



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS  
Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO-  
RUBRO INSUMOS AGRÍCOLA DEL DISTRITO DE HUÁNUCO-  
2018**

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

**AUTORA:**

MARÍA DE LA FLOR, ARAUZO ALIPAZAGA

ORCID: 0000-0002-0208-9606

**ASESOR:**

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS  
Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO-  
RUBRO INSUMOS AGRÍCOLA DEL DISTRITO DE HUÁNUCO-  
2018**

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

**AUTORA:**

MARÍA DE LA FLOR, ARAUZO ALIPAZAGA

ORCID: 0000-0002-0208-9606

**ASESOR:**

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA:**

Arauzo Alipazaga, María de la Flor  
ORCID: 0000-0002-0208-9606  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Lima.  
Perú

### **ASESOR:**

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel  
ORCID: 0000-0002-6880-1141  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables  
Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote,  
Perú

## **JURADOS**

Mgtr. Soto Medina, Mario  
ORCID ID: 0000-0002-2232-8803  
Mgtr. Baila Gemín, Juan Marco  
ORCID ID: 0000-0002-0762-4057  
Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando  
ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

## HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

---

Mgtr. Mario, Soto Medina

Presidente

---

Mgtr. Juan Marco, Baila Gemín

Miembro

---

Dr. Luis Fernando, Espejo Chacón

Miembro

---

Mgtr. Juana Maribel, Manrique Plácido

Asesor

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a nuestro divino Sr. por la vida, la salud y por llenarme de mucha fortaleza para seguir mis sueños y lograr una de mis metas. Te doy gracias por toda la bendición y por ser mi guía espiritual.

A la casa de estudio la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote a la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativa, que me brinda la oportunidad de estudiar y de formarme como profesional.

Mgtr. Juan Francisco, Gonzales Vera, mi asesor quien es el docente que contribuye para realizar el desarrollo de investigación para mi tesis, que con su metodología de enseñanza nos permite entender para construir dicha investigación, es por ello que agradezco por todo comprensión, apoyo y confianza que nos brinda.

## **DEDICATORIA**

### **A MI MADRE**

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mi madre, la persona que me dejó su enseñanza de fortaleza, superación para seguir adelante y que nada es imposible para lograr las metas que nos proponemos, que desde donde este ella estará contenta por mis logros.

### **A MIS HERMANOS**

Alfredo, Celia, Mario y Erika, se los dedico de todo corazón quienes con sus palabras me guían para ser una persona de bien, por su apoyo incondicional que me demuestran día a día, gracias por el ejemplo de cada uno de Uds. Es por ello que seguiré sus pasos, de ser una profesional para un futuro mejor.

## RESUMEN

Se observó, que los problemas que presenta la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas es la falta de recursos económicos esto hace necesario la búsqueda de un financiamiento, por ello, acuden al sistema financiero para gestionar un crédito, el tema de investigación tuvo como objetivo: identificar en qué medida las características del financiamiento influye en la rentabilidad del sector-comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018, la metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo con el diseño correlacional no experimental, población y muestra está conformada por 89 Mype agrícolas del Distrito de Huánuco-2018, la técnica fueron la revisión bibliográfica y análisis documentarios, instrumentos fue el cuestionario aplicados a los empresarios. En los resultados obtenidos, con respecto al financiamiento el 64% adquirieron de la fuente de financiamiento no bancario (Cooperativas, Cajas Municipales, etc.), por ser más conveniente para su negocio (ítem 8), y un 87% manifestaron que a través del financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de su negocio (ítem 7), en relación a la rentabilidad el 78% manifestaron que sus ingresos se incrementaron por el financiamiento, mejorando la rentabilidad de la empresa (ítem 16). Finalmente, se concluyó que el financiamiento influye en la Rentabilidad de las Mype del sector agrícola, la mayoría de ellas obtienen financiamiento de los sistemas no bancarios que les ofrecen créditos a largo plazo y facilidad de pago, previa planificación logrando mejorar la rentabilidad de las empresas.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Rentabilidad, Mypes y Sector Comercio.

## ABSTRACT

It was observed that the problems that the great majority of micro and small companies present is the lack of economic resources, this makes it necessary to search for financing, therefore, they go to the financial system to manage a loan, the research topic had as Objective: to identify to what extent the characteristics of the financing influence the profitability of the sector-trade-agricultural inputs item of the District of Huánuco-2018, the methodology was quantitative, descriptive level with the non-experimental correlational design, population and sample is made up For 89 agricultural Mype of the District of Huánuco-2018, the techniques were the bibliographic review and documentary analysis, instruments was the questionnaire applied to the entrepreneurs. In the results obtained, with respect to financing, 64% acquired from non-bank financing sources (Cooperatives, Municipal Savings Banks, etc.), because it was more convenient for their business (item 8), and 87% stated that through of financing positively influences the profitability of their business (item 7), in relation to profitability, 78% stated that their income increased due to financing, improving the profitability of the company (item 16). Finally, it was concluded that financing influences the profitability of MSEs in the agricultural sector, most of them obtain financing from non-bank systems that offer them long-term credits with a low interest rate, prior planning, achieving to improve the profitability of the companies

**Key Words:** Financing, Profitability, Mypes and Commerce Sector.

## CONTENIDO

<b>1. Título de la tesis.....</b>	<b>i</b>
<b>2. Equipo de Trabajo .....</b>	<b>ii</b>
<b>3. Hoja de firma del jurado y asesor .....</b>	<b>iii</b>
<b>4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional).....</b>	<b>iv-v</b>
<b>5. Resumen y Abstract.....</b>	<b>vi-vii</b>
<b>6. Contenido .....</b>	<b>viii-ix</b>
<b>7. Índice de gráficos, tablas y cuadros.....</b>	<b>x-xiii</b>
<b>I. Introducción .....</b>	<b>15</b>
<b>II. Revisión de la literatura.....</b>	<b>20</b>
2.1. Antecedente.....	20
2.2. Bases teóricas.....	29
2.3 Marco conceptual .....	51
<b>III. Hipótesis.....</b>	<b>53</b>
<b>IV. Metodología .....</b>	<b>54</b>
4.1 Diseño de la investigación.....	55
4.2 Población y muestra.....	56
4.3 Definición y Operacionalización de variables e indicadores.....	57
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	58
4.5 Plan de análisis.....	59
4.6. Matriz de consistencia.....	60
4.7 Principios éticos.....	61

<b>V. Resultados.....</b>	<b>68</b>
5.1 Resultados.....	68
5.2 Análisis de resultados.....	88
<b>VI. Conclusiones.....</b>	<b>92</b>
Aspectos complementarios.....	95
Referencias bibliográficas.....	96
Anexos.....	100

## ÍNDICE DE TABLAS

¿Evalúa la empresa la decisión de financiarse con un crédito?	
<b>Tabla: 1</b> .....	<b>68</b>
¿Tuvo Ud. algún tipo de asesoramiento financiero?	
<b>Tabla: 2</b> .....	<b>69</b>
¿Ud. cree que con una planificación adecuada su negocio logra sus objetivos?	
<b>Tabla: 3</b> .....	<b>70</b>
¿Antes de acceder a un crédito, elaboró usted un plan financiero?	
<b>Tabla: 4</b> .....	<b>71</b>
¿Considera Ud. que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan con crédito al sector agrícola?	
<b>Tabla: 5</b> .....	<b>72</b>
¿Usted acude al sistema bancario para financiarse un crédito?	
<b>Tabla: 6</b> .....	<b>73</b>
¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo ayudo a incrementar la rentabilidad de su empresa?	
<b>Tabla: 7</b> .....	<b>74</b>
¿Usted acude al sistema no bancario para financiarse un crédito?	
<b>Tabla: 8</b> .....	<b>75</b>
¿Ud. adquirió créditos a corto plazo?	
<b>Tabla: 9</b> .....	<b>76</b>
¿Ud. adquirió créditos a largo plazo?	

<b>Tabla: 10</b> .....	<b>77</b>
¿Conoce que son rentabilidad económica y financiera?	
<b>Tabla: 11</b> .....	<b>78</b>
¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio mejoraría si hace un buen uso de los recursos financieros?	
<b>Tabla: 12</b> .....	<b>79</b>
¿Cree que las inversiones en los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa?	
<b>Tabla: 13</b> .....	<b>80</b>
¿Sabe usted si su negocio le genera ganancias?	
<b>Tabla N° 14</b> .....	<b>81</b>
¿Considera usted, que las estrategias de ventas utilizadas son óptimas para mejorar la rentabilidad?	
<b>Tabla: 15</b> .....	<b>82</b>
¿Cree usted que sus ingresos aumentaron por el crédito solicitado?	
<b>Tabla: 16</b> .....	<b>83</b>
¿La variedad de mercaderías los permite a usted obtener mayores niveles de ingresos?	
<b>Tabla: 17</b> .....	<b>84</b>
¿Cree usted que su volumen de ventas aumento por el financiamiento recibido?	
<b>Tabla: 18</b> .....	<b>85</b>
¿La adquisición de sus mercaderías para su empresa, es mensual?	
<b>Tabla: 19</b> .....	<b>86</b>
¿Usted considera que la actividad económica que se encuentra su empresa es rentable?	
<b>Tabla: 20</b> .....	<b>87</b>
¿Evalúa la empresa la decisión de financiarse con un crédito?	

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico: 1</b> .....	<b>68</b>
¿Tuvo Ud. algún tipo de asesoramiento financiero?	
<b>Gráfico: 2</b> .....	<b>69</b>
¿Ud. cree que con una planificación adecuada su negocio logra sus objetivos?	
<b>Gráfico: 3</b> .....	<b>70</b>
¿Antes de acceder a un crédito, elaboró usted un plan financiero?	
<b>Gráfico: 4</b> .....	<b>71</b>
¿Considera Ud. que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan con crédito al sector agrícola?	
<b>Gráfico: 5</b> .....	<b>72</b>
¿Usted acude al sistema bancario para un crédito?	
<b>Gráfico: 6</b> .....	<b>73</b>
¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo ayudó a incrementar la rentabilidad de su empresa?	
<b>Gráfico: 7</b> .....	<b>74</b>
¿Usted acude al sistema no bancario para financiarse un crédito?	
<b>Gráfico: 8</b> .....	<b>75</b>
¿Ud. adquirió créditos a corto plazo?	
<b>Gráfico: 9</b> .....	<b>76</b>
¿Ud. adquirió créditos a largo plazo?	

<b>Gráfico: 10</b> .....	<b>77</b>
¿Conoce que son rentabilidad económica y financiera?	
<b>Gráfico: 11</b> .....	<b>78</b>
¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio mejoraría si hace un buen uso de los recursos financieros?	
<b>Gráfico: 12</b> .....	<b>79</b>
¿Cree que las inversiones en los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa?	
<b>Gráfico: 13</b> .....	<b>80</b>
¿Sabe usted si su negocio le genera ganancias?	
<b>Gráfico: 14</b> .....	<b>81</b>
¿Considera usted, que las estrategias de ventas utilizadas son óptimas para mejorar la rentabilidad?	
<b>Gráfico: 15</b> .....	<b>82</b>
¿Cree usted que sus ingresos aumentaron por el crédito solicitado?	
<b>Gráfico: 16</b> .....	<b>83</b>
¿La variedad de mercaderías los permite a usted obtener mayores niveles de ingresos?	
<b>Gráfico: 17</b> .....	<b>84</b>
¿Cree usted que su volumen de ventas aumento por el financiamiento recibido?	
<b>Gráfico: 18</b> .....	<b>85</b>
¿La adquisición de sus mercaderías para su empresa, es mensual?	
<b>Gráfico: 19</b> .....	<b>86</b>
¿Usted considera que la actividad económica que se encuentra su empresa es rentable?	
<b>Gráfico: 20</b> .....	<b>87</b>

## **I. INTRODUCCIÓN**

Para las empresas, los sistemas bancarios y no bancarios son la principal fuente de financiamiento a nivel mundial.

Los financiamientos son instrumentos para las personas y/o empresas donde obtienen los recursos financieros para realizar proyectos, también para mejorar la empresa adquiriendo bienes, servicios, o para cancelar a sus proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable. Los empresarios utilizan los recursos financieros para sus diferentes actividades, pero les ocasiona un costo; para que la empresa sea viable se deben generar ingresos, es decir la rentabilidad debe mostrar la generación de utilidades con respecto a lo invertido, que cubran todos los costos incluyendo el financiamiento. (Coz, 2017)

Todo financiamiento es instrumento importante para la economía y su desarrollo que les permitieron a las empresas en adquirir los recursos para las actividades que iniciaron y ampliaron por medio de una planificación para el futuro de la empresa. Para obtener financiamiento es a través de créditos o préstamos (dinero) de las entidades del sistema financiero como es habitual, tendrá que ser devuelto en su totalidad o en cuotas incluidos los intereses generados a futuro.

Rentabilidad, es referirnos que la empresa tiene la capacidad de invertir en determinadas situaciones para obtener beneficios mayores después de un periodo de tiempo en espera. También la rentabilidad es un indicador que mide las ganancias de una empresa o proyecto, es indispensable que permitirá diagnosticar de forma positiva y/o negativa para incrementar la inversión y, por ende se determinara la sostenibilidad de dicho proyecto o empresa. Todo esto se ve en términos porcentuales. (Raffino, M. 2020)

Las Mype tienen un papel importante en el desarrollo económico de nuestro país, asimismo se ve en la necesidad de fortalecer al empresario, ver el impacto positivo y así puede generar mucho más empleo, ingresos económicos y bienestar de la población. Las Mype son consideradas como herramienta de trabajo que les permite el acceso de constituirse formalmente como empresario, por ende son el motor de la economía de los países.

Cuando las Mype accede al sistema financiero le va permitir tener mayor capacidad de desarrollo, realizar y ampliar operaciones eficientes y accesos a créditos en mejores condiciones, sin embargo, deben de estar formalizados, para facilitar las evaluaciones del crédito solicitado y reducir la percepción del riesgo frente a una entidad financiera. Al adquirir financiamiento utilizando una gestión útil del préstamo, de tal manera incrementan un porcentaje de rentabilidad que se acomoda y permita financiar sus operaciones a corto y largo plazo. (Dialnet, 2016)

En la actualidad en nuestro país las Mype, es importante porque a través de ellos cumplen con generar empleo, no sólo realizan esa labor, sino que también con su intervención aportan en el desarrollo socio-económico en cada lugar que se encuentren. En expresión económica cuando las Mype crecen, aumenta el empleo, porque hay demanda de capacidad instalada (mano de obra), asimismo cuando se incrementa las ventas logran mayor beneficio. De esta manera contribuye al PBI (Producto Bruto Interno). Además, las micro y pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una Mype involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

En el Distrito de Huánuco, se ve un crecimiento y desarrollo constante de las empresas agrícolas que día a día se consolidan en un mercado competitivo, se cuenta con microempresarios que con su ímpetu han sabido administrar los recursos económicos con la finalidad de generar utilidades y

tener un buen financiamiento. Es así, que en el Distrito de Huánuco contamos con 89 Mype que cada día van de aumento. MPHCO (2018).

La problemática que presentan la gran parte de las micro y pequeñas empresas es la falta de recursos económicos, es por ello que ven una necesidad, y van en busca de un financiamiento a las entidades financieras, para solicitar recursos financieros (dinero), para enfrentarse a diversas situaciones que tiene la empresa, también se les presenta dificultades en el acceso del financiamiento para la Mype, porque se hallan con un alto costo al crédito, que los intermediarios bancarios son burocráticos, falta de ética de las instituciones financieras y exigencia de grandes garantías y a plazos muy cortos, también se puede mencionar la falta de información sobre el financiamiento, eso se da por la falta de capacitación al personal de la banca.

Para que las empresas puedan crecer de manera adecuada y los empresarios obtener los beneficios económicos esperados y planificados, y por supuesto ser rentable, es fundamental la formalización de la empresa.

Para las empresas agrícolas, recurren al financiamiento por la falta de recursos económicos, por la necesidad de incrementar capital de trabajo, extender el negocio y para adquirir bienes (mercaderías, etc.), a través de todo ello generar una rentabilidad a corto plazo y largo plazo.

Después de todo lo mencionado antes, planteamos el enunciado del problema. ¿En qué medida las características del financiamiento influye en la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018?, asimismo se ha formulado como:

Objetivo General.

1. Identificar en qué medida las características del financiamiento influye en la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018.

Objetivos específicos.

1. Identificar las características de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018.
2. Identificar las características de la planificación financiera en la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018.
3. Describir las características de los tipos de financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018.

El tema de investigación se justifica, en que me permito ampliar mis conocimientos generando mis actitudes positivas e interés al tema, por ende se elaboró con mucho cuidado y manteniendo la línea de investigación de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, como también respetando a los autores que se mencionan en todos los aspectos. De ésta manera servirá como fuente de información para las futuras investigaciones de los estudiantes universitarios, también es un aporte para aquellas personas que están en el proceso de un proyecto empresarial.

La metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo con el diseño correlacional no experimental, en cuanto a la población y muestra está conformada por 89 Mype agrícolas del Distrito de Huánuco-2018.

En los resultados obtenidos, con respecto al financiamiento es que, el 64% adquirieron de la fuente de financiamiento no bancario (Cooperativas, Cajas Municipales, etc.), por ser más conveniente para su negocio (ítem 8), y un 87% manifestaron que a través del financiamiento influye

positivamente en la rentabilidad de su negocio (ítem 7), y con relación a la rentabilidad un 78% manifestaron que sus ingresos se incrementaron por el financiamiento, mejorando así la rentabilidad de su empresa.

Finalmente, se concluye que el Financiamiento influye en la Rentabilidad de las Mype del sector agrícola, la mayoría de ellos obtienen financiamiento de los sistemas no bancarios que les ofrecen créditos a largo plazo y facilidad de pago, previa planificación logrando así mejorar la rentabilidad de la empresa.

## II. REVISION DE LA LITERATURA

### **Antecedentes.**

Son todos aquellos trabajos realizados previamente por otros autores e instituciones sobre temas de estudio que se relacionan con las variables de investigación. Es considerado antecedentes las investigaciones de grado, tesis de posgrado, trabajos de ascensos, ponencias, conferencias o revistas especializadas de diferentes países ya sean a nivel internacional, nacional y locales.

