



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIA CONTABLES

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2020.**

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

AUTORA

ENRIQUEZ SILVA, RENE

ORCID: 0000-0002-5664-4468

ASESOR

LLANCCE ATAO, FREDY RUBEN

ORCID: 000-0002-1414-2849

AYACUCHO - PERU

2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIA CONTABLES

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2020.**

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

AUTORA

ENRIQUEZ SILVA, RENE

ORCID: 0000-0002-5664-4468

ASESOR

LLANCCE ATAO, FREDY RUBEN

ORCID: 000-0002-1414-2849

AYACUCHO - PERU

2020

1. TÍTULO DE TESIS

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN
MIGUEL, 2020.

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

Enríquez Silva, Rene

ORCID: 0000-0002-5664-4468

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

ASESOR

Llancce Atao, Fredy Rubén

ORCID: 0000-0002-1414-2849

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

JURADO:

Taco Castro, Eduardo

ORCID: 000-0003-3858-012X

Saavedra Silvera, Orlando Sócrates

ORCID: 0000-00001-7652-6883

Rocha Segura, Antonio

ORCID: 0000-0001-7185-2575

3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

.....

Dr. CPC. TACO CASTRO, EDUARDO
PRESIDENTE

.....

MGTR. CPC. ORLANDO SOCRATES, SAAVEDRA SILVERA
MIEMBRO

.....

MGTR. CPC. ROCHA SEGURA, ANTONIO
MIEMBRO

.....

DR. CPC. FREDY RUBÉN, LLANCCE ATAO
ASESOR

4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

Agradezco mucho especialmente a mis padres, familiares por su apoyo incondicional, gracias a su confianza y ayuda hoy estoy logrando una de mis metas trazadas.

Por último, un infinito agradecimiento a mi prestigiosa Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por prepararme para un futuro competitivo y formándome un profesional con ética.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a mi madre Juana Silva Crisis que en paz descansa y Dios tenga en su gloria.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

La presente investigación tuvo como planteamiento de problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020?. Para dar respuesta al problema propuesto se estableció el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo y diseño no experimental, población y muestra de 15 comerciantes, se utilizó la técnica de encuesta y el instrumento de la recolección de datos el cuestionario. Se obtuvo principales resultados: **Financiamiento**, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa. **Rentabilidad**, el 86,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo que la rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo. Asimismo, el 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa. Finalmente, se concluye que el financiamiento es de suma importancia para las empresas que comercializan palta, pues a mayor inversión y con una adecuada toma de decisiones mejora la rentabilidad de dichas empresas. De este modo, el financiamiento es una herramienta que se utiliza para ayudar a la sostenibilidad de las empresas.

Palabras claves: Comercio, financiamiento, Mypes y rentabilidad.

ABSTRACT

The present investigation had as a problem statement: What are the main characteristics of financing and profitability in micro and small companies in the commercial sector, avocado sale item, in the district of San Miguel, 2020?. To respond to the proposed problem, the following general objective was established: Determine the main characteristics of financing and profitability in micro and small companies in the commercial sector, avocado sale item, in the district of San Miguel, 2020. The research was quantitative, descriptive level and non-experimental design, population and sample of 20 merchants, the survey technique and the data collection instrument the questionnaire were used. The main results were obtained: Financing, 73.33% of those surveyed indicated that they strongly agree that financing from financial entities helps to have company liquidity. Profitability, 86.67% of those surveyed affirm that they agree that the profitability of the company grows with the passage of time. Likewise, 73.33% of those surveyed affirm that they agree that the financing obtained improves the profitability of the company. Finally, it is concluded that financing is of the utmost importance for companies that market avocados, since greater investment and adequate decision-making improves the profitability of these companies. In this way, financing is a tool that is used to help the sustainability of companies.

Keywords: Trade, financing, Mypes and profitability.

6. CONTENIDO

1. TÍTULO DE TESIS.....	iii
2. EQUIPO DE TRABAJO.....	iv
3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	v
4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO	vi
5. RESUMEN Y ABSTRACT.....	vii
6. CONTENIDO	ix
7. ÍNDICE DE CUADROS, TABLAS Y GRÁFICOS	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	16
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	23
2.1. Antecedentes	23
2.1.1 Internacional	23
2.1.2 Nacional.....	26
2.1.3 Regional.....	31
2.2 Bases teóricas de la investigación	34
2.2.1 Teoría del financiamiento	34
2.2.2 Teoría de la rentabilidad	44
2.2.3 Teoría de Mypes	47
2.2.4 Teoría de empresas comerciales	50
2.3 Marco conceptual	50
2.3.1 concepto de financiamiento	50
2.3.2 Concepto de rentabilidad	51
2.3.3 Concepto de Mype.....	51
2.3.4 Concepto de empresa de comercio	52
III. HIPÓTESIS.....	53
IV. METODOLOGÍA.....	54

4.1 Diseño de investigación	54
4.2 Universo y Muestra	54
4.2.1 Universo.....	54
4.2.2 Muestra	55
4.3 Definición y Operacionalización de la Variable	56
4.4 Técnicas e instrumento de recolección de datos	58
4.4.1 Técnicas	58
4.4.2 Instrumento	58
4.5 Plan de Análisis	59
4.6 Matriz de consistencia.....	60
4.7 Principio éticos.....	61
V. RESULTADOS	62
5.1 Resultados	62
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1:	62
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2:	70
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3:	78
5.2 Análisis de resultado	86
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:	86
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:	88
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:	91
VI. CONCLUSIONES	94
6.1 Respecto al objetivo específico N° 1:	94
6.2 Respecto al objetivo específico N° 2:	94
6.3 Respecto al objetivo específico N° 3:	95
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	96
RECOMENDACIONES.....	96
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	97

ANEXO.....	104
Anexo N° 1: Recolección de datos.....	104
Anexo N° 2: Consentimiento informado.....	107
Anexo N° 3: Mapa del departamento de Ayacucho.....	110
Anexo N° 4: Constancia de Autorización de aplicación de cuestionario.....	111
Anexo N° 5: Evidencias fotográficas	113
Anexo N° 6: Evidencias de la aplicación del SPSS	115

7. ÍNDICE DE CUADROS, TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla N° 1	El financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa.....	62
Tabla N° 2	El financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa	63
Tabla N° 3	El financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención.....	64
Tabla N° 4	La capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa	65
Tabla N° 5	Las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos...	66
Tabla N° 6	El financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa...	67
Tabla N° 7	El manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa....	68
Tabla N° 8	Con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería.....	69
Tabla N° 9	La rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento	70
Tabla N° 10	El adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad.....	71
Tabla N° 11	La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo	72
Tabla N° 12	La inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa	73
Tabla N° 13	Realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa	74
Tabla N° 14	La rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa ...	75
Tabla N° 15	La innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa	76
Tabla N° 16	Tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa.....	77
Tabla N° 17	El adecuado financiamiento mejora la empresa	78
Tabla N° 18	El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa	79
Tabla N° 19	La falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa.....	80
Tabla N° 20	La implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa.....	81

Tabla N° 21 El financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa	82
Tabla N° 22 Los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa	83
Tabla N° 23 La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.....	84
Tabla N° 24 La competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica	85

ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 El financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa	62
Gráfico N° 2 El financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa.....	63
Gráfico N° 3 El financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención	64
Gráfico N° 4 La capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa	65
Gráfico N° 5 Las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos	66
Gráfico N° 6 El financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa	67
Gráfico N° 7 El manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa.	68
Gráfico N° 8 Con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería	69
Gráfico N° 9 La rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento	70
Gráfico N° 10 El adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad.....	71
Gráfico N° 11 La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo.....	72
Gráfico N° 12 La inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa	73
Gráfico N° 13 Realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa	74
Gráfico N° 14 La rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa	75
Gráfico N° 15 La innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa	76
Gráfico N° 16 Tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa.....	77
Gráfico N° 17 El adecuado financiamiento mejora la empresa	78
Gráfico N° 18 El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa	79
Gráfico N° 19 La falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa.....	80

Gráfico N° 20 La implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa.....	81
Gráfico N° 21 El financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa	82
Gráfico N° 22 Los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa.....	83
Gráfico N° 23 La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.....	84
Gráfico N° 24 La competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica	85

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe derivada de la línea de investigación titulada: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de palta, del distrito de San Miguel, 2020. Por eso, es necesario investigar tendencias el entorno competitivo actual, que incluye aspectos destacados como los cambios fundamentales en la economía mundial en la explotación basado en recursos naturales y manufactura, conocimiento, información e innovación; pues la rápida globalización del mercado, modelo comercial, capital financiero e innovación administrativa; prosperidad y la integración de la tecnología financiera, son considerados como problemas.

Los problemas de las Mypes son cada vez más frecuentes, pues los empresarios se ven expuestos a circunstancias que afecten su estabilidad y rentabilidad de la empresa. Hablar de financiamiento es amplio, ya que existen diversas fuentes de financiamiento, pero su acceso es limitado a los micro empresarios por tener pequeñas empresas, los costos altísimos y las tasas altas son problemas frecuentes, pues dichas entidades financieras prefieren dar créditos financieros a empresas grandes y con buen historial creditico, ya que no representan riesgos financieros. Este hecho hace que las empresas pierdan rentabilidad pues la falta de liquidez de las empresas afecta su productividad y su existencia, ya que como consecuencia el cumplimiento de las obligaciones financieras se ve afectada.

De acuerdo a la visión de diferentes países de Colombia y América Latina, el problema radica en la falta de un plan estratégico que permita a las empresas establecer metas y objetivos empresariales en cada campo para desarrollar medios y gestión de medios. Dado que la motivación exportadora es de largo plazo, se desperdician las políticas y los medios del gobierno para promover las exportaciones, debido a la crisis del mercado interno, la devaluación de la moneda y las políticas de estímulo. Sin conocimiento de mercados potenciales para servicios locales e internacionales, y barreras para ingresar a estos mercados

(estándares de calidad técnica, fitosanitarios o ambientales). Desperdicio de líneas de crédito para el desarrollo de PyMEs, como líneas de crédito redes contadas, líneas preferenciales y líneas de crédito con riesgos comunes. Falta de comprensión de las características de los consumidores finales, sus productos o servicios y sus necesidades futuras. En cuanto a las finanzas, debido al desconocimiento de las herramientas para realizar el trabajo, el empleador no hará provisiones de la empresa en el mediano a largo plazo, pues se concentrará en la gestión diaria y no actualizará la información financiera, por lo que no hará provisiones financieras sobre la empresa. A juzgar por ello, se ha vuelto difícil y, por tanto, incapaz de obtener recursos económicos para realizar sus actividades. **(Beltran, 2006)**

Un aspecto fundamental de las MIPYMES latinoamericanas es su heterogeneidad. En primer lugar, encontramos que las microempresas tienden a satisfacer las necesidades de los autónomos durante el inicio ya que suelen encontrarse en una situación informal (bajo nivel de capital humano, dificultad para obtener recursos financieros externos, falta de internacionalización, bajo nivel de actividades, requisitos técnicos, etc.). Considerando la economía formal, las pequeñas, medianas y microempresas representan el 99,5% de las empresas de la región, y la gran mayoría son microempresas (88,4% del total). En los últimos diez años, esta distribución se ha mantenido relativamente estable, aunque las pequeñas y medianas empresas han aumentado y las microempresas han disminuido. En este caso, la reducción de las barreras de entrada ha propiciado la proliferación de empresas muy pequeñas y, en muchos casos, su respuesta al autoempleo y las estrategias de supervivencia económica es mayor que su respuesta al proceso de desarrollo empresarial real. Los problemas de acceso siguen siendo una barrera particularmente importante para las poblaciones marginadas, especialmente en las zonas rurales más remotas, a las que se enfrentan los centros comunitarios, centros comerciales u otras oficinas de atención descentralizadas. Puntos de contacto de internet de la comunidad y de la empresa e instrucciones básicas para el manejo de las

herramientas más simples (navegar por la web, usar el correo electrónico y crear cuentas personales en las redes sociales). **(Dini y Stumpo, 2018)**

El acceso a fondos, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología demostraron ser los obstáculos más importantes para el desarrollo de las PYME. Primero, el racionamiento crediticio de las instituciones financieras ha provocado un crecimiento limitado, que en algunos casos puede significar el cierre de sus negocios. Las dificultades de obtención se deben principalmente a las altas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del préstamo requerido), altas tasas de interés, exceso de requisitos (estados financieros auditados, evaluaciones de propiedad y estudios de factibilidad), costos y tiempo involucrados en el proceso. Actualmente, las microempresas se utilizan a menudo como un medio de ganarse la vida. Por lo tanto, una gran parte de estas instituciones no han formulado planes estratégicos y son incapaces de establecer metas empresariales a mediano y largo plazo. Se puede concluir que las pequeñas, medianas y microempresas de América Latina deben concentrarse y desarrollar diversos factores competitivos para lograr un desarrollo sostenible. **(Molina y Sánchez, 2016)**

La nueva empresa carece de antecedentes financieros y no puede demostrar su capacidad de gestión y sostenibilidad a largo plazo. Además, este tipo de organizaciones tienden a tener menos activos para que los prestamistas los utilicen como garantía, no constituyen legalmente una sociedad anónima (generalmente una sociedad de responsabilidad limitada o una empresa unipersonal) y existe una separación de capital entre la empresa y el propietario, ya que no siempre está claro. Por tanto, la investigación sobre la financiación de nuevas empresas también debe considerar los recursos que posee el propietario, que se obtienen a través del mercado privado y no del público. **(Barona y Gómez, 2010)**

No cabe duda de que la financiación de las pymes es uno de los puntos clave para su supervivencia. No es desde la perspectiva de esta demanda básica en el mediano y largo plazo,

sino desde la misma financiación del activo circulante y el ajuste de la demanda empresarial de fondos. El marco general para el funcionamiento de las PYMES gira en torno a dos premisas básicas: asegurar su funcionamiento futuro y asegurar su funcionamiento en las mejores condiciones de rentabilidad posibles. En este sentido, la gestión financiera y la organización de gestión de generación de información de la empresa se han convertido en los elementos básicos para la toma de decisiones y lograr el correcto equilibrio. Sin embargo, muchas empresas, especialmente las microempresas, no pueden superar esta asimetría de información, lo que dificulta gravemente su acceso al financiamiento. **(Orueta et al., 2017)**

Quizás el principal problema es que los emprendedores carecen de liquidez para realizar inversiones que conduzcan al crecimiento. El Perú todavía tiene muchas características típicas correspondientes al sistema financiero que aún se encuentran en etapa de desarrollo. Dificultades como los elevados costes de capital, las restricciones a la concesión o la implantación generalizada de una cultura de desconfianza y, por tanto, la falta de hábitos crediticios, han tenido un efecto muy perjudicial para las pymes al no poder cubrir sus propias necesidades en las actividades financieras que se desarrollan durante el ciclo de vida empresarial. Otro aspecto muy negativo de la realidad empresarial del Perú es la falta de tecnología de la empresa. Hoy, en un mundo globalizado e interconectado, la transferencia de conocimiento es automática e inmediata, para las empresas que no están familiarizadas con la tecnología y la innovación, las posibilidades de éxito son muy bajas. Este es un aspecto importante de la conquista del mercado. **(VAF, 2017)**

La mayoría de las micro y pequeñas empresas en Ayacucho operan ilegalmente sin las licencias correspondientes. Según el informe de la Administración General de Aduanas del Estado, solo el 25% de las mercancías son formales y el 75% son ilegales. La informalidad de la mayoría de las empresas se debe a la excesiva burocracia e ineficiencia del sector público, el escaso apoyo gubernamental y la excesiva supervisión del mercado laboral, factores que dificultan el

desarrollo empresarial. Otra limitación es que Ayacucho no cuenta con suficiente espacio para exhibiciones y productos promocionales, así como parques industriales y estaciones de carga. Debido a las altas tasas de interés de las empresas financieras, el sector tampoco cuenta con suficiente financiamiento. Por otro lado, se han desactivado los consejos regionales y provinciales de la pequeña y microempresa, y no existen centros comerciales promocionales, bulevares y áreas de entretenimiento. No hay inversión pública y privada para mejorar los incentivos de los mercados modernos y otros mercados. **Escalante (2017)**

Las dificultades que presentan las micro y pequeñas empresas son frecuentes ya que el acceso al financiamiento es difícil por los riesgos que generan, además, del historial crediticio que en algunos casos son nulos, las empresas que venden productos agrícolas como lo es la palta no es la excepción pues las empresas comerciales no proporcionan garantías de la devolución del crédito, pues el riesgo y el temor de las instituciones financieras es por la falta de liquidez de las empresas, ya que como consecuencia el cumplimiento de las obligaciones financieras se ve afectada. A su vez la rentabilidad de la empresa se ve perjudicada por la falta de liquidez.

De acuerdo a las consideraciones expuestas, se formuló el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020?.

Para dar respuesta al problema propuesto se estableció el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

Para dar respuesta al siguiente objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.
- Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

- Determinar la importancia del financiamiento y rentabilidad en las mejoras de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

La decisión de presentar la investigación, se justifica por la intención de abordar de manera compleja el objeto de estudio, con la intención de generar un trabajo intelectual y científico (conocimiento) con la aplicación e innovación de tecnologías mediante los instrumentos y técnicas que servirán para la obtención de resultados. El proyecto contribuye al conocimiento de la investigación del financiamiento y rentabilidad y de los cambios que se producirá dentro del ámbito de estudio, asimismo aportar elementos o fundamentos epistemológicos de las diferentes perspectivas mediante las revisiones bibliográficas ya que cobrarán relevancia las interpretaciones teóricas de la investigación. Por ello, la necesidad de investigar pues el financiamiento ayuda a que las empresas crezcan y por ende la rentabilidad mejore con el paso del tiempo, las empresas del sector comercio necesitan seguimiento para la proporción de su utilidad. Los resultados de la investigación nos permitirán identificar cuáles son las características de las empresas del sector comercio, rubro de comercialización de palta, y poder determinar las aptitudes y problemas de dichas empresas, con ello se podrá realizar recomendaciones en beneficio de las empresas y sus propietarios para una toma adecuada de las decisiones financieras y así mejorar la rentabilidad.

