones y otras empresas”.

➤ **Financiamiento a largo plazo**

El financiamiento a largo plazo es el que su cumplimiento se encuentra por encima del año y su cumplimiento se especifica en el contrato que se realice, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido, está conformado por:

El financiamiento a largo plazo está conformado por:

-Hipoteca: puede ser una propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.

Acciones: son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

Bonos: es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento financiero: es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica. (Belaunde, 2016).

2.2.2 Teorías de rentabilidad

El estudio de la rentabilidad es de mucha importancia ya que está vinculado con la creación de valor de la empresa, a la capacidad de la inversión para generar suficiente utilidad o ganancias, sin embargo, la rentabilidad es un índice que mide la relación que existe entre la utilidad o ganancia obtenida o que se va obtener y la inversión realizada o que se va realizar para poder obtenerla, por lo tanto, para los inversores está en relación a la generación de beneficios y el capital invertido. Por lo tanto, es de mucha importancia conocer la rentabilidad de una inversión, lo cual, nos permite determinar que tan bueno ha sido el desempeño de la inversión, En base a los diferentes tipos de capital o recursos empleados se determina las clases de ratios, en ese sentido el análisis de rentabilidad se puede diferenciar dos grupos de ratios, por un lado, los que intentan determinar la rentabilidad económica del propio negocio y el otro la rentabilidad financiera la obtiene el accionista.

La rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés *Return on Investment*, muestra en el juego de Cashflow 101 creado por Robert Kiyosaki y en la vida real,

una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo (Yañes, 2011)

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número de fracasos y éxitos en negocios anteriores. (Yañes, 2011)

La rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural (Lizcano, 2004, p. 10)

Concepto

Se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite

conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados. (Garcia, 2017)

(Editorial Definición MX, 2014), menciona que “Se denomina rentabilidad al beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios”

(Raffino, 2019) nos define que, cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un periodo de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.

Existe rentabilidad, entonces, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión. A un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

Rentabilidad en el análisis contable

La rentabilidad determina el porqué, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, se justifican unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Análisis de la rentabilidad:

Se entiende como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras, consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Su análisis de la organización de la financiera de la empresa con el objetivo de aprobar su adecuación para mantener un mejor desarrollo.

Se puede dar a conocer que los límites económicos de todas las actividades empresariales son rentabilidad y seguridad ya que son objetivos contrapuestos; en cierta forma es la retribución a los riesgos y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es una condición necesaria para la continuidad de la empresa.

Rentabilidad social. Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o felicidad social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos a la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente pero sí serlo socialmente. (Estela, 2019)

a) Indicadores de Rentabilidad

(Restrepo, 2017) Define que “Los indicadores de rentabilidad son una serie de índices que sirven para que una empresa mida la capacidad que tiene de obtener beneficios, principalmente a través de los fondos propios disponibles o del activo total con el que cuenta”

A continuación, tenemos los indicadores más utilizados:

Indicador de Rentabilidad Neta del Activo

Este indicador de rentabilidad muestra la capacidad que tiene el activo de generar beneficios en la empresa, sin tener en cuenta como ha sido financiado.

$$\text{Rentabilidad neta} = \text{Beneficio neto} / \text{Activo total}$$

Existe una variante de este indicador de rentabilidad, llamada Sistema Dupont, que relaciona la rentabilidad de las ventas con las rotaciones producidas en el activo total, así se conocen que áreas de la empresa son las que están produciendo los beneficios en la empresa.

$$\text{Rentabilidad neta} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Indicador de Rentabilidad Margen Bruto

Indicador de rentabilidad que relaciona el beneficio bruto con las ventas totales de la empresa, es decir, la rentabilidad obtenida por las ventas una vez descontados los gastos de su fabricación y los intereses e impuestos correspondientes.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Coste de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Indicador de Rentabilidad Margen operacional

Este margen muestra la relación entre las ventas de la empresa, es decir el beneficio que se obtiene por ellas, teniendo en cuenta el coste de las ventas y también los gastos de administración y ventas que lleva a cabo.

$$\text{Margen operacional} = \text{Beneficio operacional} / \text{Ventas}$$

Indicador de Rentabilidad operacional del patrimonio

Muestra la rentabilidad que obtienen los propietarios de la empresa por la inversión que han realizado en la misma, sin tener en cuenta los gastos financieros y los impuestos.

Rentabilidad operacional del patrimonio = Beneficio operacional / Patrimonio

Indicador de Rentabilidad financiera

Esta rentabilidad mide los beneficios netos que se obtienen en relación a la inversión realizada por los accionistas de la empresa, sin tener en cuenta gastos financieros, impuestos ni la participación de los trabajadores.

La rentabilidad financiera se calcula simplemente dividiendo el beneficio neto entre el patrimonio, pero vamos a tener en cuenta para su cálculo una fórmula un poco más compleja que nos permita identificar exactamente qué factores afectan a la rentabilidad que obtienen los inversores.

Si se calculan correctamente, todos estos indicadores de rentabilidad serán los más adecuados para calcular la rentabilidad de la empresa.

Tipos de rentabilidad.

- a) **Rentabilidad económica.** Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia. (Estela, 2019)

$$\text{Rentabilidad económica (ROI)} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total}} * 100$$

BaII: Beneficio antes de Intereses e Impuestos o Beneficio Bruto; es el beneficio que obtiene la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica.

Activo Total: Se refiere a todos los activos con los que cuenta la empresa, siempre y cuando sean capaces de generar una renta. Es decir, es el conjunto de bienes y derechos con valor monetario ligado de caudales y estipendios con valía mercantil que son juro de asociación, instauración o individual y que figura en su contabilidad, son activos con que cuenta la empresa necesarios para la actividad económica, del cual se espera recibir un beneficio en un periodo las mismas que se dividen en activos corrientes y no corrientes.

La rentabilidad económica es igual: utilidad neta entre activo total.

$$R.E = \frac{\textit{beneficio bruto}}{\textit{Activo Total}} = \frac{\textit{Resultado de explotacion}}{\textit{Activo Total}}$$

De igual modo, se afirma que la rentabilidad económica es la productividad promedio obtenida por cada una de las operaciones que realiza dicha compañía.

Otro nombre por el cual se le conoce es: rentabilidad del activo, o la ganancia que se genera 13 por cada sol que se invierte en dicha empresa. **Fernández (2016).**

Por lo tanto, a la apertura de una empresa se realiza con el propósito de saber el rendimiento de la inversión, en ese sentido el rendimiento del activo, o de las inversiones totales de la empresa. Muestra la analogía existente beneficio bruto y el activo integral. (Risco, 2013)

Por lo tanto, para que una empresa logre una mayor rentabilidad económica necesitan incrementar su precio de venta y disminuir su costo para obtener un margen de beneficio mayor, o en su defecto reducir el precio de ventas e intentar mayores unidades para la rotación rápida. Un agregado sobre rentabilidad

económica es que se debe prestar mayor atención a la inversión generada en los activos, la eficacia de la gestión y su rendimiento. La rentabilidad económica mide el beneficio generado por los activos sin considerar el financiamiento de este.

b. Rentabilidad Financiera. Es la utilidad que se obtiene por el patrimonio, independientemente de la repartición del resultado. Dicha rentabilidad puede tomarse como una medida más apropiada para los propietarios y accionistas, este tipo de ratio se utiliza para saber cuál ha sido el beneficio neto que se ha generado por la inversión que los propietarios han ido realizando.