### **2.1 Internacionales**

(Busto, 2017). En su tema de investigación titulada: *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en Mypes apoyadas por CDN – SERCOTEC*, tesis que fue sustentada en la universidad de Chile, tuvo como objetivo identificar las características de las fuentes de financiamiento en la Pymes; utilizó la metodología basada en el análisis descriptivo y llegó a las siguientes conclusiones: El financiamiento es considerado un tema central en el desarrollo del emprendedor, desde la mirada de los emprendedores y empresarios, de acuerdo a los datos que aquí se analizaron; de acuerdo a los resultados, es posible identificar que los recursos financieros corresponden a la fuente de financiamiento mayormente utilizada para poner en marcha las ideas de emprendimiento. El apoyo financiero al emprendimiento es un factor muy importante para el crecimiento de las Mypes, es por ello que muchos de los clientes optaron por acceder a créditos de las instituciones no bancarias (cajas municipales), por ser éste una de las fuentes de financiamiento con mayor flexibilidad para los pagos y mayor facilidad para realizar las gestiones para dicho financiamiento. Sin embargo, existen limitantes que obstaculizan el crecimiento y desarrollo

de los negocios. Resulta interesante que cerca de 50 clientes no han solicitado crédito porque no saben dónde acudir o desconocen cómo solicitarlo. Para ello es necesario saber en qué grupos de clientes, esta falta de conocimiento se hace más presente para generar acciones orientadas en capacitar a estos clientes.

(Logreira & Bonett, 2017), con su tesis de grado titulada “*Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones de Barranquilla – Colombia*” Universidad de la Costa Barranquilla-Colombia, al realizar su investigación tuvieron un objetivo de analizar el financiamiento privado, donde fue necesario de utilizar la metodología de no-experimental donde no se manipuló las variables, transversal por recolectar datos y tipo de investigación descriptiva, con las conclusiones siguientes: El financiamiento a largo plazo es conveniente porque contribuye a incrementar la rentabilidad micro y pequeñas empresas ya que esta forma de financiamiento está encaminada a desarrollarse muchos beneficios económicos de manera gradual y por ende a la consolidación de sus empresas; por ello el crédito a largo plazo es una de las mejores opciones para la solución posibles problemas que enfrentan hoy las Pymes. Los microcréditos son colocados por las compañías que son instituciones de financiamiento con una tasa elevada del 33.5% EA, la cual le sigue la banca comercial con 31.8% EA, por ultimo son las cooperativas financieras de tasa 19.1% EA; Los microcréditos fueron dados con las tasas mínimas concedidas alguna vez a estos créditos, se demostró que si es posible a los financiamientos para las microempresas con un costo menor que le permite a un desarrollo mayor económicamente.

Según pasas los años se observa que en la ciudad de Barranquilla los créditos se están incrementando por las mismas necesidades que va adquiriendo los empresarios, por ejemplo: 2013-2014 un 14.2% y por último el 2014-2015 fue del 35%. Es muy importante saber de

esta preferencia mantener con la finalidad de reducir las brechas que existen en el acceso de financiación que cuentan las grandes empresas contra las de microempresas.

(Flores, 2015), tesis de investigación denominada; *“Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua”*, de la Universidad de Carabobo-Venezuela, con el objetivo de: evaluar las estrategias financieras, utilizo la metodología de diseño no experimental transaccional, tipo de investigación de campo con el nivel descriptivo, la investigación tiene un enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo), y tuvo así las siguientes conclusiones: Una vez obtenidos los resultados de la investigación, se observó que la planificación estratégica y financieras integradas es importante antes de iniciar su proceso para definir los diversos temas que contribuirán sobre de cómo la empresa se moverá para adelante, el involucrado y el responsable verán que fondos necesarios es para un proceso de planificación. Se admite que es una herramienta el proceso de la planificación financiera, el gerente participara activamente en estructurar un plan de gestión, es decir que haya relación entre objetivos, misión, visión y políticas. Es un aspecto muy importante porque guían brindando rutas de coordinación que controlan todas las acciones de las empresas logrando sus objetivos de forma programadas y sistemáticas. Comprendiendo como estrategia financiera a la planificación de necesidad y uso de los fondos de la organización, para abastecerse de los recursos y aplicar con las finalidades rentables dentro de los negocios. Asimismo, elegir las estrategias son buenas e importantes para las Pymes para logren y obtengan una condición financieramente buena, que les permita a ser candidatos a créditos, para los inversionistas y entidades financieras al ver a la empresa solidad es interés para invertir y convertirse en socios.

## 2.2 Nacionales

(Baca & Díaz, 2016), su tema de investigación titulada: *“Impacto el financiamiento en la Rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C - 2015”*, de la Universidad de Sipan Pimentel-Perú, el objetivo fue, determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C – 2015, la metodología fue de tipo descriptiva, diseño no experimental, y concluyo lo siguiente: Se determinó que la Constructora Verastegui tuvo el impacto en el volumen de las ventas con un 12.19%, con el financiamiento que adquirió a la fecha; y el nivel de endeudamiento es mínima. Esto quiere decir que ha tenido un manejo de política a financiarse con un préstamo bancario (externa) a corto plazo, en lo cual se ciñe a su política del financiamiento externo del 30% al 50%. En la ciudad de Lambayeque el mercado financiero se analiza la oferta crediticia para la empresa, los financiamientos tienen un costo que las tasas de interés son altas, pero también se compara con las demás entidades financieras que dan una mejor oferta empresariales para financiar e iniciar sus operaciones. La solvencia y la rentabilidad de la empresa son a través de la información solicitada, muestra que tiene la liquidez para cumplir con sus obligaciones financieras que refleja un 9,9% en utilidad que es proporcional de un total de los ingresos del ejercicio 2015, y proveer el total de sus costos y gastos. Se propone un financiamiento para mejorar la rentabilidad para la Constructora Verastegui S.A.C. se comparó los estados de resultados simulados, diagnosticando que la mejor alternativa es financiarse; con la financiera Banco Continental que es la elección por la tasa de interés de 14%.

(Santos & Soto, 2017), con su tesis de investigación denominada: “*Alternativas de Financiamiento para una Eficiente Gestión Financiera de las Mypes con la Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) Huancayo S.A.*” de la Universidad del Centro del Perú, con el objetivo, demostrar cómo influyen las alternativas de financiamiento en la eficiente gestión financiera de las Mypes con la CMAC Huancayo S.A. la metodología fue, el tipo aplicada, diseño descriptivo correlacional, siendo las conclusiones: Al concluir la investigación se demostró que el financiamiento son alternativas que influye positivamente para una eficaz gestión financiera. En la actualidad se consolidan y se organizan las Mypes financieramente, con la encuesta se observó directamente que conocen que, si hay opciones concretas, para la toma de decisiones con experiencias basadas anteriormente, con los resultados la rentabilidad se logran el desarrollo y el crecimiento de las Mypes. También los créditos inciden favorablemente para una eficiente gestión financiera en las Mypes, pero aun así hay que ser claro los créditos empresariales son alternativas para el financiamiento, de manera es conseguir el efectivo para una inversión e incrementar los ingresos, adquiriendo activos fijos y capital de trabajo. Para las Mypes un contrato de arrendamiento financiero tiene incidencia positiva para la gestión financiera, es uno de los objetivos como el incremento a los ingresos para obtener mayor utilidad. Es beneficio para el empresario por las ventajas fiscales, financieras con la opción de comprar a costo de la deuda.

(Arias, 2017), el tema de su tesis denominada: “*El Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes de Servicios, Salones de Belleza del Distrito de Santiago de Surco, Lima Metropolitana, 2016*”, de la Universidad Ricardo Palma Lima – Perú, con el objetivo de: determinar de qué manera el financiamiento influye en el desarrollo económico de las Mypes de servicios, salones de belleza de Santiago de Surco, Lima Metropolitana, 2016. Con una

metodología, tipo de no experimental transversal, con un diseño descriptivo, su enfoque cuantitativo, llegó a las siguientes conclusiones: Todo salón de belleza, su actividad es dinámica por ende es necesario obtener financiamiento para invertir en activos para brindar mejores servicios, así la rentabilidad será mayor. Los créditos están asociados al crecimiento y desarrollo económicamente de las Mypes de servicios, es importante que los salones de bellezas obtengan financiamiento según su historial crediticia. Se señala que los préstamos otorgados tienen un costo de capital por las entidades financiero, influye en el desarrollo económico de los salones de bellezas. Al analizar la Tasa Efectiva Anual (TEA), es un costo elevado para acceder al financiamiento por ello es restringido para desarrollarse dentro del mercado, la Promoción de la Competividad es un ente de formalización y Desarrollo de las Mypes, según el D.S N° 007-2008-TR, es el que promueve a los financiamientos que da por parte de Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) pero, aun así, hay muchos empresarios que desconocen de dicha institución, para mejorar su crecimiento empresarial.

### **2.3 Locales**

(Hilario, 2017), tesis de investigación titulada: *“Las Decisiones de Inversión y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco- 2016”*, de la Universidad de Huánuco, el objetivo es: determinar de qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huánuco – 2016, la metodología utilizada es el tipo de investigación aplicada, el enfoque cuantitativo, nivel descriptiva y diseño no experimental – transversal, se llega a la conclusión de: Con la investigación realizada se analizó que la decisión de inversión influye en la rentabilidad, ya que con las decisiones de inversiones financieras generan beneficios a corto y largo plazo. Con la rentabilidad es indispensable para el crecimiento para

lograr y ser sostenible en el medio empresarial. También se analizó que el capital de trabajo influye a la rentabilidad, ya que es eficaz cuando se utiliza este capital por que generan una mayor utilidad e rentabilidad. Para las actividades empresariales para cubrir sus necesidades con el capital corriente que es a corto plazo para invertir y continuar la actividad de las empresas. Los activos intangibles sí influyen en la rentabilidad, porque permite a una rentabilidad mayor a largo plazo. Al determinar las capacitaciones al personal influye en la rentabilidad, porque al capacitar a los trabajadores de la empresa permitirá tomar decisiones para una inversión para mejorar los activos adquiridos. La empresa posee de recursos para utilizar, para analizar e interpretar los estados financieros, se sabrá invertir o no en ese momento.

(Del Aguila, 2016), con su tema de investigación denominada “*Caracterización de las Micros y Pequeñas Empresas del Sector Comercio rubro Librería, del Distrito de Callería, 2016*”, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Filial Pucallpa, el objetivo de la investigación es: determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativa – descriptivo, no experimental – transversal – retrospectiva. Las conclusiones fueron: Al analizar el tema en estudio dio un resultado que el 91% de los micro empresarios es mayor de edad, el 9% son representados por los jóvenes, donde se debe de motivar a ese porcentaje mediante capacitaciones, para así fomentar emprendedores con la finalidad de crear sus propios micro y pequeña empresa. Se analizó que las Mypes que son estables dentro del mercado es porque tienen más de 7 años en el medio empresarial donde indican que si es rentable para la empresa, también se dice que debe de incentivar a los empresarios informales para convertirse a un empresario formal para

obtener beneficios múltiples en lo que es tributariamente. Los empresarios tienen diversas estrategias como es la publicidad, ofertas, etc. (Marketing), con la finalidad de aumentar las ventas y poder generar utilidades mayores. Las Mypes no cuenta con el apoyo ni el respaldo adecuado de los entes financieras u otras instituciones, para ello es crear o establecer alianzas con los diversos sectores que están en el medio financieros que tienen mejor cultura financiera para favorecer a micros y pequeñas empresas, todas las entidades deben facilitar los créditos financieros con los intereses accesibles ya sea a corto o largo plazo para los empresarios para emprender un negocio propio.

(Vera, 2017), título de investigación fue: “*Caracterización del Financiamiento de las Micros y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Modas Nicoll EIRL. Tingo Maria, 2017*”, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Filial Tingo Maria, tuvo como objetivo: determinar y describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Modas Nicoll EIRL, Tingo Maria, 2017, la metodología, de diseño no experimental descriptivo, bibliográfico, documental del caso, donde llegó las conclusiones siguientes: Al concluir la investigación se estableció que las características del financiamiento para el sector comercio Perú es: para iniciar sus operaciones o actividades recurren a un financiamiento externo (terceros), especialmente de los entes financieros con una tasa de interés del 20% y 45% a largo plazo, para invertir en el capital de trabajo y también en activos fijos que ayudara a la empresa crecer. Las características de la empresa Modas Nicoll EIRL, está debidamente inscrita en SUNARP Y SUNAT que esto quiere decir que es formal en el medio empresarial; según el gerente de la empresa manifiesta que dicha empresa accede a dos tipos de financiamiento: uno que es propio y el otro es de tercero (externo), de la entidad financiera

Banco Continental, quien solicita para que pueda acceder el crédito ciertos requisitos: demostrar que como mínimo viene funcionando por 6 meses, las tres (3) declaraciones del PDT, copia literal certificada de la SUNARP, ficha Ruc SUANT, DNI del representante legal de la empresa, balance de estado de situación del ejercicio anterior, para otorgar dicho crédito solicitado por la empresa, la entidad financiera le otorgó un crédito por el importe de S/ 124,620.00 soles a un plazo largo de 24 meses con la tasa de interés del 11.79% anual, todo este efectivo fue invertido en la compras de activos fijos y en el capital de trabajo, que también era bueno para cubrir las necesidades de la empresa fue acertada y oportuna el préstamo adquirido. Se resalta también que es importante estar informados sobre que financiera, conviene a las Mypes. Un 100% de empresario del Perú coincide con la empresa Modas Nicoll EIRL, 2017, que iniciaron sus operaciones comerciales con créditos externos.

## **2.2 Bases Teóricas de la Investigación**

### **2.2.1. Financiamiento.**

El financiamiento es la posibilidad de obtener los recursos económicos, nos referimos a la obtención de efectivo que se requiere para realizar inversiones y ser impulsados a un crecimiento económico. De manera que el financiamiento establece diversos factores claves, opciones para el empresario, es una herramienta para desarrollar estrategias de operaciones mediante la inversión, que les permitirá aumentar la productividad, crecer, expandir, también adquirir equipos nuevos que favorezca a las empresas. Un financiamiento puede darse de recursos propios, autofinanciarse, mediante de sus recursos generados por la propia empresa, aportación de los socios, también se da por los medios de las entidades bancarias. (Boscán & Sandrea, 2006)

**Características del Financiamiento.** Tener una buena planificación para los recursos financieros; con objetivo principal de lograr las metas trazadas por el empresario; tomar buenas decisiones financieras. Es una forma de identificar, describir los distintos factores que conforman al financiamiento que es fundamental para los empresarios que les ayudara a desarrollar sus proyectos. (Helmut, 2015).

#### **Beneficios e importancia del financiamiento.**

Un financiamiento tiene muchas ventajas para las empresas, es un instrumento e importante que suelen ser de impulsar su economía empresarial, facilitándoles en obtener los recursos financieros de cualquier forma para cubrir la necesidad que tiene el empresario, será como un capital para iniciar sus operaciones, o también sirve para mantener estable los fondos ya existentes, se puede destinar para múltiples actividades o prevenir el riesgo de complicaciones con los recursos propios.

En nuestra actualidad es frecuente que las personas y empresas soliciten un financiamiento a las instituciones de los sistemas bancarios y no bancarios donde ofrecen de diferentes fuentes de financiamientos. (Van & Wachowiz, 2002).

### **Principales motivos para solicitar financiamiento.**

Son varios las razones que influyen a una empresa para requerir de un financiamiento.

- Por la falta de solvencia (liquidez), es una de los problemas más frecuentes que atraviesan las empresas, ya que es difícil que crezcan sin el apoyo financiero.
- Para la ampliación del negocio (expansión), cuando el empresario desea ganar un mercado donde vende sus productos o servicios para ser competitivo.
- Por la falta de capital de trabajo, significa que el empresario requiere mejorar su capacidad instalada (empleados), para satisfacer la creciente demanda del mercado.
- Para obtener un mejor el flujo de caja, consiste en un refinanciamiento es una manera para amortizar o pagar las deudas antiguas, y así quedarse con la actual deuda que ayudara a mejorar al flujo de caja.
- Para un historial crediticio, en este caso el empresario puede desarrollar un buen historial que le facilitara a obtener fondos económicos a futuro, con opciones mejor término financieros. (Rivas & Navarro,2012)

**Sistema Financiero Peruano.** Es un conglomerado que conforman de instituciones financieras y bancarias y no bancaria con derecho privados y públicos, que se encargan de hacer circular el flujo monetario que, su responsabilidad es guiar el dinero de los depositantes hacia las personas que quieran hacer inversiones productivas o realizar

financiamientos para proyecto empresariales, son instituciones que se encargan de supervisar, regular a las instituciones formales. (S.B.S, 2017)

- **Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).** Su principal función es: Regular la tasa de interés de toda operación en el sistema financiero dentro del mercado. Que la oferta monetaria es regulada; la emisión de monedas y billetes.
- **Superintendencia de Banca y Seguro y AFP (SBS).** Es un ente de control del sistema financiero nacional, quien vigila en función del estado a las empresas de bancos financieros, seguros y a todas las demás personas jurídicas y naturales. Es autónomo con el propósito de fiscalizar al BCR, Banco de la Nación, y a todas las instituciones financieras de cualquier naturaleza.
- **Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).** Antes llamada, Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV). Es una entidad pública parte del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), su finalidad es de impulsar el mercado de valores, proteger adecuadamente el manejo de empresa y reglamentar la contabilidad. Posee de autonomía administrativa y económica, goza de personería jurídico pública.

**Clasificación de las fuentes de financiamiento.** Son entidades especializadas en otorgar créditos, que intervienen como intermediario financiero y están supervisadas por SBS.

- **Entidades Financieras Bancarias.** Es un conjunto de instituciones o compañías que está conformado por el sistema bancario, su responsabilidad es de instruir y conceder financiamiento como recurso para las Mypes. En ellas se encuentran los bancos comerciales y de consumo y son las siguientes:

**Privados.** Banco de Comercio, BBVA Continental, Banco de Crédito (BCP), Pichincha, Azteca, Interbank, Mi Banco, Cencosud, Ripley, Falabella, Scotiabank Perú.

**Estatales.** Banco de la Nación, Fondo mi vivienda, Agro banco.

- **Entidades Financieras No Bancarias.** Son las que realizan intermediaciones indirectas canalizando de atraer los recursos, y no son autorizados como bancos, a pesar que están amparados por la Superintendencia de Banca y Seguro, dan apoyo de asesoramiento financiero. Entre ellas tenemos:

**Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC),** Arequipa, Trujillo, Ica, Cusco, Huancayo, Del Santa, Maynas.

**Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC),** Sipan, Incasur, Del Centro, Los Andes.

**Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC),** San Francisco. Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME), su especialidad es en dar financiamiento a los empresarios.

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

Existen diversas formas de financiamiento, al momento de querer iniciar un negocio son los ahorros personales que probablemente es la fuente más saludable que existe, ya que es un ahorro que se ha realizado durante un plazo de tiempo. El riesgo es mínimo ya que el

capital es 100% propio, además que no hay intereses, ni compromisos de pago a terceros. Por ejemplo: utilizar el dinero que se obtuvo por la venta de algún activo personal, o también, usar las tarjetas de crédito.

**Fuente de financiamiento Informal.** Se realizan a través de intermediarios de prestamistas que suelen dar de diversas formas los préstamos o créditos, entre ellos tenemos: Familiares, amigos, juntas o sistema de panderos (fondos colectivos), que no son supervisadas por las entidades financieras ni por la SBS.

### **Planificación Financiera**

Según, (Brealey & Myer, 1994) la planificación financiera es la elaboración de un plan financiero de manera organizada, detallada y personalizada, donde se contemplan los objetivos, plazos, alternativas y decisiones financieras. Es decir, es un procedimiento para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados; planear lo que se quiere hacer y llevar a cabo lo planeado.

Por su parte (Morí, 1997) La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa con pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

Una planificación financiera coherente y bien estructurada debe incluir todos los proyectos e inversiones que la empresa ejecutará en el horizonte de tiempo deseado. Una vez, desarrollada, los resultados de la organización son medidos en comparación con dicha planeación, permitiendo así la realización de ajustes que se acoplen al desempeño. Según, la revista (Gestión, 2013) Las Mypes deben contar con una estrategia de planificación

financiera que esté bien constituida, y por ende tener un plan de acción a largo, mediano y corto plazo, de esa manera, se logrará un resultado satisfactorio, dando cumplimiento a los objetivos trazados.

Para llevar a cabo con perfección una planificación financiera se tendrá en cuenta los siguientes:

- ✓ Situación actual. Conocer la situación actual de la empresa, para ver cuáles son las limitaciones de los recursos actuales de una empresa, para ello se define a corto plazo lo que se puede hacer. Es importante saber con exactitud la información contable y financiera, verificando si es eficaz los resultados.
- ✓ Fijar los objetivos y plazos de realización. La empresa debe de realizar una lista de objetivos para alcanzar sus prioridades, y que permita evaluar y analizar, para su desenvolvimiento al campo que pertenece.
- ✓ Integrar hipótesis en la planificación financiera. De acuerdo con la estrategia que trabaje la organización, y teniendo como base la situación actual de la organización es importante, proyectarse los valores de las ventas, costos, y otros aspectos.
- ✓ Elaboración de información financiera. Uno de los aspectos más importantes, para una planificación financiera, es la información detallada de los estados financieros, como son la medición de los gastos, ingresos, flujo de caja, resultados, las necesidades de financiamiento a corto y largo plazo.
- ✓ Decisiones financieras. Para poder tomar decisiones, es importante analizar la información financiera de acuerdo a los resultados obtenidos para poder validarlos y así ver si se ajustan o no a la estrategia planteada en un principio.

- ✓ Seguimiento, control y manejo de riesgos. Para que la planificación financiera tenga éxito, pues entonces es necesario el monitoreo constante del avance de los objetivos planteados. Esto va permitir el control de riesgos externos de la organización y que traten de apartarnos de cumplir con las metas planteadas (Gestión, 2013).

### **Planificación financiera su importancia y objetivos.**

La elaboración de un plan financiero, para las empresas y organizaciones de hoy en día, es una herramienta de vital importancia, sobre todo a la hora de tomar decisiones. Es por ello, que se debe elaborar un plan minucioso para saber cómo y cuándo invertir el dinero; asimismo en ello, también intervengan las previsiones y proyecciones y así anticiparse a los imprevistos, de tal manera que se garantice la perdurabilidad financiera de la empresa u organización.

Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros es el principal objetivo de la planificación financiera, así como también, el de tomar decisiones anticipadas a las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando siempre su mejor rendimiento y la máxima seguridad financiera.

**Tipos de planificación Financiera.** Podemos diferenciar dos tipos de planificación financiera:

- ✓ **Planificación financiera a corto plazo.** Este tipo de planificación consiste en proyecciones próximas, es decir igual o menor al año, y son consideradas inmediatas y de aproximación específica.
- ✓ **Planificación financiera a largo plazo.** Consiste en proyecciones de entre 2 a 5 años en el futuro, por lo que son manejados con rango de variables e incertidumbre mucho mayor, y que requiere enfoques generales.

## **Estrategias de una Gestión financiera.**

Para (Córdova, 2012), lo sustenta a la gestión financiera, como parte un sector organizada que logra sus metas habituales la empresa y puede autorizar un financiamiento, adquirir activos y para direccionar y tener mejor manejo cuando hay una buena toma de decisiones. Pero según (Vera, 2012), dice:” Es el desarrollo empresarial y parte de la representación de estrategias organizacionales, que comprenden los diseños de los objetivos, clasificando las estrategias y políticas, ejecutores de acciones y aplicaciones de los mecanismos de control y relacionando con la decisión de inversión y el financiamiento, considerando la intervención tanto para el corto y como para el largo plazo”.

### **Requisitos para obtener crédito**

- ✓ Fotocopia del DNI del titular
- ✓ Como mínimo el negocio tiene que tener 6 meses de funcionamiento
- ✓ Recibo de servicios básicos (Luz o agua)
- ✓ No tener ningún tipo de deudas en las entidades financieras.
- ✓ Documentación que acredite el funcionamiento del negocio

#### **Ejemplo:**

- Documentos que sustenten las ventas: boletas de ventas o compras, RUC, licencias, etc.
- Título de propiedad o testimonio de compra venta (Escritura Pública) y otro documento que pueda acreditar la propiedad.
- Si ya tuvo experiencia en el sistema financiero: boleta de pago y/o cronograma de pago de las deudas vigentes.

**Tipos de financiamientos.** Es importante mencionar que existen financiamientos según su procedencia del tipo interno y externo.

El financiamiento interno es lo que proviene de los recursos propios de la empresa, es decir, de los beneficios no repartidos, no distribuidos, tales como: creación de reservas de pasivo, aportaciones de los socios, depreciaciones y amortizaciones, retención de utilidades, etc.

El financiamiento externo es la que proviene mayormente de terceras personas. Este financiamiento se da cuando la empresa no puede seguir trabajando con sus propios recursos, es decir, cuando los fondos originados por las operaciones no son suficientes para enfrentar las deudas propias de la empresa. Entonces se acude a terceros como, por ejemplo: a entidades bancarias, a proveedores, accionistas, acreedores, etc. (Lira, 2009).

Dentro de los tipos de financiamiento se encuentra básicamente de largo y corto plazo.

**Financiamiento a Corto Plazo.** Todo endeudamiento de pasivos corrientes considerados como compromiso que posee la empresa a un breve plazo, mejor dicho, es a un año o menor a ella. (Rubio, 2009).

**Préstamo Bancario.** Las personas naturales o jurídicas solicitan un crédito mediante un financiamiento para obtener dinero del sistema financiero, nace un proceso de compromiso y relación funcional favoreciendo a ambos, al prestamista con liquidez económica otorgada y por la otra parte al entregar su capital, lo cual generara los intereses posteriormente en favor de las entidades financieras privadas o públicas. Líneas Crediticias. Mayormente son solicitadas por la empresa a las financieras, para ser utilizados entre ellas tenemos: El capital de Trabajo, Pagares y Sobregiros.

Capital de Trabajo. Significa diferencias del activo circulante entre pasivo circulante. (Rivas, 2009).

**Pagares.** Viene a ser un documento fiscal para las personas naturales y jurídicas que se compromete a pagar la deuda pactada a un corto plazo ya sea en 30,60 0,90 días, con una fecha considerada, también suele llamarse como una promesa de pago,

**Sobregiros.** Las financieras suelen ofrecer esta línea como un servicio a sus clientes para beneficiar y proporcionarles los fondos necesarios con prontitud y rapidez. Es una manera de apoyar a los empresarios para que puedan salir de algún problema financiero. (Puente, 2009).

**Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar.** Entendemos que es un derecho de la empresa cuando emite facturas a sus clientes que ya es un compromiso comercial que se da por ambas partes, pero al no cumplir con los pagos el cliente que ya asumió, la empresa procede a vender dicho documento para realizar el financiamiento con las facturas, que son cedidos a terceros que lo puede realizar con menos costos reducir el riesgo de incumplir sin responsabilidad alguno, como también encargar al agente de ventas ya que por ello no hay costos por la cobranzas que realiza dicha persona. (Aching, 2006).

**Financiamiento por medio del Inventario.** Con este tipo de financiamiento los inventarios de las empresas sirven de garantía para un crédito a corto plazo, la cual les permite a los directores de la empresa usar los inventarios como recursos económicos; los acreedores (entidades financieras) lo adquieren y toman posesión con todos los derechos de la garantía en caso que las empresas dejaran de cumplir con las obligaciones de pago. Al considerar a los inventarios como una fuente de financiamiento usual y específico tales como:

Almacenamiento en la Fábrica, Depósito en Almacén, Garantía Flotante, Recibo en Custodia y la Hipoteca.

**Financiamiento a Mediano o Largo Plazo.** Se dice; son obligaciones de pasivos no corrientes que la empresa adquiere en determinados tiempos, este plazo es mayor a un año o más, por lo general son alternativas que las instituciones financieras ofrecen al empresario que quiera invertir o ampliar el negocio, de esa manera deberán de analizar la empresa para no comprometer la estructura financiera. Las cuales se consideran las importantes las siguientes. (Erossa, 2009).

**Hipoteca.** Cuando la propiedad o un bien es trasladado como garantía de los prestatarios (deudores) a los prestamistas (acreedores), con el objetivo de comprometerse con el pago del crédito que solicito, si no cumplen en cancelar con las hipotecas, los prestamistas serán quienes lo arrebaten y pasara a mano de ellos. (Asmundson, 2011).

**Acciones.** Son participaciones patrimoniales o de capital de los accionistas de la empresa u organización al que pertenece, es ahí cuando se convierte en títulos de valores, es importante porque mide el nivel de participación que le corresponde a cada accionista por ser parte de la empresa que representan, son útiles para hacer negociaciones de adquisición o fusión de empresas. (Asmundson, 2011).

**Bonos.** Se considera también como pagare de mediano o largo plazo la cual es emitida por la empresa con la finalidad de obtener de los mercados financieros por ello se paga un interés anual, con fechas de vencimientos que también se pueden anticipar. La ventaja es que los accionistas al emitir los bonos, prefieren no compartir sus propiedades, las utilidades

con los nuevos accionistas. Tienen el origen y la facultad de tomar el dinero prestado que por ley es otorgado a las sociedades anónimas. (Fondo M. I, 2000).

**Arrendamientos financieros.** Es una alternativa para poder financiar con los activos fijos que generan rentas para las personas naturales y jurídicas, el arrendador cede un bien al arrendatario mediante un contrato la cual le permite usar durante un plazo determinado con las cuotas establecidos, al término del contrato se pueden tomar unas decisiones, como puede ser la compra, devolver o renovar dicho contrato de arrendamiento financiero. (Fondo M. I, 2000).

**Tasas de Intereses en el Perú.** El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2005), es la entidad que determina al interés como un costo económico para la empresa o persona natural cuando adquiere el préstamo, con esto concluye que es el “Precio del Dinero”.

**Tipos de tasas de intereses.** Se clasifican de tres formas:

**Intereses Activas.** Con la modalidad de los financiamientos que otorgan las entidades bancarias como son: prestamos, sobregiros y descuentos; se encargan de cobrar una comisión a los clientes en diversos plazos y es un recurso para la banca a su favor.

**Intereses Pasivas.** Para la entidad bancaria es un gasto, porque otorga a los clientes por los depósitos que adquieren de sus ahorristas por ser intermediario financiero.

**Intereses Preferenciales.** Se denomina preferencial porque el porcentaje es la más asequible a lo normal, la entidad financiera es la que, en ocasiones especiales otorga a sus clientes.

### **2.2.2. Rentabilidad.**

Para (Gitman, 1992), explica que la rentabilidad es considerada como medida que se relacionan con los rendimientos de las empresas con sus ventas, activos o el capital; con esta medida les permitirá calcular las ganancias de las empresas con relación a un nivel cedidos de las ventas, de activos o las inversiones de los propietarios. Es importante tomar esta medida porque radica en que para una empresa pueda subsistir es necesario producir las utilidades. Como dice el autor, “La rentabilidad, está relacionada directamente con el riesgo, si una empresa desea aumentar su rentabilidad debe aumentar el riesgo y al contrario si desea disminuir el riesgo debe disminuir su rentabilidad”.

#### **Características de la Rentabilidad.**

- ✓ Tener una intensidad de inversión con expectativa a futuro.
- ✓ Ver si aumentó la productividad vinculados a los bienes y servicios utilizados.
- ✓ Tener una participación mayor en el mercado.
- ✓ Desarrollar nuevos productos para diferenciarse de los competidores.
- ✓ Disponer una mejor calidad de los productos y servicios.
- ✓ Verificar las tasas de crecimientos de los mercados.

**Clases de Rentabilidad.** Es una valoración económica que se adapta a los hechos económicos en las que se activan unos medios, como materiales humanos y financieras con el objetivo de conseguir los resultados. Entre ellos se dividen en dos grupos que mencionaremos.

- **Rentabilidad Económica.** También conocida como de Inversión, donde se explica que un determinado periodo de tiempo, de productividad de los activos de las empresas con

individualización de los financiamientos. Se entiende, que la rentabilidad económica, es para medir la capacidad de los activos que generan un valor importante para las empresas. Es un indicador fundamental para opinar la eficiencia en las gestiones empresariales, pues así la conducta de los activos, son con independencia de financiación, es necesario diagnosticar con carácter frecuente si una empresa es o no rentable en los términos económico, como es el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

**Fórmula (RE):** Para medir la rentabilidad de una empresa nos encontramos con muchas formas, para ello se sabe que RE es la que considera el Resultado antes de los interés e impuesto, entre el Activo total promedio.

$$\text{RE} = \frac{\text{RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL PROMEDIO}}$$

Con el resultado antes de intereses e impuestos, podemos reconocer con los resultados del ejercicio. Y el activo total se utiliza como promedio, porque durante un periodo puede haber cambios.

### **Importancia.**

- ✓ Se acede a evaluar la capacidad a las empresas crear valores, sin el beneficio de su financiamiento.
- ✓ Con la verificación de la rentabilidad a través de diferentes empresas, sin el beneficio de su financiamiento.
- ✓ De la misma manera permite evaluar si es eficaz las gestiones empresariales, para ello se conocerá que la administración es conveniente para las empresas.

- ✓ De tal manera, se accederá a comprender si la empresa es rentable o no, libremente de su financiamiento.

**Análisis de la Rentabilidad Económica.** Para analizar y profundizar existen dos factores.

**Margen.**

$$M = \frac{\text{RESULTADO}}{\text{VENTAS}}$$

Mide los beneficios obtenidos por unidades vendidas, esto quiere decir que la rentabilidad de ventas se clasifica en: económicas (los gastos de personal, consumos de explotación, amortizaciones y provisiones), y funcional (costes administrativos, o de ventas, etc.).

**Rotación.**

$$R = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO}}$$

Mide los números de veces que recuperan los activos por las ventas, se entiende que el número de unidad monetaria vendida por unidades monetarias vendidas. Es una evaluación eficaz en utilizar los activos para producir ingresos.

**Margen y Rotación Como Producto de la Rentabilidad Económica.**

Se observa como resultado de la técnica organizativa (eficiencia operativa) de las empresas.

Se puede ver en algunas alternativas como son:

<b>ALTERNATIVAS DE LA RENTABILIDAD ECONOMICA</b>		
<b>MARGEN</b>	<b>ROTACION</b>	<b>RENTABILIDAD</b>
<b>ALTO</b>	<b>ALTA</b>	<b>MUY BUENA</b>
<b>ALTO</b>	<b>BAJA</b>	<b>BUENA</b>
<b>BAJO</b>	<b>ALTA</b>	<b>BUENA</b>
<b>BAJO</b>	<b>BAJA</b>	<b>MALA</b>

- **Rentabilidad Financiera.** Mide los beneficios que se obtiene por la inversión (dinero en recursos financieros), por lo tanto, es la utilidad obtenida en el resultado de realizar las inversiones.

**Fórmula (ROE).** Se mide la capacidad que sostiene las empresas, cuando tiene que abonar a sus accionistas o propietarios. Según como vemos es el resultado neto entre los fondos propios de una empresa, será la correcta para ver la rentabilidad financiera.

$$\text{RE} = \frac{\text{RESULTADO NETO}}{\text{FONDOS PROPIOS (PROMEDIO)}}$$

El resultado neto se adquiere de los estados financieros del periodo, una vez descontados de los intereses e impuestos cancelados. Los fondos propios son de las empresas que no están financiados, donde pueden variar a lo largo del periodo.

**Importancia.**

- ✓ Contar con una información necesariamente clara para los accionistas o propietarios que tengan que ver con el funcionamiento de la empresa.
- ✓ En la empresa se requiere comprender como se regeneran los ingresos.

- ✓ Después de toda la información dada a los socios o accionistas, tomaran decisiones importantes para la empresa como pueden ser de financiamientos, por ejemplo: internos, externos, aumento de capital o tal vez de ampliación de capital.

**Factores de una rentabilidad.** Para llegar a las estrategias que nos llevará a conseguir mayor utilidad de la misma manera será mayor la rentabilidad.

Según, Mora y Schupnik (2003), existen 6 principios de estrategia que influyen en la rentabilidad, y que para incrementarlo se tiene que actuar sobre esas estrategias, son los siguientes:

- ✓ Hacer que haya potencia, intensidad de la inversión
- ✓ Tener una mayor productividad
- ✓ Mayor participación en el mercado
- ✓ Mejorar la tasa de crecimiento del mercado
- ✓ Calidad de servicio y del producto
- ✓ Marcar la diferencia entre los competidores y desarrollar nuevos productos

También existen estrategias que no se debe de omitir influyen en la rentabilidad.

- ✓ Tener buena toma de decisiones es importante mejorar la comunicación interna
- ✓ Cumplir con todas las especificaciones de los servicios y bienes.
- ✓ La duración del producto
- ✓ Servicio post venta
- ✓ Muy importante, el liderazgo.
- ✓ Creando políticas de estímulos.
- ✓ Fomento del capital humano
- ✓ La tecnología.