La metodología de la investigación será de tipo cuantitativo, con nivel descriptivo y diseño no experimental, bibliográfico y documental, aplicando las técnicas de revisión bibliográficas y la aplicación de encuestas.

Se obtuvo principales resultados: **Financiamiento**, del 100% de la distribución de la muestra, el 53,33 % de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa. El 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a

tener liquides de la empresa. **Rentabilidad**, el 86,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo que la rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo. El 53,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento. Asimismo, el 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa. El 80% de los encuestados afirman que están de acuerdo que la falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa. Finalmente, se concluye que el financiamiento es de suma importancia para las empresas que comercializan palta, pues a mayor inversión y con una adecuada toma de decisiones mejora la rentabilidad de dichas empresas. De este modo, el financiamiento es una herramienta que se utiliza para ayudar a la sostenibilidad de las empresas.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacional

Castro (2017) En su tesis denominada: “El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato”. Tuvo como objetivo general: Analizar de qué manera el financiamiento de las microempresas productoras de calzado incide en la rentabilidad para demostrar el manejo del dinero. Finalmente llego a las siguientes conclusiones: Se puede determinar que la mayoría de los microempresarios productores de calzado de este sector se financian más con capital ajeno que con su propio dinero, dentro de las fuentes que más utilizan son: proveedores e instituciones financieras; estos negocios son manejados con dinero financiado a corto plazo para la elaboración del calzado, pero al no contar con los suficientes réditos para cancelar sus deudas, recurren a financiarse con instituciones financieras, esto se transforma en un inconveniente, ya que para cubrir deudas a corto plazo se financian a largo plazo siendo éstas más costosas que aprovechar el plazo sin cargos adicionales de sus proveedores. Además, se concluye que el flujo de caja en este sector es limitado debido a que el margen de cobro y margen de pago son los mismos, como consecuencia de ello obstaculiza que el dinero se pueda invertir. El costo que se genera en este caso es no tener dinero por el atraso de clientes y el coste de oportunidad. El nivel de rentabilidad del sector es medianamente aceptable, considerando aspectos económicos del país y la manera en que los administradores del negocio manejan el dinero financiado, por lo tanto, el destino del financiamiento es imprescindible al momento de analizar la rentabilidad. Los productores de calzado se endeudan para adquirir la materia prima del zapato, pero al producir en exceso y

tener en inventario una cantidad considerable, su rentabilidad no es la esperada y en algunos de los casos no llegan a obtener ganancia. En este sector el manejo del efectivo no tiene una estructura es por esto que en ocasiones se genera liquidez y acuden al endeudamiento más costoso; a largo plazo. Se ha llegado a identificar que en este sector no poseen un modelo de estrategia financiera, el cual permita aprovechar los recursos pequeños de estas microempresas y con ello mejorar la rentabilidad de estos negocios. Esta estrategia financiera debe estar ligada al cumplimiento de los objetivos de la microempresa. La manera en que administran el efectivo incluye la eficiencia en sus cobros y pagos dentro del giro del negocio.

Durán (2016) En su tesis denominada: Alternativas de financiamiento para las Mipymes en el cantón Ambato. Tuvo como objetivo general: Investigar la incidencia que tiene el limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las MIPyMES y su efecto en la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo descriptivo. Concluye en que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no conocen todas las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costos de financiamiento. Esto ocasiona que no aprovechen las oportunidades que están presentes en el mercado y que pueden ofrecer grandes beneficios, menores costos financieros y flexibilidad y amplitud en plazos. las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una rentabilidad baja a pesar de que su patrimonio es mayor a sus obligaciones y de la alta inversión que realizan por lo cual manifiestan que no les alcanza el dinero para cubrir sus deudas a corto plazo y tienen que recurrir a financiamiento externo o por parte de los acreedores para poder cubrir sus deudas;

por esta razón damos a conocer otras formas de financiamiento además de las tradicionales puesto que es difícil especialmente para los microempresarios acceder a este tipo de financiamiento debido a las altas tasas de interés, entrega de garantías, falta de información, trámites burocráticos, limitadas líneas de crédito etc. Las microempresas pagan elevadas tasas de interés por obtener financiamiento de una Institución Financiera Privada, en comparación de las pequeñas y medianas empresas debido al riesgo y a la inestabilidad que representa este sector. las Instituciones Financieras públicas como privadas diseñen productos financieros acordes a las necesidades de las micro y pequeñas empresas, tanto para capital de trabajo como para inversión en activos fijos.

Robles (2017) En su tesis denominada: Análisis de los problemas que enfrentan las pymes al acceder a financiamiento privado y los factores que lo facilitan. Tuvo como objetivo general: Analizar los problemas que enfrentan las Pyme al acceder al financiamiento privado y determinar las variables que lo facilitan para contribuir en su desarrollo. La metodología de la investigación fue de un enfoque cuantitativo descriptivo. El autor llegó a las siguientes conclusiones: queda claro que las empresas de menor tamaño tienen notables limitaciones financieras. Es cierto que existe un esfuerzo de los bancos por extender sus servicios financieros ya sea créditos bancarios, leasing y factoring a pequeñas empresas, pero por lo visto, el desarrollo de la industria se encuentra en su etapa inicial. Todos los ejecutivos bancarios indicaron como principal problema para acceder al financiamiento privado, la escasa información financiera que poseen las Pyme, corroborando lo señalado en la hipótesis. Esto no quiere decir que los administradores de las Pyme no conozcan la situación del negocio, sino que, el segmento en su mayoría no es capaz de generar información clara y suficiente para que un agente externo a la

empresa pueda evaluar a la Pyme. Para las microempresas, el escenario es aún peor ya que son consideradas empresas más riesgosas y por ende más costosas de financiar, muchas veces las microempresas se financian con créditos de consumo que involucran un monto alto y menor plazo, generando un alto costo en comparación a un crédito gestionado en una institución bancaria que involucra la evaluación de flujos futuros a un plazo mayor, con una cuota notablemente menor. Lo anterior provoca que el desarrollo de este tipo de empresas quede estancado. Según lo expuesto, existe bastante apoyo estatal en temas de garantías para el acceso al financiamiento bancario, pero se ha olvidado la capacitación de los pequeños empresarios para la gestión de sus negocios. La labor debería estar enfocada en ambas partes, no solo en las instituciones financieras, ya que se sigue originando el problema principal, la Pyme no es capaz de explicar en qué consiste su negocio y el estado de éste, a las entidades involucradas.

2.1.2 Nacional

Moreno (2019) En su tesis titulada: Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto – 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar la característica del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de Palta en el distrito de Matacoto - 2016. La metodología que se utilizó fue de tipo cuantitativo y el nivel de investigación fue descriptivo puesto que la investigación se centró en la descripción del financiamiento y el diseño fue no experimental. Se concluyó que los productores de palta recibieron apoyo del Gobierno Central por intermedio del Ministerio de Agricultura y Riego, a través de sus órganos adscritos y ejecutores como Agro Perú, Agro Rural, Agroemprende, Foncodes y gobierno local, suministrando aportes financieros, herramientas,

sistemas de riego presurizado, micro reservorios, canales de riego, abono orgánico-compost, charlas, capacitaciones y asesorías técnicas en manejo del palto. El financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, en la producción de palto, el mayor porcentaje de los encuestados afirman que han recibido capacitación por parte Banco Agrario institución financiera, además afirman que les han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura y sustancias toxicas usadas en la producción. La planificación estratégica para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola en la producción de palto el mayor número agricultores encuestados indican que no saben sobre los Business Angels o ángeles inversores, e indicaron que le gustaría contar con el apoyo económico de un inversor en el futuro, pero sin embargo no tienen conocimiento sobre la implementación de páginas web, spot publicitario, ya que estos medios tecnológicos sirven de nexos para atraer esta estrategia a estos inversores.

Barboza (2017) En su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola caso concreto inversiones agrícolas olmo S.A.C., 2017”. Tuvo como objetivo: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, para llevarla a cabo se determinó como población y muestra a la empresa “Inversiones Agrícolas OLMOS S.A.C.” La metodología de la investigación fue de un enfoque descriptivo, no experimental y transversal. Finalmente, el autor concluye en que los ejecutivos de la empresa Inversiones Agrícolas Olmos S.A.C. manifestaron que gracias al financiamiento se logró cubrir las obligaciones y se obtuvieron las ventas previstas para el año 2017 además que logró tener la rentabilidad esperada, gracias al buen manejo y

supervisión del crédito financiero obtenido, además afirmaron que efectivamente una empresa crece gracias al financiamiento. Los ejecutivos de la cia «Inversiones Agrícolas Olmos S.A.C nos manifestaron que el 60% del capital de la empresa es propio y el 40% es capital financiado. El tipo de financiamiento que maneja la empresa es a largo plazo, y según las explicaciones esto se debe a que la empresa empieza a tener sus ventas después del cuarto año de iniciado su proyecto de inversión. Finalmente, los ejecutivos de la empresa Inversiones Agrícolas Olmos S.A.C. manifestaron que, gracias al buen manejo y control del capital de trabajo financiado, lograron tener el crecimiento y rentabilidad proyectada para el año 2017, afirman que seguirán creciendo al transcurrir los años, invertirán en nuevos proyectos y probablemente adquieran más capital financiado y dejarán de ser medianos empresarios. Si la compañía ha logrado crecer de la manera que esperaban, deben primero cubrir con un 50% de su capital financiado, ya que, si opta por invertir en más proyectos con la finalidad de convertirse en una empresa grande, esto le generará tener mayor inversión, más deudas, y hay oportunidades en que por problemas propios de la naturaleza (fenómenos, escases de agua, plagas, etc.), puede tener pérdidas significativas.

Melgarejo (2019) En su tesis denominada: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la Mype del Perú: caso grupo D.S PERU S.A.C. Tingo María, 2018. Tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de las micro y pequeña empresa del Perú del sector servicio Caso Grupo D.S Perú S.A.C. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación no experimental-descriptivo Las conclusiones fueron las principales dificultades que tienen las MYPE son el difícil

acceso a los mercados para colocar sus productos, falta de liquidez para la operación de la empresa y ausencia de tecnología para la innovación de la operación; por ello, la empresa en estudio una de sus dificultades es determinar la fuente de financiamiento que le proporcione los recursos con las cuales espera obtener mayores posibilidades de rentabilidad para el inicio de su actividad empresarial no fue suficiente el capital propio, esto implica que para el inicio de su actividad empresarial tuvo que recurrir a entidades financieras u otros para invertir en la empresa. Asimismo, sobre qué tipos de créditos financieras realiza para financiar su empresa, señala al Crédito Comercial como la forma de financiamiento. De igual modo, a la pregunta que, si utiliza los ahorros personales como tipo de financiamiento para su empresa, el representante legal manifiesta de forma categórico, que si utiliza. De estas aseveraciones se deduce que las oportunidades de las fuentes de financiamiento de algún modo, aunque relativamente tiene repercusiones para que mejoren la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas al margen de su naturaleza. Las empresas representan organizaciones dinámicas que se encuentran inmersas en un entorno competitivo, lo cual implica que las decisiones financieras no pueden ser tomadas de manera espontáneas, más aún cuando tienen que buscar financiamiento, por ello, en la empresa objeto de estudio, para efectuar la devolución de sus créditos financieros decide hacerlos a largo plazo, ya que tendrá la posibilidad de inversión y crecimiento, porque los créditos financieros es una herramienta valiosa para contar con liquidez que los permitirá acceder a mejores oportunidades de bienes servicios por lo que el representante legal de la empresa, objeto de estudio, en ocasiones que requiere recurre a los créditos financieros a través de garantías, a pesar que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros para su empresa no es la más adecuada. Para el crecimiento y desarrollo empresarial es fundamental el financiamiento, no solo el Interno sino también el externo, por ello

en algún momento de su operación empresarial acuden a las entidades financieras en busca de financiamiento no solo por falta de liquidez sino porque cree que si no hay ampliación de financiamiento no habrá utilidades ni dividendos los cuales se consigue cuando la inversión sea acertada obteniendo así que esta operación sea rentable. Como también, los créditos de sus proveedores le permitieron obtener rendimientos, manifestando que a veces obtuvo rentabilidad, de igual modo que los créditos financieros que la empresa obtuvo de las entidades financieras le permitieron tener utilidades y a la vez rentabilidad, los cuales implican que el financiamiento es un factor de la rentabilidad de la empresa.

Ramos (2017) En su tesis denominada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de mypes del sector comercio – abarrotes del mercado Cerro Colorado del distrito de Juliaca – 2015. Tuvo como objetivo general: describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de MYPEs del sector comercio – abarrotes del mercado Cerro Colorado del distrito de Juliaca 2015. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativa-descriptiva. Concluyendo en que los empresarios encuestados manifestaron con respecto al financiamiento de sus MYPEs, tienen las siguientes características: el 96% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, el 83% del sistema no bancario, el 46% solicitó 2 veces el crédito, el 50% solicitó a cajas municipales, el 67% fue a largo plazo, el 79% lo invirtió en capital de trabajo y el 13% en mejoramiento y ampliación del local. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad de sus MYPEs que tienen las siguientes características: el 92% considera que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, el 92% afirma que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial y el 96% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró el último año. Todo

financiamiento empresarial debe de estar considerado dentro del plan de movimientos de capital de inversión y la rentabilidad de los negocios realizados para poder afrontar los intereses de las entidades del sistema bancario y no bancario. La rentabilidad de las empresas está en relación directamente proporcional del capital invertido y del movimiento del mismo durante el giro del negocio, por lo que se considera que se debe de tener financiamiento y capacitación adecuada para obtener rentabilidad de manera adecuada durante la actividad de la entidad en el futuro.

2.1.3 Regional

Villagaray (2017) En su tesis denominada: El financiamiento es un factor que influye en la rentabilidad en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel, 2016-2017. Tuvo como objetivo general: Analizar si el financiamiento es un factor que influye en la rentabilidad de las asociaciones de los productores de palta en el distrito de San Miguel. La metodología fue de diseño no experimental descriptivo simple y se aplicó un cuestionario a 30 asociaciones productores de palta. Asimismo, el autor concluye que el 47% de los encuestados consideran que el financiamiento es un factor que influye a mediana claridad en la rentabilidad en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel. el crédito que obtienen las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel es en forma regular. Consideran que el dinero que obtienen son invertidos regularmente en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel. Consideran que las asociaciones productoras de palta en el distrito de San Miguel, con el financiamiento obtenido generan una inversión regular. El 43% de los encuestados consideran que las asociaciones productoras de palta en el distrito de San Miguel, obtienen una regular rentabilidad con el financiamiento obtenido.

Torres (2019) En su tesis denominada: “Financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector comercio “distribuidora valky office” S.A.C. - Ayacucho, 2019”. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del Financiamiento, Rentabilidad y Tributación de la Micro y pequeña Empresa del Sector Comercio “DISTRIBUIDORA VALKY OFFICE” S.A.C. - Ayacucho, 2019. La metodología de la investigación fue Cuantitativo, no experimental, descriptivo, Bibliográfica y Documental. Llegando a las siguientes conclusiones: El financiamiento es importante porque se le conoce como un conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán 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. Las principales características del financiamiento serian: El pago del préstamo adquirido para el financiamiento de la empresa tiene que ser puntual y de ser posible establecer ciertas estrategias para poder cancelarlo antes de tiempo, esto ayudaría a ahorrar dinero. Antes de solicitar un préstamo lo ideal es estar consciente de las necesidades de la empresa y su capacidad de pago. El monto a solicitar debe ser el resultado de un estudio para cubrir lo necesario y evitar sobre endeudarse. La rentabilidad se ve afectada por decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Las principales características de la Rentabilidad serian: Que los representantes inviertan más en las capacitaciones tanto para ellos, como para sus trabajadores ya que esto les ayudará a dirigir de manera eficiente sus negocios. Que asistan a capacitaciones referentes al rubro de su empresa. Que tengan un equilibrio en su economía para que sus empresas siempre tengan liquidez. La tributación consiste en realizar las aportaciones que exige el Estado para la financiación de las necesidades colectivas de orden público. Las principales características de la

tributación serían: Que, al momento de contratar servicios contables, lo hagan previa evaluación, para evitar inconvenientes e auditorías, de la misma manera que el contador pueda llevar con orden al día la documentación. Que se declare días antes de la fecha límite, para lograr un control oportuno de los pagos. Poniéndolo como parte de programa en ejecución para un control detallado. La buena comprensión de las leyes tributarias puede facilitar el cumplimiento de dichas obligaciones.