En efecto es la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa. (Estela, 2019)

Por lo tanto, la rentabilidad financiera mide el rendimiento que la asociación adquiere de fondos o capitales, es decir, de su capital de reserva, por lo este indicador es referente para medir la rentabilidad de los inversores o accionistas, es un resultado después de los intereses generados, para lo cual es necesario calcular en base a los fondos propios de la empresa y el beneficio neto

Se calcula de la siguiente manera: rentabilidad financiera es igual a la utilidad neta entre patrimonio neto. **Mercale (2012).**

$$\text{Rentabilidad financiera (ROE)} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}} * 100$$

$$R.F = \frac{\text{beneficio neto}}{\text{Recursos propios}} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos Propios}} * 100$$

Beneficio Neto: Resultados obtenidos a lo largo de un ejercicio económico. El Beneficio Neto es lo que han ganado los propietarios de la empresa, una vez deducidos los intereses e impuestos correspondientes.

Fondos propios: Se componen del capital y las reservas de la empresa, que se emplean para la obtención de beneficios.

Por lo tanto, la rentabilidad económica hace uso de todos los activos para lograr la rentabilidad y la rentabilidad financiera solo hace uso de los recursos propios.

2.2.3 Micro y Pequeña Empresa

Según (Correa, 2015) La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituido por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplado en la legislación vigente que tiene como objetivo desarrollar la actividad de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las Micro y Pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra económica, A nivel nacional las MYPES brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan acerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la económica de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. Según (prompyme 2004).

Características de las micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Cuadro 1 Características de las MYPE

	Ventas anuales
Micro empresa	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias UIT
Pequeña empresa	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT

Teorías de la empresa

Las “empresas son organizaciones económicas que tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos.”

Son “importantes porque tienen la capacidad de generar riqueza y empleos en la economía y, además, porque son de las principales entidades impulsoras de los cambios tecnológicos en cualquier país.”

Sin embargo, cada teoría detalla o resalta aspectos que sin duda nos permiten entender los procesos socioeconómicos y culturales que están incrustados en este tipo de organizaciones.”

En este sentido, “durante los últimos años también ha surgido la inquietud teórica por entender los procesos de coordinación, el crecimiento, y los procesos de adaptación ambiental que siguen las empresas. Por ejemplo, algunas propuestas parten de considerar a la empresa como un tipo de institución que estabiliza los patrones de conducta de sus participantes, por medio de hábitos y reglas, con el fin de organizar las actividades de producción” Otros autores enfatizan más las

estructuras de gobernabilidad, las capacidades de adaptación y la eficiencia en los costos de transacción. (Williamson, 2010).

2.2.4, Marco conceptual

Financiamiento

Financiamiento son aquellos mecanismos o modalidades en los que incurren la empresa para proveerse de recurso, sea bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. (Ccaccya, 2015)

Rentabilidad

La rentabilidad, es la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un periodo de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones. (Raffino, 2019).

Micro y pequeña empresa

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituido por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplado en la legislación vigente que tiene como objetivo desarrollar la actividad de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios. (Correa, 2015)

III. Hipótesis

Existen muchas afirmaciones que en la mayoría coinciden sobre la hipótesis tal como afirma Hernández, Fernández, & Baptista, (2014), las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, sin embargo, no todas las investigaciones cuantitativas se plantean hipótesis. Dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causalidad entre las dos variables. (p.137).

De igual modo, (Galán, 2009), señala, en relación a la formulación de hipótesis, en una investigación, “contiene que según su tipo de estudio de las investigaciones algunas no la requieren por ser descriptivas. Sabemos que los trabajos de investigación mayormente requieren preguntas de investigación y sólo aquellos que buscan explicar causas o evaluar relación entre variables requerirán de Hipótesis.

En la presente investigación el propósito no es buscar la relación entre las variables de financiamiento y rentabilidad, por lo que no se formuló la hipótesis de investigación dado que se trabajara en base a preguntas y objetivos.

IV. Metodología.

4.1 Diseño de investigación

La presente investigación utiliza el diseño no experimental – transversal - descriptivo

No Experimental: según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010), establece que el diseño no experimental es “la que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables de estudio. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”.

Transversal: Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010) indica que el diseño transversal o transeccional cuando recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.

Descriptivo: la investigación será descriptivo porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento que se recogió la información.

M → O

Donde:

M: Muestra es el representante de la empresa Bazar de Novedades Diana.

O: Representa lo que observamos.

4.2 Población y muestra

Población

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación. **Tamayo (2012)**.

La investigación de caso se realiza a un fenómeno, una persona, un evento o caso muy concreto, donde el análisis deberá realizarse dentro del medio ambiente en que se desenvuelve el objeto de estudio. **Muñoz (2011)**.

En esta investigación se considera población a todas las empresas que venden ropas, prendas de vestir en la ciudad de Juanjui, 2019.

Muestra

La muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno u objeto. **Tamayo & Tamayo (1997, p.38)**.

En esta investigación de diseño de caso la determinación de la muestra es no probabilístico. **Cuesta (2009)**; La muestra no probabilística no es un producto de un proceso de selección aleatoria. Los sujetos en una muestra no probabilística generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador.

El muestreo discrecional es más comúnmente conocido como muestreo intencional. En este tipo de toma de muestras, los sujetos son elegidos para formar parte de la muestra con un objetivo específico. Con el muestreo discrecional, el investigador cree que algunos sujetos son más adecuados para la investigación que otros. Por esta razón, aquellos son elegidos deliberadamente como sujetos. **Cuesta (2009)**

En ese sentido la muestra constituye la empresa en estudio Bazar de Novedades

Diana Juanjui, 2019

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Cuadro 2 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<p>Variable Independiente</p> <p>Financiamiento</p>	<p>Según Hernández (2008), menciona que una Empresa pública o privada, para llevar acabo sus actividades va a requerir de recursos financieros, así como para desarrollar sus actividades actuales o ampliarlas, o podría ser para el inicio de nuevos proyectos que se necesite de inversión, a ello denominamos financiamiento.</p>	<p>Fuente de financiamiento</p> <p>Condiciones de financiamiento</p> <p>Plazos de financiamiento</p>	<p>Activos financieros</p> <p>Pasivos financieros</p> <p>Patrimonio</p> <p>Bancos</p> <p>Caja municipal de ahorro y crédito</p> <p>Caja rural de ahorro y crédito</p> <p>Tasa de interés</p> <p>Garantías</p> <p>Corto plazo</p> <p>Largo plazo</p>	<p>SI/NO</p>
<p>Variable Dependiente</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Jaime (2003), menciona que la rentabilidad hace referencia a Beneficio, y es lo que toda empresa busca; ya que la rentabilidad resulta de un buen uso eficiente de los Recursos, y este beneficio debe estar monitoreado siempre, haciendo uso de Indicadores Financieros, para que las empresas sigan siendo rentables (p. 97).</p>	<p>Niveles de análisis de rentabilidad</p>	<p>Rentabilidad económica</p> <p>¿Con el patrimonio que cuenta su negocio le genera rentabilidad?</p> <p>¿Usted cree que el fondo propio de su empresa genera rentabilidad?</p> <p>¿Su empresa requiere de fondos ajenos para comprar activos?</p> <p>Rentabilidad financiera</p>	<p>SI/NO</p>