**Formas de elevar una rentabilidad en las empresas.** El empresario una vez determinado los factores deberá de actuar para elevar su rentabilidad. Para ello tenemos:

**Aumentar las ventas.** - Para incrementar la rentabilidad y elevar las ganancias de las empresas, hay un elemento primordial que son las ventas. Abarcar una porción más grande del mercado, es lo que las empresas siempre deben tener en mente y para lograrlo es necesario realizar las acciones necesarias.

**Mejorar la mezcla de ventas y clientes.** -Es importante tener en consideración una adecuada mezcla de ventas y a los clientes manejarlo adecuadamente, con premios, estímulos a los clientes, asimismo con estímulos a la fidelidad de la marca y a la empresa. Es muy importante consentir a los mejores clientes dándole un trato preferencial en cuanto a precio, en entrega de productos, en tiempo, en plazos de pagos, etc.

**Reducir costos de los recursos.** - Para un incremento de la rentabilidad, es importante y necesario reducir el costo de los factores de producción, tales como teléfonos, energía, correos, etc.

**Mejorar procesos.** - El empresario al buscar innovación en productos a veces descuida los procesos, y es la parte donde se debe tener mucho cuidado de hacer bien las cosas y con una continua mejora.

**Eliminar actividades que no dan valor.** - En la actualidad muchas empresas cometen el error de realizar actividades por rutina, que no generan valor y eso es un problema muy grave. Para ello, es necesario, hacer un seguimiento del trabajo cotidiano, y hacer evaluaciones constantes y eliminando aquellas actividades que no generan ningún valor.

En resumen, el incremento de la rentabilidad de las empresas es un aspecto fundamental que se tiene que tener en cuenta, contribuyendo no solo a elevar las ganancias, sino también de los empleados y trabajadores que ayuden o contribuyan a su elevación y esto a su vez es

un estímulo para incrementar la rentabilidad, la productividad y por ende la competitividad de la empresa (Alberto & Quiroz, 2006).

**Ingresos.** Toda empresa que desea una mayor rentabilidad buscará un nivel alto en ingresos, esto se dará en base a estrategias administrativas y operativas que la empresa deberá emplear para convertirse en una empresa competitiva y con mayor rentabilidad. Siendo las estrategias las más utilizadas la difusión de su mercadería y promoción de la misma.

**Estrategias de ventas.** Es el proceso estratégico que se elabora con fines de alcanzar objetivos comerciales, tanto en lo administrativo como en lo social; en lo administrativo porque se requiere de una planificación, organización e implementación de diferentes ideas y propuestas, y en lo social debido a que interviene un grupo de individuos que desean y necesitan ofrecer y a la vez intercambiar productos con la sociedad.

Básicamente las estrategias de ventas en una empresa irán orientadas a:

- ✓ Que las personas que no nos conocen nos compren
- ✓ Que los clientes de la competencia nos compren
- ✓ Que nos compren más nuestros actuales clientes.

**Variación de existencia.** Es necesario para la determinación de los resultados de una empresa dedicada a la actividad de compra venta. La variación de existencias nos muestra la evolución que se dan en las existencias almacenadas de una empresa durante su ejercicio, en otras palabras, podemos decir, que la variación de existencia analiza las existencias registradas en almacén de una determinada empresa.

**La fórmula.**

$$\text{VARIACION DE EXISTENCIAS} = \text{EXISTENCIAS FINALES} - \text{EXISTENCIAS INICIALES}$$

**Volumen de ventas.** Viene a ser la cantidad de mercaderías o productos que se venden en un periodo de tiempo determinado. El cual se puede expresar tanto en cantidades físicas, en términos porcentuales respecto a un anterior periodo o una meta deseada.

Para el cálculo del volumen de ventas necesariamente se debe tener en cuenta el periodo de tiempo, usualmente de 12 meses.

**Nivel de rotación.** Cuando el volumen de ventas se evalúa a través de los productos vendidos se denomina rotación de inventarios. Esto viene a ser la proporción de las ventas que se dividen entre el inventario vendido.

En síntesis, el nivel de rotación va permitir las veces que las existencias se conviertan en efectivo o en cuentas por cobrar.

### **2.2.3 Micro y Pequeñas Empresas (Mypes).**

Se entiende por micro y pequeña empresa, a aquellas unidades económicas que están conformados por personas jurídicas o personas naturales, en cualquiera de sus formas de organización, contenido en la legislación actual, y, tiene que la finalidad de realizar actividades de transformación, producción, extracción, prestación de servicios, comercializar bienes (Sunat, 2016).

Las Mypes es un centro de atención muy importante para la economía, que busca satisfacer las necesidades de las zonas más pobre de la población, en especial para el sector financiero, ya que esta genera empleo e ingresos a la población y fortalece la economía local. Particularmente, una Mype es un establecimiento que necesita poca inversión, una organización mínima y se adapta a los cambios del entorno. El éxito de las Mypes que está bien organizada generará movimientos económicos muy importantes en la clase empresarial de su país (Inversión, 2014).

**Características de las MYPE.** De acuerdo a la SUNAT (2016) y al Ministerio de Trabajo las Mypes deben contar con las siguientes características:

**a) El número de trabajadores. -**

- ✓ La microempresa debe tener de uno a 10 trabajadores.
- ✓ La pequeña empresa debe tener de 1 hasta cien trabajadores.

**b) Los niveles de ventas anuales. -**

- ✓ Las micro empresas su monto máximo para operar es hasta de 150 UIT (Unidades Impositivas Tributarias)
- ✓ Las pequeñas empresas su monto máximo para operar es hasta 1,700 UIT.

**Las características administrativas y comerciales de las Mypes.** Son las siguientes:

- ✓ Son operadas por sus propios dueños y su administración es independiente.
- ✓ El local donde operan por lo general son pequeñas.
- ✓ En cuanto a técnicas de gestión no acostumbran utilizar. Es escasa la especialización en el trabajo.
- ✓ La mano de obra es familiar y dependen de ello en gran medida.
- ✓ En cuanto a capital no es intensiva, pero si en mano de obra, pero no cuentan con mucha mano de obra estable o fija.
- ✓ Sus recursos financieros son de disponibilidad limitada.
- ✓ Su acceso a la tecnología es reducido.
- ✓ Las finanzas del hogar y de los negocios, por lo general no lo separan.
- ✓ Cuando son informales, tienen un limitado acceso al sector financiero.

Diferentes autores destacaron que existen características exitosas de las Mypes, según la investigación realizada por (Inversión, 2014).

- Por su tamaño, son flexibles porque se adaptan rápidamente a las nuevas circunstancias., asimismo, poseen intuición a las necesidades de los clientes.
- Son capaces de aprovechar oportunidades, a pesar de haber tenido experiencias negativas que les pueda haber impedido continuar con normalidad.
- Destacan en creatividad y desarrollo de habilidades, permitiendo crear soluciones de negocios.
- No se dejan vencer por los problemas, su trabajo es duro y persistente, ya que muchas veces dedican más de 10 horas diarias en su negocio.
- Cuando existe crisis del negocio, buscan apoyo especialmente de familiares más cercanos.

**Importancia de las Mypes.** Las Mypes constituyen el principal motor de desarrollo socio económico del país y su importancia radica a que motiva el espíritu empresarial y carácter emprendedor de la población; asimismo, proporcionan puestos de trabajo, generan ingresos a través de actividades reduciendo así la pobreza, contribuyendo al crecimiento económico de nuestra nación.

**Las micro y pequeñas empresas ventas de insumos Agrícolas.** Es aquellos negocios que se dedican a la venta de productos químico para la agricultura de esa una manera será de útil para el sector agrario, donde cubrirán las necesidades al campesino de esa manera mejoran sus productos para venta de la ciudad y de nuestro país. Debe ser amplia la variedad de productos que se pueda encontrarse en las tiendas, pero, aunque va depender de cada tienda de tener surtida. Existen grandes cadenas de tiendas agrícolas en nuestro país, con varias sucursales en una misma ciudad o región.

La ciudad de Huánuco no es la excepción, ya que en nuestro distrito hay negocios agrícolas que son emprendimientos familiares como es el caso de Agro Falcón SA; además, hay individuales que tienen varias sucursales dentro del distrito. En el distrito de Huánuco se ha incrementado el número de las micro y pequeñas empresas agrícolas, contribuyendo a la generación de empleo y mejorando el desarrollo económico del distrito, razón por la cual es materia de estudio.

#### **2.2.4 Marco Conceptual**

- ✓ **Financiamiento.** Bodie & Merton (1999), es la provisión de recursos financieros y el uso eficiente del dinero, son líneas de créditos y de fondos que proviene de diversas clases para destinar en proyectos e iniciar las operaciones de una empresa.
- ✓ **Planificación Financiera.** Chen (2019), Es la primera etapa de planificar, organizar, evaluar y ejecutar; es una herramienta estratégica y dinámica para definir los objetivos que buscan alcanzar las metas en un determinado tiempo.
- ✓ **Sistemas financieros.** Banco de la Republica (2015), en un conglomerado de instituciones bancarias son las que se encargan de regular la circulación del dinero de los depositantes hacia a las personas que realizan transacciones, las cuales incentivan a numerosas actividades, como puede ser en las inversiones de proyectos.
- ✓ **Plazo.** Nos referimos a las etapas de tiempos cuya capacidad no especifica, mejor dicho, es la diferenciación entre el corto, mediano y largo plazo.
- ✓ **Gestión financiera.** Fundación Romero (2012), consiste en la administración de los recursos que posee la empresa para asegurarse que serán lo suficiente que cubra los

gastos y pueda seguir funcionando. El gestor financiero es el responsable dentro de una empresa, de tal manera podrá conducir un adecuado control y ser ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

✓ **Interés.**

**Kiziryan (s. f.)**, la tasa de interés es el precio del dinero, es decir, es el precio a pagar por utilizar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado. Su valor indica el porcentaje de interés que se debe pagar como contraprestación por utilizar una cantidad determinada de dinero en una operación financiera.

✓ **Rentabilidad.**

García (2017), se explica que son los beneficios que se logra conseguir a través de los ingresos, también se puede obtener adecuadamente de las inversiones realizadas con anterioridad; este significado resulta ser importante en el marco empresarial como en el de las inversiones, porque permite conocer las capacidades de las compañías para pagar los recursos financieros utilizados.

✓ **Existencias.**

Para Bujan (2014), nos explica que las materias primas, los productos en proceso y los productos terminados, se consideran parte del activo de las empresas, y que están listo o hallarse listos para su venta. Representa uno de los activos más importante dentro de una empresa que poseen, se debe que el volumen de ventas un medio de principal fuente de generar de los ingresos.

✓ **Estrategias.**

Según Trenza (2020), es el conjunto de decisiones financieras, planificación y de control para las empresas, es utilizar de una forma eficiente e inteligente de todos

los recursos para lograr los objetivos de una rentabilidad de la forma más veloz y dinámico posible.

✓ **Micro Pequeña Empresa (Mypes).**

Perú contable (2017), las Mypes unidad económicas constituidas por la persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organizaciones que tienen como objeto de desarrollar actividades comerciales de extracción, transformación, producción y de comercialización de bienes y servicios.

### **III. HIPÓTESIS**

#### **3.1. Hipótesis General**

Las características del financiamiento influyen significativamente en la rentabilidad de la Mype sector comercio-rubro ventas de insumo agrícola del Distrito de Huánuco – 2018.

#### **3.2. Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>)**

Las características del financiamiento no influyen significativamente en la rentabilidad de la Mype sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco – 2018.

#### **3.3. Hipótesis Específicos**

- ✓ Las características de las fuentes de financiamiento influyen significativamente en la rentabilidad de la Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco – 2018.
- ✓ Las características de la planificación influyen significativamente en la rentabilidad de la Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco – 2018.
- ✓ Las características de los tipos de financiamiento influyen significativamente en la rentabilidad de la Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco – 2018.

## IV. METODOLOGÍA

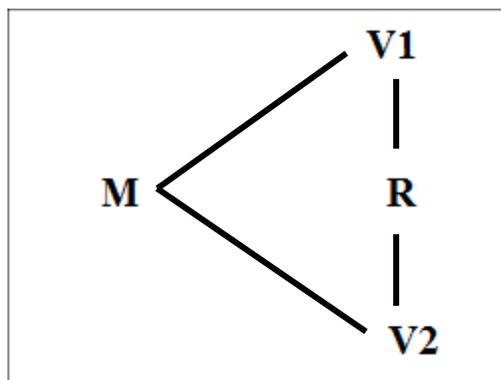
### 4.1. Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación se aplicó no experimental, correlacional – descriptivo con enfoque cuantitativo, mediante este método todo lo que se indica en esta Investigación no fueron manipulados las variables.

**El diseño no experimental**, se define así la investigación porque se realizó sin manipular deliberadamente la información sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola del Distrito de Huánuco, 2018.

El diseño es un plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación, y es correlacional porque se va determinar el grado de influencia entre las variables de estudio. Hernández & Fernández & Baptista, (2010, p. 120).

**Descriptiva:** Buscó especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. Hernández & Fernández & Baptista, (2010, p. 122).



M = Es la muestra de estudio

V1 = Variable Independiente: Financiamiento

V2 = Variable Dependiente: Rentabilidad

R = Relación ente las variables de estudio

#### **4.2. Población y Muestra**

**La Población.** Estuvo conformada por 89 empresas del sector agrícolas del Distrito de Huánuco, que constan con licencia de funcionamiento, según fuente de información de la Municipalidad Provincial de Huánuco, documento de trámite N° 14086-2019 MPHCO-GDE.

Para (Hernández & Fernández & Baptista, 2010) es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. (pág. 174)

**Muestra.** Se tomó la muestra en su totalidad a las 89 empresas agrícolas del distrito de Huánuco.

**Tipo de muestra.** La muestra que se utilizó en la investigación fue,

**Muestra Probabilística.** Subgrupo de la población en la que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos. (Hernández & Fernández & Baptista, 2014) p, 175

N = 89 (tamaño de población)

N= 89 (muestra)

#### **4.3 Definición y Operacionalización de variables**

### 4. 3 Definición y Operacionalización de variables e indicadores

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Variable: 1 Independiente Financiamiento	<p><b>Financiamiento.</b> Para Boscán &amp; Sandra (2006), Es una posibilidad de obtener los recursos económicos, permitiéndole al pequeño empresario para llevar a cabo sus operaciones y así aumentar su productividad del negocio.</p>	<p>Planificación financiera</p> <p>Fuentes de financiamiento</p> <p>Tipos de financiamientos</p>	<p>Decisiones financiera</p> <p>Objetivos</p> <p>Sistema bancario</p> <p>Sistema no bancario</p> <p>Corto plazo</p> <p>Largo plazo</p>	<p>1 ¿Evalúa la empresa la decisión de financiarse con un crédito?</p> <p>2 ¿Tuvo Ud. algún tipo de asesoramiento financiero?</p> <p>3 ¿Ud. cree que con una planificación adecuada su negocio logra sus objetivo?</p> <p>4 ¿Antes de acceder a un crédito, elaboró usted un plan financiero?</p> <p>5 ¿Considera Ud. que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan con un crédito al sector agrícola?</p> <p>6 ¿Usted acude al sistema bancario para financiarse un crédito?</p> <p>7 ¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo ayudo a incrementar la rentabilidad de su empresa?</p> <p>8 ¿Usted acude al sistema no bancario para financiarse un crédito?</p> <p>9 ¿Ud. adquirió créditos a corto plazo?</p> <p>10 ¿Ud. adquirió créditos a largo plazo?</p>
Variable: 2 Dependiente Rentabilidad	<p><b>Rentabilidad.</b> Para Gitman (1992), explica que la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de las empresas con respecto al nivel dado de ventas.</p>	<p>Tipos de rentabilidad</p> <p>Ingresos</p>	<p>Rentabilidad financiera</p> <p>Rentabilidad económica</p> <p>Nivel de ventas</p> <p>Estrategias de ventas</p>	<p>11 ¿Conoce que son rentabilidad económica y financiera?</p> <p>12 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio mejoraría si hace un buen uso de los recursos financieros?</p> <p>13 ¿Cree que las inversiones en los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa?</p> <p>14 ¿Sabe usted si su negocio le genera ganancias?</p> <p>15 ¿Considera usted, que las estrategias de ventas utilizadas son óptimas para mejorar la rentabilidad?</p> <p>16 ¿Cree usted que sus ingresos aumentaron por el crédito solicitado?</p> <p>17 ¿La variedad de mercaderías los permite a usted obtener mayores niveles de ingresos?</p> <p>18 ¿Cree usted que su volumen de ventas aumento por el financiamiento recibido?</p> <p>19 ¿La adquisición de sus mercaderías para su empresa, es mensual?</p> <p>20 ¿Usted considera que la actividad económica que se encuentra su empresa es rentable?</p>

#### **4.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos.**

Las técnicas que se utilizaron en el trabajo de investigación fueron:

- ✓ La revisión bibliográfica. Es un previo paso que se da antes de realizar una investigación, buscar información de diferentes fuentes de textos escritos, revistas, libros, artículos de internet, tesis y demás fuentes relacionados con el financiamiento y la rentabilidad.
- ✓ Los análisis documentales. Se extrae lo más importante de un texto y de otras fuentes investigadas de forma sintetizadas de los documentos originales que facilita al tema de investigación.

Los instrumentos que se utilizaron fueron:

- ✓ El cuestionario, confección de 20 preguntas para llegar al objetivo de investigación.
- ✓ La encuesta, aplicada a los empresarios del sector agrícola para recopilar información del tema de investigación.
- ✓ La observación, consiste básicamente en interpretar los comportamientos y hechos de los empresarios en el momento de la visita en sus negocios.

Al aplicar la técnica de la recolección de información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular los resultados, las conclusiones y recomendaciones.

#### **4.5 Plan de Análisis**

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario.

Una vez recogido los resultados de las encuestas, se revisaron de manera minuciosa los datos recolectados y se procesó la información de la siguiente manera:

Para cuantificar la información de las encuestas, se realizaron un conteo de las opciones seleccionadas en cada una de las preguntas, luego se aplicó la regla de tres simples para conocer los porcentajes de todas las respuestas. Los porcentajes por preguntas fueron tabulados y plasmados en gráficos que indican las tendencias de respuestas que predominan para cada interrogante, se procedieron a construir la presentación de los resultados, el análisis y las conclusiones del estudio.