Rojas (2018) En su tesis denominada: El financiamiento, la innovación y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho, 2017. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir la influencia del financiamiento y la innovación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ferreteras de Ayacucho, 2017. La metodología de la investigación fue de carácter cuantitativo, descriptivo, bibliográfico, documental, que permitió identificar la relación causal de las variables. Las conclusiones fueron que un 93% consideran que el otorgamiento de crédito genera mucha rentabilidad financiera en las Mypes, El 76% confirman que el crédito otorgado si tiene incidencia en la rentabilidad financiera, el 56 % manifiesta que el crédito otorgado permite un crecimiento rentable en las ferreterías, esto quiere decir que el crédito es indispensable para la rentabilidad en las empresas. el 57% consideran que la innovación financiera incide en la rentabilidad, el 93% consideran que la innovación tecnológica es un medio que sirve para consolidar la competitividad en las empresas. Estos resultados demuestran que la innovación es tanto necesario como efectiva para lograr en primera instancia y mover los distintos sectores de la economía, haciendo más productivos y por consecuencia lograr mayores tasas de crecimiento para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad. El 50% de los encuestados consideran que las características del financiamiento y la innovación que otorga las

Cooperativas de Ahorro y Crédito. El 60% de las Mype estudiadas financian su actividad con fondos financieros propios y el 40% lo hace con fondos de terceros, el 30% de las Mype estudiadas que recibieron créditos de terceros y el 70% consideran que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. el (80%) de los empresario obtuvieron financiamiento de terceros, asimismo, el 69% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, fueron invertido en capital de trabajo y el 79 % de los micros y pequeñas empresas solicitan y obtienen el financiamiento de terceros, principalmente del sistema no bancario formal, acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario, resaltando que la mayoría de las Mypes no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos a su alcance y los invierten en capital de trabajo.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento

Según **Drimer (2008)** La gestión financiera se enfoca en el concepto de flujo de efectivo; es decir, de acuerdo con la normativa legal y contable y las normas técnicas, a través de diversas herramientas, instituciones y prácticas para obtener y gestionar los flujos de divisas con el fin de implementar las decisiones básicas adoptadas por las instituciones financieras de la manera más efectiva en negocio operativo. Desde una perspectiva más amplia, la meta puede cubrir todos los aspectos de los comportamientos antes mencionados, porque todas las transacciones económicas están relacionadas directa o indirectamente con el flujo de caja financiero, para lo cual el sector financiero debe participar en la toma de decisiones.

Por su parte **Quiroga (2010)** Se señala que, como parte del sistema económico general, el objetivo principal del sistema financiero es vincular las unidades económicas de superávit y déficit. El sistema es un grupo de unidades interconectadas. En el sistema financiero, estas unidades o componentes básicos son: el mercado financiero, el lugar (físico o virtual) donde se reúnen y negocian proveedores y demandantes de productos financieros (de acuerdo con los métodos y regulaciones establecidos). Las instituciones financieras o intermediarios son entidades que intervienen en el mercado financiero que conecta licitadores y demandantes. Los instrumentos financieros son diferentes formas de transferir fondos entre oferentes y demandantes.

Asimismo, **Van y Wachowicz (2010)** Creen que cuando la gestión financiera se ocupa de la adquisición, financiación y gestión de activos, deben tenerse en cuenta algunos objetivos principales. Por tanto, la función de toma de decisiones de la gestión financiera se puede dividir en tres áreas principales: toma de decisiones de inversión, financiación y gestión de activos. En términos de creación de valor, las decisiones de inversión son las más importantes de las tres decisiones básicas de la empresa. Primero, determine la cantidad total de bienes que necesita la empresa, esto coadyuva a comprender el balance de la empresa. Considera la deuda y el capital social del propietario que figuran en el lado derecho del balance. El CFO debe determinar la cantidad que aparece sobre la línea doble de la izquierda, es decir, el tamaño de la empresa.

Igualmente, **Barona y Gómez (2010)** Señalan que en el ciclo del crecimiento financiero de la empresa no existe una única estructura financiera óptima para las pequeñas empresas, porque depende del momento del ciclo de vida. En este sentido, las fuentes de financiación disponibles para la empresa dependen de la edad de la

empresa, que depende del tamaño de la empresa y la opacidad / transparencia relativa. Las pequeñas empresas comienzan con recursos internos y recursos proporcionados por inversores. A medida que la joven empresa se desarrolla, puede utilizar otras fuentes de financiamiento: crédito comercial, financiamiento a corto plazo de instituciones financieras y financiamiento a mediano plazo de instituciones de crédito. La empresa puede utilizar capital de riesgo cuando se fusiona en la categoría de pequeñas empresas y cuando se convierte en una empresa de colocación privada de tamaño mediano. Por último, las empresas grandes, más antiguas y con mayor transparencia en la información pueden utilizar todas las fuentes de financiación, incluida la emisión de bonos y acciones en el mercado de valores públicos.

Por su parte **Levy (2019)** manifiesta que un requisito central de la discusión teórica sobre financiamiento es distinguir entre financiamiento de la producción e inversión. El proceso de generar y destruir deuda cubre el monto de la nómina porque las deudas que cubren los gastos capitalistas se compensan mutuamente. Esto muestra que el salario total debe cubrir todo el proceso de producción (bienes de consumo y bienes de inversión). A la creación de deudas le sigue el proceso de destrucción de estas deudas, esto ocurre cuando se gastan los salarios. En este plan, la demanda de dinero crea su propia oferta y expande los ingresos, de modo que se puede destruir la deuda. La realización de la inversión es un proceso independiente, que es el principal responsable del ahorro en los costos de inversión. Específicamente, es a través del reciclaje directo e indirecto de las utilidades capitalistas, que son en forma de utilidades retenidas de la empresa o mediante la emisión de títulos.

Tipos de financiamiento

Según **López (2018)** señala que las fuentes de financiación internas y externas se clasifican según su procedencia. Asimismo, podemos clasificar las fuentes de financiación según su vencimiento:

- **A corto plazo:** El período de amortización es de al menos un año. Por ejemplo, líneas de crédito bancarias y descuentos.
- **A largo plazo:** El período de prioridad es de un año. Entre este tipo de recursos, son elegibles para préstamos bancarios, aumento de capital o emisión de bonos.

Y según su propiedad:

- ✓ **Financiación propia:** Partiendo del capital social y las reservas de la empresa, son los recursos financieros de los que participa la empresa.
- ✓ **Financiación ajena:** Son recursos externos que, en última instancia, traen deudas a la empresa. Un ejemplo obvio son los préstamos bancarios.

a) **Fuentes de financiación internas**

- ✓ **Beneficios no distribuidos** de la empresa que consiguen dedicarse a ampliaciones de capital.
- ✓ **Provisiones** para cubrir capitales pérdidas en el posterior.
- ✓ **Amortizaciones:** Son fondos que se aprovechan para escaparse que la empresa quede descapitalizada honesto al pérdida y pérdida de precio de sus activos.

b) **Fuentes de financiación externas**

- Participaciones de capital de los socios.

- **Préstamos:** Firmar un contrato con una persona física o jurídica (empresa) para obtener fondos que deben ser devueltos a una tasa de interés dentro de un período de tiempo específico. Si el préstamo debe reembolsarse en menos de un año, analizaremos los préstamos a corto plazo.

Línea de crédito

- **Leasing:** Se trata de un contrato en el que la empresa cede el trabajo diario de la mercancía a otra persona según el contrato a cambio del alquiler vigente por un determinado período de tiempo. Al finalizar el contrato, el usuario del producto o el arrendatario tendrá la opción de comprar el producto. Es una fuente de financiación a largo plazo.
- **Factoring:** Una familia cede a otra el cobro de sus deudas.
- **Confirming:** Es un producto financiero, y la empresa (cliente) cancela la gestión integral del reembolso a proveedores (beneficiarios) de entidades financieras o crediticias
- **Descuento comercial:** La misión de cobranza de deudas se traslada a una institución financiera, que aumentará su monto, reducirá comisiones e intereses.
- **Pagaré:** El documento implica la obligación de pagar a alguien. Este compromiso reduce el monto de pago fijo y el tiempo de pago.
- **Crowdfunding:** Es un mecanismo de financiación colectiva a través del cual los pequeños inversores pueden aportar fondos a las empresas con el fin de reponer su inversión cuando paguen intereses en el futuro. Es una alternativa a los préstamos bancarios.

Fuentes de financiamiento

Según **Quiroga (2010)** Las fuentes de financiamiento más comunes son el capital social y el capital obtenido a través de bancos, como se detalla a continuación:

- **El financiamiento con capital propio** Este es un recurso insustituible para nuevas empresas que implican altos riesgos. Los inversores externos no siempre están dispuestos a aceptar estas inseguridades. Asimismo, la participación del capital propio es uno de los pilares básicos para controlar la sostenibilidad de la empresa. De hecho, desde la perspectiva del financiamiento, el crecimiento sostenible está determinado por la tasa de crecimiento del capital social. Las fuentes de fondos incluyen la inversión inicial del empresario, los fondos generados internamente (reversión de ganancias), la emisión de acciones y el capital de riesgo.
- **Financiamiento bancario:** Hay muchos tipos de instrumentos de deuda en términos de plazos, costos, moneda, garantías, etc. Y al combinar aspectos como cantidad, usabilidad y accesibilidad, la diferencia entre los diferentes mercados donde se pueden originar y desarrollar negocios de financiación es enorme. El sistema bancario y el mercado de capitales son alternativas que pueden satisfacer mejor las diferentes necesidades de la empresa, y la mayor parte del negocio de deuda de la empresa se realiza aquí.

El financiamiento a corto plazo

Según **Van y Wachowicz (2010)** se puede clasificar según sea la fuente espontánea o no. Las cuentas por pagar y los gastos acumulados se clasifican como espontáneos porque surgen naturalmente de las transacciones comerciales diarias. Su tamaño depende principalmente del nivel operativo de la empresa. A medida que el negocio

se expande, estas deudas tienden a aumentar y proporcionan fondos para la acumulación de algunos activos. Si bien todas las fuentes de financiamiento espontáneo operan de esta manera, la empresa aún necesita cierto grado de juicio para definir la escala exacta de este financiamiento, que se explica en detalle a continuación:

- **Cuentas por pagar (crédito comercial de los proveedores):** El crédito comercial es una fuente de fondos para el comprador porque el comprador no tiene que pagar antes de recibir la mercancía. La deuda corporativa es una forma de financiación a corto plazo común en casi todas las empresas. De hecho, en general, son la fuente de financiación más importante de la empresa. En las economías avanzadas, la mayoría de los compradores no tienen que pagar contra reembolso, sino que retrasan el pago durante un período de tiempo. Durante este período, el vendedor de la mercancía extiende el límite de crédito al comprador. Dado que los proveedores no son tan estrictos como las instituciones financieras en la concesión de crédito, las empresas, especialmente las pequeñas, dependen en gran medida del crédito comercial.
- **Papel comercial:** Las grandes empresas de renombre a veces utilizan papel comercial y otros instrumentos del mercado monetario para pedir prestados bonos a corto plazo. El papel comercial representa los pagarés no garantizados a corto plazo vendidos en el mercado monetario. Debido a que estos billetes son instrumentos del mercado monetario, solo las empresas de mayor reputación pueden utilizar papel comercial como fuente de financiación a corto plazo.

- **Línea de crédito:** Una línea de crédito es un acuerdo informal entre un banco y un cliente, que especifica la cantidad máxima de crédito que el banco permite que la empresa adeude en un momento dado. La línea de crédito suele ser válida por un año y se puede actualizar después de que el banco reciba el último informe anual y tenga la oportunidad de verificar el progreso del prestatario.
- **Préstamos garantizados con cuentas por cobrar:** Las cuentas por cobrar son uno de los activos más líquidos de la empresa. Por tanto, son garantías ideales para préstamos a corto plazo. Desde la perspectiva del prestamista, la mayor dificultad para utilizar esta garantía es el costo de procesamiento de la garantía y el riesgo de fraude si el prestatario daña la cuenta inexistente.
- **Préstamos respaldados por inventario.** El inventario de materias primas básicas y productos terminados representa un activo circulante razonable y, por lo tanto, es adecuado para préstamos a corto plazo. Al igual que con las cuentas por cobrar, el prestamista determina el porcentaje del anticipo en relación con el valor de mercado de la garantía. El porcentaje depende de la calidad y el tipo de inventario.

Instituciones financieras

Según **Quiroga (2010)** Los intermediarios financieros han realizado contribuciones importantes para mejorar la eficiencia de los mercados de divisas y de capitales. Los siguientes son diferentes tipos de intermediarios financieros:

- **Bancos Comerciales:** El sistema bancario es la parte más importante del sistema intermediario, domina en gran medida el mercado monetario y participa en el mercado de capitales mediante la compra de títulos públicos y

de empresas. Las operaciones que realizan las entidades bancarias pueden ayudar a la creación de dinero, ya que los fondos obtenidos pueden ser prestados (descontando los encajes que determine la autoridad monetaria), y estos fondos serán devueltos al sistema bancario como nuevos depósitos, generando así nuevos préstamos. Por analogía, el conocido multiplicador de bibliotecas se genera de esta manera. Los bancos son desfavorables para las acciones, asumen riesgos comerciales y operan a tasas de interés.

- **Asociaciones de Ahorro y Préstamo:** Recauda fondos de depositantes individuales para financiar la compra de viviendas y otros tipos de préstamos en el futuro. A menudo tienen una amplia experiencia en análisis de crédito y cobranza y diversificación de riesgos de cartera de préstamos.
- **Uniones de Crédito:** Son asociaciones cooperativas que conectan a personas de un mismo círculo porque trabajan en la misma empresa o realizan las mismas actividades. Los ahorros generados se prestan a los propios socios, y estas condiciones de financiación suelen ser muy favorables.
- **Fondos de Pensiones:** Son instituciones de ahorro por contrato, planes de jubilación de trabajadores, financiados por empresas y el gobierno. Suelen estar gestionados por bancos o compañías de seguros de vida.
- **Compañías de Seguros de Vida:** También son instituciones de ahorro por contrato, y los miembros pagan sus primas anuales para que los beneficiarios tengan tiempo de recibir el monto del seguro. Estas empresas también ofrecen diferentes tipos de planes de ahorro y capitalización que brindan ciertos beneficios a los asegurados desde la fecha de jubilación.
- **Fondos de Inversión:** Son instituciones que recaudan fondos de inversores y luego los invierten en acciones y bonos de empresas y gobiernos. Logran

economías de escala, reducen el riesgo mediante la diversificación y reducen los costos de gestión de la cartera.

Tasa de interés

Según **Van y Wachowicz (2010)** Las tasas de interés se pueden utilizar para expresar el valor temporal del dinero. Pronto descubriremos que las tasas de interés nos permitirán ajustar el valor de los flujos de efectivo, siempre que los flujos de efectivo ocurran en un momento específico. La mayoría de las decisiones financieras de individuos y empresas tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Las tasas de interés que existen son las siguientes:

- **El interés simple** Es solo la cantidad original de interés prestado (prestado) o principal pagado (ganado). El monto de la moneda de interés simple es una función de tres variables: el monto original del préstamo (prestado) o principal, la tasa de interés por período y el número de períodos durante los cuales se tomó prestado (prestado) el principal.
- **Interés compuesto:** El concepto de interés compuesto es esencial para comprender las matemáticas financieras. El término en sí mismo simplemente significa que el interés pagado (ganado) sobre el préstamo (inversión) se agrega regularmente al capital. Como resultado, los intereses se obtienen a partir de intereses y capital inicial. El efecto del interés sobre el interés o el interés compuesto explica la importante diferencia entre el interés simple y el interés compuesto. Se puede ver que el concepto de interés compuesto se puede utilizar para resolver varios problemas financieros.

factores del financiamiento

Según **Drimer (2008)** Sostiene que como en todas las materias de gestión financiera, la toma de decisiones en esta área implica un cierto equilibrio entre dos factores básicos: desempeño y riesgo.

- **El rendimiento** Uno de los medios para permitir la financiación es el costo de estas fuentes de financiación, que puede verse como un promedio ponderado, o puede considerarse incrementalmente en función de cada pregunta planteada.
- **El otro gran factor es el riesgo.** Por lo general, se utilizan varios indicadores para medir su impacto en el financiamiento de la organización; generalmente se clasifica en las siguientes categorías de riesgo crediticio: incluida la ocurrencia de dificultades o incluso el riesgo crediticio de pagos atrasados; incluido el riesgo de mercado de fluctuaciones de precios; y la gestión interna de la organización como riesgo operacional que plantea la situación. En términos de financiamiento, este riesgo está relacionado con la deuda en el largo plazo, porque genera un compromiso fijo en forma de amortización de capital, intereses y conceptos similares, y siempre debe ser afrontado.

Po su parte **Van y Wachowicz (2010)** indica que los riesgos financieros incluyen tanto los posibles riesgos de insolvencia como la volatilidad general de las ganancias por acción causada por el uso del apalancamiento financiero. Cuando una empresa aumenta la proporción de financiamiento de costo fijo en su estructura de capital, aumentará su salida de efectivo fija. Como resultado, aumenta la posibilidad de quiebra.

2.2.2 Teoría de la rentabilidad

Según **Zamora (2011)** el concepto de rentabilidad ha cambiado con el tiempo y se ha utilizado de diferentes formas. Este es uno de los indicadores más relevantes para

medir el éxito de una industria, sub-industria o incluso una industria, debido a los ingresos continuos. Habrá un pequeño dividendo en China, que conducirá al fortalecimiento de las unidades económicas. La rentabilidad se refiere a la relación entre el capital y la inversión requerida para realizar la inversión, porque mide la efectividad de la gestión de la empresa y demuestra a través del beneficio obtenido por las ventas y el uso de la inversión que su categoría y regularidad son tendencias de ingresos. A su vez, estos beneficios son las conclusiones de las autoridades competentes, un plan integral de costos y gastos, y en general, se debe seguir cualquier medida encaminada a la obtención de beneficios.

Asimismo, **Parada (1988)** considera que la rentabilidad se basa en el punto de vista tradicional, es decir, este enfoque se revela en los artículos clásicos anglosajones sobre gestión financier ya que es una dimensión monetaria de la eficiencia. Puede evaluarse como parte de la satisfacción personal, pero no como un todo. La rentabilidad se ha convertido en la importancia de la organización empresarial actual. La facilidad para cuantificar los beneficios empresariales permite realizar el concepto de rentabilidad. Cobra importancia para que sirva como elemento de pautas de actuación.