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Las técnicas son recursos o instrumentos de los que se sirve la ciencia en el proceso de acceso al conocimiento, son procesamientos operacionales para producir datos y/o transformarlos de acuerdo con determinadas reglas. (Bedoya, 2008)

En la presente Investigación se utilizó la técnica de encuesta; que es un procedimiento de investigación; en la que se recopila datos por medio de un cuestionario previamente diseñado.

Según Risquez & Col (2002) Que la técnica de la encuesta consiste en el estudio de las poblaciones o muestras con el objeto de determinar la frecuencia, distribución o relación entre las variables, en ella también se recomienda prestar atención al tipo de respuestas en caso de ser las encuestas de respuestas dicotómicas, es decir, aquellas que permiten dos posibles alternativas. (p.58)

Instrumentos

Por su parte Hernández & Col (2006), define el cuestionario como un instrumento de recolección de datos que consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir, cuyo contenido está basado en preguntas variadas tanto cerradas que contiene categorías u opciones de respuestas que han sido previamente delimitadas, como abiertas las cuales no delimitan las alternativas de respuestas, por lo cual el número de categorías de respuestas es muy elevado. (p.285).

En ese sentido para el recojo de la información se utilizó el cuestionario estructurado con 16 preguntas, que va dirigido al propietario s y/o representante de la empresa.

4.5 Plan de análisis

Esta investigación es de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo por lo tanto el tratamiento o procesamiento de la información fue de la siguiente manera, para el recojo de información se utilizó el instrumento del cuestionario, luego se sistematizo los resultados las misma que se presentó de manera descriptiva la interpretación de los resultados, además se procedió a su interpretación a la luz de la razón y para la discusión de resultados se utilizó las bases teóricas y los aportes de otros trabajos de investigación, en relación a los objetivos de la investigación

4.6 Matriz de consistencia

Cuadro 3 Matriz de consistencia

Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPE, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>General: ¿Las oportunidades de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso bazar de novedades Diana, Juanjui, 2019?</p> <p>Específicos: ¿Las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso bazar de novedades Diana, Juanjui, 2019?</p> <p>¿Las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso bazar de novedades Diana, Juanjui, 2019?</p> <p>¿Las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso bazar de novedades Diana, Juanjui, 2019?</p>	<p>General: Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa del sector comercio caso bazar de novedades Diana, Juanjui, 2019.</p> <p>Específicos: Determinar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa del sector comercio caso Bazar de Novedades Diana, Juanjui, 2019.</p> <p>Describir las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana, Juanjui, 2019.</p> <p>Definir las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana, Juanjui, 2019</p>	<p>La presente investigación no presenta hipótesis porque es de nivel descriptivo y no se pretende descubrir la causa ni el efecto entre las variables de estudio</p>	<p>Variable Financiamiento</p> <p>Dimensiones Fuentes de Financiamiento. Condiciones de Financiamiento Plazos de financiamiento</p> <p>Variable Rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad económica Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo de Investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Por las características es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental descriptivo</p> <p>Población se tomó en cuenta a todas las empresas del sector comercio rubro venta de ropas y calzados de la ciudad de Juanjui,2029.</p> <p>Muestra La muestra se eligió de manera intencional que está constituido por la empresa Bazar de novedades Diana</p> <p>Técnicas Se utilizará la técnica de la encuesta</p> <p>Instrumento El instrumento a utilizar será el cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

Las actividades de investigación que se realiza ya sean en proyectos, informe final y artículos científicos en nuestra universidad se orientan por los siguientes principios, como lo menciona en los documentos normativos, la misma que se puso en práctica los principios siguientes. (Uladech, 2019),

Protección a las personas; En la presente investigación la persona es el fin supremo por ello es agravante obtener algún beneficio, además es indispensable contar con cierto grado de protección, de igual modo respetar su dignidad, su identidad, la diversidad, también la confidencialidad y la privacidad. Lo cual implica que en esta investigación su participación es voluntaria y de libre albedrío en proporcionar la información que nos brindará lo cual será de usos exclusivo académico, respetando sus derechos fundamentales más aún si se encuentra en una situación de vulnerabilidad.

Cuidado del Medio Ambiente y la Biodiversidad. Otro aspecto que se tomara en cuenta es el cuidado del medio ambiente, las plantas y animales, respetando su dignidad de animales, en ese sentido en la presenta investigación no se pretende causar ningún daño ni disminución dado que estará enfocado a la persona y a la información.

Libre participación y derecho a estar informado. En esta investigación los componentes de la muestra es decir los representantes legales de las empresas tienen el derecho a la información por ello se les informara el propósito y la finalidad de la investigación, asimismo tienen a libertad por voluntad propia en participar. En ese sentido se contará con la manifestación de voluntad, informada y libre; por lo tanto, como sujeto investigados faculta el uso de la información con fines específicos del trabajo de la investigación

Beneficencia no maleficencia. En este proceso de investigación se cuidará que no se pierda el bienestar de las personas por ello no causare ningún daño tampoco tendrá efectos adversos y si es posible contribuir en maximizar sus beneficios.

Justicia. –En esta investigación todas las acciones serán ponderables, con juicios razonables y se tomara todas las precauciones para evitar sesgos por las limitaciones tanto en conocimiento y capacidades que pueda tener los elementos de la muestra, por lo tanto, el trato será equitativo a todos por igual para que todos tengan las mismas posibilidades de brindar la información.

Integridad científica. El investigador debe ser integro con la rectitud dado que se debe declarar los daños, riesgos y beneficios potenciales que puede afectar a las personas que participan en la investigación, asimismo al margen del interés personal se debe manifestar el conflicto de intereses.