#### **4.7. Principios éticos.**

##### **Protección a las Persona.**

Las personas de las investigaciones tienen el fin y no el medio, por ello necesita la importancia de proteger, por ellos se debe de respetar la dignidad humana, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio involucra el pleno respeto a las personas que nos aporta con su información importante que nos brindó los empresarios de las Mypes la cual estamos en la obligación de guardar la información que nos proporcionaron para la investigación.

##### **Beneficencia y no Maleficencia.**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar del encuestado, con el fin de lograr los máximos beneficios y reducir al mínimo los riesgos de los cuales deriven posibles daños. La principal responsabilidad del investigador es la protección del participante.

##### **Justicia.**

Todo investigador debe ser juicioso, sensato y elogiabile para tomar todas las precauciones para asegurarse de sus sentidos, y que sus conocimientos, capacidades no sean injustas. El investigador reconocerá la equidad y la justicia que a toda persona se le otorga cuando participan en una investigación que también tendrán derechos a acceder a los resultados. Los investigadores están obligados a ser equitativos con quienes intervienen en los procedimientos y procesos de una investigación.

**Integridad Científica.** El investigador deber regir su integridad y rectitud en la actividad científica, sino tendrá que difundir sus enseñanzas de las actividades que ejerce profesionalmente. Su integridad de un investigador es especial cuando es relevante con el desempeño de la norma deontológicas profesionales, que evalúa los riesgos, daños y beneficios de posibilidades a quienes puedan afectar a los participantes de la investigación. Por ello tendrá que mantener su integridad científica cuando declaren los conflictos y el interés que pudiera causar en el estudio o en la comunicación de resultados.

**DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS AGRICOLAS DEL DISTRITO DE HUÁNUCO, 2018.**

La relación entre variables se obtiene mediante la correlación de Pearson (r). El coeficiente de correlación de Pearson como un índice que puede utilizarse para medir el grado de relación de dos variables en este caso la relación entre el financiamiento y la rentabilidad del sector agrícola del distrito de Huánuco, 2018.

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

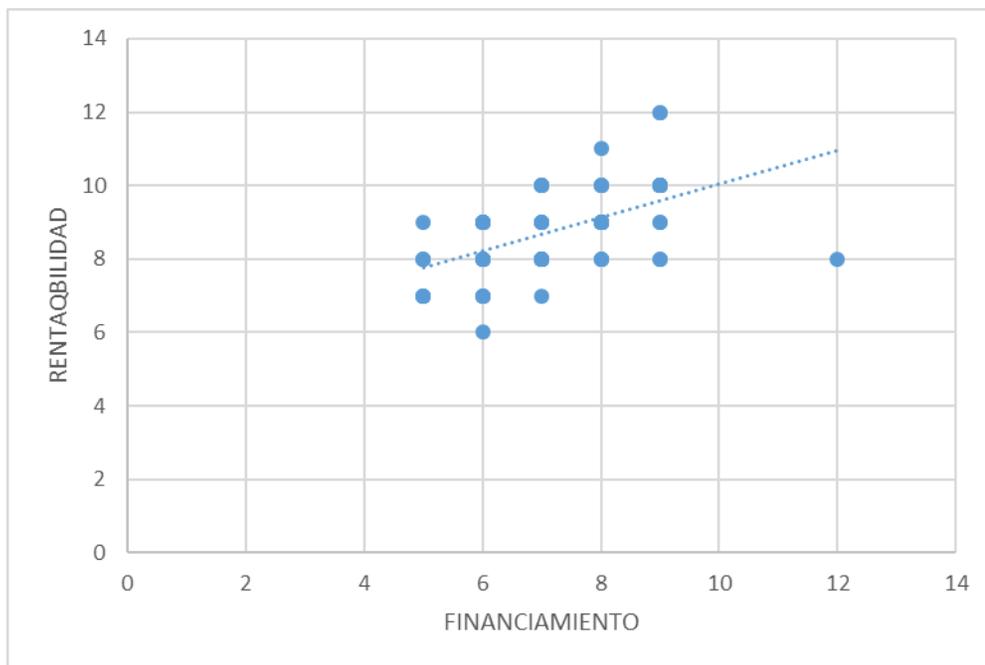
Para encontrar el valor de r, se toma en cuenta los puntajes obtenidos mediante la encuesta de cada uno de los representantes o dueños de las empresas agrícolas en relación al financiamiento y a la rentabilidad, tal como se muestra en el cuadro.

**TABLA DE PUNTUACIÓN POR CADA UNIDAD DE MUESTRA SEGÚN  
VARIABLES DE ESTUDIO**

<b>N°</b>	<b>X</b>	<b>Y</b>	<b>X.Y</b>	<b>X*2</b>	<b>Y*2</b>
1	6	8	48	36	64
2	8	9	72	64	81
3	8	10	80	64	100
4	8	9	72	64	81
5	6	9	54	36	81
6	6	9	54	36	81
7	7	10	70	49	100
8	9	12	108	81	144
9	5	8	40	25	64
10	8	11	88	64	121
11	7	10	70	49	100
12	9	10	90	81	100
13	9	12	108	81	144
14	5	7	35	25	49
15	6	9	54	36	81
16	9	10	90	81	100
17	6	8	48	36	64
18	8	9	72	64	81
19	7	10	70	49	100
20	8	9	72	64	81
21	6	9	54	36	81
22	9	10	90	81	100
23	7	10	70	49	100
24	9	10	90	81	100
25	6	7	42	36	49
26	7	8	56	49	64
27	6	9	54	36	81
28	5	7	35	25	49
29	9	10	90	81	100
30	5	7	35	25	49
31	8	9	72	64	81
32	5	8	40	25	64
33	6	9	54	36	81
34	7	8	56	49	64
35	9	10	90	81	100

36	7	9	63	49	81
37	8	9	72	64	81
38	7	7	49	49	49
39	8	8	64	64	64
40	6	6	36	36	36
41	9	10	90	81	100
42	7	8	56	49	64
43	9	9	81	81	81
44	7	8	56	49	64
45	7	10	70	49	100
46	6	9	54	36	81
47	7	9	63	49	81
48	9	8	72	81	64
49	6	9	54	36	81
50	8	9	72	64	81
51	5	7	35	25	49
52	6	8	48	36	64
53	7	8	56	49	64
54	6	8	48	36	64
55	8	9	72	64	81
56	12	8	96	144	64
57	8	9	72	64	81
58	6	8	48	36	64
59	9	10	90	81	100
60	6	8	48	36	64
61	9	10	90	81	100
62	5	9	45	25	81
63	8	9	72	64	81
64	7	8	56	49	64
65	8	10	80	64	100
66	9	8	72	81	64
67	7	9	63	49	81
68	6	7	42	36	49
69	9	10	90	81	100
70	8	9	72	64	81
71	8	8	64	64	64
72	6	7	42	36	49
73	8	8	64	64	64

74	6	9	54	36	81
75	8	9	72	64	81
76	6	7	42	36	49
77	7	9	63	49	81
78	8	9	72	64	81
79	9	9	81	81	81
80	5	8	40	25	64
81	8	10	80	64	100
82	7	8	56	49	64
83	8	10	80	64	100
84	9	10	90	81	100
85	9	10	90	81	100
86	8	9	72	64	81
87	7	8	56	49	64
88	8	9	72	64	81
89	8	9	72	64	81
<b>SUMA</b>	<b>652</b>	<b>786</b>	<b>5832</b>	<b>4940</b>	<b>7050</b>



$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{89(5851) - 640(799)}{\sqrt{[89(4736) - (640)^2][89(7307) - 799^2]}}$$

$$r = \frac{9379}{11912.99}$$

$$r = 0,7873$$

Como el valor obtenido de correlacional de Pearson se encuentra en el siguiente intervalo  $0 < 0,5547 < 1$ , entonces la relación entre las variables: Financiamiento y la influencia de la rentabilidad en las empresas agrícolas es positiva.

#### **COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN ( $r^2$ )**

$$R^2 = r^2 \cdot 100 \%$$

$$R^2 = (0,7873)^2 \cdot 100 \% = 0,6198 \times 100\% = 61.98\%$$

El 61.98% de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector agrícolas corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características.

## V. RESULTADOS.

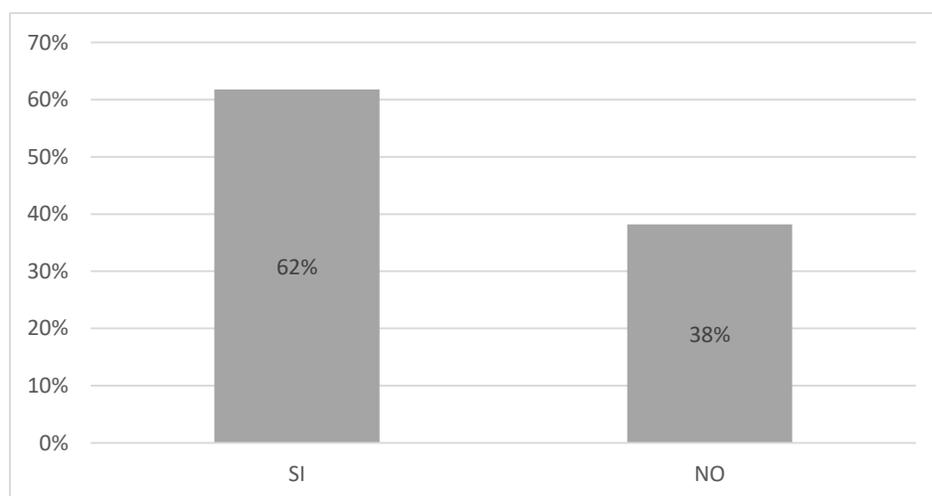
### 5.1. Resultados

**Tabla N° 1** *¿Evalúa la empresa la decisión de financiarse con un crédito?*

Categoría	Fi	%
SI	55	62%
NO	34	38%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 1** *¿Evalúa la empresa la decisión de financiarse con un crédito?*



Fuente: Tabla N° 1

Elaboración: Propia

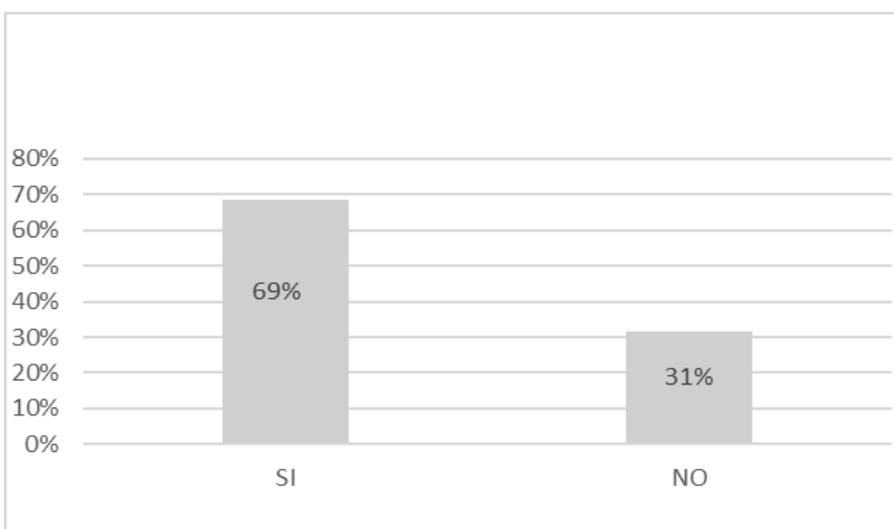
**Interpretación:** Podemos decir, que, de la totalidad de las empresas del sector agrícola encuestadas del distrito de Huánuco, el 62% mencionaron que, la empresa si evalúa con una decisión a financiarse un crédito, el 38% dijeron que no deciden a financiarse un crédito.

**Tabla N° 2 ¿Tuvo Ud. algún tipo de asesoramiento financiero?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	61	69%
NO	28	31%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 2 ¿Tuvo Ud. algún tipo de asesoramiento financiero?**



Fuente: Tabla N° 2  
Elaboración: Propia

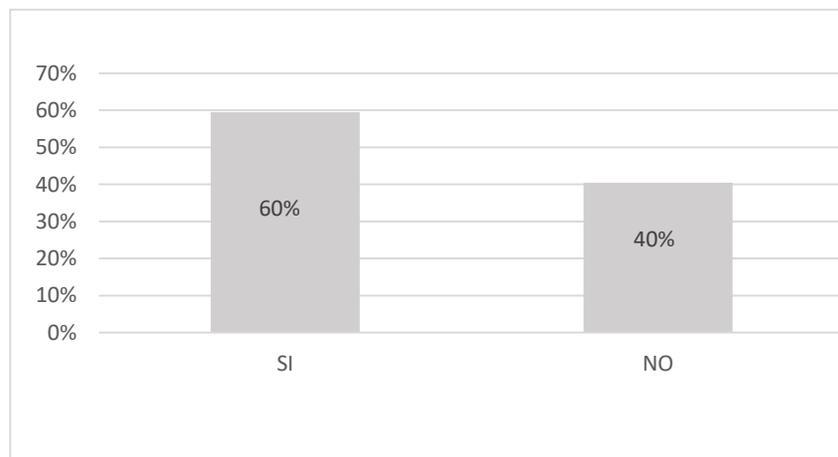
**Interpretación:** Podemos observar que, de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco, el 69% dijeron que, si tuvieron un asesoramiento financiero para un crédito, y el 31% menciono que no solicitan a un asesor financiero.

**Tabla N°3 ¿Ud. cree que con una planificación adecuada su negocio logra sus objetivos?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	53	60%
NO	36	40%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N°3 ¿Ud. cree que con una planificación adecuada su negocio logra sus objetivos?**



Fuente: Tabla N° 3

Elaboración: Propia.

**Interpretación:** Podemos observar que, de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco, el 60% que con una adecuada planificación se logra los objetivos trazados por la empresa, y el 40% creen que no es necesario la planificación.

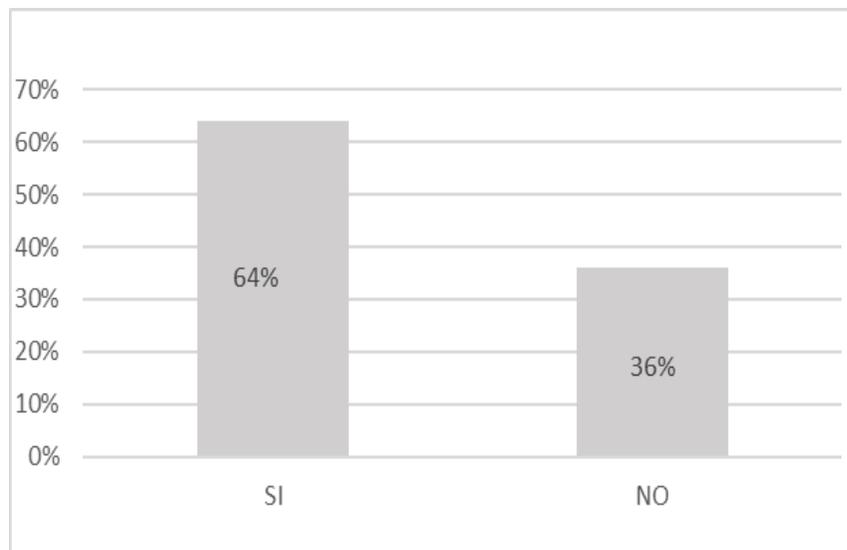
**Tabla N° 4 ¿Antes de acceder a un crédito, elaboró usted un plan financiero?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	57	64%
NO	32	36%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.

Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 4 ¿Antes de acceder a un crédito, elaboró usted un plan financiero?**



Fuentes: Tabla N° 4

Elaboración: Propia.

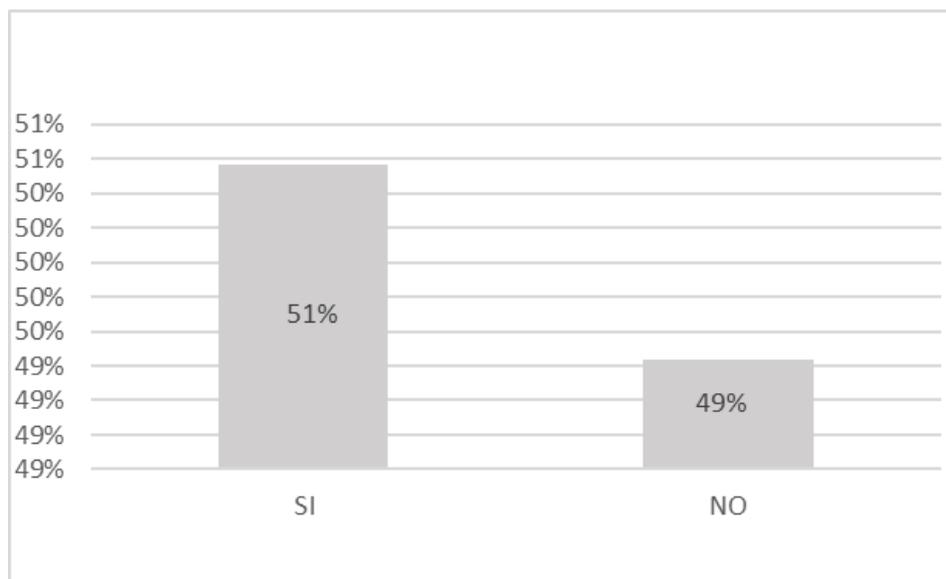
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 64% si elabora un plan financiero antes de solicitar un crédito y el 36% creen que no es tan importante elaborar un plan financiero.

**Tabla N° 5 ¿Considera Ud. que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan con crédito al sector agrícola?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	45	51%
NO	44	49%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola del distrito de Huánuco - 2018.

**Gráfico N° 5 ¿Considera Ud. que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan con crédito al sector agrícola?**



Fuente: Tabla 5.

Elaboración: Propia.