Asimismo, **Kotter y Kesskett (1995)** señalan que la cultura empresarial puede tener un impacto significativo en la rentabilidad a largo plazo de una organización. Descubrimos que las empresas con una cultura que enfatiza el desarrollo de personal es clave de gestión (clientes, accionistas y empleados) y liderazgo en todos los niveles, en gran medida, muestran una excelente rentabilidad. En los próximos diez años, es probable que la cultura de la empresa se convierta en el factor más importante para determinar el éxito o el fracaso de la empresa. Una cultura que tiene un impacto negativo en la rentabilidad tiene un impacto negativo en las finanzas por

muchas razones: lo más importante es que esta tendencia impide que las empresas realicen los cambios estratégicos y tácticos necesarios.

Por su parte, **Yañez (2013)** mencionó que la rentabilidad de una empresa se mide por RSI, que significa la tasa de retorno de la inversión, que refleja la tasa de ganancia que obtenemos en una determinada cantidad de inversión, y si la tasa es alta o baja en comparación con la tasa libre de riesgo. El beneficio de una empresa es una función de la inversión, pero también una función del propietario o de la forma del propietario. Para conocer la verdadera rentabilidad de la transacción, es necesario considerar si el propietario tiene algunas actitudes hacia el éxito, entre ellas: liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad para ejecutar proyectos, y la formación y equipo directo que puede dar resultados; Su plan de acción demostró su clara visión de futuro; además, su capacidad de ventas.

Tipos de rentabilidad

Según **Sánchez (2002)** existen dos tipos de niveles de rentabilidad, que se describen en detalle a continuación:

a) La rentabilidad económica

Se considera una medida de la capacidad de la empresa para determinar el valor de los activos antes mencionados, sin importar cómo se financie, lo que nos permite comparar la rentabilidad de las empresas sin diferencias por estructuras financieras diferentes. Obviamente, al pagar intereses, afecta el valor de la rentabilidad. Si se determina que la empresa no es rentable, se puede decir que este es un problema potencial en el desarrollo de todas sus actividades económicas, porque sus reglas o políticas de financiamiento se encuentran viciadas, el cálculo de beneficios económicos:

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

Independientemente de los costos financieros incurridos por la financiación de terceros y el impuesto de sociedades, no se calcula ningún impuesto y se refiere al método utilizado independientemente del tipo de impuesto.

b) Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o patrimonio se refiere a los ingresos que obtienen esos capitales propios en un determinado período de tiempo, y no suele tener nada que ver con la distribución de resultados. Asimismo, se considera una medida de rentabilidad más cercana a la rentabilidad económica de los accionistas o propietarios, por lo que se considera un índice que busca maximizar los intereses de la empresa y los propietarios. En términos de rentabilidad financiera, las expresiones de cálculo difieren ligeramente. Las más comunes son las siguientes: Como concepto de resultados, la expresión más comúnmente utilizada es la expresión de la utilidad neta, por lo que considera los resultados del año en curso.

$$RE = \frac{\text{Resultados netos}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

2.2.3 Teoría de Mypes

Según **Alvarez (2007)** considera que las pymes son una parte importante del sistema de libre empresa de cualquier país, por lo que es necesario considerar algunos aspectos esenciales. La existencia de una empresa presupone siempre la existencia de emprendedores, por lo que la formación y el aprendizaje continuo nos permiten

superar las limitadas capacidades de gestión inicial para que la empresa tenga continuidad. Otros fundamentos de la supervivencia y continuidad de la empresa son: la comprensión del sector de actividad, la capacidad de elegir el sistema de marketing adecuado, la voluntad de evitar convertirse en víctima del éxito inicial y su capacidad para seguir desarrollando pequeñas y medianas empresas de forma sostenible. Las dificultades señaladas por los nuevos emprendedores y los emprendedores existentes son: negocio continuo en la legislación y las reglas del juego, falta de financiamiento, alta carga tributaria, requisitos burocráticos excesivos para nuevas empresas y apoyo insuficiente para nuevas empresas. Actividades planificadas por el gobierno y el debilitamiento de la cultura del compromiso.

Asimismo, **Ávila y Sanchís (2011)** señalan que el eje principal de la micro y pequeña empresa es la competitividad y exportación, la organización de MYPES y los impuestos correspondientes; sin embargo, no toma en cuenta condiciones de trabajo dignas y el uso de trabajo infantil, horas extras de trabajo no remunerado y explotación de los trabajadores, orientado a brindar capacitación en información y programas de facilitación relacionados con multas y otros asuntos. Ejercer libremente los derechos u obligaciones derivados de micro y pequeños empresarios independientes.

Ley 30056 – “LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL”

El Congreso de la República del Perú [CRP] (2013) En el **artículo 10** Modificaron la Ley MYPE, que fue aprobada por el Decreto Supremo 007-2008-TR "Promoción de la Competitividad, Regularización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y la Ley de Obtención de Empleo Decente" Ley MYPE de la siguiente manera:

"Promover el desarrollo productivo y Texto de orden único de la ley de crecimiento empresarial.

En el **artículo 11°** Modificar los artículos 1, 5, 14 y 42 de la "Ley de orden única para promover el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial" de la siguiente manera:

- **Artículo 1.- Objeto de Ley:** El propósito de la ley es establecer un marco legal para promover la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), formular políticas generales y formular medidas de apoyo y promoción; incentivar la inversión privada, la producción y el acceso a servicios internos y externos. Oportunidades de mercado y otras políticas que promueven el espíritu empresarial y permiten que las organizaciones empresariales mejoren a medida que estas unidades económicas continúan creciendo.

- **Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas.** Las micro, pequeñas y medianas empresas deben estar ubicadas en una de las siguientes categorías comerciales según su nivel de ventas anual:
 - **Microempresa:** Ventas anuales, no más de 150 unidades tributarias (UIT)
 - **Pequeña empresa:** El volumen de ventas anual supera las 150 UIT, y el máximo puede llegar a las 1700 UIT.
 - **Mediana empresa:** El volumen de ventas anual supera las 1700 UIT y el máximo no supera las 2300 UIT.

2.2.4 Teoría de empresas comerciales

Según **Benjamin (2019)** una empresa comercial es una empresa que se dedica a actividades económicas organizadas, dedicada a la compra y venta de uno o más productos, que pueden ser materias primas por un lado y productos manufacturados por otro. La función de una empresa comercial es actuar como intermediario entre la persona que fabrica el producto y la persona que consume el producto. A diferencia de otras empresas, estas empresas no realizan ningún tipo de conversión en materia de materias primas. Debemos centrar nuestra atención en el hecho de que las empresas comerciales no tienen por qué pertenecer únicamente a este tipo, pues existen diversas empresas comerciales mixtas, que pueden ser comerciales como su nombre indica, así como empresas industriales y / o de servicios. Como ejemplo claro, podemos decir que una empresa que compra y vende electrodomésticos es una empresa comercial, aunque de igual forma presta servicios de reparación y mantenimiento de los productos que vende a los consumidores, por lo que también se define como empresa de servicios.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Concepto de financiamiento

Según **Drimer (2008)** el financiamiento es una combinación de todas las fuentes de financiamiento, que pueden obtener recursos activos utilizados por la organización. Consiste en pasivos (son recursos proporcionados por un tercero) y patrimonio neto (son recursos propios de la organización, originalmente proporcionados por sus empleados).

Por su parte **Rodríguez (2017)** señala que el financiamiento proviene de determinadas circunstancias, y su propósito es obtener capital, ya sea el propósito que brinda o los intereses pagados en forma de liquidación al contado. **(p. 6)**

2.3.2 Concepto de rentabilidad

Según **García (2017)** sostiene que el término "rentabilidad" se refiere a los ingresos que se han obtenido o se pueden obtener de inversiones anteriores. Este concepto es muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de la inversión porque nos permite comprender la capacidad de la empresa para compensar a los empleados por su riqueza financiera.

Asimismo, **Aguar (1989)** menciona que la rentabilidad es la relación entre el resultado obtenido y los recursos utilizados para lograr la renta. La gran mayoría de los indicadores de rentabilidad utilizan algún tipo de resultado contable en el numerador, aunque hablan del resultado en diferente grado en términos relativos.

Asimismo, **Bembibre (2009)** manifiesta que la rentabilidad es la relación entre los recursos necesarios y los beneficios económicos generados entre sí. Se considera rentabilidad económica financiera para determinar el vínculo entre el beneficio económico de una acción y los recursos necesarios para generar los beneficios antes mencionados.

2.3.3 Concepto de Mype

Según, la **Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [SUNAT] (2019)** mencionó que las micro y pequeñas empresas (MYPE) son unidades económicas compuestas por personas naturales o jurídicas (empresas) cuyo propósito es desarrollar cualquier forma de organización que extraiga, transforme, produzca, comercialice bienes o brinde servicios.

Asimismo, **Álvarez y Durán (2009)** Se afirma que las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes y ocupan una posición alta en el mercado comercial. Debido a la gran cantidad de fondos requeridos y las restricciones legales

a las capacidades comerciales y de personal, en realidad han sido excluidas del mercado industrial. De aprobarse, entonces convertir microempresas en pequeñas empresas de acuerdo con la ley, o convertir automáticamente empresas medianas en grandes empresas. Por tanto, las PYMES nunca podrán superar determinadas ventas anuales o una determinada cantidad de personal.

2.3.4 Concepto de empresa de comercio

Según **Benjamin (2019)** una empresa comercial es una organización dedicada a actividades u operaciones lucrativas, es decir, una organización que atiende y satisface las necesidades de servicios o bienes en el mercado con fines económicos o comerciales.

III. HIPÓTESIS

Le presente investigación no contara con hipótesis, ya que cuenta con un nivel descriptivo.

Según **Hernández (2014)** No todos los estudios cuantitativos plantean hipótesis, y creen que los hechos que no plantean hipótesis se deben a que el método define que su alcance será relevante o explicativo, o tiene un alcance descriptivo, pero intenta predecir un número o hecho. **(p. 104)**

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

El diseño de investigación fue de enfoque cuantitativo-descriptivo, no experimental, bibliográfico y documental, porque no se manipulará las variables, ya que la investigación se limitará a describir las características de la variable de la unidad de análisis en su contexto.

Fue de un enfoque cuantitativo, ya que se cuantificarán los datos para su descripción.

Tal como menciona **Fedias y Arias (2012)** que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

Según **Valderrama (2019)** el diseño no experimental que se lleva a cabo sin manipular las variables independientes, toda vez que los hechos o sucesos ya ocurrieron antes de la investigación. Por ello, es considerada como investigación exposfacto.

Asimismo, **Fedias y Arias (2012)** sostiene que la investigación de la literatura se basa en el proceso de búsqueda, recuperación, análisis, crítica y explicación de datos secundarios, que son obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes de literatura escrita, audiovisual o electrónica. Como ocurre con todas las investigaciones, el propósito de este diseño es proporcionar nuevos conocimientos.

4.2 Universo y Muestra

4.2.1 Universo

El universo estuvo conformado por 15 comerciantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de san miguel, 2020.

Según **Fedias y Arias (2012)** la población, o más precisamente, la población objetivo es un conjunto de elementos finitos o infinitos con características comunes, y las conclusiones de esta investigación serán amplias. Esto se define por la pregunta y el propósito de la investigación.

4.2.2 Muestra

La muestra estuvo conformada por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de san miguel, 2020.

Según **Fedias y Arias (2012)** la muestra es un subconjunto limitado representativo, que se deriva de la población accesible. En este sentido, una muestra representativa es una muestra, que debido a que su tamaño y características son similares a las muestras del conjunto, se puede inferir o promover a otras poblaciones dentro del rango de error conocido.

Esquema:



Dónde:

M = Muestra conformada por la micro y pequeña empresa encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad

4.3 Definición y Operacionalización de la Variable

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	<p>Ucha (2009) Sostiene que referirse al termino el financiamiento es un cobro de todos los recursos monetarios, y por supuesto crédito, cuyo destino es el propósito de una empresa, actividad, organización o individuo, y el propósito es realizar un negocio o actividad</p>	<p>El financiamiento representa una ayuda para las empresas, ya que facilita instrumentos financieros para solventar gastos o inversiones que la empresa realiza en la operación de sus actividades.</p>	<p>Fuentes del financiamiento</p> <p>Plazos de financiamiento</p>	<p>Entidades bancarias</p> <p>Financiamiento propio</p> <p>Corto y largo plazo</p>	<p>Cuestionario</p>

4.4 Técnicas e instrumento de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Según **Fedias y Arias (2012)** Se entiende por “técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información. Las técnicas son particulares y específicas de una disciplina, por lo que sirven de complemento al método científico, el cual posee una aplicabilidad general”. (p. 67)

Para el recojo de la información se utilizó lo siguiente revisión bibliográfica.

- **Revisión Bibliográfica:** La revisión bibliográfica percibe todas las actividades relacionadas con la búsqueda de información escrita.
- **Encuesta:** Esta técnica fue utilizada para la obtención de la información mediante un cuestionario.

4.4.2 Instrumento

Según **Fedias y Arias (2012, p. 68)** Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información.

Para el recojo de la información se utilizó las fichas bibliográficas y encuestas.

- **Cuestionario:** Un cuestionario en cuya estructura quedan registradas las respuestas suministradas por el encuestado.
- **Ficha Bibliográfica:** Se utilizó permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que ayuden a la investigación.

4.5 Plan de Análisis

Para el análisis de los datos recolectados en el estudio de la investigación se utiliza la estadística descriptiva para poder analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario, para hallar los resultados. Asimismo, se analizará la confiabilidad y su posterior validación del instrumento de medición (encuesta).

4.7 Principio éticos

La presente investigación se basó en el código ético del contador con los principios éticos como la integridad, objetividad y la competencia profesional con la responsabilidad, confidencialidad, y el comportamiento profesional como cumpliendo las leyes y reglamentos de la universidad.

Las normas y reglamentos de la universidad apoya y reafirma los valores éticos de un profesional, y que incentiva a la realización de investigaciones científicas competentes y buenas, con principios y valores que reafirme el profesionalismo, como la protección de las personas involucradas en la investigación, asimismo, teniendo en cuenta el consentimiento informado pues las personas involucradas deben de estar previamente informados y consentir la investigación en su empresa, sin poner primero los beneficios del investigador que las personas involucradas, pues no se les debe causar ningún tipo de riesgos ni daños.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

1.- El financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa.

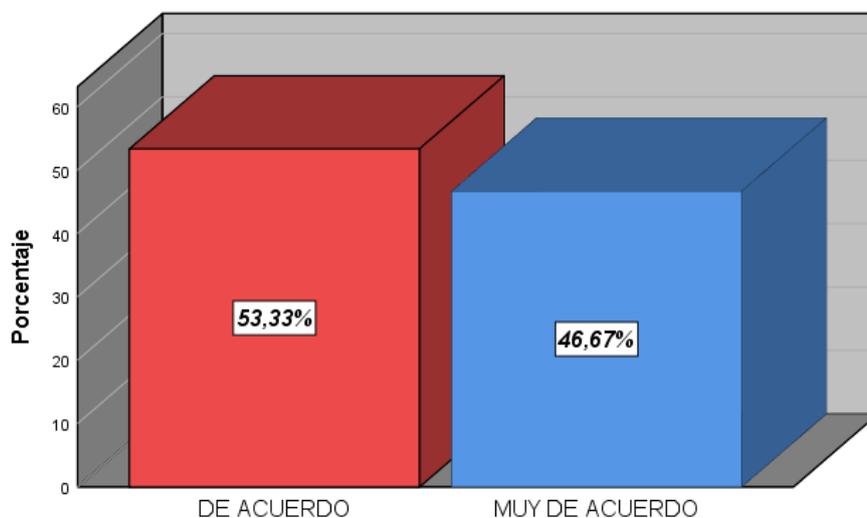
Tabla N° 1

El financiamiento propio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	8	53,3	53,3	53,3
MUY DE ACUERDO	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 1

El financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa.



Fuente: Tabla N° 1

Nota N° 1: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 53,33 % de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial

de la empresa. Asimismo, el 46,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa.

2.- El financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa.

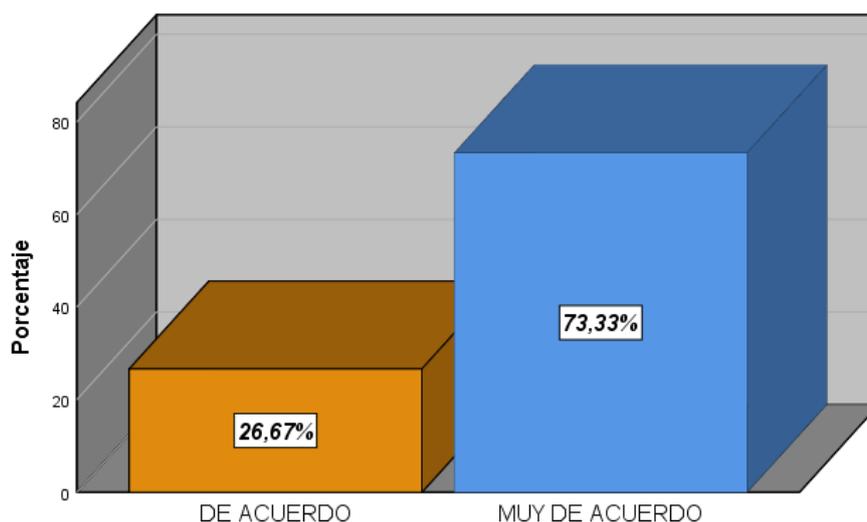
Tabla N° 2

El financiamiento de entidades financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	4	26,7	26,7	26,7
	MUY DE ACUERDO	11	73,3	73,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 2

El financiamiento provenientes de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa.