V. Resultados

5.1 Resultados

En relación a la variable financiamiento

Cuadro 4 Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento

Fuentes de financiamiento		
Ítems de fuentes financiamiento	valoración	interpretación
1. ¿Usted utiliza los ahorros personales como forma de financiamiento para su empresa?	Si	Porque, durante muchos años de su vida personal fue reuniendo dinero y cuando decidió dedicarse al 100 % a la venta de ropas ese capital fue muy útil para implementar mi tienda.
2. ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya, crezca y se expande?	No	Porque, día a día uno quiere crecer o ampliar el negocio es allí donde uno acude a las entidades financieras para solicitar algún préstamo y la tecnología está siempre por delante y uno como propietario siempre quiere lo mejor para su empresa.
3. ¿Usted realiza la inversión en la empresa con las utilidades obtenidas de sus operaciones?	Si	Si realiza la inversión con las utilidades ya que eso le genera más ganancia porque sigue invirtiendo en mercadería, sin tocar ni un sol para otras cosas para no afectar las utilidades, sin embargo, tengo bien en claro que lo hago por el bien de mi empresa.
4. ¿Si acude al sistema financiero qué tipos de créditos financieros usted practica para financiar su empresa?	Crédito solución negocio y crédito comercial	Necesariamente si acude al sistema financiero y trabaja con el crédito solución negocio; crédito comercial, ya que es un crédito que le permite crecer y le brindan muchas facilidades como comerciante.

Ítems condiciones de financiamiento		
5. ¿Cuáles son las condiciones que existe por lo general para obtener créditos?	Historial crediticio.	Entre las condiciones que exige las entidades financieras para obtener créditos son el historial crediticio, la tasa de interés y los plazos de devolución
6. ¿Cree usted que los créditos financieros obtenidos contribuyen en la mejora de la rentabilidad de su empresa?	Si	Los créditos financieros si contribuyen en la mejora de rentabilidad para la empresa ya que le permiten ampliar día a día, los cuales son utilizados para la adquisición de maniqués, vitrinas, mostradores entre otros, etc.
Ítems de plazos de financiamiento		
7. ¿Cuál es el plazo de financiamiento que usted adopta para la obtención de sus créditos?	Largo plazo	Por lo general trabajo con las entidades financieras de 2 años plazo mínimo como para poder pagar y sacar mi capital de negocio.
8. ¿Usted para la obtención de créditos toma en cuenta la tasa de interés?	Si	Si por supuesto eso es lo primero que busca en los bancos la tasa de interés anual, en base a eso toma los créditos siempre y cuando viendo si me genera utilidades o no antes hace un recorrido por los bancos que solicitaría.
9. ¿Cree usted que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	Si	Si, es la más adecuada como comerciante veo los altos y bajos siempre tengo en cuenta, me tiene que generar utilidades dichas tasas.
10. ¿Cree usted que los plazos de préstamos que usted elige le permiten obtener utilidades?	Si	Como le dije mis préstamos solicitados varían de 1 a 2 años lo cual le permiten obtener utilidades, y son invertidas para bien de la empresa, y sobre todo generar más trabajo para personal contratado y así brindar un mejor servicio a la sociedad.

Cuadro 5 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad

Rentabilidad		
Ítems de rentabilidad económico	valoración	interpretación
11. ¿Para usted las utilidades obtenidas cubren las expectativas de la inversión realizada?	Si	Si, porque dichas utilidades provienen por la inversión en la compra de mercadería, ya que este rubro se trata día a día, mes a mes estar pendiente de la moda que sale y por ello estamos pendiente en la inversión que realizamos.
12. ¿Cree usted que los costos de las mercaderías y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener sus utilidades?	Si	Dado la inversión en maniqués quienes tienen un papel importante para la venta en la tienda como decimos en este negocio todo ingresa por los ojos y así la clientela compra sus prendas que a primera vista son impactadas y ello genera utilidades para la empresa.
13. ¿Cree usted que la inversión en capital de trabajo de su empresa le permite aumentar sus ingresos?	Si	Si por supuesto porque es una inversión netamente para generar ingresos, y así de esa manera ampliar mi negocio.
14. ¿Usted utilizó los créditos financieros para invertir en activos fijos y suministros de su empresa?	Si	Si de hecho que, si invertí en vitrinas, mostradores, maniqués, implementación del local, entre otros con el dinero obtenido a través de los préstamos.
Ítems rentabilidad financiera		
15. ¿Cree usted que la inversión hecha con sus ahorros personales en su empresa le permiten tener utilidades?	Si	Sí, claro que, si porque mis ahorros personales las uso para bien de su empresa, especialmente en la compra de mercaderías y completando con los préstamos y crecer todos los días para así de esa manera generar más utilidades.
16. ¿Cree usted que la adquisición de mercaderías a través de los créditos de sus proveedores le permiten obtener utilidades para la empresa?	Si	Si, obviamente sus proveedores son todo sin ellos la empresa no surgiera, toda ganancia obtenida de mercaderías ingresadas para su venta le genera utilidades y son invertidas para bien de la empresa.

17. ¿Los créditos financieros que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?	Si	Si, por su puesto los créditos financieros si le permiten tener utilidades ya que es un capital de negocio que es netamente para la inversión de mercaderías con fines de generar utilidades que serán utilizadas para que la empresa crezca como tal.
18. ¿Cuál es la tasa de interés anual con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado?	36% Anual S/. 50,000	La tasa de interés que manejo con el banco BCP es del 36% con el crédito Solución negocio, y la del BBVA con la tasa de interés del 25%, mi préstamo asciende a 50,000.00 es el monto neto que trabajo mi línea es de 132,000.00 pero me guio en la inversión que realizo y poder devolverlo a cabalidad.

Fuente: cuestionario aplicada al representante de la empresa

Elaboración: propia

5.2 Análisis de resultados.

El análisis de resultados se realiza en función a los objetivos de investigación:

Objetivo específico 1. Determinar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa del sector comercio caso Bazar de Novedades Diana, Juanjui, 2019.

Se entiende por fuentes de financiamiento para la empresa a todo aquello que se considere un medio o se utiliza para obtener los recursos necesarios que financien la actividad empresarial, porque para la estructura financiera es muy importante los recursos financieros. En ese sentido para la empresa en estudio, como fuente de financiamiento utilizó los ahorros personales, las utilidades, como también de terceros, es decir de los proveedores y entidades financieras, como se evidencia en el cuadro 3 en la que señala, que solo el financiamiento interno no es suficiente para el desarrollo de la empresa, por ello es necesario acudir a las entidades financieras y/o proveedores. Porque acude al sistema financiero especialmente al bancario para obtener créditos, mediante el crédito comercial, este crédito le permite crecer y le

brindan muchas facilidades como comerciante. Estas afirmaciones no concuerdan con lo señalada por Muñoz (2018), los micro empresarios utilizan el financiamiento no bancario porque el 63% de los encuestados mencionaron que no recurrieron a un financiamiento bancario y dicho financiamiento respondió favorablemente por que tuvieron crecimiento en su negocio. En cambio, concuerdan con lo afirmado por Dioses (2019), porque el 76% de los encuestados manifestó que, si solicitó financiamiento para iniciar su negocio, el 60% financio sus operaciones a través de créditos solicitados a entidad financiera ya sea Bancos y Cajas Municipales, dicho financiamiento el 80% lo utilizó para incrementar su capital de trabajo. La empresa en estudio utilizó como fuentes de financiamiento interna y externa, como señala, (Flores, 1998) Menciona que “una vez comprendido el financiamiento en el contexto de una empresa, diremos que existen dos tipos de fuentes de financiamiento: internas y externas”. También Levy (2008), señala que las fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se acuden cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las aportaciones normales más las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a gasto exigidos para mantener el curso normal de la empresa, por tanto, se hace necesario recurrir a terceros como por ejemplo a entidades bancarias, también agrega, que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera, el cual se compromete a cancelar en un plazo de tiempo a unos intereses determinado ofreciendo garantía de satisfacción a las entidades financieras que le asuran el cobro del crédito.