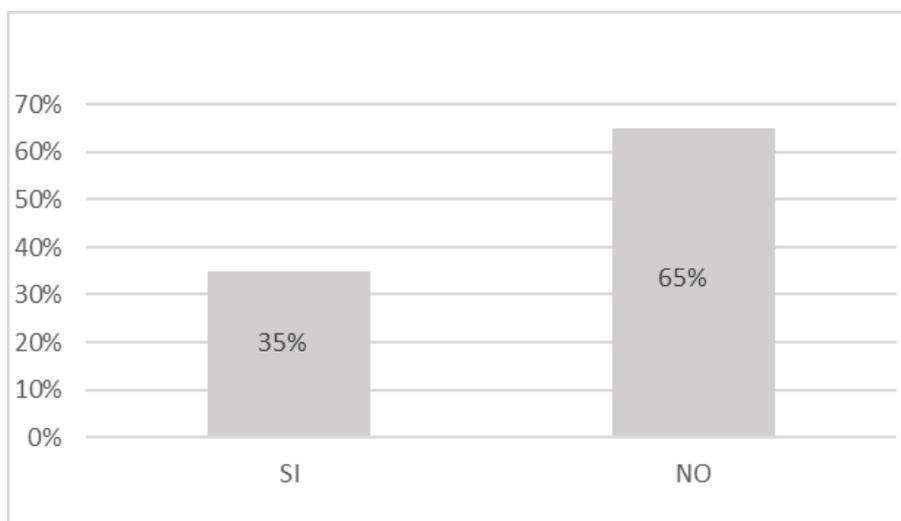
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 51% consideran que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan al sector agrícola con un crédito, el 49% dicen que no facilitan a un crédito los sistemas financieros.

**Tabla N° 6 ¿Usted acude al sistema bancario para financiarse un crédito?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	31	35%
NO	58	65%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícolas del distrito de Huánuco - 2018.

**Gráfico N° 6 ¿Usted acude al sistema bancario para financiarse un crédito?**



Fuente: Tabla N° 6

Elaboración: Propia

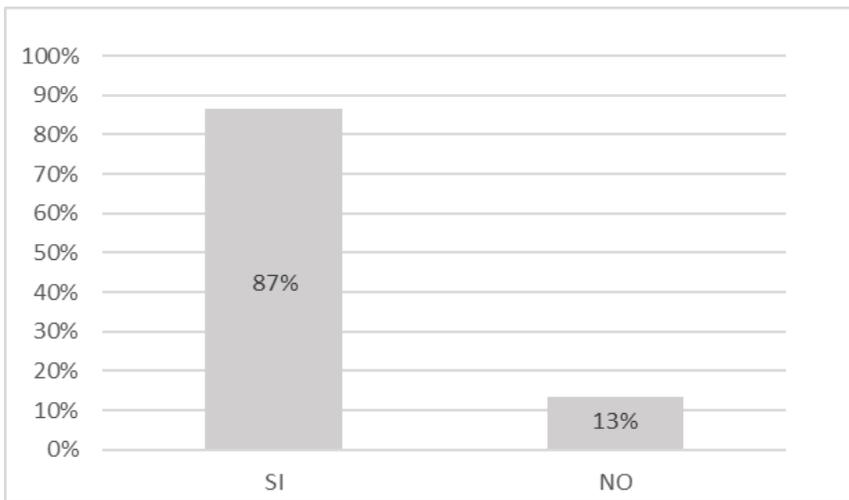
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 35% dijeron que, si acuden al sistema bancario para un crédito, por la otra parte el 65% manifiestan que no acuden al sistema bancario.

**Tabla N° 7 ¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo ayudo a incrementar la rentabilidad de su empresa**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	77	87%
NO	12	13%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 7 ¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo ayudo a incrementar la rentabilidad de su empresa**



Fuente: Tabla N° 7.

Elaboración: Propia.

**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas distrito de Huánuco el 87% respondieron que el financiamiento que obtuvo ayudó a incrementar la rentabilidad de su empresa, y el 13% mencionaron que no ayudo a incrementar la rentabilidad.

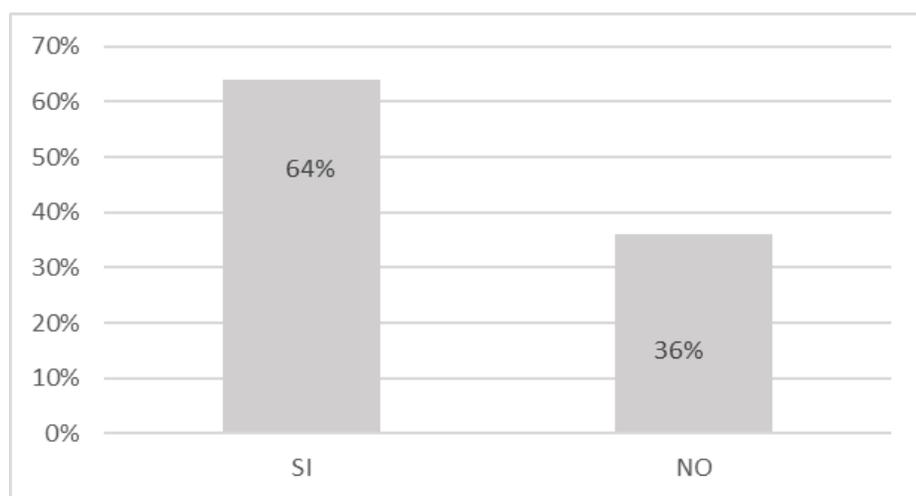
**Tabla N° 8 ¿Usted acude al sistema no bancario para financiarse un crédito?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	57	64%
NO	32	36%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.

Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 8 ¿Usted acude al sistema no bancario para financiarse un crédito?**



Fuente: Tabla 8.

Elaboración: Propia

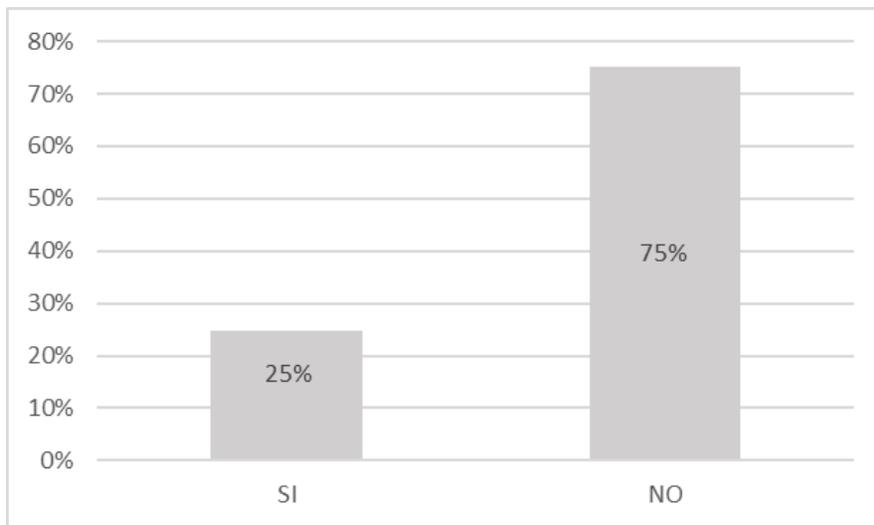
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 64% respondieron que si acuden a los sistemas no bancarios y el 36% dijeron lo contrario.

**Tabla N° 9 ¿Ud. adquirió créditos a corto plazo?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	22%	25%
NO	67%	75%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 9 ¿Ud. adquirió créditos a corto plazo?**



Fuente: Tabla N° 9.

Elaboración: Propia.

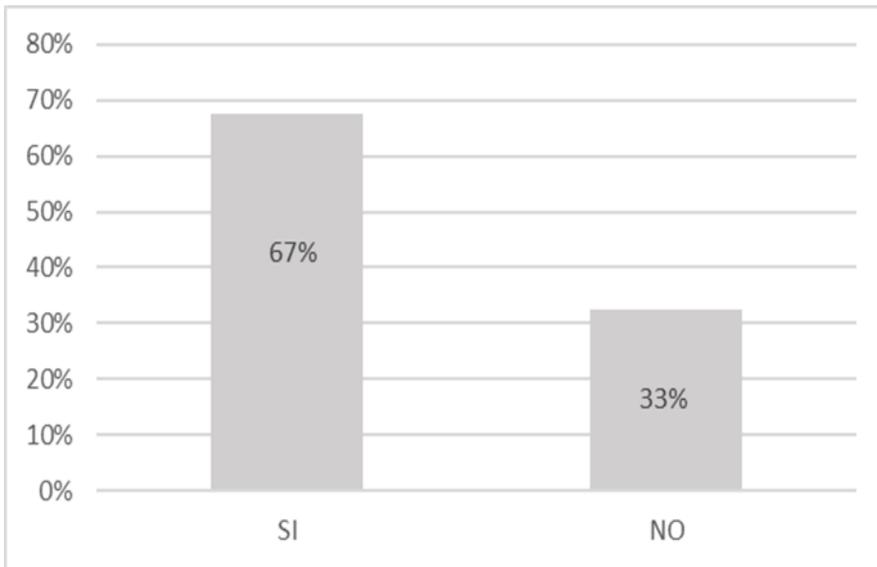
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 25% mencionaron que si acceden a un préstamo a corto plazo y el 75% dijeron que no.

**Tabla 10 ¿Ud. adquirió créditos a largo plazo?**

Categoría	Fi	%
SI	60	67%
NO	29	33%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 10 ¿Ud. adquirió créditos a largo plazo?**



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: Propia.

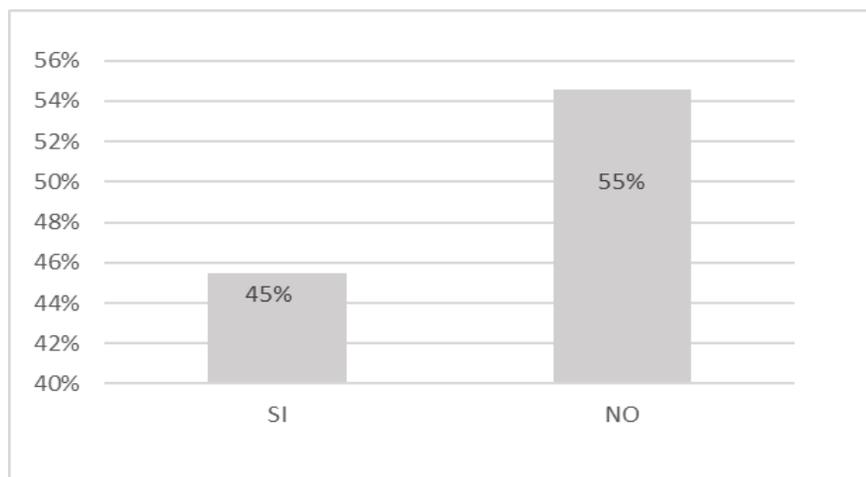
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 33% si adquirieron un crédito a largo plazo y el 67% mencionaron que no es conveniente para la empresa solicitar un crédito a largo plazo.

**Tabla N° 11 ¿Conoce que son rentabilidad económica y financiera?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	25	45%
NO	30	55%
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 11 ¿Conoce que son rentabilidad económica y financiera?**



Fuente: Tabla N° 11.

Elaboración: Propia.

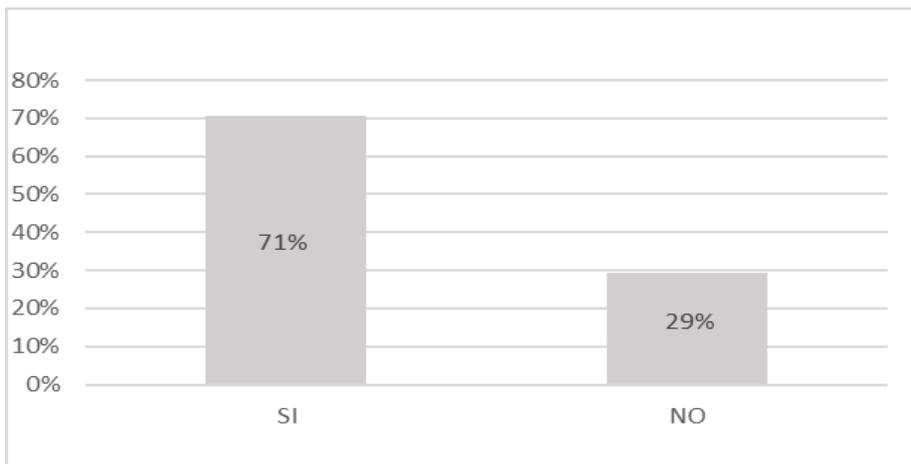
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 94% saben lo que es la evasión tributaria y el 6% desconocen.

**Tabla N° 12 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio mejoraría si hace un buen uso de los recursos financieros?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	70	71%
NO	29	29%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 12 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio mejoraría si hace un buen uso de los recursos financieros?**



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: Propia.

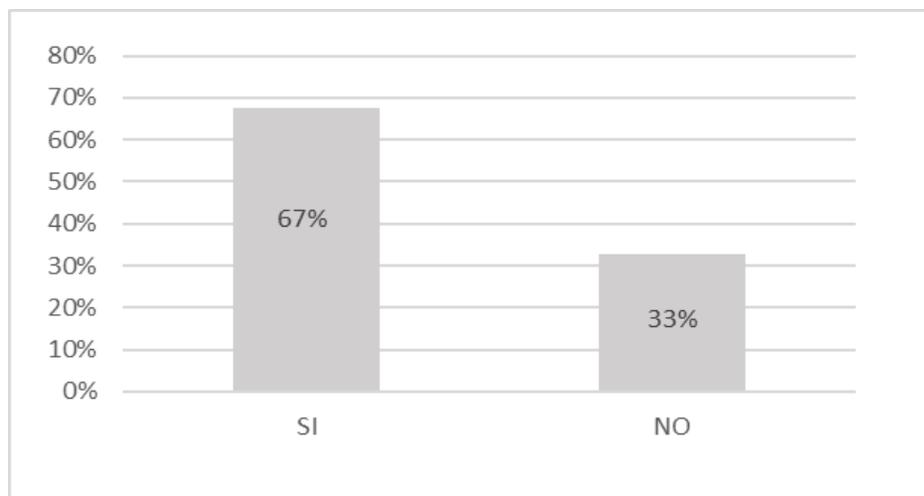
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 71% respondieron que sí mejoraría la rentabilidad con el buen uso de los recursos financieros, y el 29% respondieron que no mejoraría la rentabilidad.

**Tabla N° 13 ¿Cree que las inversiones en los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	60	67%
NO	29	33%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 13 ¿Cree que las inversiones en los activos fijos influyen**



Fuente: Tabla N° 13.

Elaboración: Propia.

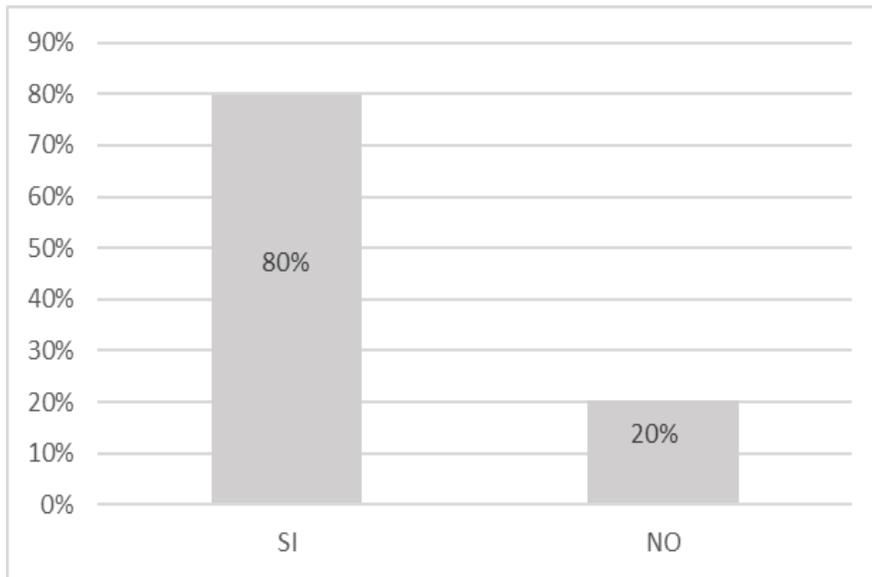
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 67% mencionaron que si influyen las inversiones de los activos en la rentabilidad de la empresa y el 33% creen que no influye.

**Tabla N° 14 ¿Sabe usted si su negocio le genera ganancias?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	71	80%
NO	18	20%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 14 ¿Sabe usted si su negocio le genera ganancias?**



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: Propia.

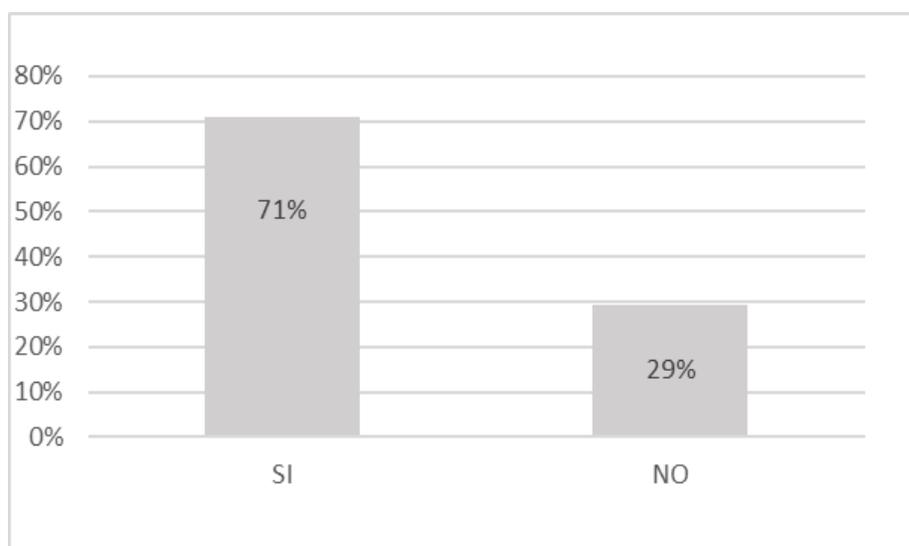
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 80% manifestaron que si saben que sus negocios les generan ganancias y el 20% no saben.

**Tabla N° 15. ¿Considera usted, que las estrategias de ventas utilizadas son óptimas para mejorar la rentabilidad?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	63	71%
NO	26	29%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 15. ¿Considera usted, que las estrategias de ventas utilizadas son óptimas para mejorar la rentabilidad?**



Fuente: Tabla N° 15.

Elaboración: Propia.