Fuente: Tabla N° 2

Nota N° 2: Del 100% de la distribución de la muestra, el 26,67 % de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy

de acuerdo en que el financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa

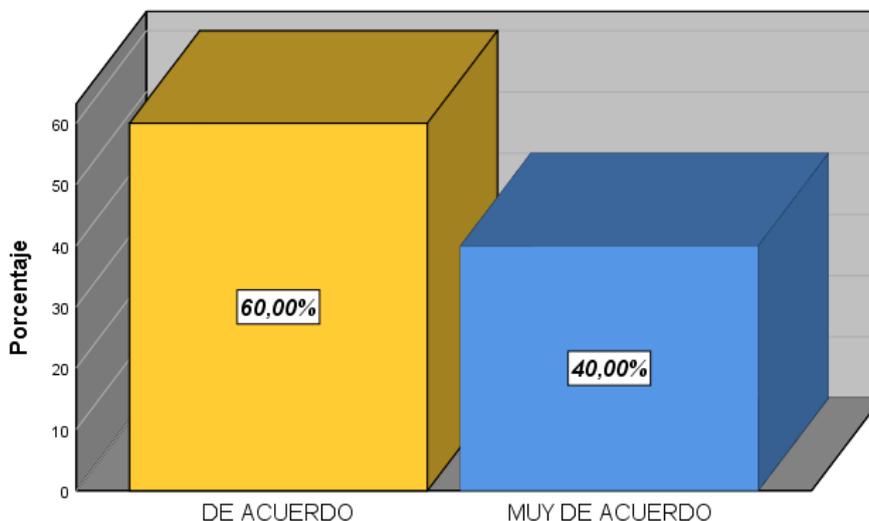
3.-El financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención.

Tabla N° 3
Financiamiento a corto plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	9	60,0	60,0	60,0
MUY DE ACUERDO	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 3

El financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención.



Fuente: Tabla N° 3

Nota N° 3: Del 100% de la distribución de la muestra, el 60% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención.

4.-La capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa

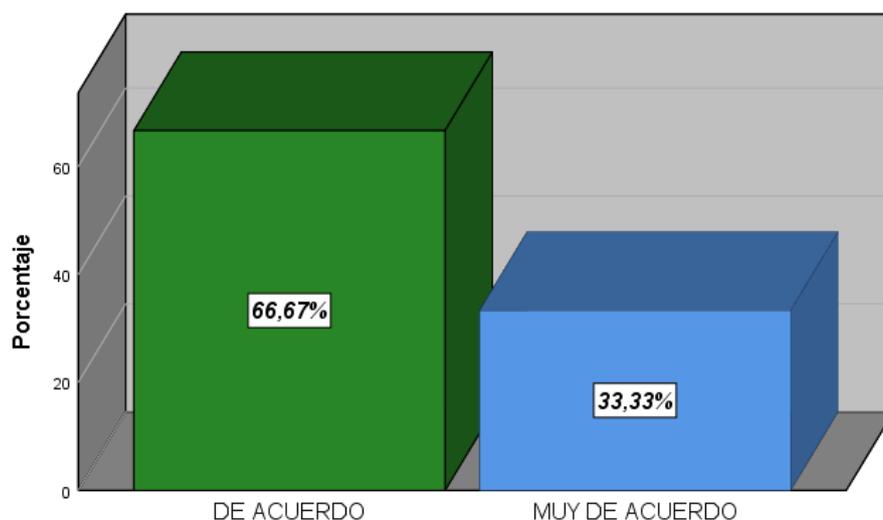
Tabla N° 4

La capacitación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 4

La capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa



Fuente: Tabla N° 4

Nota N° 4: Del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la capacitación de los bancos es importante para la empresa. El 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la capacitación de los bancos es importante para la empresa.

5.-Las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos.

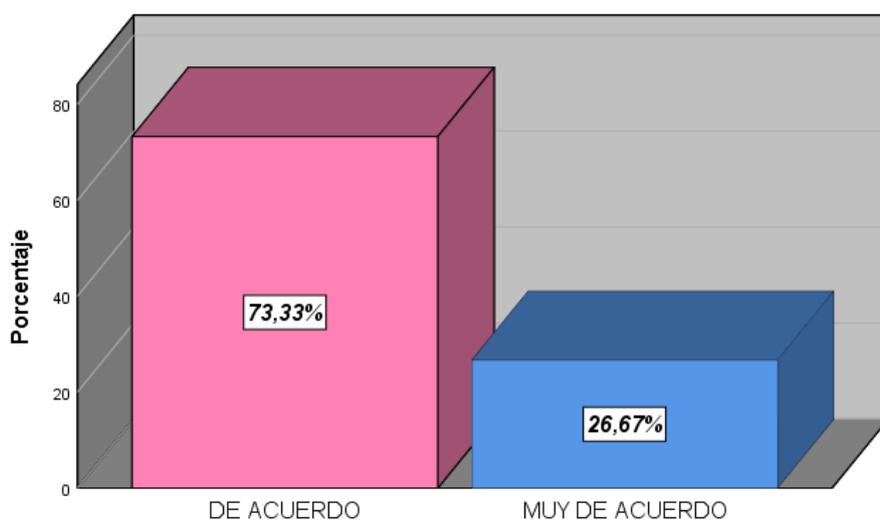
Tabla N° 5

Decisiones financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	11	73,3	73,3	73,3
	MUY DE ACUERDO	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 5

Las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos.



Fuente: Tabla N° 5

Nota N° 5: Del 100% de la distribución de la muestra, el 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos.

6.-El financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.

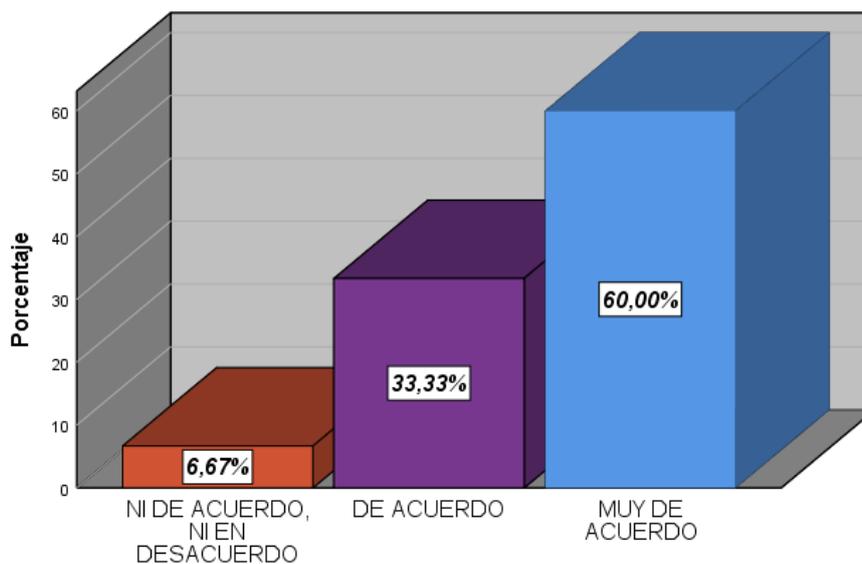
Tabla N° 6

El financiamiento y sus obligaciones.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	1	6,7	6,7	6,7
	DE ACUERDO	5	33,3	33,3	40,0
	MUY DE ACUERDO	9	60,0	60,0	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Gráfico N° 6

El financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.



Fuente: Tabla N° 6

Nota N° 6: Del 100% de la distribución de la muestra, el 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que el financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa. Y el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que el financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.

Asimismo, el 60% indicaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.

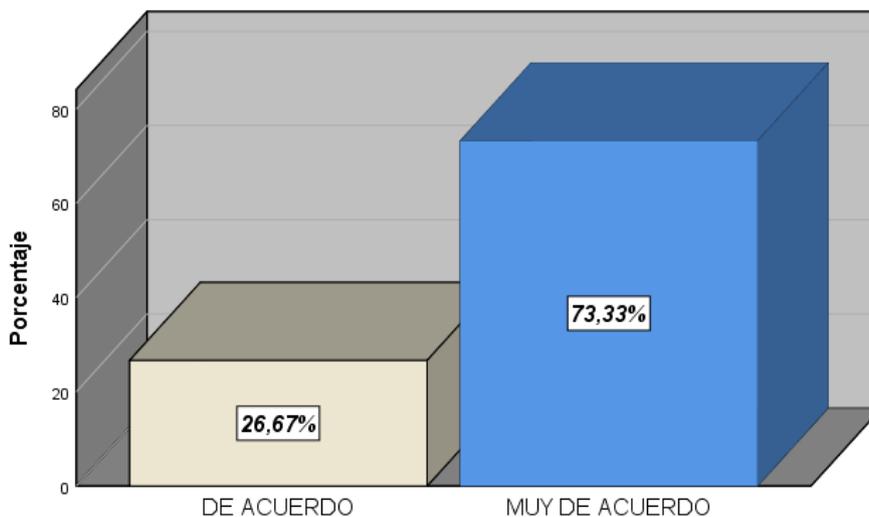
7.-El manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa.

Tabla N° 7
Capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	4	26,7	26,7	26,7
	MUY DE ACUERDO	11	73,3	73,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 7

El manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa.



Fuente: Tabla N° 7

Nota N° 7: Del 100% de la distribución de la muestra, el 26,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa.

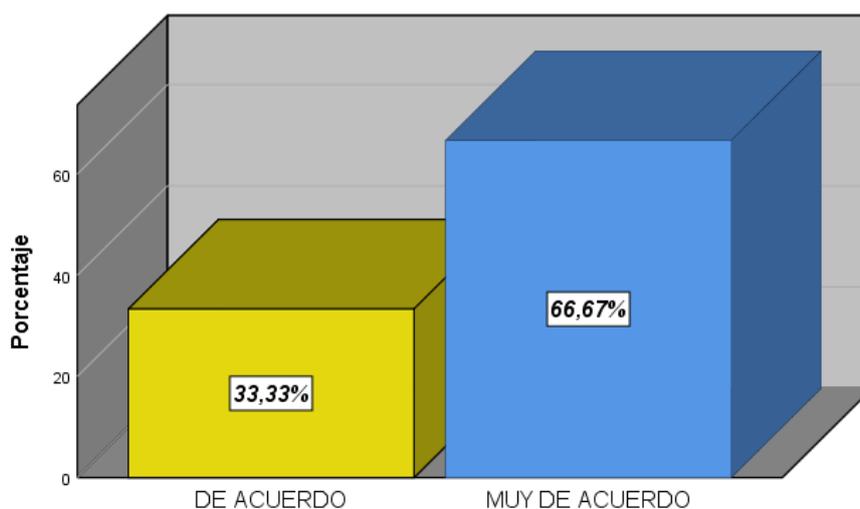
8.-Con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería.

Tabla N° 8
Capital de trabajo y adquisición de mercadería.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	5	33,3	33,3	33,3
MUY DE ACUERDO	10	66,7	66,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 8

Con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería.



Fuente: Tabla N° 8

Nota N° 8: Del 100% de la distribución de la muestra, el 33,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo que, con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería. Asimismo, el 66,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería.

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

9.-La rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento.

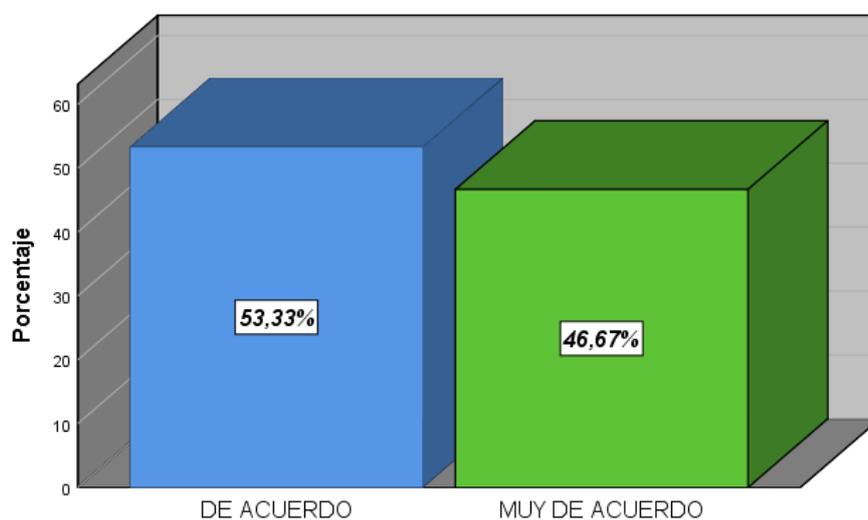
Tabla N° 9

La rentabilidad y financiamiento.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	8	53,3	53,3	53,3
MUY DE ACUERDO	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 9

La rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento.



Fuente: Tabla N° 9

Nota N° 9: Del 100% de la distribución de la muestra, el 53,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento. Asimismo, el 46,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento.

10.-El adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad

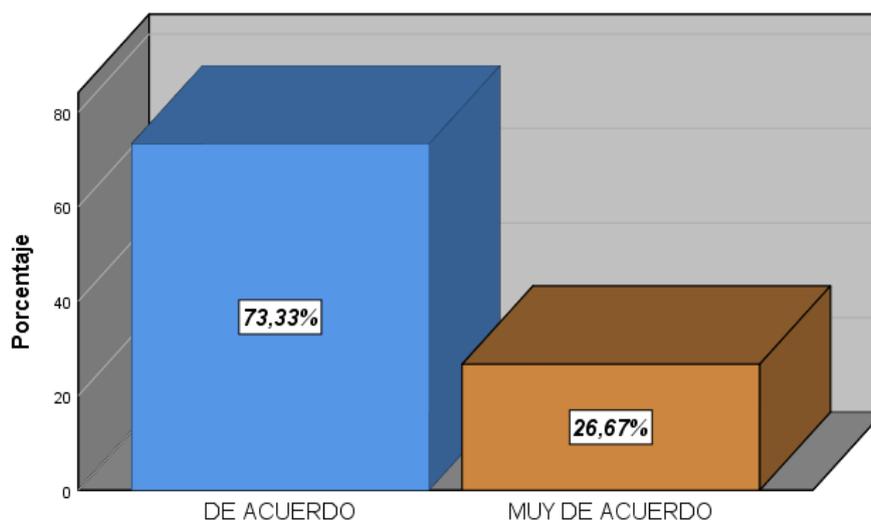
Tabla N° 10

El adecuado manejo de los créditos financieros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	11	73,3	73,3	73,3
MUY DE ACUERDO	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 10

El adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad



Fuente: Tabla N° 10

Nota N° 10: Del 100% de la distribución de la muestra, el 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad. Asimismo, el 26,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad.

11.-La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo.

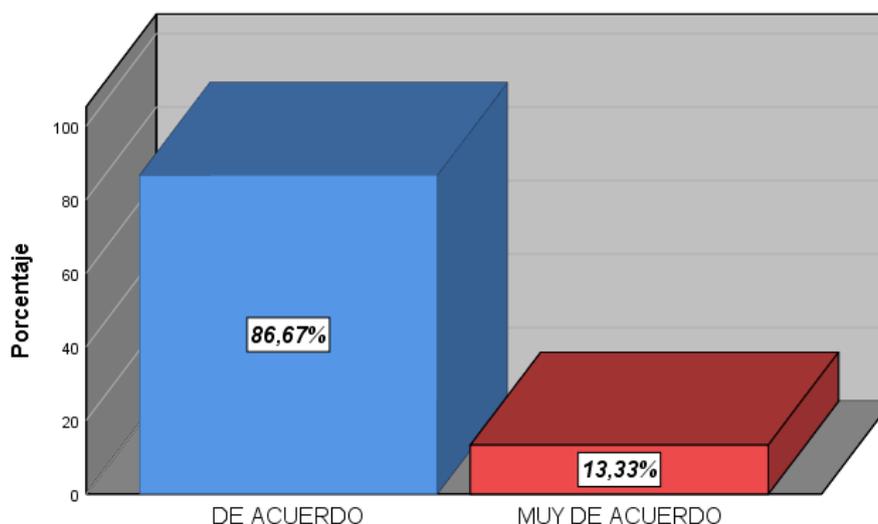
Tabla N° 11

La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	13	86,7	86,7	86,7
	MUY DE ACUERDO	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 11

La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo.



Fuente: Tabla N° 11

Nota N° 11: Del 100% de la distribución de la muestra, el 86,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo. Asimismo, el 13,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo.

12.-La inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa.

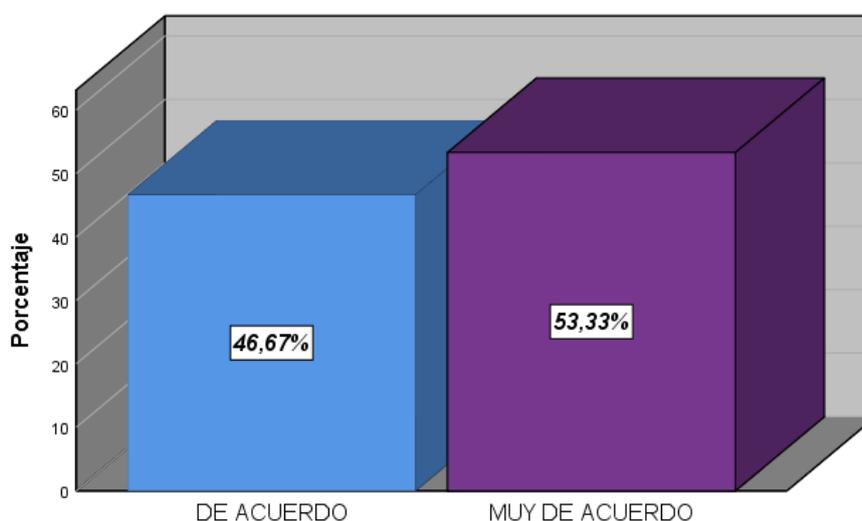
Tabla N° 12

La inversión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	7	46,7	46,7	46,7
MUY DE ACUERDO	8	53,3	53,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 12

La inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa.



Fuente: Tabla N° 12

Nota N° 12: Del 100% de la distribución de la muestra, el 46,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 53,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa.

13.-Realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa.