Objetivo específico 2. Describir las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana, Juanjui, 2019.

Un factor que tiene en cuenta la empresa para la obtención de los créditos financieros son las condiciones de financiamiento que establecen las entidades financieras, en ese sentido según el cuadro 3 el representante señala, que entre las condiciones que exige las entidades financieras para obtener créditos son el historial crediticio, la tasa de interés y los plazos de devolución,(ver cuadro 3), además que los créditos financieros si contribuyen en la mejora de rentabilidad para la empresa ya que le permiten ampliar día a día, los cuales son utilizados para la adquisición de maniqués, vitrinas, mostradores entre otros, etc. También, señala que las tasas de interés, un factor importante por ello elige la más adecuada como comerciante veo los altos y bajos siempre tengo en cuenta, me tiene que generar utilidades dichas tasas. Sin embargo, como una condición de financiamiento es el historial como afirma, Yaringaño (2018) que el principal requisito para acceder al financiamiento es tener un buen historial crediticio como lo expresó el 71.4% de los representantes lo cual es una condición de financiamiento.

Objetivo específico 3: Definir las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector comercio, caso Bazar de Novedades Diana, Juanjui, 2019

Otro aspecto importante que considera son los plazos de devolución porque este debe estar en función a las necesidades económicas de la empresa y capacidad de devolución, en ese sentido según el cuadro 3, el representante de la empresa señala que como plazo de financiamiento utiliza el largo plazo puesto por lo general trabaja con las entidades financieras de 2 años plazo mínimo como para poder pagar y sacar mi capital de negocio. También señala que los plazos escogidos para la devolución de sus préstamos le permiten obtener utilidades, y son invertidas para bien de la empresa, y sobre todo generar más trabajo para personal contratado y así brindar un

mejor servicio a la sociedad. Mientras que Muñoz (2018), afirma que el 62% de los micro empresarios financiaron su empresa a largo plazo, el 81% de los micro empresarios si realiza el análisis de estructura financiera, pero no concuerda con Dioses (2019), porque el 88% manifiesta que el plazo de los créditos no ejerce influencia en la rentabilidad de sus negocios sin embargo a cuanto, a la tasa de interés, el 80% manifiesta que si contribuye a la rentabilidad y esto se observa el rubro financiamiento toda vez que tienen acceso a tasas de interés que varían. En cambio, (Adriana, 2019) , señala que un préstamo de recurso o de dinero que se le otorga a una empresa durante el periodo de tiempo obviamente corto, este puede ser un par de meses, e incluso semana, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajo coste de devolución de dinero

En cuanto al objetivo general: el financiamiento, que viene realizando en su empresa según el cuadro 4, se observa, que los créditos financieros si le permiten tener utilidades ya que es un capital de negocio que es netamente para la inversión de mercaderías con fines de generar utilidades que serán utilizadas para que la empresa crezca como tal, también agrega que los ahorros personales utilizados en su empresa, especialmente en la compra de mercaderías y completando con los préstamos le permiten obtener utilidades en leves proporciones. En cambio, Yaringaño (2018) señala que el 90% de las MYPE no cuenta con la tecnología suficiente para el control de ingresos y gastos de sus empresas, el 90% no analiza la rentabilidad que obtiene con su cartera de clientes de esa forma disminuyendo sus márgenes de rentabilidad y el 81% de los encuestados no mide la rentabilidad obtenida en periodos determinados. Por ello no obtienen mayores utilidades, por lo tanto, en muchas empresas el financiamiento y la rentabilidad no van de la mano puesto que la adquisición de un financiamiento no asegura mayores utilidades.

VI. Conclusiones

Después de la sistematización de información y análisis de resultados de la empresa Bazar de Novedades Diana de la ciudad de Juanjui, 2019 se llega a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico 1. Fuentes de financiamiento y rentabilidad

La empresa considera como una oportunidad de fuentes de financiamiento interna los ahorros personales y la reinversión de utilidades, en cuanto al financiamiento externo, está el financiamiento de las entidades bancarias a través de los créditos, especialmente del BCP y BBVA, a ello también toma los créditos de los proveedores, en efecto, en esta empresa, para financiar su actividad empresarial, no solo utiliza el financiamiento interno sino también el externo lo cual permite el desarrollo empresarial, por ello acudir a las entidades financieras y/o proveedores, además el tipo de crédito que más utiliza es el comercial y el crédito bancario como una de las principales formas de obtener financiamiento externo.

Objetivo específico 2. Condiciones de financiamiento y rentabilidad

En la empresa se considera como una oportunidad a las condiciones de financiamiento porque permite conseguir liquidez a través de créditos financieros puesto que para este proceso las condiciones de financiamiento que establecen las entidades financieras para obtener créditos son el historial crediticio, la tasa de interés y los plazos de devolución, además considera que los créditos financieros de algún modo contribuyen en la mejora de rentabilidad para la empresa puesto que con los recursos financieros permiten ampliar día a día, los cuales son utilizados para la adquisición de maniqués, vitrinas, mostradores entre otros, etc. También, que las tasas de interés, es un factor importante por ello elige la más adecuada, que le genere utilidades.

Objetivo específico 3: Los plazos de financiamiento y rentabilidad

Otro aspecto importante que considera como una oportunidad son los plazos de devolución porque está en función a sus necesidades económicas de la empresa y capacidad de devolución, en ese sentido en la empresa como plazo de financiamiento utiliza largo plazo, porque le ayuda a realizar sus pagos sin ningún inconveniente, dentro de ese plazo puede surgir algún percance y le da tiempo de solucionarlo y continuar con sus pagos ya que todo dinero que solicita es revolviente para la empresa. Por lo tanto, los años que elige son 2 años plazo mínimo como para que pueda pagar y sacar su capital de negocio. También señala que los plazos escogidos para la devolución de sus préstamos le permiten obtener utilidades, y son invertidas para bien de la empresa, y sobre todo generar más puestos de trabajo y así brindar un mejor servicio a la sociedad.

En cuanto al objetivo general: El financiamiento, que viene realizando en su empresa son el interno y el externo, puesto que los créditos financieros si le permiten tener utilidades ya que es un capital dedicado para capital de trabajo y compra de activos, es decir es para la operación de la empresa lo cual es netamente para la inversión de mercaderías con fines de generar beneficios que serán utilizadas para que la empresa crezca como tal, también los ahorros personales utilizados en su empresa, especialmente en la compra de mercaderías y completando con los préstamos le permiten obtener utilidades en leves proporciones, esto implica que no siempre el financiamiento y la rentabilidad van del mano puesto a que la adquisición de un financiamiento no asegura la optimización o mejora de los niveles de rentabilidad sin embargo un financiamiento adquirido manejado adecuadamente mejora los niveles de rentabilidad.