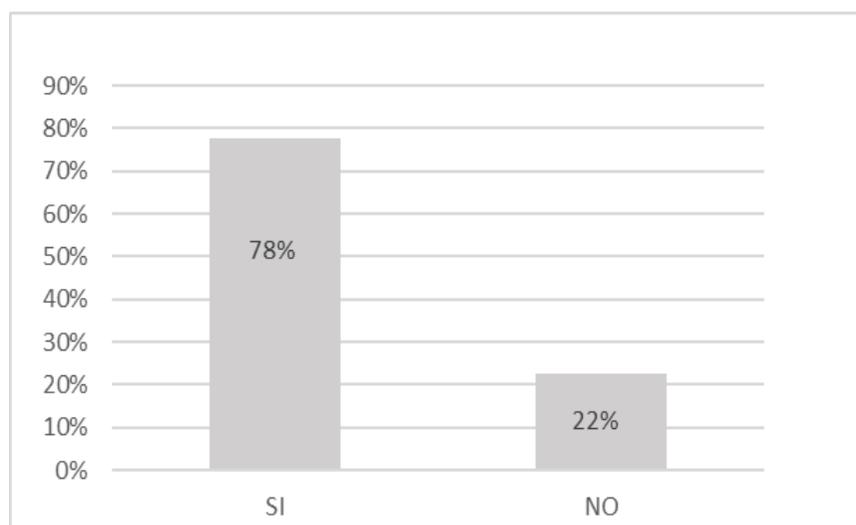
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 71% mencionaron que utilizan estrategias de ventas para mejorar la rentabilidad de la empresa y el 29% mencionaron que no.

**Tabla N° 16 ¿Cree usted que sus ingresos aumentaron por el crédito solicitado?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	69	78%
NO	20	22%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 16 ¿Cree usted que sus ingresos aumentaron por el crédito solicitado?**



Fuente: Tabla N° 16

Elaboración: Propia.

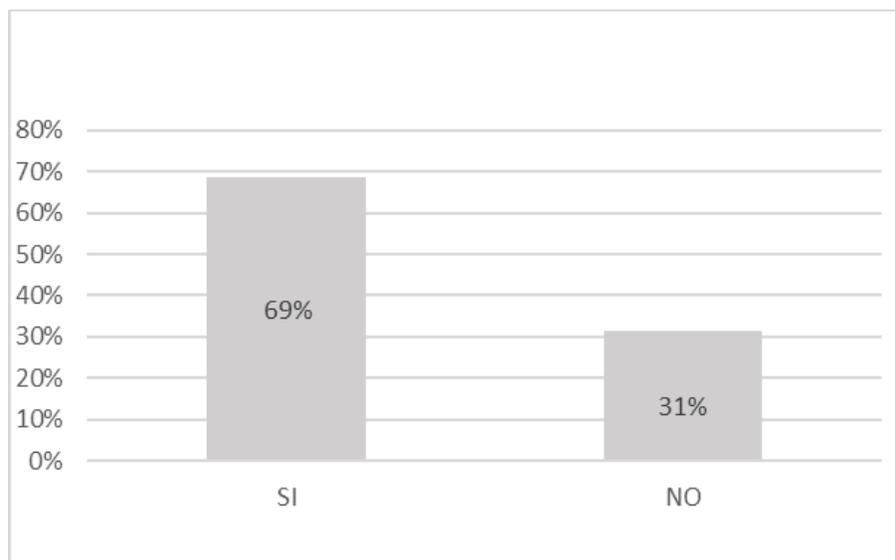
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 78% manifestaron que si aumento sus ingresos con el crédito solicitado y el 22% dijeron que no aumento sus ingresos.

**Tabla 17** *¿La variedad de mercaderías le permite a usted obtener mayores niveles de ingresos?*

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	61	69%
NO	28	31%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico 17** *¿La variedad de mercaderías le permite a usted obtener mayores niveles de ingresos?*



Fuente: Tabla N° 17.

Elaboración: Propia.

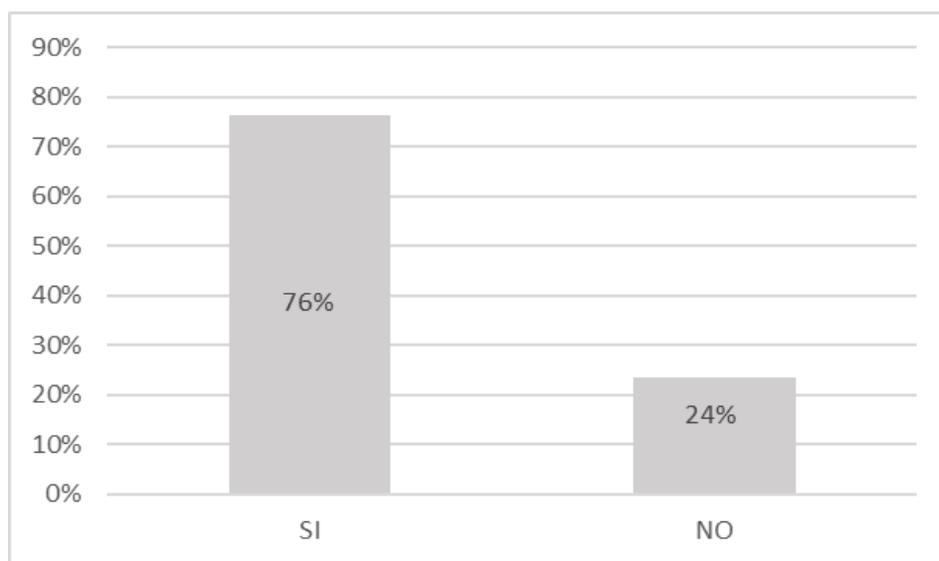
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 69% mencionaron que si tienen variedad en su mercadería obtendrán mayores niveles de ingresos y el 31% mencionaron que no.

**Tabla N° 18 ¿Cree usted que su volumen de ventas aumento por el financiamiento recibido?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	68	76%
NO	21	24%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
**Elaboración:** Propia.

**Gráfico N° 18 ¿Cree usted que su volumen de ventas aumento por el financiamiento recibido?**



Fuente: Tabla N° 18.

Elaboración: Propia.

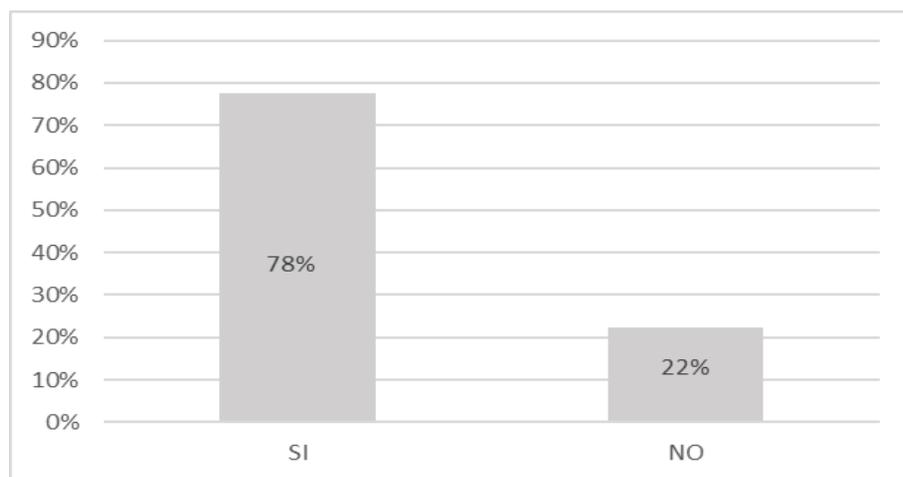
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 76% mencionaron que si aumento su volumen de ventas al obtener el financiamiento recibido y el 24% creen que no.

**Tabla N° 19 ¿La adquisición de sus mercaderías para su empresa, es mensual?**

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	69	78%
NO	20	22%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícolas.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico N° 19 ¿La adquisición de sus mercaderías para su empresa, es mensual?**



Fuente: Tabla N° 19.

Elaboración: Propia

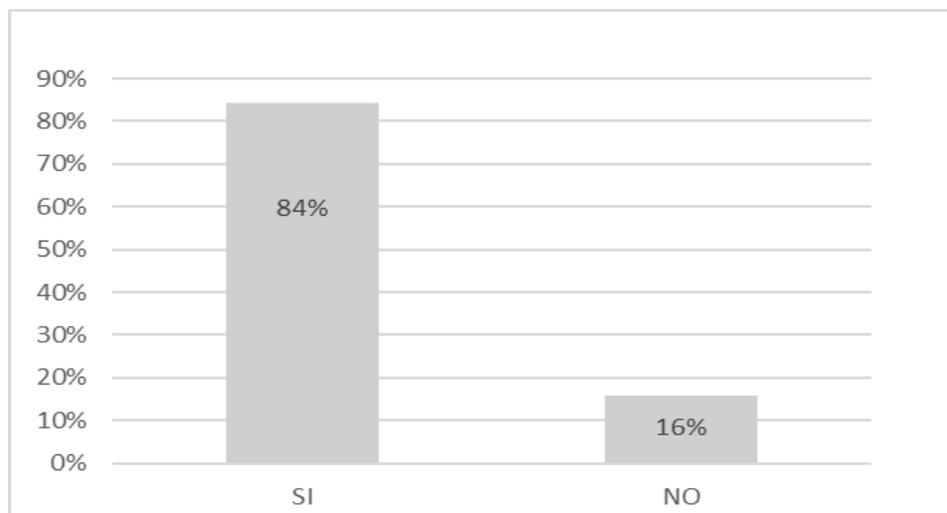
**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas agrícolas encuestadas del distrito de Huánuco el 78% mencionaron si adquieran sus mercaderías mensuales y el 22 % manifiestan que no.

**Tabla 20** *¿Usted considera que la actividad económica que se encuentra su empresa es rentable?*

<b>Categoría</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SI	75	84%
NO	14	16%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a las empresas del sector agrícola.  
Elaboración: Propia.

**Gráfico 20** *¿Usted considera que la actividad económica que se encuentra su empresa es rentable?*



Fuente: Tabla 20.

Elaboración: Propia.

**Interpretación:** Podemos observar que de la totalidad de las empresas encuestadas del distrito de Huánuco el 84% manifiestan que si es rentable en la actividad económica que se encuentra la empresa y el 16% manifiestan que no es rentable.

## **5.2. Análisis de Resultado.**

Los análisis se realizaron de acuerdo a los resultados obtenidos de los datos recolectados de los empresarios del comercio agrícolas del distrito de Huánuco, donde fueron tomados de referencias las teorías y otros estudios como antecedentes; que coinciden a los objetivos e hipótesis de investigación.

### **Hipótesis General.**

Se formuló como hipótesis principal que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la Mype del sector agrícola del distrito de Huánuco-2018. Se acepta la hipótesis y para contrastar esta afirmación se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson cuyo resultado muestra que el 61.98% (0,6198) de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas agrícola corresponde al financiamiento obtenido. Por lo tanto, éste resultado se corrobora con dicho método realizado, el financiamiento va a permitir a muchos micro y pequeños empresarios a que puedan seguir invirtiendo en sus negocios, eligiendo ser más competitivos y que será medido por la productividad lograda por el negocio, con la finalidad de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías y mejorar la rentabilidad de la empresa.

### **Objetivos específicos 1:**

**En relación de las características de las fuentes de financiamiento de la Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huanuco-2018.**

En los resultados de la investigación se demuestra que sí influye positivamente las fuentes de financiamiento, donde los encuestados del 36% afirma que adquieren un financiamiento del sistema bancario, por otro lado, de los encuestados el 64% dicen solicitar a los sistemas no bancarios (tabla 8), se demuestra que la gran parte de los empresarios recurren a solicitar

un préstamo en los sistemas no bancarios por ejemplo a las cooperativas y cajas municipales, que significan que tan importante es que existan como fuente de financiamientos para la Mype, de tal manera proporcionan recursos financieros con la facilidad de ofrecer las tasas de intereses más bajas. Con estos resultados coinciden con la investigación de Busto (2017), porque dice que es un apoyo financiero fundamental para el crecimiento económico de la Mype, de esa manera muchos de ellos optan buscar a instituciones no bancarias por la flexibilidad de pagos que ofrecen con mayor facilidad en agilizar en las gestiones de dicho financiamiento, y a la vez por ser unas de las fuentes más accesible.

**Comentario.** Los microempresarios acuden al sistema no bancario para acceder un crédito bancario y por la facilidad de tener plazos de pago flexibles.

### **Objetivo específico 2:**

#### **En relación de las características de la planificación financiera en la rentabilidad de la Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco – 2018**

Con los resultados obtenidos se demuestra que sí influye la planificación financiera, donde se observa que el 64% de los encuestados mencionan que elaboraron un plan financiero antes de acceder a un crédito del sistema no bancario, y el 36% dijeron que no hacen ninguna planificación (tabla 4); asimismo el 87% manifestaron que el financiamiento que obtuvo ayudó a incrementar la rentabilidad de su empresa, el 13% mencionaron que no ayudó a incrementar la rentabilidad (tabla 7); lo cual demuestra que la planificación financiera es una herramienta del financiamiento de vital importancia para los empresarios del sector agrícola, sobre todo a la hora de tomar decisiones ya que estas influyen en la rentabilidad de la empresa. Con el resultado obtenido se pueden relacionar con Flores (2015) quien, en su estudio de investigación manifestó que la planificación financiera es organizar e estructurar

las finanzas de la empresa antes de solicitar un crédito, con un plan minucioso supieron entender cuándo y cómo invertir el dinero, para garantizar la estabilidad financiera logrando resultados satisfactorios, dando cumplimiento a los objetivos trazados y por ende lograr la rentabilidad deseada.

**Comentario.** Es necesario hacer una planificación financiera antes de adquirir un financiamiento, para una utilización de los recursos económicos (dinero).

### **Objetivo específico 3:**

#### **En relación de las características de los tipos de financiamiento en la rentabilidad de la Mype del sector comercio-rubro insumos agrícola del Distrito de Huánuco-2018.**

La relación entre las variables se realizó mediante la correlación de Pearson ( $r$ ). Índice que se utilizó para medir el grado de relación del Financiamiento y Rentabilidad, como el valor obtenido fue de 0,7873 que se encuentra dentro del intervalo  $0 < 0,5547 < 1$ , que nos dio la influencia positiva entre las dos variables.

Por lo tanto en los resultados obtenidos se demuestra que sí influye los tipos de financiamiento, donde el 25% manifestaron que obtuvieron créditos a corto plazo para su financiamiento, el 75% manifestaron que no obtuvieron créditos (tabla 9); mientras que un 67% dijeron que accedieron créditos a largo plazo para un financiamiento; y el 33% dijeron que no (tabla 10), esto significa que la mayoría de los empresarios del sector agrícola optan por el financiamiento a largo plazo, los resultados concuerdan con su investigación de Logreira & Bonett (2017), quien señala que el financiamiento a largo plazo es conveniente porque contribuye a incrementar la rentabilidad de las pyme, ya que esta forma de financiamiento está encaminado a desarrollar muchos beneficios económicos de manera

gradual y por ende a la consolidación de sus negocios; por ello el crédito a largo plazo es una de las mejores opciones para la solución de posibles problemas que enfrentan hoy en día las pymes.

Pero también Erossa (2009), nos dice que este plazo es mayor a un año o más, por lo general son alternativas que las instituciones financieras ofrecen al empresario que quiera invertir o ampliar el negocio, de esa manera deberán de analizar la empresa para no comprometer la estructura financiera.

**Comentario.** Es una opción que representa una menor carga en la estructura de gastos del negocio, es decir son cuotas de montos menores que no afectan el capital de la empresa.

## **VI. CONCLUSIONES.**

Se demuestra con los resultados realizados durante el desarrollo de los instrumentos, se concluye de la siguiente forma:

### **Objetivo N° 01.**

Conforme a nuestra investigación se ha determinado que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mype del distrito de Huánuco. Es por ello para cubrir las necesidades financieras, los empresarios de las micros y pequeñas empresas del sector agrícola consideran que una de las principales fuentes de financiamiento son las entidades del sistema no bancario (cajas municipales, cooperativas), todos ellos son proveedores de recursos financieros, es decir, son los que facilitan el dinero para que realicen inversiones dentro de la empresa o fuera de ella (sucursales). Asimismo, las ventas mejoran y se reflejarán en la rentabilidad debido a los financiamientos obtenidos.

Se evidencia en la investigación, que la mayor parte de los propietarios dicen que la principal fuente para acceder a los recursos financieros son las entidades del sistema no bancario repercutiendo en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas.

### **Objetivo N° 02.**

Se determina la influencia de la planificación financiera es positiva para las Mype, con un buen manejo de conocimiento y métodos permiten establecer metas financieras y económicas con el propósito de obtener los resultados que se buscan. Por lo tanto, los propietarios de las empresas, tiene funciones básicas que es la planificación de todas sus actividades que va a realizar tanto productiva y financieras, con un buen plan el destino de los recursos financieros (dinero) será para la compra de bienes (materia prima, mercaderías, etc.) o también para los pagos de acreedores (proveedores), siempre y cuando hayan estado bien estructurado y

organizada tomaron decisiones financieras que favorece a la empresa. Por lo tanto, el éxito de la empresa y el logro de mayor rentabilidad va depender en gran medida de como se viene administrando los recursos financieros.

Por lo tanto, se evidencia que una planificación financiera bien constituida y organizada, ayudará a que tomen decisiones acertadas y solo así se lograra un resultado satisfactorio, dando cumplimiento a los objetivos trazados.

### **Objetivo N° 03.**

Con el coeficiente de determinación del 61.98% de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector agrícolas corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características.

Se describió que los tipos de financiamiento son positiva para las Mype, donde les permite realizar proyectos sostenibles en el mercado empresarial. Para los empresarios del sector agrícola del distrito de Huánuco, resulta más conveniente acceder a financiamiento a largo plazo, a razón de que este tipo de financiamiento se ajusta a sus posibilidades de pago, sin poner en riesgo las obligaciones que tiene la empresa con su personal y terceros, si la empresa cuenta con recursos económicos entonces la Mype podrá sostenerse en el mercado.

Asimismo, se determinó que los tipos de financiamientos favorecen a los micros y pequeñas empresas del sector agrícola, porque a través de ello se le brinda la posibilidad de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir en sus actividades comerciales.

### **Conclusión General.**

Se concluye que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la Mype del sector agrícola del distrito de Huánuco, esta afirmación se corrobora con el valor obtenido

del coeficiente de determinación que es de 61.98% (0.6198), este valor indica que la rentabilidad obtenida por los empresarios corresponde en su mayoría a las acciones de financiamientos obtenidos, es la fuerza e empuje para llevar adelante el negocio.