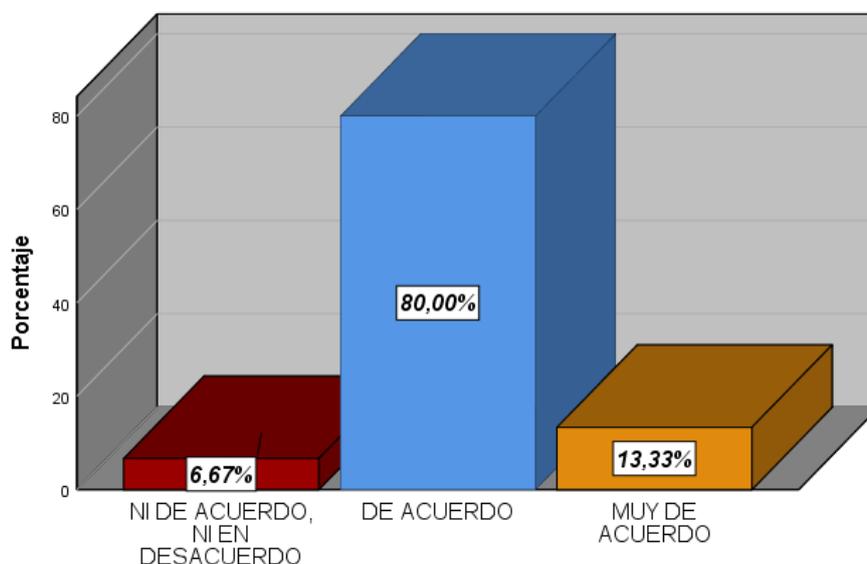
Tabla N° 13

Capacitaciones al personal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	1	6,7	6,7	6,7
	DE ACUERDO	12	80,0	80,0	86,7
	MUY DE ACUERDO	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 13

Realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa.



Fuente: Tabla N° 13

Nota N° 13: Del 100% de la distribución de la muestra, el 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa. Y el 80% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa. Asimismo, el 13,33% indicaron que están muy de acuerdo en que realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa.

14.-La rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa.

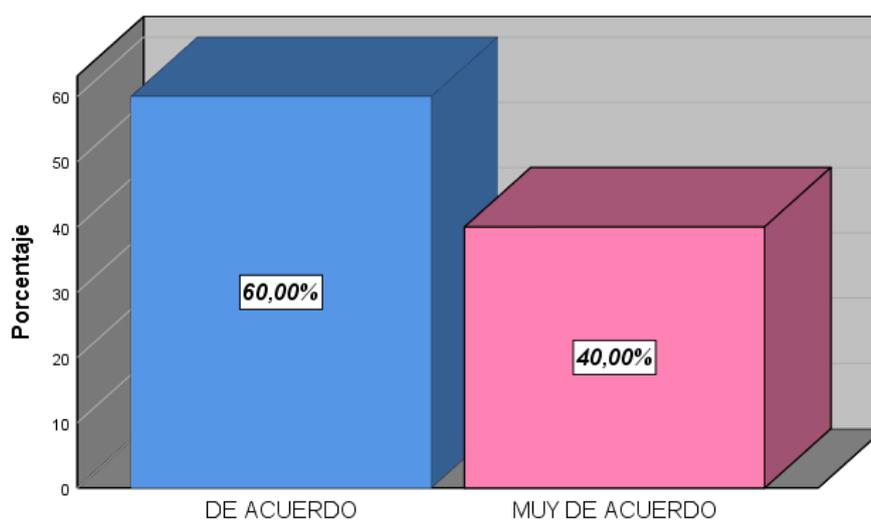
Tabla N° 14

Decisiones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	9	60,0	60,0	60,0
MUY DE ACUERDO	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 14

La rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa.



Fuente: Tabla N° 14

Nota N° 14: Del 100% de la distribución de la muestra, el 60% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa. Asimismo, el 40% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa.

15.-La innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa

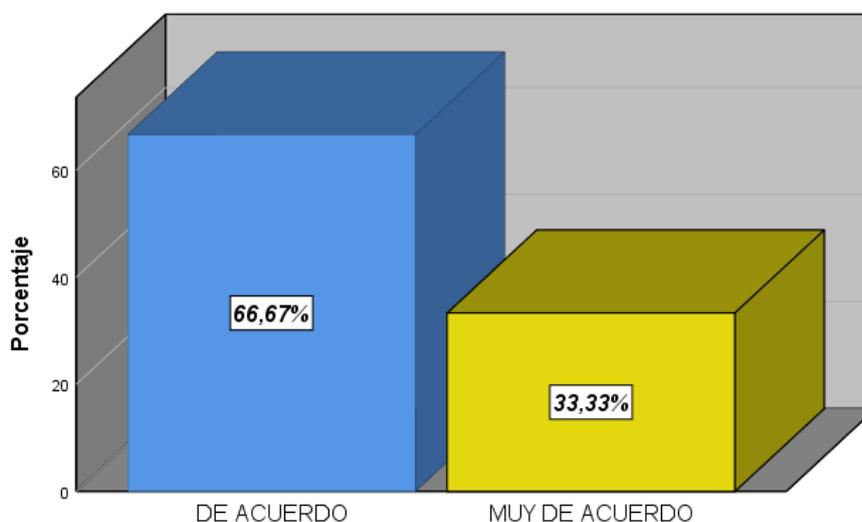
Tabla N° 15

La innovación tecnológica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 15

La innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa.



Fuente: Tabla N° 15

Nota N° 15: Del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa.

16.-Tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa.

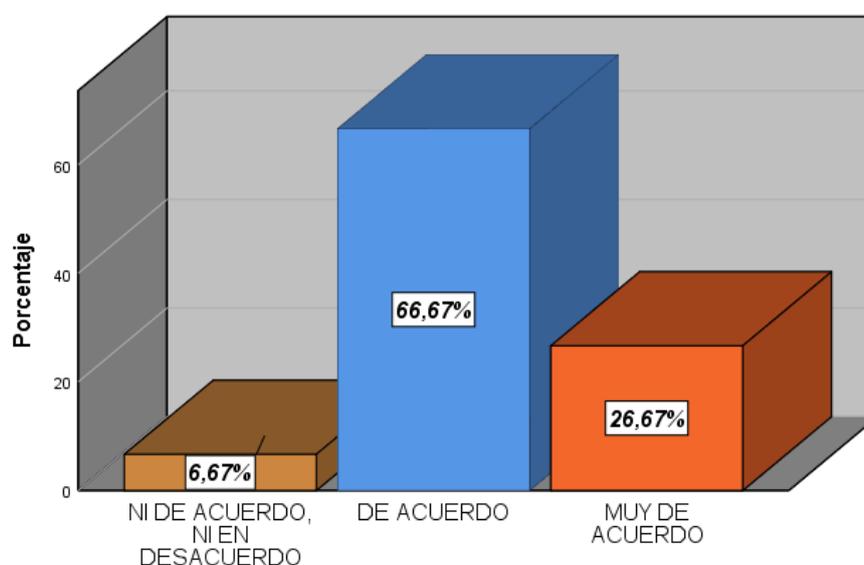
Tabla N° 16

Servicio de calidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	1	6,7	6,7	6,7
	DE ACUERDO	10	66,7	66,7	73,3
	MUY DE ACUERDO	4	26,7	26,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Gráfico N° 16

Tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa.



Fuente: Tabla N° 16

Nota N° 16: Del 100% de la distribución de la muestra, el 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa. Y el 66,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 60% indicaron que están muy de acuerdo en que tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa.

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3:

Determinar la importancia del financiamiento y rentabilidad en las mejoras de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

17.-El adecuado financiamiento mejora la empresa.

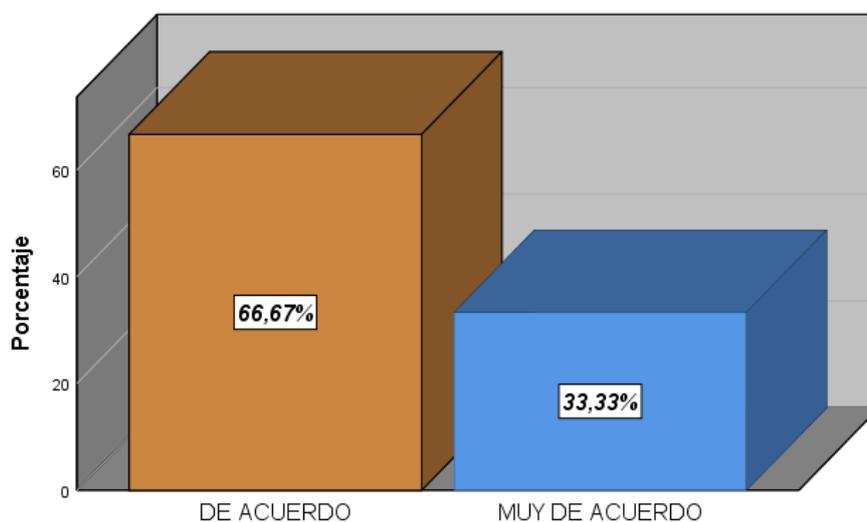
Tabla N° 17

Financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	10	66,7	66,7	66,7
MUY DE ACUERDO	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 17

El adecuado financiamiento mejora la empresa.



Fuente: Tabla N° 17

Nota N° 17: Del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el adecuado financiamiento mejora la empresa. Asimismo, el

33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el adecuado financiamiento mejora la empresa.

18-El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa.

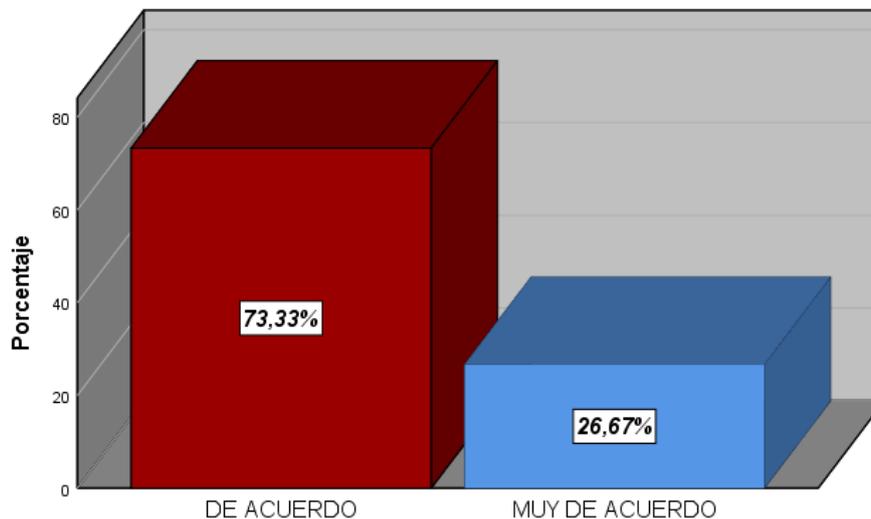
Tabla N° 18

El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	11	73,3	73,3	73,3
MUY DE ACUERDO	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 18

El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa.



Fuente: Tabla N° 18

Nota N° 18: Del 100% de la distribución de la muestra, el 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa.

19.-La falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa.

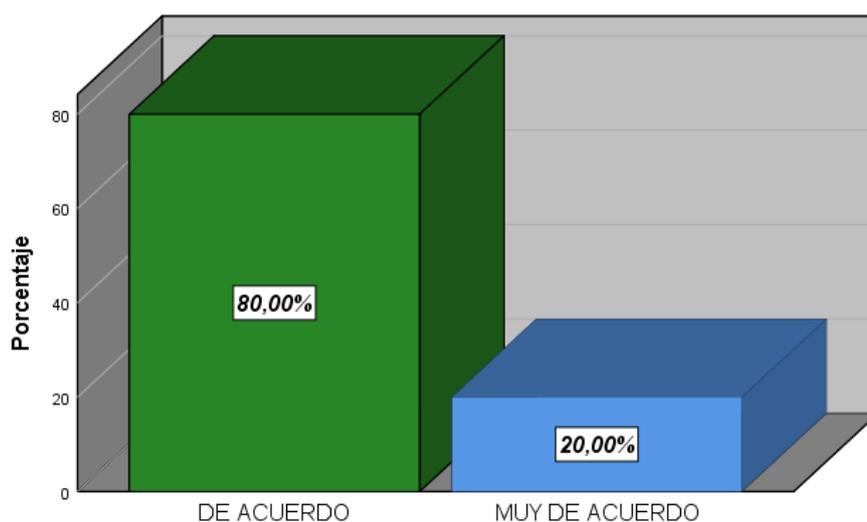
Tabla N° 19

La falta de liquidez

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	12	80,0	80,0	80,0
MUY DE ACUERDO	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 19

La falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa.



Fuente: Tabla N° 19

Nota N° 19: Del 100% de la distribución de la muestra, el 80% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa.

20.-La implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa.

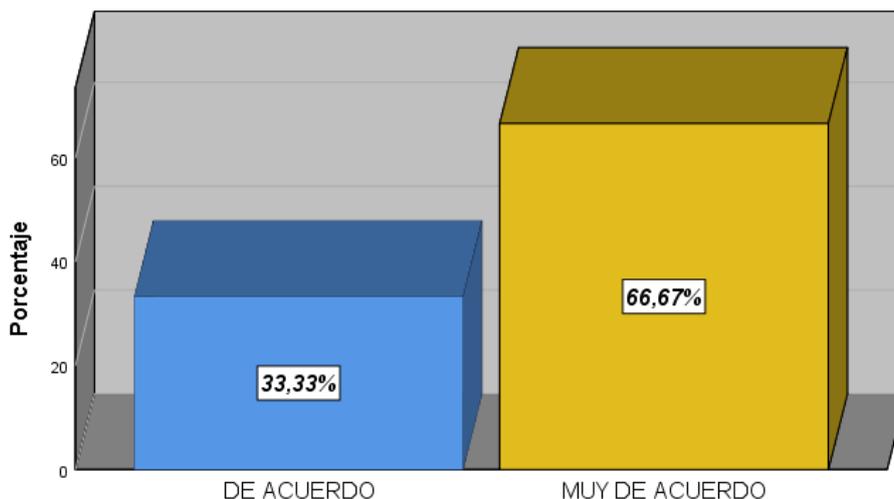
Tabla N° 20

Estratégico de inversión de la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido DE ACUERDO	5	33,3	33,3	33,3
MUY DE ACUERDO	10	66,7	66,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 20

La implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa.



Fuente: Tabla N° 20

Nota N° 20: Del 100% de la distribución de la muestra, el 33,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa. Asimismo, el 66,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa.

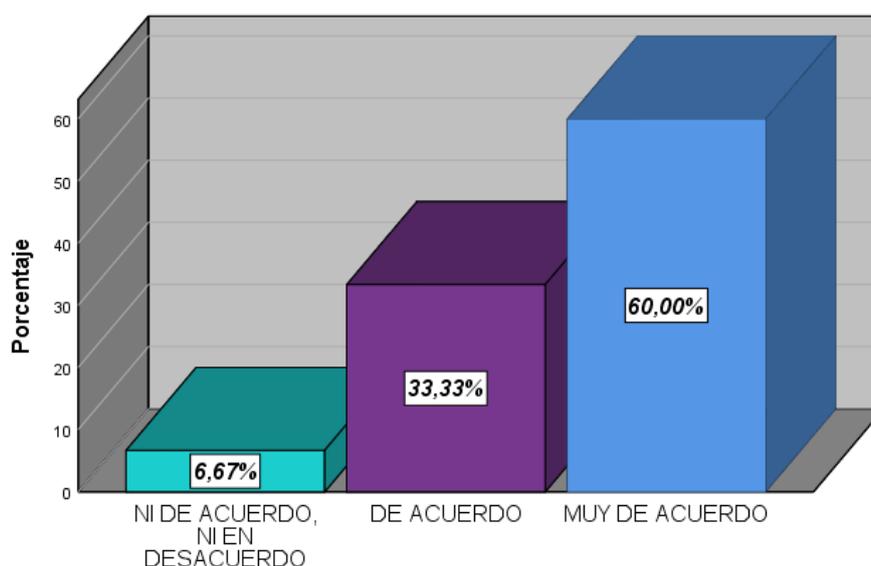
21.-El financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa.

Tabla N° 21

		Utilidad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	1	6,7	6,7	6,7
	DE ACUERDO	5	33,3	33,3	40,0
	MUY DE ACUERDO	9	60,0	60,0	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Gráfico N° 21

El financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa.



Fuente: Tabla N° 21

Nota N° 21: Del 100% de la distribución de la muestra, el 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que el financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa. Y el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa. Asimismo, el 60% indicaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa.

22.-Los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa

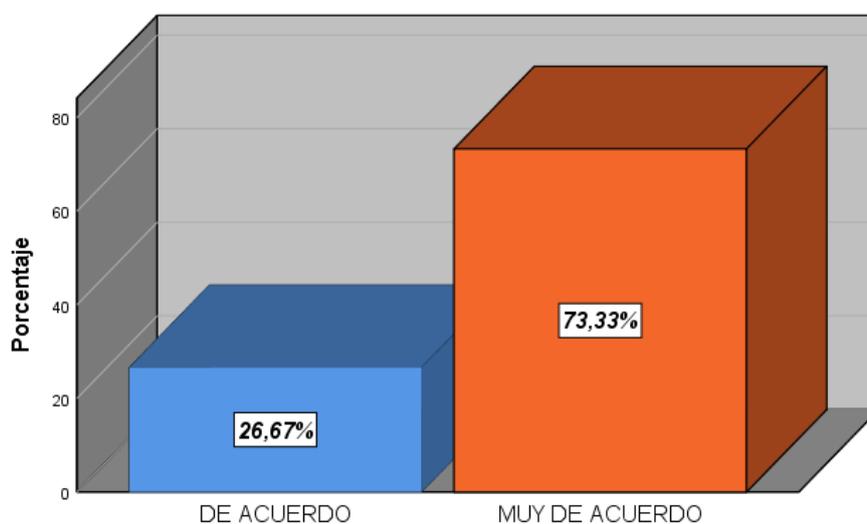
Tabla N° 22

La liquidez de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	4	26,7	26,7	26,7
	MUY DE ACUERDO	11	73,3	73,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 22

Los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa



Fuente: Tabla N° 22

Nota N° 22: Del 100% de la distribución de la muestra, el 26,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa.