Propuesta de Mejora

1. Propongo como parte del financiamiento interno que la parte de la mercadería en almacén no vendida sea puesta en oferta para así por lo menos sacar su capital, y este dinero no esté sin actividad comercial o estancada.
2. Propongo a la empresa gestionar con el funcionario del BCP para trabajar con otro tipo de crédito que no sea solución negocios ya que su tasa es mayor por ser una tarjeta de crédito dada que las tarjetas ya vienen con un porcentaje fijo establecido por la entidad.
3. Propongo a la empresa gestionar con el funcionario del BCP para trabajar con otro tipo de crédito que no sea solución negocios ya que su tasa es mayor por ser una tarjeta de crédito dada que las tarjetas ya vienen con un porcentaje fijo establecido por la entidad.

Referencias

- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. México: McGraw-Hill.
- Adriana. (05 de Setiembre de 2019). *Financiamiento a corto plazo: Que es, tipos, ventajas y desventajas*. Obtenido de El portal de financiamiento, creditos, prestamos, finanzas...: <https://financiamiento.org.mx/financiamiento-corto-plazo/>
- Álvarez, B., & Testa, C. (2017). *Proyecto de Emprendimiento para la Creación de un Negocio de Ropa de niños y jóvenes para catalogo general y personalizada online*. Guayaquil, Ecuador.
- Andrejeann. (10 de Agosto de 2012). *Financiamiento a mediano plazo*. Obtenido de ClupEnsayos: <https://www.clubensayos.com/Negocios/Financiamiento-A-Mediano-Plazo/247552.html>
- Belaunde, G. (24 de enero de 2016). *Financiamiento a largo plazo: riesgos financieros*. *Gestion*, pág. <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2016/01/financiamiento-de-largo-plazo-y-regulacion-financiera.html/?ref=gesr>. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>
- Castillo, N. (19 de enero de 2020). Medianas empresas. *El comercio*, págs. 4-5.
- Ccaccya, D. (2015). *Fuentes de Financiamiento Empresarial*. Universidad Autonoma de Madrid: <https://studylib.es/doc/7869547/vii-fuentes-de-financiamiento-empresarial>.
- Chagerben-Salinas, L. E. (2017). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario*. Ecuador: <file:///E:/TEORIAS%20TESIS/Dialnet-LaImportanciaDelFinanciamientoEnElSectorMicroempre-6326783.pdf>.
- Clery, A. (2009). *Caso de toma de decisiones financieras*. Documento en línea. <http://www.monografias.com/trabajos67/casos-toma-decisiones/casostoma-decisiones2.shtml>.
- Correa, D. (2015). Definiciones y diferencias de MYPES y PYMES. https://prezi.com/cffr7jyeiw_n/definiciones-y-diferencias-de-mypes-y-pymes/.
- Dioses, K. (2019). *características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el comercio de prendas de vestir para dama*. Tumbes, Peru.
- Domínguez, E. (2007). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL*. CUBA : <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>.
- Duarte, L. (15 de Marzo de 2016). *Ventajas y desventajas del crédito bancario*. Obtenido de Prezi: <https://prezi.com/xlzeff2ps63s/ventajas-y-desventajas-del-credito-bancario/>
- Editorial Definición MX. (24 de FEBRERO de 2014). *Definición MX*. Obtenido de RENTABILIDAD: <https://definicion.mx/rentabilidad/>.

- El Mundo. (13 de noviembre de 2018). Problemas de América latina. *El Espectador*, págs. 12-13.
- Enciclopedia, E. (2017). *Fuentes de Financiamiento*. Obtenido de Enciclopedia Economica: <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>
- Estela, M. (29 de noviembre de 2019). *concepto.de*. Obtenido de <https://concepto.de/rentabilidad/>
- Flores. (1998). *Fuentes de financiamiento internas y externas enfocadas a la Micro, pequeña y mediana empresa*. Mexico: <http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>.
- Galán, M. (2009). *Metodología de la Investigacion*. Lima Peru: <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>.
- García, I. (31 de AGOSTO de 2017). *ECONOMIA SIMPLE.NET*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Lamán, D. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio del distrito de Tocache*. Tocache Perú: ULadech.
- Levy, L. (2008). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*. México: Ediciones fiscales.
- Logreira, C., & Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado de las micro empresas del sector textil*. Colombia.
- Muñoz, K. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS*. Huaraz, Perú.
- Noreña, D. (08 de Enero de 2019). El futuro de las MYPES. *Gestion*, págs. 7-8.
- Peña, E. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías de Tocache, 2017*. Tocache Perú: Uladech.
- Perdono. (1998). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS. MEXICO*: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>.
- Pérez, J., & Gardey, A. (2013). *Definición de financiamiento*. Colombia: recuperado 28 de junio 2020 <https://definicion.de/financiacion/>.
- Raffino, M. (2019). *Conceptos de Rentabilidad*. Buenos Aires _ Argentina: recuperado el 28 de junio 2020: <https://concepto.de/rentabilidad/>.
- Redaccion Ejemplode. (2012). *Ejemplo de financiamiento a largo plazo*. https://www.ejemplode.com/59-finanzas/2356-ejemplo_de_financiamiento_a_largo_plazo.html.
- Restrepo. (10 de octubre de 2017). *Blog post*. Obtenido de Principales indicadores de rentabilidad empresarial: <http://mdc.org.co/principales-indicadores-de-rentabilidad-empresarial/>
- Roca, R. (2002). *La tasa de interes y sus principales determinantes*. Peru.
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigacion*. Caracas-Venezuela: Ed. Panapo.
- Sarduy, Y. (2007). El análisis de información y las investigaciones cuantitativa y cualitativa. *Mi scielo*.
- Tello, S. (2014). *Importancia de las micro pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. Lima Peru: UAP.
- Torriani, Y. (20 de Junio de 2018). Las Pymes dan trabajo al 75% de la Población Económicamente Activa. *La Republica*.

- Ucha, F. (Octubre de 2009). *Definición ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Ushñahua, C. (2019). *Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de la MYPE Recreo Turístico El Macochin*. Tocache Perú: Uladech.
- Williamson, O. (2010). *La transacción cuesta económica: progresión natural*. *American Economic Review*, junio, pp. 647-690.
- Yañes, G. (19 de JULIO de 2011). En *La Teoría de la Rentabilidad* (págs. <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>). ACTITUD FINANCIERA Blog sobre finanzas y empresa. Obtenido de LA TEORIA DE LA RENTABILIDAD: <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>
- Yaringaño, E. (2018). *FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA*. Huánuco, Perú.