Este hecho refleja que existe una dependencia positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad; la cual coinciden con la finalidad de la Mype.

## **RECOMENDACIONES.**

### **Objetivo N° 01.**

Se les recomienda a las micro y pequeñas empresas para lograr desarrollarse deben utilizar adecuadamente el financiamiento, en busca de incrementar el nivel de sus ingresos y mejorar la rentabilidad de su negocio. Las fuentes de financiamientos son vías que utilizan las empresas con el fin de adquirir los recursos necesarios para satisfacer las actividades de la misma.

Se recomienda seguir accediendo a financiamiento de entidades del sistema no bancario por la flexibilidad que brinda para los pagos y facilidad para realizar las gestiones de financiamiento.

### **Objetivo N° 02.**

Se recomienda a los empresarios del sector agrícola a planificar, para las evaluaciones constantes sobre sus niveles de endeudamiento para optimizar la toma de decisiones financieras, y no verse afectados por incumplimiento de sus obligaciones financieras y perjudique su rentabilidad.

### **Objetivo N° 03.**

Con respecto al tipo de financiamiento las micros y pequeñas empresas debe escoger como opción más conveniente, que es el préstamo a largo plazo ya que se adaptan mejor a la solvencia del usuario; de la misma manera, se recomienda a créditos a corto plazo, cuando las mercaderías a adquirir son de rápido movimiento asegurando de esta manera un pago a corto tiempo y con menor tasa de interés.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asesor Empresarial** (2012) *Fuentes de financiamiento*. Recuperado de: <https://www.asesorempresarial.com/web//mype/normasLegales.html>.
- Brealey & Myers** (1994) *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 4ta ed. España: McGraw Hill.
- Briceño, D.** (2010) *Financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Estados Unidos de América: USAID.
- Briceño, P.** (2009) *Finanzas y financiamiento*. Perú. Recuperado de: [http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIEN TO.pdf](http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIEN TO.pdf).
- Bustos, P.** (2017) *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en Pymes apoyadas por CDN – SERCOTEC*. Santiago de Chile, 2017. Recuperado de: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146139/Tesis%20-%20Patricio%20Bustos%20Castro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Crece Negocios** (2014) *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.crecenegocios.com/definicion-derentabilidad/>
- Dialnet** (2016) Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es › descarga › articulo>
- Domínguez** (2002) Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/estructurade-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales>
- Erossa** (2009) *Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo y su costo obtenido*. Recuperado de: <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mauricio%20a.%20farias/administración%20financiera%20capitulo%206.pdf>

**Raffino, M. E (2020)** Rentabilidad. Última edición 30 de junio 2020. Recuperado de:

<https://concepto.de/rentabilidad/#ixzz710xDn5b6>

**Flores, N (2015)** *Tesis, Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del Estado Aragua.* Recuperado de:

<http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2536/Maestr%C3%ADa%20Nancy%20Flores.pdf?Sequence=1>

**Gestión (2013)** *Planificación Financiera.* Recuperado de:

<https://gestion.pe/blog/deregresoalobasico/2013/10/la-planificacion-financiera.html/>

**Gestión contable (2015)** *Financiamiento para Mypes, una cuestión de futuro.* Jorge Ochoa,

profesor de contabilidad y finanzas. Recuperado de: [http://fresno.ulima.edu.pe/sf/rd\\_bd4000.nsf/vSeccionRevistaWeb/997A63B70192D997A63B70192DF8E05256F43006BB337?OpenDocument&ID=gesti%C3%B3n%20contable&dn=1.3](http://fresno.ulima.edu.pe/sf/rd_bd4000.nsf/vSeccionRevistaWeb/997A63B70192D997A63B70192DF8E05256F43006BB337?OpenDocument&ID=gesti%C3%B3n%20contable&dn=1.3)

**Gitman, L. (1996).** *Administración financiera básica.* Recuperado de: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/14779/1/morilloFonfimer.pdf>

**González (2013)** *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. Universidad de Autónoma de Querétaro. México.* Recuperado de: [file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(24\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf)

**González (2019)** *La gestión empresarial y la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María, 2018.* Recuperado de:

[file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(24\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf)

**Hernández & Fernández & Baptista (2010)** *Metodología de la investigación.* México. Sexta edición. Pág.120, 122, 174, 173, 176.

- Hilario** (2017) *Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa Grupo León ferreterías y construcciones de E.I.R.L. Huánuco – 2016*. Recuperado de: [file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual %20\(24\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf)
- Hinojosa, C.** (2012) *Impacto de los créditos otorgados por la caja Municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas*. Perú. Recuperado de: <http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>
- Inversión, P.** (2014) *MYPE pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima. Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Ixchop** (2014) *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Quetzaltenango, Guatemala. Recuperado de: [file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual %20\(24\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf)
- Lira, P.** (2009) *Finanzas y financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Primera edición. Proyecto USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA, Lima.
- Logreira, C. y Bonett, M.** (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia. Tesis de Maestría (En línea)*. Universidad de la Costa. Colombia. Recuperado de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FI>
- Montalvo** (2013) *Estrategias y rentabilidad en las empresas distribuidoras de helados de la provincia de Huancayo*. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo. Recuperado de: [file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual %20\(24\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf)
- Mora y Schupnik** (2003), *Factores que influyen en la rentabilidad de las Mypes*. Recuperado de: [http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto %20de %20factoresderentabilidad.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20factoresderentabilidad.html).

**Moreno, J.** (2002) *Las finanzas en la empresa*. México: Cesca. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/negocios/planeación-financiera.php>

**Municipalidad Provincial de Huánuco** (2018) Oficina de Licencias MPHCO.

**Pro Inversión** (2007) *My pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima. Agencia de promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

**Quispe** (2017) *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotos del mercado central de Huaraz, 2016*. Recuperado de: [file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual %20\(24\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf)

**Real Academia Española** (2005) *Definición de Stock*. Diccionario prehispanico de dudas. Real Academia Española. Recuperado de: <http://lema.rae.es/dpd/srv/search?Key=stock>

**Sánchez, J.** (2002) *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Análisis contable. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

**Solizor, S.** (2018) *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María*. Chimbote. Recuperado de: [file:///C:/Users/NAYS/ Downloads/ Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(20\).pdf](file:///C:/Users/NAYS/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(20).pdf)

**SUNAT.** (2016) *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE*. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion>.

**ULADECH** (2016) *Código de Ética para la investigación Versión 002*. Chimbote. Recuperado de: [https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos /2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf](https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf).

**Valls, A.** (2017) *Gestión e innovación en el punto de venta*. Apasionado del sector de ferretería y bricolaje. Director general de System Shop Consulting S.L. Recuperado de:

<https://ferreteria-y-bricolaje.cdecomunicacion.es/reportajes/21441/la-organizacion-en-la-ferreteria-quien-como-y-que-se-hace>

# **ANEXOS**



**CUESTIONARIO:** El presente instrumento de medición, cuestionario de encuesta forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo es conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de la Mype del sector agrícola del distrito de Huánuco, por esta razón solicito a Ud. se sirva contestar a las siguientes preguntas que a continuación se indican, marcando con un aspa (X) la alternativa correcta, por lo que agradezco por su colaboración.

<b>PREGUNTAS</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
1. ¿Evalúa la empresa la decisión de financiarse con un crédito?		
2. ¿Tuvo Ud. algún tipo asesoramiento financiero?		
3. ¿Ud. cree que con una planificación adecuada su negocio logra sus objetivos?		
4. ¿Antes de acceder a un crédito, elaboró usted un plan financiero?		
5. ¿Considera Ud. que los sistemas bancarios y no bancarios facilitan con crédito al sector agrícola?		
6. ¿Usted acude al sistema bancario para financiarse un crédito?		
7. ¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo ayudo a incrementar la rentabilidad de su empresa?		
8. ¿usted acude al sistema no bancario para financiarse un crédito?		
9. ¿Ud. adquirió créditos a corto plazo?		
10. ¿Ud. adquirió créditos a largo plazo?		
11. ¿Conoce que son rentabilidad económica y financiera?		
12. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio mejoraría si hace un buen uso de los recursos financieros?		
13. ¿Cree que las inversiones en los activos fijos influye en la rentabilidad de la empresa?		
14. ¿Sabe usted si su negocio le genera ganancias?		
15. ¿Considera usted, que las estrategias de ventas utilizadas son óptimas para mejorar la rentabilidad?		
16. ¿Cree usted que sus ingresos aumentaron por el crédito solicitado?		
17. ¿La variedad de mercaderías le permite a usted obtener mayores niveles de ingresos?		
18. ¿Cree usted que su volumen de ventas aumento por el financiamiento recibido?		
19. ¿La adquisición de sus mercaderías para su empresa, es mensual?		
20. ¿Usted considera que la actividad económica que se encuentra su empresa es rentable?		

## FORMULARIO DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO



**FORMULARIO ÚNICO DE TRAMITE**  
www.munihuanuco.gob.pe

1. SELLO Y FIRMA DE RECEPCIÓN

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO  
SUB GERENCIA DE TRAMITE DOCUMENTARIO

RECIBIDO

23 MAYO 2019

EXP N° 701919225

HORA 12:35

FOLIOS 01 FIRMAS 2

**N° 142086**

2. ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO

3. PETICIÓN

Relacion de establecimientos de Huandas Boscícolas

4. DATOS GENERALES

Relacion de establecimientos de Huandas Boscícolas

APELLIDOS Y NOMBRES Alipazaga, Mario de la Flor

5. DOMICILIO

Calle Pizarro Castillo N° 960

AVENIDA	JIRON	CALLE	PASAJE	URBANIZACIÓN	AAHH	PUEBLO JOVEN, ETC

N°	DI	ME	AÑO

6. RUC

7. CORREO ELECTRONICO Y/O TELÉFONO

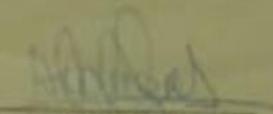
8. DNI

9. FUNDAMENTO DEL PEDIDO

Relacion de establecimientos de Huandas Boscícolas que cuenta con licencia de Funcionamiento para estudio universitario.

10. DOCUMENTOS ADJUNTOS

CDPDA



FIRMA DEL SOLICITANTE

Jr. General Prado N° 750 Central Telefónica: 062-513340 Fax: 062-512014 - Lunes a Viernes de 7.30 am. a 3.30 pm.



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL  
DE HUÁNUCO

## ESTABLECIMIENTOS AGRICOLAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

RAZON SOCIAL	GIRO DEL NOGOCIO	NOMBRE DE LA VIA	N° MUNICIPAL	N° DE LICENCIA
BRANDICH FLORES SAMMY FERWUY	VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS	JR. SAN MARTIN	1606	14231
AGRICOLA JGOMEZ EIRL	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS	JR. HUALLAYCO	692	11295
TODO AGRICOLA SA	OFICINA DE VENTA DE PLAGUICIDAS Y SUSTANCIAS AFINES	JR. TARAPACA	149	1984
TODO AGRICOLA SA	FORMULACION DE PLAGUICIDAS Y SUSTANCIAS AFINES	JR. MAYRO	157	5087
INVERSIONES AGRICOLAS VETERINARIAS HMC-EIRL	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS	JR. HERMILIO VALDIZAN	412	6145
AGRO PEPELUCHO SCRL	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	CALLE LA MERCED	126	13968
ZELADA DE SILVA CARMELA O	VENTA DE INSECTICIDAS FERTILIZANTES	CALLE LA MERCED	146	7688
AGROPECUARIA AGROMARTINEZ EIRL	VENTA-DEPOSITO DE FERTILIZANTES	JR. DOS DE MAYO	1773-75	0013451
PIO FABIAN ESTEFANY YANELLA	VENTA AL POR MENOR AGRICOLAS Y FERTILIZANTES	JR. TARAPACA	333	13008
ALVA ROSARIO BECKER KENTY	VTA DE FERTILIZANTES Y PRODUCTOS AGRICOLAS	JR. TARAPACA	341	9488
ACOSTA AGUIRRE GLADYS ESMERALDA	VENTA DE ABONOS FERTILIZANTES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA	JR. TARAPACA	510	12710
YURIVILCA ASTUVILCA RAUL	VENTA DE FERTILIZANTES Y PESTICIDAS	JR. HUALLAYCO	916	13416
ALEJO VARGAS CLEVER	VENTA DE FERTILIZANTES PRODUCTOS AGRICOLAS	JR. HUALLAYCO	1598	13161
EMPRESA FRUT-AZA S.C.R.L.	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS	JR. SAN MARTIN	1599	10982
AZAÑEDO RAMIREZ FRANK RENZO	FERTILIZANTES - INSECTICIDAS	JR. SAN MARTIN	1599	2314
DISTRIBUIDORA ROMERITO E.I.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS, FERTILIZANTES Y PRODUCTOS VETERINARIOS	JR. SAN MARTIN	1631	11008
PROCAMPO S.A.	VENTA DE FERTILIZANTES AGROQUIMICOS SEMILLAS HERRAMIENTAS	JR. SAN MARTIN	1664	9121
AGROQUIMICOS BUENA SIEMBRA S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	JR. SAN MARTIN CDRA. 17	PJE N° 241	14399
AGRONEGOCIOS VIRGEN DE YAUCA S.A.C.	VENTA DE FERTILIZANTES E INSUMOS PARA AGRICULTURA	Jr. AGUILAR	189	10155
SERVIAGRO HUANUCO S.A.	VENTA DE FERTILIZANTES - PESTICIDAS	Jr. AGUILAR	221	874
AZAÑEDO RAMIREZ FRANK RENZO	VENTA DE PRODUCTOS AGROVETERINARIOS	Jr. AGUILAR	234	6811
CRUZ GONZALES RAUL	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS	Jr. AGUILAR	234	13535
JULIO LUIS MORON CARHUARICRA	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS	Jr. AGUILAR	235	7338
CRUZ DEZA CYNDI KRHITY	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS	Jr. AGUILAR	259	13651
BRAVO SORIA HERBERT ANTONIO	VENTA DE FERTILIZANTES Y PRODUCTOS AGRICOLAS	Jr. AGUILAR	313	14226





MUNICIPALIDAD PROVINCIAL  
DE HUÁNUCO

## ESTABLECIMIENTOS AGRICOLAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

RAZON SOCIAL	GIRO DEL NOGOCIO	NOMBRE DE LA VIA	N° MUNICIPAL	N° DE LICENCIA
AGRO DISTRIBUIDORA CEPASA SRL	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS, VETERINARIOS,FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	585	6411
AGRO ROMERO SRL	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS, VETERINARIOS,FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	663	6018
AGRO REPUESTOS KARINA SCRL	VENTA DE AGROQUIMICOS FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	669	4980
MARIN CALVO HUGO	VENTA DE AGROQUIMICOS FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	673	9008
ALDO BUSTAMANTE ARELLANO	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS EN GENERAL	JR. AYACUCHO	811	1879
INVERSIONES Y NEGOCIACIONES MACAL EIRL	VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS, PESTICIDAS,FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	835	10677
CRUZ DEZA CYNDI KRHISTY	VENTA DE FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	904	14349
AGRO BUSINES POOL SRL	VENTA DE FERTILIZANTES	PROL. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	114	12726
AGRO REPUESTOS KARINA	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	AV. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	109	5568
INVERSIONES FERTISOL SRL	VENTA DE FERTILIZANTES AGROQUIMICOS	AV. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	115	11313
JACOBO ARAUCO SILVIA JOSEFA	VENTA DE FERTILIZANTES AGROQUIMICOS	AV. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	239	6927
CABRERA ESCALANTE SILVIA	FERTILIZANTES	AV. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	301	3735
MARIO ALVAREZ CENTELLA	VENTA DE AGROQUIMICOS	PROL. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	114	5038
INVERSIONES EL BUEN SEMBRADOR SCRL	VENTA DE AGROQUIMICOS	PROL. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	116	10964
LOYOLA PAREDES VLADIMIR YLICH	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS	AV. ALAMEDA DE LA REPUBLICA	119	8503
PROMO. AGRICOLAS FERRETERIAS SR LTDA	VENTA DE AGROQUIMICOS,FESTILIZ,MAQUI. AGRICOLAS	JR. AYACUCHO	522	4176
CARLOS ALFONSO GLORIA BELTRAN	VENTA DE AGROQUIMICOS EN GENERAL	JR. AYACUCHO	625	4594
ROSALES HUAPALLA PATTRIIA EVANGELINA	VENTA DE AGROQUIMICOS	JR. AYACUCHO	673	4429
REYNOSO PALPA DE PULIDO JANETH NANCY	VENTA DE AGROQUIMICOS	JR. AYACUCHO	679	12888
TUCTO ALVINO MILTON	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS AL POR MENOR	JR. AYACUCHO	679	11482
MARIN CALVO HUGO	VENTA DE AGROQUIMICOS FERTILIZANTES	JR. AYACUCHO	772	9008
SANCHEZ FLORES DAVID	VENTA DE AGROQUIMICOS	Jr. AGUILAR	209	10619
REYNOSO PALPA DE PILINO JANETH NANCY	AGRO COMERCIAL PILLUCO VALENTINO	Jr. LEONCIO PRADO	701	11831





MUNICIPALIDAD PROVINCIAL  
DE HUÁNUCO

### ESTABLECIMIENTOS AGRICOLAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

RAZON SOCIAL	GIRO DEL NOGOCIO	NOMBRE DE LA VIA	N° MUNICIPAL	N° DE LICENCIA
MILKA ELLY BRANDYCH FLORES	VENTA DE AGROQUIMICOS	JR. SAN MARTIN	1606	11548
AGRO PEPELUCHO SCRL	VENTA DE AGROQUIMICOS	JR. SAN MARTIN	1639	13969
RODRIGUEZ VEGA YENNY	VENTA DE AGROQUIMICOS	JR. HERMILIO VALDIZAN	400	11794
INVERSIONES AGRICOLAS VETERINARIAS HMC-EIRL	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS	JR. HERMILIO VALDIZAN	412	6145
AGRO INVERSIONES ROMERO S.A.C.	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS Y VETERINARIOS	JR. SAN MARTIN	1631	14587
CRUZ GONZALES, SOSIMO	VENTA DE AGROQUIMICO	JR. SAN MARTIN	1644	14601
ALVA ROSARIO, BECKER KENTY	VENTA AL POR MAYOR DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	JR. AGUILAR	380	14714