23.-La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

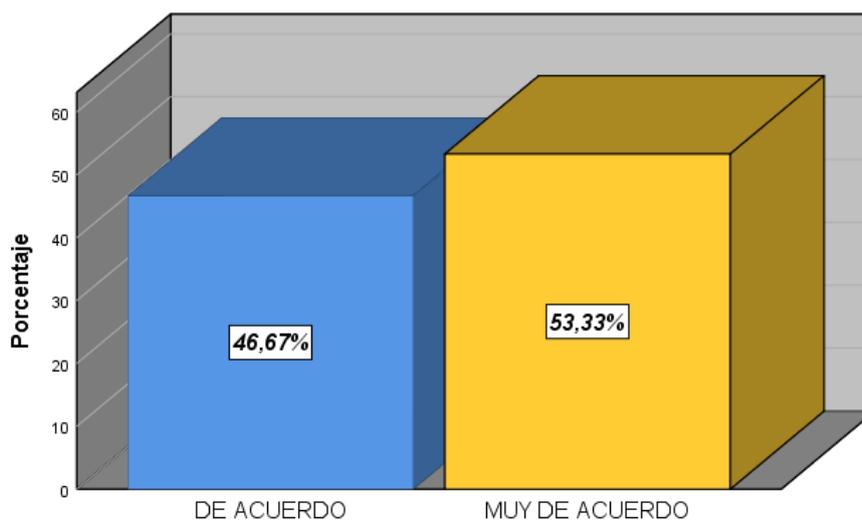
Tabla N° 23

La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	7	46,7	46,7	46,7
	MUY DE ACUERDO	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 23

La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.



Fuente: Tabla N° 23

Nota N° 23: Del 100% de la distribución de la muestra, el 46,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

24.-La competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica.

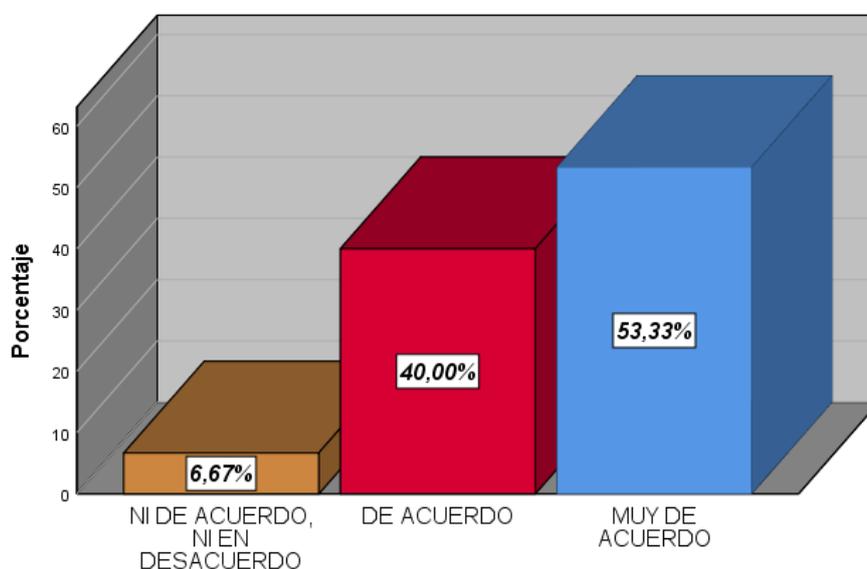
Tabla N° 24

La competitividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	1	6,7	6,7	6,7
	DE ACUERDO	6	40,0	40,0	46,7
	MUY DE ACUERDO	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Gráfico N° 24

la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica.



Fuente: Tabla N° 24

Nota N° 24: Del 100% de la distribución de la muestra, el 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica. Y el 40% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica. Asimismo, el 53,33% indicaron que están muy de acuerdo en que la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica.

5.2 Análisis de resultado

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

Del 100% de la distribución de la muestra, el 53,33 % de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa. Asimismo, el 46,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa. Este resultado coincide con **Quiroga (2010)** quien manifiesta que la participación del capital propio es uno de los pilares básicos para controlar la sostenibilidad de la empresa. El 26,67 % de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento proveniente de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa. El resultado coincide con **Melgarejo (2019)** quien sostiene que para el inicio de su actividad empresarial no fue suficiente el capital propio, esto implica que para el inicio de su actividad empresarial tuvo que recurrir a entidades financieras u otros para invertir en la empresa. El 60% de los encuestados afirman que están de acuerdo que el financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que el financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención. Cuyo resultado concuerda con **Rojas (2018)** quien manifiesta que el financiamiento que obtuvo fue a corto plazo. El 66,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo

que la capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que la capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa. Dicho resultado coincide con **Moreno (2019)** quien afirma que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, en la comercialización de palto, el mayor porcentaje de los encuestados afirman que han recibido capacitación por parte Banco Agrario e institución financiera. El 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo que las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos. Concuera con **Rojas (2018)** quien hace mención en que una adecuada decisión financiera es un medio que sirve para consolidar la competitividad en las empresas. El 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que el financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa. Y el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que el financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa. Asimismo, el 60% indicaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa. el presente resultado coincide con **Barboza (2017)** quien sostiene que gracias al financiamiento se logró cubrir las obligaciones y se obtuvieron las ventas previstas para los posteriores años. El 26,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa, dicho resultado concuerdo con **Barboza (2017)** quien menciona que gracias al buen manejo y control

del capital de trabajo financiado, lograron tener el crecimiento y rentabilidad proyectada para el año 2017. El 33,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo que con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería. Asimismo, el 66,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería. El presente resultado coincide con **Rojas (2018)** quien afirma que el financiamiento obtenido fue invertido en capital de trabajo, adquisición de mercadería para su posterior comercialización.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

Del 100% de la distribución de la muestra, el 53,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento. Asimismo, el 46,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento. El presente resultado coincide con **Barboza (2017)** quien sostiene que la mype encuestada afirma que efectivamente una empresa crece gracias al financiamiento que obtiene. El 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad. Asimismo, el 26,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad. El resultado coincide con **Barboza (2017)** quien afirma que la Mypes, gracias al buen manejo y supervisión del crédito financiero obtenido. Igualmente **Ramos (2017)** afirma que el 96%

recibieron crédito financiero de terceros para su negocio. El 86,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo que la rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo. Asimismo, el 13,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que la rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo. Según **Barboza (2017)** se logró tener la rentabilidad esperada, con el pasar de tiempo y la existencia de la empresa. El 46,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 53,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa. Por su parte **Barboza (2017)** sostiene que si opta por invertir en más proyectos con la finalidad de convertirse en una empresa grande, esto le generará tener mayor inversión, más deudas, y hay oportunidades, este hecho representa que genere mayor rentabilidad para la empresa. El 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo que realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa. Y el 80% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa. Asimismo, el 13,33% indicaron que están muy de acuerdo que realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa. Este resultado concuerda con **Torres (2019)** quien sostiene que los representantes inviertan más en las capacitaciones tanto para ellos, como para sus trabajadores ya que esto les ayudará a dirigir de manera eficiente sus negocios. El 60% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa. Asimismo, el 40% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa. El resultado concuerda con

Melgarejo (2019) quien afirma que una buena decisión financiera de financiamiento es un factor de la rentabilidad de la empresa. Asimismo, **Torres (2019)** manifiesta que la rentabilidad se ve afectada por decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). El 66,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa. Coincide con **Rojas (2018)** quien afirma que la innovación es tanto necesario como efectiva para lograr en primera instancia y mover los distintos sectores de la economía, haciendo más productivos y por consecuencia lograr mayores tasas de crecimiento para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad. El 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo que tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa. Y el 66,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 60% indicaron que están muy de acuerdo que tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa. El presente resultado coincide con **Castro (2017)** quien afirma que la calidad de servicio o atención al cliente mejora la rentabilidad de la empresa, por ser fundamental para su imagen.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

Determinar la importancia del financiamiento y rentabilidad en las mejoras de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, 2020.

Del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo que el adecuado financiamiento mejora la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que el adecuado financiamiento mejora la empresa. El presente resultado coincide con **Melgarejo (2019)** quien manifiesta que el financiamiento de algún modo, aunque relativamente tiene repercusiones para que mejoren la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas al margen de su naturaleza. El 73,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que el financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa. El resultado concuerda con **Ramos (2017)** quien asegura que el 92% de las mypes considera que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa. El 80% de los encuestados afirman que están de acuerdo que la falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que la falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa. Concuerda con **Melgarejo (2019)** quien afirma que las principales dificultades que tienen las MYPE son el difícil acceso a los mercados para colocar sus productos, falta de liquidez para la operación de la empresa y ausencia de tecnología para la innovación de la operación. El 33,33% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión

de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa. El resultado coincide con **Moreno (2019)** quien menciona que la implementación de páginas web, spot publicitario, ya que estos medios tecnológicos sirven de nexo para atraer esta estrategia a estos inversores. El 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que el financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa. Y el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que el financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa. Asimismo, el 60% indicaron que están muy de acuerdo que el financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa. El presente resultado concuerda con **Villagaray (2017)** quien afirma que el financiamiento es un factor que influye a mediana claridad en la rentabilidad en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel. El 26,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que los préstamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa. El presente resultado coincide con **Melgarejo (2019)** quien sostiene que los créditos financieros es una herramienta valiosa para contar con liquidez que los permitirá acceder a mejores oportunidades de bienes servicios por lo que el representante legal de la empresa. El 46,67% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 73,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Este resultado concuerda con **Ramos (2017)** quien manifiesta que se debe realizar una capacitación adecuada para

obtener rentabilidad de manera adecuada durante la actividad de la entidad en el futuro. El 6,67% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica. Y el 40% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica. Asimismo, el 53,33% indicaron que están muy de acuerdo que la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica. El presente resultado coincide con **Rojas (2018)** quien sustenta que la innovación tecnológica es un medio que sirve para consolidar la competitividad en las empresas

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al objetivo específico N° 1:

Se logró describir las principales características del financiamiento, donde se determinó que las empresas del sector comercio, rubro venta de palta, del distrito de San Miguel, financian su actividad con capital propio, pero no es suficiente así que recurren al financiamiento externo, por parte de las entidades financieras (bancos), a un corto plazo por su rápida obtención, cuya finalidad es que ayuden a la comercialización de palta. En su mayoría los comerciantes utilizan el financiamiento para la compra de mercaderías y la adquisición de activos fijos (camiones que trasladen los productos comprados para su posterior venta). Esta palta es un producto de consumo que muchas personas prefieren en sus hogares, es por ello que se justifica la demanda de este producto. La comercialización de palta, tienen muchas oportunidades como lo es la exportación, este producto genera beneficio al emprendimiento, porque su venta es rentable si lo saben explotar.

La empresa respondió favorablemente a la financiación recibida por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea para ahorros personales o por la participación de las instituciones financieras, pero a pesar de que este progreso aún persiste la falta de cultura crediticia, la falta de gestión empresarial, los escasos recursos económicos y la falta de asesoramiento sobre problemas comerciales

6.2 Respecto al objetivo específico N° 2:

Se describió las principales características de la rentabilidad, ya que la obtención del financiamiento genera rentabilidad, la rentabilidad mejoro con el transcurrir de los años. Esto hecho es evidenciado la adecuada toma de decisiones sobre las inversiones que realiza las empresas. Asimismo, las capacitaciones al personal ayudan a generar rentabilidad, porque la calidad de atención al cliente es lo que más importa, así como la calidad del

producto, si el producto es de calidad, la rentabilidad de la empresa incrementara, la innovación tecnológica que la empresa utiliza es un factor de utilidad que mejora la empresa.

6.3 Respecto al objetivo específico N° 3:

Se determinó la importancia del financiamiento y la rentabilidad, ya que el financiamiento es una herramienta eficaz que mejora la rentabilidad de las empresas comercializadoras de palta, por lo cual se considera importante que un adecuado financiamiento y la toma de decisiones financieras y de inversión ayuden a la obtención de rentabilidad. Por lo tanto, la implementación de medios tecnológicos (publicidad) y las capacitaciones son medios estratégicos que ayudan a la empresa, de esta manera, la competitividad de empresa mejora.

Conclusión general

El financiamiento de la micro y pequeña empresa por entidades financieras generan desarrollo económico, social y ambiental mediante la satisfacción de necesidades, con criterios responsables como la inversión social. El financiamiento mediante deuda es una de las principales herramientas que utiliza una empresa para su estructura de capital. Hay dos tipos de Financiamiento: autofinanciamiento (interno) y externo, principalmente del sistema bancario; aunque necesitan mayores garantías, Pero en comparación con el sistema financiero, cobran tasas de interés más bajas. también producen el historial crediticio para acceder al nuevo crédito en el futuro.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

RECOMENDACIONES

- Que, las empresas del rubro de venta de palta, realicen adquisiciones de más activos (transporte), para la distribución de la mercadería.
- Que, las empresas del rubro de venta de palta, capaciten a sus trabajadores para la clasificación de las paltas, así poder brindar buena atención al cliente.
- Que las empresas del rubro de venta de palta, clasifiquen el producto según tamaño y variedad, para tener orden en la distribución de la categoría de las paltas.
- Que las empresas del rubro de venta de palta, tomen buenas decisiones al momento de adquirir el financiamiento, teniendo en cuenta las necesidades de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguiar Diaz, I. (1989). *Rentabilidad y Riesgos en el comportamiento Financiero de la empresa*. Canaria, palmas , Canarias : Caja insular de Ahorros de Canarias . Recuperado el 08 de Febrero de 2020, de <https://mdc.ulpgc.es/utills/getfile/collection/MDC/id/1513/filename/1519.pdf>
- Alvarez, H. F. (2007). *La estructura de financiamiento y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas*,. Recuperado el 10 de noviembre de 2020, de google: https://www.researchgate.net/publication/268217601_La_estructura_de_financiamiento_y_el_crecimiento_de_las_pequeñas_y_medianas_empresas_Hector_FAlvarez
- Álvarez, M., & Durán, J. (2009). *Concepto de Micro y pequeñas empresas*. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de Google: https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa
- Ávila Rosel, P. d., & Sanchís Palacio, J. R. (2011). Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. *GEZKI(7)*, 157-178. Recuperado el 10 de noviembre de 2020, de <https://ojs.ehu.eus/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080n>
- Barboza Hernandez, R. A. (2017). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola caso concreto inversiones agrícolas olmo S.A.C., 2017*”. Universidad Ctolica los Angeles de Chimbote, Escuela profesional de contabilidad. Olmos - Perú: ULADECH. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6213/FINANCIAMIEN>

TO_RENTABILIDAD_MYPES_BARBOZA_HERNANDEZ_ROSA_ALEJANDRI
NA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Barona Zuluaga, B., & Gómez Mejía, A. (10 de mayo de 2010). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia. (U. d. Valle, Ed.) *Cuadernos de Administración*(43), 81-98. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/n43/n43a7.pdf>

Bembibre, V. (enero de 2009). *Concepto de Rentabilidad*. Recuperado el 27 de mayo de 2019, de Google: <https://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php>

Benjamin. (2019). *que es una empresa comercial*. Recuperado el 11 de noviembre de 2020, de [dineroytrabajo: https://dineroytrabajo.com/que-es-empresa-comercial-todo-lo-que-has-saber/](https://dineroytrabajo.com/que-es-empresa-comercial-todo-lo-que-has-saber/)

Castro Navarrete, S. E. (2017). *“El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato”*. Universidad de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría. Ambato - Ecuador: Universidad de Ambato. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25292/1/T3987ig.pdf>

CONGRESO. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversion, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de google: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

Drimer, R. L. (2008). *Teoría del financiamiento: evaluación y aportes*. Universidad de Buenos Aires,, Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires: Biblioteca Central "Alfredo L, Palacios. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf

- Durán Chasi, J. E. (2016). *Alternativas de financiamiento para las Mipymes en el cantón Ambato*. Universidad Tecnica de Ambato, Facultad de contabilidad y Auditoria. Ambato-Ecuador: UTA. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23013/1/T3643ig.pdf>
- Fedias, G., & Arias. (2012). *Proyecto de investigacion* (sexta ed., Vol. 6° edicion). República Bolivariana de Venezuela, Venezuela: Editorial Episteme. Recuperado el 11 de noviembre de 2020, de <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Garcia, I. (2017). *definicon de rentabilidad y financiamiento*. Recuperado el 10 de noviembre de 2020, de google: <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodologia de la investigacion* (sexta ed.). Mexico, Mexico: McGRAW-HILL. Recuperado el 11 de noviembre de 2020, de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Kotter, J. P., & Kesskett, J. (1995). *Cultura de empresa y Rentabilidad*. (J. B. 3A, Ed., & L. Soriano, Trad.) España, España: Diaz de Santos S.A. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=Z--LeUzXcaQC&pg=PA13&dq=RENTABILIDAD&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi72PuYnaznAhUCFbkGHQeZDdAQ6wEIRDAD#v=onepage&q=RENTABILIDAD&f=true>
- Levy, N. (26 de mayo de 2019). Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo. *Cuadernos de Economía*, 38(76), 207-230. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>

López, C. D. (2018). *Fuentes de financiamiento*. Recuperado el 08 de noviembre de 2020, de google: <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

Melgarejo Rojas, J. (2019). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la Mype del Peru: caso grupo D.S PERU S.A.C. Tingo María, 2018*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Escuela profesional de contabilidad. Huanuco: ULADECH. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16876/RENTABILIDAD_MYPE_MELGAREJO_ROJAS_JULY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Moreno Maguiña, F. M. (2019). *Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto – 2016*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas. Huaraz: ULADECH. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/12018/FINANCIAMIENTO_MYPE_MORENO_MAGUI%C3%91A_FERNANDO_MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Parada D., J. R. (1988). *Rentabilidad Empresarial* (Primera edición setiembre 1988 ed., Vol. I). Universidad de Concepción. Recuperado el 11 de noviembre de 2020

Quiroga, E. (2010). *Ciclo de Vida Financiero de la Empresa*. Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Económicas. La Plata: UNLP. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3426/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ramos Quispe, L. A. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de mypes del sector comercio – abarrotes del mercado Cerro Colorado del distrito de Juliaca – 2015*. Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez, Escuela de posgrado. Juliaca: UANCV. Recuperado el 08 de noviembre de 2020, de http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/1750/T036_41761370.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Robles Rojo, S. A. (2017). *Análisis de los problemas que enfrentan las pymes al acceder a financiamiento privado y los factores que lo facilitan*. Universidad tecnica Federico Santa Maria, Departamento de industrias . Santiago de Chile: UTFSM. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <https://repositorio.usm.cl/bitstream/handle/11673/24494/3560902048966UTFSM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez Aranday, F. (2017). *Finanzas 2. Finanzas corporativas: una propuesta metodológica*, Instituto Mexicano de Contadores Públicos,. Ciudad de Mexico, Mexico: ebook. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de google: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=5308824&query=finanzas>

Rojas Zarate, A. (2018). *El financiamiento, la innovación y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho, 2017*. Universidad Catolica los Angeles de Chimbote, Escuela profesional de contabilidad . Ayacucho: ULADECH. Recuperado el 06 de noviembre de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8454/FINANCIAMIENTO_INNOVACION_ROJAS_ZARATE_ALEX.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa* (Granica SA ed.). (G. SAC, Ed.) España, España. Recuperado el 08 de noviembre de 2020, de google: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- SUNAT. (19 de Febrero de 2019). *Concepto de Mype*. Recuperado el 10 de noviembre de 2020, de Google: <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>
- Torres Pariona, E. M. (2019). "*Financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector comercio "distribuidora valky office" S.A.C. - Ayacucho, 2019*". Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Escuela profesional de contabilidad. Ayacucho - Perú: ULADECH. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15135/RENTABILIDAD_Y_TRIBUTACION_TORRES_PARIONA_EDITH_MARISOL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Valderrama, M. S. (2019). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica cualitativa* (Décima ed.). Perú, Perú: San Marcos de Anibal Jesus Paredes Galván. Recuperado el 27 de Marzo de 2019
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (decimotercera ed.). (G. Domínguez Chávez, Ed.) Mexico, Naucalpan de Juárez, Estado de México, Mexico: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de file:///C:/Users/NOTEBOOK-/Downloads/Administracion_Financiera.pdf
- Villagaray Durand, Y. (2017). *El financiamiento es un factor que influye en la rentabilidad en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel, 2016-2017*. Universidad católica los angeles de chimbote, Facultad de ciencias contables y administrativas. Ayacucho: ULADECH. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5544/FINANCIAMIEN
TO_CAPACITACION_VILLAGARAY_DURAND_YULI.pdf?sequence=1&isAllo
wed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5544/FINANCIAMIEN
TO_CAPACITACION_VILLAGARAY_DURAND_YULI.pdf?sequence=1&isAllo
wed=y)

Yañez, G. (2013). Proyectos de inversión y “La Teoría de la Rentabilidad”. En G. Yañez, *Proyectos de inversión y “La Teoría de la Rentabilidad”* (pág. 76). rakia. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de google: <https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

Zamora Torre, A. I. (2011). rentabilidad y ventajas competitivas. En T. A. Zamora, *rentabilidad y ventajas competitivas* (pág. 98). eumedt. Recuperado el 08 de noviembre de 2020, de google: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXO

Anexo N° 1: Recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Se agradece anticipadamente su colaboración, esta encuesta es anónima y está destinada a los contribuyentes de renta de tercera categoría que tiene por finalidad recabar información sobre el tema: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ventas de palta del distrito de San Miguel, 2020. Lo cual es muy importante y si usted me podría apoyar en contestar las siguientes preguntas formuladas marcando con una (X) en forma objetiva.

Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
5	4	3	2	1

N°	ITEM	RESULTADOS				
		5	4	3	2	1
FINANCIAMIENTO						
1.-	El financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial de la empresa.					
2.-	El financiamiento provenientes de entidades financieras ayuda a tener liquides de la empresa.					
3.-	El financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su fácil obtención.					
4.-	La capacitación por parte de los bancos es importante para la empresa					

5.-	Las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa ser más competitivos.					
6.-	El financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.					
7.-	El manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimiento de la empresa.					
8.-	Con la obtención del financiamiento la empresa puede invertir en capital de trabajo y adquisición de mercadería.					
RENTABILIDAD						
9.-	La rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamiento.					
10.-	El adecuado manejo de los créditos financieros genera rentabilidad					
11.-	La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del tiempo.					
12.-	La inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la empresa.					
13.-	Realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención de rentabilidad para la empresa.					
14.-	La rentabilidad es el principal factor de las decisiones que tome la empresa.					
15.-	La innovación tecnológica es necesaria para la generación de utilidad para la empresa.					
16.-	Tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la empresa.					
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD						
17.-	El adecuado financiamiento mejora la empresa.					
18.-	El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empresa.					
19.-	La falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la empresa.					

20.-	La implementación de medios tecnológicos para la publicidad es importante como medio estratégico de inversión de la empresa.					
21.-	El financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera utilidad para la empresa.					
22.-	Los prestamos son herramientas que mejora la liquidez de la empresa					
23.-	La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.					
24.-	la competitividad de la empresa es un factor importante de la innovación tecnológica.					

Anexo N° 2: Consentimiento informado



PROTOCOLO DE ASENTIMIENTO INFORMADO

(Contabilidad)

Mi nombre es RENE ENRIQUEZ SILVA.....y estoy haciendo mi investigación, la participación de cada uno de ustedes es voluntaria.

A continuación, te presento unos puntos importantes que debes saber antes de aceptar ayudarme:

- Tu participación es totalmente voluntaria. Si en algún momento ya no quieres seguir participando, puedes decirme y volverás a tus actividades.
- La conversación que tendremos será de 10 minutos máximos.
- En la investigación no se usará tu nombre, por lo que tu identidad será anónima.
- Tus padres ya han sido informados sobre mi investigación y están de acuerdo con que participes si tú también lo deseas.

Te pido que marques con un aspa (x) en el siguiente enunciado según tu interés o no de participar en mi investigación.

¿Quiero participar en la investigación de:	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	-------------------------------------	--------------------------

Fecha: 27 / 11 / 2020

EMPRESA AGRO LA MAR S.A.S.
RUC: 20603798820
Claudia...
Cleriana...
CATERINA

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN – ULADECH CATÓLICA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Contabilidad)

La finalidad de este protocolo en la investigación, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN NIEVEL, 2020 y es dirigido por RENE ENRIQUEZ SILVA

_____, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: DETERMINAR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PALTA

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de PÁGINA WEB. Si desea, también podrá escribir al correo reneenriquez21095@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: CIPRIANO NAVARRO CANALES

Fecha: 27/11/2020

Correo electrónico: _____

Firma del participante: /

Firma del investigador (o encargado de recoger información): [Firma]

EMPRESA AGRO LA MAR SAC.
RUC. 20603798920

Cipriano Navarro Canales
20603798920

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN – ULADECH CATÓLICA

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS
(Contabilidad)

Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación, conducida por RENE ENRIQUE SUÑA, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada:

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2020.

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: reneenrique2095@hotmail.com al número..... Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico.....

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	<u>CIPRIANO NAVARRO CANALES</u>
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	<u>27/11/2020</u>

EMPRESA AGRO LA MAR SAC.
 RUC: 20603788920


 Cipriano Navarro Canales
 DNI: 28/896173
 GERENTE

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN – ULADECH CATÓLICA

Anexo N° 3: Mapa del departamento de Ayacucho



Anexo N° 4: Constancia de Autorización de aplicación de cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Vicerrectorado de investigación

“Años de la universalización de la salud”

San Miguel 22 noviembre de 2020

Presente:

Asunto: Solicito autorización para aplicar la encuesta de mi trabajo de mi investigación

De mi mayor consideración:

Que, siendo Requisito fundamental para lograr el título Profesional en Ciencias Contables y Financieras con mención en Contador Público, siendo necesario recopilar datos para mi trabajo de investigación titulado: **FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2020**. Solicito se me otorgue autorización para aplicar la encuesta anónima de modo virtual a los trabajadores de la empresa “EMPRESA AGRO LA MAR SAC” del distrito de San Miguel.

Por lo que le agradezco se sirva acceder mi pedido por ser justa.

Atentamente

ENRIQUEZ SILVA, RENE

DNI: 77354726

EMPRESA AGRO LA MAR SAC

RUC: 20603798920

EL QUE SE SUSCRIBE EL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA SR.NAVARRO
CANALES CRIPRIANO, OTORGA EL PRESENTE

CONSTANCIA

Que la Srta.: ENRIQUEZ SILVA, RENE, estudiante del taller de tesis de la UNIVERSIDAD
CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE ha realizado su trabajo de campo (encuesta) a
los trabajadores en la empresa para el desarrollo de su informe de tesis: FINANCIAMIENTO
Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VENTA DE PALTA, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL, 2020.El
que contribuirá en la mejora de la empresa.

SE EXPIDE EL PRESENTE DOCUMENTO A PETICION DEL INTERESADO.

SAN MIGUEL, 02 DE ENERO DE 2021

EMPRESA AGRO LA MAR SAC.
RUC. 20603798920



Cipriano Navarro Canales
DNI: 261596173
GERENTE

Anexo N° 5: evidencias fotográficas





Anexo N° 6: Evidencias de la aplicación del SPSS

FINANCIAMIENTO

<i>N° personas</i>	Pregunta N° 1	Pregunta N° 2	Pregunta N° 3	Pregunta N° 4	Pregunta N° 5	Pregunta N° 6	Pregunta N° 7	Pregunta N° 8
1	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	5	5	4	4	4	5	5
4	5	5	4	5	4	5	5	5
5	4	4	4	4	5	5	5	5
6	5	5	4	4	4	5	5	5
7	5	5	5	5	5	5	5	5
8	4	5	4	4	4	3	4	4
9	4	5	5	4	4	4	5	5
10	5	5	4	5	4	5	5	5
11	4	4	4	4	5	5	4	4
12	5	5	4	4	4	5	5	5
13	5	5	5	5	4	5	5	4
14	4	4	4	4	4	4	4	4
15	4	5	5	4	4	4	5	5

RENTABILIDAD

N° personas	Pregunta N° 1	Pregunta N° 2	Pregunta N° 3	Pregunta N° 4	Pregunta N° 5	Pregunta N° 6	Pregunta N° 7	Pregunta N° 8
1	4	4	4	4	4	5	5	5
2	5	4	4	4	4	4	4	4
3	4	5	4	5	4	5	4	4
4	4	4	4	5	4	4	5	4
5	4	4	4	4	4	4	4	5
6	5	4	4	5	3	4	4	4
7	5	5	4	5	4	5	5	5
8	4	4	4	5	4	4	4	4
9	5	5	5	4	4	5	4	4
10	4	4	4	4	4	4	5	4
11	5	4	4	4	5	4	4	5
12	4	5	4	5	5	4	4	4
13	4	4	5	5	4	5	5	3
14	5	4	4	4	4	4	4	4
15	5	4	4	5	4	5	4	4

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD

N° personas	Pregunta N° 1	Pregunta N° 2	Pregunta N° 3	Pregunta N° 4	Pregunta N° 5	Pregunta N° 6	Pregunta N° 7	Pregunta N° 8
1	4	4	4	4	4	4	4	4
2	5	4	4	4	5	4	4	5
3	4	5	4	5	5	5	5	5
4	4	4	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	5	5	5	4	5
6	5	4	4	5	4	5	5	4
7	5	5	4	5	4	5	5	4
8	4	4	4	5	3	4	5	3
9	5	5	5	4	4	5	4	4
10	4	4	4	4	4	4	4	4
11	5	4	4	4	5	5	4	5
12	4	5	4	5	5	5	5	5
13	4	4	5	5	5	5	4	4
14	4	4	4	5	5	5	5	5
15	4	4	4	5	5	5	5	5

EVIDENCIA

SPSS DE RENE.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

1 : mejora 4 Visible: 26 de 26 variables

	propia	financieras	corto	bancos	decisiones	inversion	capital	empresa	VAR0009	renta	creditos	tiempo	rentabilidad	capacitacion	decision	in
1	5	5	5	5	5	5	5	5	.	4	4	4	4	4	5	
2	4	4	4	4	4	4	4	4	.	5	4	4	4	4	4	
3	4	5	5	4	4	4	5	5	.	4	5	4	5	4	5	
4	5	5	4	5	4	5	5	5	.	4	4	4	5	4	4	
5	4	4	4	4	5	5	5	5	.	4	4	4	4	4	4	
6	5	5	4	4	4	5	5	5	.	5	4	4	5	3	4	
7	5	5	5	5	5	5	5	5	.	5	5	4	5	4	5	
8	4	5	4	4	4	3	4	4	.	4	4	4	5	4	4	
9	4	5	5	4	4	4	5	5	.	5	5	5	4	4	5	
10	5	5	4	5	4	5	5	5	.	4	4	4	4	4	4	
11	4	4	4	4	5	5	4	4	.	5	4	4	4	5	4	
12	5	5	4	4	4	5	5	5	.	4	5	4	5	5	4	
13	5	5	5	5	4	5	5	4	.	4	4	5	5	4	5	
14	4	4	4	4	4	4	4	4	.	5	4	4	4	4	4	
15	4	5	5	4	4	4	5	5	.	5	4	4	5	4	5	
16																
17																
18																
19																
20																
21																
22																
23																
24																
25																

Vista de datos Vista de variables

Ir a Configuración de PC para activar Windows.

SPSS DE RENE.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

1 : mejora 4 Visible: 26 de 26 variables

	tiempo	rentabilidad	capacitacion	decision	innovacion	servicio	VAR00018	mejora	financiamiento	liquidez	tecnologicos	factor	herramientas	empres	competitividad
1	4	4	4	5	5	5	.	4	4	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	4	.	5	4	4	4	5	4	4	5
3	4	5	4	5	4	4	.	4	5	4	5	5	5	5	5
4	4	5	4	4	5	4	.	4	4	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	4	4	5	.	4	4	4	5	5	5	4	5
6	4	5	3	4	4	4	.	5	4	4	5	4	5	5	4
7	4	5	4	5	5	5	.	5	5	4	5	4	5	5	4
8	4	5	4	4	4	4	.	4	4	4	5	3	4	5	3
9	5	4	4	5	4	4	.	5	5	5	4	4	5	4	4
10	4	4	4	4	5	4	.	4	4	4	4	4	4	4	4
11	4	4	5	4	4	5	.	5	4	4	4	5	5	4	5
12	4	5	5	4	4	4	.	4	5	4	5	5	5	5	5
13	5	5	4	5	5	3	.	4	4	5	5	5	5	4	4
14	4	4	4	4	4	4	.	4	4	4	5	5	5	5	5
15	4	5	4	5	4	4	.	4	4	4	5	5	5	5	5
16															
17															
18															
19															
20															
21															
22															
23															
24															
25															

Vista de datos Vista de variables

Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

SPSS DE RENE.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	propia	Numérico	8	0	El financiamiento propio ayuda a la actividad empresarial d...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	financieras	Numérico	8	0	El financiamiento provenientes de entidades financieras ayu...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	corto	Numérico	8	0	El financiamiento a corto plazo ayuda a la empresa por su f...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	bancos	Numérico	8	0	La capacitación por parte de los bancos es importante para...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	decisiones	Numérico	8	0	Las buenas decisiones financieras ayudan a la empresa se...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	inversion	Numérico	8	0	El financiamiento ayuda a cumplir con las obligaciones que...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	capital	Numérico	8	0	El manejo adecuado del capital de trabajo genera crecimie...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	empresa	Numérico	8	0	Con la obtención del financiamiento la empresa puede inver...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	VAR00009	Numérico	8	0		{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	renta	Numérico	8	0	La rentabilidad de la empresa crece gracias al financiamien...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	creditos	Numérico	8	0	El adecuado manejo de los créditos financieros genera rent...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	tiempo	Numérico	8	0	La rentabilidad de la empresa crece con el transcurrir del ti...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	rentabilidad	Numérico	8	0	La inversión adecuada genera mayor rentabilidad de la emp...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	capacitacion	Numérico	8	0	Realizar capacitaciones al personal ayuda a la obtención d...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	decision	Numérico	8	0	La rentabilidad es el principal factor de las decisiones que t...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	innovacion	Numérico	8	0	La innovación tecnológica es necesaria para la generación ...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	servicio	Numérico	8	0	Tener un servicio de calidad mejora la rentabilidad de la em...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	VAR00018	Numérico	8	0		{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	mejora	Numérico	8	0	El adecuado financiamiento mejora la empresa.	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	financiamiento	Numérico	8	0	El financiamiento obtenido mejora la rentabilidad de la empr...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	liquidez	Numérico	8	0	La falta de liquidez es un factor que dificulta y limita la emp...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	tecnologicos	Numérico	8	0	La implementación de medios tecnológicos para la publicid...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	factor	Numérico	8	0	El financiamiento es un factor de la rentabilidad que genera...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	herramientas	Numérico	8	0	Los prestamos son herramientas que mejora la liquidez de ...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	empres	Numérico	8	0	La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
26	competitividad	Numérico	8	0	la competitividad de la empresa es un factor importante de l...	{1, MUY EN DESAC...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
27											

Activar Windows

Vista de datos Vista de variables

Ir a Configuración de PC para activar Windows.