ANEXO

Anexo 1: Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SETIEMBRE				OCTUBRE	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Introducción														
Planteamiento del problema														
Revisión de Literatura														
Metodología														
Hipótesis														
Resultados y Análisis de resultados														
Conclusiones														
Aspectos complementarios														
Aprobación de Tesis														
Sustentación de tesis														

Anexo 2: Presupuesto

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	½	Millar	12.00	12.00
Resaltador	2	Unidad	2.00	4.00
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00	35.00
Lápiz	1	Unidad	0.50	0.50
Lapicero	2	Unidad	1.00	2.00
Total				53.50

Servicios

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	1/2	Millar	0.4	200.00
Fotocopias	2	Unidad	2.00	4.00
Anillado	3	Unidad	35.00	105.00
Internet	50	Unidad	1.00	50.00
Movilidad	2	Unidad	1.00	2.00
Yanahuanca	16	Unidad	20.00	320.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3100.00	3100.00
Total				3781.00

Resumen del Presupuesto

Rubro	Importe
Bienes	53.50
Servicios	3781.00
Total, S/.	3834.50



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

Cuestionario

El presente cuestionario tiene por finalidad de recoger la información del representante de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la micro empresa del sector comercio caso Bazar de Novedades Diana Juanjui, 2019”

La información obtenida será utilizada sólo con fines de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

1. ¿Usted utiliza los ahorros personales como forma de financiamiento para su empresa?
a) Si b) No

2. ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya, crezca y se expande?
a) Si b) No

3. ¿Usted realiza la inversión en la empresa con las utilidades obtenidas de sus operaciones?
a) Si b) No

4. ¿Si acude al sistema financiero qué tipos de créditos financieros usted practica para financiar su empresa?
a) comercial b) hipotecario

5. ¿Cree usted que los créditos financieros obtenidos contribuyen en la mejora de la rentabilidad de su empresa?

- a) Si b) No
6. ¿Cuál es el plazo de financiamiento que usted adopta para la obtención de sus créditos?
a) Corto plazo b) Largo plazo
7. ¿Usted para la obtención de créditos toma en cuenta la tasa de interés?
a) Si b) No
8. ¿Cree usted que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?
a) Si b) No
9. ¿Cree usted que los plazos de préstamos que usted elige le permiten obtener utilidades?
a) Si b) No

VARIABLE: RENTABILIDAD

10. ¿Para usted las utilidades obtenidas cubren las expectativas de la inversión realizada?
a) Si b) No
11. ¿Cree usted que los costos de las mercaderías y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener para sus utilidades?
a) Si b) No
12. ¿Cree usted que la inversión en capital de trabajo de su empresa le permite aumentar sus ingresos?
a) Si b) No
13. ¿Usted utilizó los créditos financieros para invertir en activos fijos y suministros de su empresa?
a) Si b) No
14. ¿Cree usted que la inversión hecha con sus ahorros personales en su empresa le permiten tener utilidades?
a) Si b) No
15. ¿Cree usted que la adquisición de mercaderías a través de los créditos de sus proveedores le permiten obtener utilidades para la empresa?
a) Si b) No
16. ¿Los créditos financieros que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?
a) Si b) No

17. ¿Cuál es la tasa de interés anual con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado?

..... ,

MUCHAS GRACIAS

CONSULTA RUC: 10178157201 - PEREDA MECOLA ISABEL ESMERALDA

Número de RUC:	10178157201 - PEREDA MECOLA ISABEL ESMERALDA		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 17815720 - PEREDA MECOLA, ISABEL ESMERALDA		
Nombre Comercial:	BAZAR DE NOVEDADES DIANA		
Fecha de Inscripción:	25/12/1997	Fecha Inicio de Actividades:	11/12/1997
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	-		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 1830050011278) a partir del 11/04/2019		

Imprimir

23/6/2020



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo

REMYPE

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

CONSULTA DEL REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

REGISTRO NACIONAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - REMYPE (Desde el 20/10/2008)							
Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	FECHA SOLICITUD	ESTADO/CONDICIÓN	FECHA DE ACREDITACIÓN	SITUACIÓN ACTUAL	RESOLUCIÓN / OFICIO DGPE	FECHA DE BAJA / CANCELACIÓN
10178157201	PEREDA MECOLA ISABEL ESMERALDA	15/03/2018	ACREDITADO COMO MICRO EMPRESA	23/03/2018	ACREDITADO	-----	-----

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL LABORAL - LEY 28015 (Hasta el 19/10/2008)			
Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	ESTADO	FECHA
NO SE ENCONTRARON RESULTADOS PARA ESTA BUSQUEDA			



Cronograma

Ver datos

NOTA: Todo crédito se encuentra sujeto a la evaluación crediticia del Banco, quien determina el monto y plazo a otorgar. Este documento ha sido emitido en base a la información proporcionada por el cliente y tiene carácter referencial.

Tasa de Interés Efectiva Anual (en base a 360 días): 36.00%

Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días): 37.33%

Cantidad Total a Pagar: S/ 70,327.61

	Interés	Seguro Desg	Amortización	Envío Físico de Estado de Cuenta	Evaluación de Póliza Endosada	Seguro de Protección Financiera	Cuota
Totales a pagar	19,655.39	672.23	50,000.00	0.00	0.00	0.00	70,327.61

#	Fecha	Saldo	Interés	Seguro Desg	Amortización	Envío Físico de Estado de Cuenta	Evaluación de Póliza Endosada	Seguro de Protección Financiera	Cuota
	01/11/2020	50,000.00							
	28/11/2020	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1	28/12/2020	49,619.72	2,465.71	84.33	380.28	0.00	0.00	0.00	2,930.32
2	28/01/2021	48,065.72	1,330.80	45.51	1,554.00	0.00	0.00	0.00	2,930.32
3	28/02/2021	46,468.61	1,289.12	44.09	1,597.11	0.00	0.00	0.00	2,930.32
4	28/03/2021	44,702.47	1,125.68	38.50	1,766.14	0.00	0.00	0.00	2,930.32
5	28/04/2021	43,012.08	1,198.92	41.00	1,690.39	0.00	0.00	0.00	2,930.32
6	28/05/2021	41,236.32	1,116.37	38.18	1,775.77	0.00	0.00	0.00	2,930.32
7	28/06/2021	39,449.78	1,105.96	37.82	1,786.53	0.00	0.00	0.00	2,930.32
8	28/07/2021	37,578.39	1,023.91	35.02	1,871.39	0.00	0.00	0.00	2,930.32
9	28/08/2021	35,690.40	1,007.85	34.47	1,888.00	0.00	0.00	0.00	2,930.32
10	28/09/2021	33,750.04	957.22	32.74	1,940.36	0.00	0.00	0.00	2,930.32
11	28/10/2021	31,725.65	875.98	29.96	2,024.38	0.00	0.00	0.00	2,930.32
12	28/11/2021	29,675.32	850.88	29.10	2,050.33	0.00	0.00	0.00	2,930.32
13	28/12/2021	27,541.56	770.22	26.34	2,133.76	0.00	0.00	0.00	2,930.32
14	28/01/2022	25,375.17	738.66	25.26	2,166.39	0.00	0.00	0.00	2,930.32
15	28/02/2022	23,148.69	680.56	23.28	2,226.48	0.00	0.00	0.00	2,930.32
16	28/03/2022	20,798.32	560.77	19.18	2,350.37	0.00	0.00	0.00	2,930.32
17	28/04/2022	18,444.89	557.81	19.08	2,353.43	0.00	0.00	0.00	2,930.32
18	28/05/2022	16,009.68	478.73	16.37	2,435.21	0.00	0.00	0.00	2,930.32
19	28/06/2022	13,523.43	429.38	14.69	2,486.25	0.00	0.00	0.00	2,930.32
20	28/07/2022	10,956.11	351.00	12.00	2,567.31	0.00	0.00	0.00	2,930.32
21	28/08/2022	8,329.69	293.84	10.05	2,626.42	0.00	0.00	0.00	2,930.32
22	28/09/2022	5,630.41	223.40	7.64	2,699.27	0.00	0.00	0.00	2,930.32
23	28/10/2022	2,851.23	146.14	5.00	2,779.18	0.00	0.00	0.00	2,930.32
24	28/11/2022	0.00	76.47	2.62	2,851.23	0.00	0.00	0.00	2,930.32

Datos del Crédito

Monto del Préstamo	S/	50,000.00
Plazo de Financiamiento (meses)		24
Número de Cuotas Fijas Anuales		12
Fecha de Desembolso		01/11/2020
Fecha de Pago		28 de cada mes
Portes Mensuales	S/	-
Tasa de Seguro de Desgravamen		0.090%
Seguro de Protección Financiera (SPF) 0.192%		0.000%
Cuota Mensual	S/	2,930.32
Tasa de Costo Efectivo Anual (base 360 días)		37.33%
Total de Intereses a Pagar	S/	19,655.39
Total Seguro de Desgravamen	S/	672.23
Total Envío de información periódica	S/	-
Total Amortización	S/	50,000.00
Total Seguro de Protección Financiera	S/	-
Cantidad Total a Pagar	S/	70,327.61

SIMULACIÓN DE CRONOGRAMA DE PAGOS

Nombre del producto :	Pyme	Fecha Simulación :	05/10/2020
Moto del crédito :	S/ 50000.00	Moneda :	S/ (Sol)
Tasa de interés compensatorio efectivo anual :	45.08%(Fija) 360 días	TCEA :	46.52% (360 días)
Fecha de desembolso :	15/10/2020	Plazo :	24 cuotas
Modalidad de Pago :	Día fijo mensual	Frecuencia de pagos :	28 de cada mes
Fecha de Nacimiento :	01/01/1968	Monto de cuota :	S/ 3085.5
Seguros :	Seguro Desgravamen		Ver tarifario

No.	Fecha de pago	Capital	Intereses	Seg. Desgravamen	Seg. Contra todo riesgo	Seg. Multirisgo	Seg. Vida	ITF	Total
1	28/11/2020	696.48	2326.54	62.33	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
2	28/12/2020	1490.61	1552.83	41.91	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
3	28/01/2021	1486.46	1556.89	42.00	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
4	01/03/2021	1485.39	1557.96	42.00	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
5	29/03/2021	1733.01	1316.77	35.57	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
6	28/04/2021	1691.00	1357.71	36.64	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
7	28/05/2021	1745.70	1304.45	35.20	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
8	28/06/2021	1758.73	1291.78	34.84	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
9	30/07/2021	1775.98	1275.00	34.37	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
10	28/08/2021	1956.03	1099.63	29.69	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
11	28/09/2021	1942.34	1112.99	30.02	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
12	28/10/2021	2042.59	1015.36	27.40	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
13	29/11/2021	2042.49	1015.48	27.38	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
14	28/12/2021	2205.53	856.69	23.13	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
15	28/01/2022	2217.65	844.91	22.79	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
16	28/02/2022	2291.81	772.70	20.84	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
17	28/03/2022	2438.80	629.54	17.01	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
18	28/04/2022	2450.00	618.66	16.69	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
19	28/05/2022	2550.05	521.23	14.07	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
20	28/06/2022	2617.21	455.85	12.29	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
21	30/07/2022	2692.25	382.78	10.32	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
22	29/08/2022	2804.28	273.69	7.38	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
23	28/09/2022	2894.98	185.37	5.00	0.00	0.00	0.00	0.15	3085.50
24	28/10/2022	2990.63	94.19	2.54	0.00	0.00	0.00	0.15	3087.51
Total		50000.00	23419.00	631.41	0.00	0.00	0.00	3.60	74054.01

"AÑO DE LA UNIVERSALIZACION DE LA SALUD"



SOLICITO: CONSTANCIA CON LA LISTA DE LOS CENTROS COMERCIALES-JUANJUÍ.

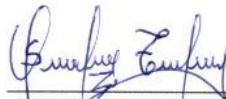
SEÑOR:
VICTOR RAUL LOPEZ ESCUDERO
ALCALDE PROVINCIAL DE MARISCAL CACERES-JUANJUÍ

YO, Silvia Tuanama Inga Identificada Con DNI N° 46463888, domiciliada en Mariscal Cáceres II Sector Mz K15 Lote 24, respetuosamente me presento y expongo:

Siendo alumna egresada de la escuela de contabilidad con el código N° 2003131109, o lo cual solicito una CONSTANCIA con la lista de los centros comerciales que se encuentran en la provincia de Mariscal Cáceres con la finalidad de certificar que si existen dichas tiendas que presentare con respecto a mi Tesis que llevo realizando, para lo cual dicha información es muy importante para mi proyecto final de tesis.

Sin otro particular me despido de Ud. Esperando que acceda a mi solicitud con carácter de urgencia.

Juanjuí, 24 de Agosto del 2020.


SILVIA TUANAMA INGA



GERENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO LOCAL

JEFATURA DE AUTORIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

De acuerdo al documento ingresado por su persona, el día 27/08/2020, donde solicita información sobre el número de los Centros Comerciales de venta de prendas de vestir en el distrito de Juanjuí para fines de estudios. Cumpló en informarle lo siguiente, que en el Distrito de Juanjuí existen unas 35 Tiendas Comerciales de Prendas de Vestir las que en su mayoría se encuentran en el centro de nuestra ciudad que se encuentran en su calidad de formales por que cuentan con las autorizaciones correspondientes dentro las cuales las puedo detallar algunas de ellas como por ejemplo:

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	N° DE REGISTRO
BAZAR DE NOVEDADES DIANA	1254-2010
DADYS LATINO	0815-2014
BAZAR BRONCO	673-2018
CORPORACIÓN FARROÑAN S.A.C.	201-2015
BAZAR PIERO	834-2019
BAZARA NOVEDADES FRANCO	807-2019
BAZAR NOVEDADES ELENA	323-2016
COMERCIAL CHANITA	955-2019
CHIOS BACK STAGE	854-2019

Eso es todo en lo que puedo informar por lo requerido.

ATTE:

Carmin Rosa Sánchez

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
MARISCAL CÁCERES - JUANJUÍ
Celeste B. Weninger Saenz
Lic. Celeste B. Weninger Saenz
DNI: 43684276
JEFE DE AUTORIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN





