

GONZALES_PARI_LUZ_YULIANA. docx

por Luz Yuliana Gonzales Pari

Fecha de entrega: 11-ene-2023 10:50a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1991270383

Nombre del archivo: GONZALES_PARI_LUZ_YULIANA.docx (117.92K)

Total de palabras: 6359

Total de caracteres: 32546

I. Introducción

A medida que el mundo emerge de la pandemia, las empresas más grandes del mundo tienen mayores ventas y ganancias. En América Latina, algunas empresas no tienen que preocuparse por mantener un resultado final saludable. Incluso con las nuevas realidades económicas de falta de estímulo gubernamental y precios de acciones más bajos, al menos media docena de empresas públicas en la región registraron ganancias netas de más de \$4 mil millones el año pasado. Según una investigación de Forbes, el podio de las principales empresas latinoamericanas en términos de rentabilidad está ocupado en su totalidad por empresas brasileñas. Vale es la compañía minera más grande de Brasil y encabeza la lista con ganancias de casi \$ 22,5 mil millones (Pasquali, 2022)

Para que cualquier tipo de empresa tenga éxito en un mundo globalizado, necesita habilidades técnicas. Ante esto, vale la pena indagar en cómo la empresa lo obtuvo y qué herramientas y mecanismos se utilizaron en el proceso. Sin embargo, las empresas operan en un contexto más amplio, por lo que el papel de los sistemas e instituciones nacionales de innovación es relevante en esta área. Para las empresas y pymes es fundamental contar con fuentes de financiación que apoyen su crecimiento. El capital de deuda de los bancos y otros intermediarios financieros, así como los recursos proporcionados por el capital privado a cambio de acciones de propiedad en las empresas, pueden permitir que continúe la innovación y la expansión, especialmente en la primera fase del ciclo económico. Para las empresas y pymes es fundamental contar con fuentes de financiación que apoyen su crecimiento. El capital de deuda de los bancos y otros intermediarios financieros, así como el capital privado a cambio de acciones de propiedad en las empresas, proporcionan recursos que

permitirán continuar con la innovación y la expansión, especialmente en las primeras etapas de un ciclo económico. Se concluyó que, si bien las PYMES generan una alta proporción de empleo, no crean empleos de alta calidad, son menos productivas que las grandes empresas y pagan salarios más bajos. El hecho de que las pymes tengan una menor propensión a invertir en su conjunto y, por tanto, una menor dotación de capital fijo e intangible por trabajador puede explicar que la capacidad de creación de empleo del sector no se traduzca en un impulso al crecimiento económico de las empresas (Rojas, 2017)

No cabe duda de que la financiación de las pymes es una de las claves para su supervivencia. no desde el punto de vista de la necesidad a medio y largo plazo es fundamental, pero también es el ajuste necesario para la financiación del activo circulante y de la operación de capital. El marco general de actuación de las PYMES gira en torno a dos premisas básicas: asegurar su funcionamiento en el futuro y lograr que operen en las mejores condiciones de rentabilidad posibles. En este sentido, la organización administrativa de la gestión financiera y la informatización empresarial se convierte en un elemento esencial de la toma de decisiones y logra el equilibrio adecuado. Sin embargo, aún existe un gran número de empresas, especialmente pequeñas y microempresas, incapaces de superar esta asimetría de información, lo que dificulta seriamente sus canales de financiamiento (Orueta, 2017).

Por lo anteriormente mencionado, se ha planteado como problema de investigación la siguiente interrogante: ¿Cómo el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Ambo – 2018?, para poder dar un alternativa de solución y respuesta al problema, se ha planteado en este trabajo de investigación el siguiente objetivo general:

Determinar el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Ambo – 2018. Para alcanzar el objetivo general se tuvo que apoyar de los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar las fuentes de financiamiento que influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Ambo – 2018
2. Determinar de qué manera los plazos de financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Ambo – 2018.
3. Determinar de qué manera los tipos de financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Ambo – 2018.

Esta investigación se justifica ya que permite indagar y conocer la importancia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas lo cual va a generar aumentos en su rentabilidad además de permitir que compren y vendan más mercaderías en el sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Ambo. De la misma manera el presente trabajo contribuirá como material de ayuda en la investigación para otros que busquen información con la misma variable de estudio. Además, nos permitió establecer una imagen de desarrollo empresarial y su gestión a la hora de adquirir un préstamo y tener la posibilidad de obtener mayor rentabilidad. También servirá como antecedente para otros similares trabajos que vayan a desarrollar en lo cual se comprenderá lo importante del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes.

El tipo y nivel de investigación fue cuantitativo, descriptivo, no experimental, considerando la población de estudio que está conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio y su muestra se ha considerado el 100% es decir las 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes.

Se concluye en relación a los resultados que se han obtenido en base a los plazos de financiamiento las cuales son plazos cortos y plazos largos, ello va a depender de los criterios considerando además los tipos de necesidades y el acceso a solicitar los financiamientos.

II. Revisión de Literatura

2.1. Bases Teóricas

2.1.1. Teoría del Financiamiento

Para la teoría del financiamiento, se observa que la teoría de la Jerarquización Financiera, la cual es denominada Pecking Order, en donde los autores expresan que las empresas se entrelazan en la búsqueda de un financiamiento como lo primordial en cada uno de los socios, lo cual permite obtener liquidez y esa liquidez lo brinda el sistema financiero. Asimismo, ello se observa en el apalancamiento lo cual se designa como Trade Off en donde las empresas al obtener un crédito de las entidades bancarias permiten reducir la cancelación de los impuestos, ello genera mayor utilidad y por ende mejora la rentabilidad en las empresas (Álvarez, 2016).

2.1.1.1. Fuente de financiamiento

Las fuentes de financiamiento son los medios utilizados por una empresa para obtener los recursos financieros necesarios y operar. Las fuentes de financiamiento de la empresa incluyen capital, deuda, obligaciones,

utilidades retenidas, préstamos a plazo, préstamos para capital de trabajo, cartas de crédito, factoraje, financiamiento de riesgo, etc. Estas fuentes de financiación se utilizan en diferentes situaciones. Se clasifican por período de tiempo, propiedad y control, y fuente. Lo ideal es evaluar cada fuente de financiamiento antes de elegir (Resendiz, 2021)

2.1.1.2. Tipos de Financiamiento

Para el autor Resendiz (2021), muestra los tipos de financiamiento, que a continuación se describe:

Plazos Largos: Se refiere a necesidades de capital de más de 5 años a 10, 15, 20 o más años, dependiendo de otros factores. Gastos de capital en activos fijos tales como planta y maquinaria, terrenos y edificios. La empresa se financia con fuentes de financiación a largo plazo. Capital social, bonos o bonos, préstamos a largo plazo de instituciones financieras, gobiernos o bancos comerciales son todos ejemplos de fuentes de financiación a largo plazo.

Plazos Medianos: Se refiere a la financiación con un plazo de 3 a 5 años y suele utilizarse por dos motivos. En primer lugar, cuando no se dispone actualmente de capital a largo plazo y, en segundo lugar, cuando se incurre en gastos de ingresos diferidos, como los gastos de publicidad, que deben amortizarse en un plazo de 3 a 5 años. Arrendamiento financiero, financiamiento senior o préstamos a mediano plazo a bancos o instituciones financieras con fuentes de financiamiento a mediano plazo.

Plazos Cortos: Se entiende que el plazo de financiación es inferior a un año. La necesidad de financiamiento a corto plazo es para financiar los

activos circulantes de la empresa, tales como inventarios de materias primas y productos terminados, deudores, tesorería mínima y depósitos bancarios, etc. El crédito comercial, los préstamos a corto plazo, los adelantos de clientes o el factoring son algunas opciones de financiación a corto plazo.

2.1.1.3.Importancia de la financiación

La financiación es una acción que podemos obtener apoyo financiero o decidir realizar con nuestro capital o liquidez. Si queremos iniciar un negocio, debemos contar con un financiamiento que nos permita adquirir los materiales necesarios, contratar personas, obtener asistencia, etc. Todo esto supone que no todos tienen flujo de dinero, por lo que debe abordarse antes de considerar cualquier otra cosa. Evalúe cuánto necesita y, en función de sus objetivos y preferencias, debe calcular cuánto necesita. Por ejemplo, si está iniciando una pequeña empresa, puede solicitar un préstamo en efectivo para cubrir algunos costos iniciales. Si sus objetivos son más grandes o necesita más motivación, un préstamo más grande puede ser más conveniente para usted. Al buscar financiamiento para su negocio, debe considerar: Para buscar financiamiento, se ha definido claramente el crédito que desea invertir, ya sea activo fijo como muebles y equipos, o activo circulante como bienes, materias primas, etc. (Tena, 2018).

2.1.2.Rentabilidad

La rentabilidad es la ganancia que obtienes de tu inversión. En concreto, se mide por la relación entre la ganancia o pérdida obtenida y el monto de la inversión. Generalmente se expresa como un porcentaje. A partir de diversas rentabilidades se pueden calcular medias (aritméticas, geométricas o ponderadas, según las características de la inversión) para analizar la evolución de la inversión en distintos periodos de tiempo. El cálculo de la rentabilidad es sencillo y se puede realizar con tasas aritméticas o logarítmicas. El primero es la tasa de cambio. El segundo es muy utilizado y suele dar resultados similares. Facilita los cálculos más complejos. Anteriormente, los inversores solían determinar el rendimiento esperado de una inversión, el riesgo que está dispuesto a asumir, define el perfil de un inversor, y debe ser su primera decisión (Cantero y Leyva, 2016)

2.1.2.1. Indicadores de Rentabilidad

Para los autores (Villasmil, Reyes y Socorro, 2020) nos muestran la información:

Rentabilidad Económica

Se ha dicho anteriormente que la rentabilidad se entiende como una medida válida que muestra los resultados de las estrategias aplicadas por una organización en el entorno económico en el que se desenvuelve. Por esta razón, se pueden realizar comparaciones entre empresas de un mismo sector, y en ocasiones incluso de diferentes sectores, lo que permite una visualización visual de las tendencias estructurales y de conveniencia de un sector con respecto a otros, reflejándose los resultados en rentabilidad.

De esta manera, la rentabilidad económica se entiende como la tasa a la que una empresa es retribuida por todos los recursos dedicados a su desarrollo, independientemente de dicho desarrollo, en un intento de medir la capacidad de los activos de una empresa para generar beneficios.

Rentabilidad Financiera, maximizando los intereses de los accionistas

Se refiere a la medida de la rentabilidad obtenida por estos propios capitales en un determinado período de tiempo, y generalmente no tiene nada que ver con la distribución de resultados. La rentabilidad financiera puede entenderse como una medida más cercana a la rentabilidad de los accionistas y propietarios que a la rentabilidad económica, y como tal, representa una métrica que busca maximizar los intereses de los administradores. También se define como el resultado de dividir anual después de impuestos entre los recursos propios aportados por los accionistas, sujetos a resultados atípicos, ingresos financieros de empresas del grupo y apalancamiento. Asimismo, es una medida de la rentabilidad que obtienen los dueños de la empresa, es decir, la rentabilidad del capital directamente invertido por el capital social y las reservas, en definitiva, las utilidades retenidas, y por lo tanto les corresponde a los dueños. Específicamente para el caso de esta investigación, se pretende medir la rentabilidad que obtiene el propietario del negocio de fabricación de plásticos, es decir, los ingresos que obtiene del capital directamente invertido (capital social), así como las utilidades retenidas y las utilidades exclusivas.

Rentabilidad Social, maximiza los beneficios para la comunidad

La rentabilidad social es el resultado de intensas acciones de cabildeo en los servicios sectoriales relevantes, que equiparan la inversión con el bien común nacional y regional, creando así empleos, flujos de ingresos y minimizando los costos sociales. También tiene como finalidad el alcance de la asistencia social para mejorar la calidad de vida de las personas brindándoles alternativas. Las empresas deben invertir en acción social para hacer frente a los problemas que puedan generar, como la contaminación ambiental, el uso excesivo de ciertos servicios públicos o espacios públicos. La empresa tiene como objetivo lograr el mayor beneficio posible a través del mayor rendimiento económico de las inversiones y el mayor rendimiento financiero para los accionistas. A veces, sin embargo, se busca este fin por encima de cualquier otra consideración, y el enriquecimiento injusto y la evasión de obligaciones con la sociedad a través de la evasión fiscal y la responsabilidad social son lugares comunes e ilícitos, independientemente de las consecuencias que esto pueda tener para la empresa y la comunidad.

2.1.2.2.Ratios Financieros

El autor Andrade (2022) menciona lo siguiente:

A la hora de analizar un ratio es necesario tener en cuenta información sobre su comportamiento histórico así como comparaciones con referencias o los llamados benchmarks, con el mercado o con competidores importantes, que permitan un análisis sensorial más agudo a la hora de realizar el análisis. Nuevamente se puede mencionar que no es más que una comparación entre dos cuentas en el estado financiero, lo

cual nos dará información precisa de una cuenta con relación a la otra, dependiendo del ratio que se quiera medir, se puede explicar en unidades monetarias o en porcentajes.

Ratios de Liquidez

Los índices de liquidez muestran el comportamiento de la capacidad de pago de las obligaciones de una empresa, ya sea de corto plazo, por lo que se incluyen como cuentas de referencia en el estado de situación financiera las cuentas relacionadas con el corto plazo, es decir, nos referimos al activo corriente y al pasivo circulante. A continuación, se mencionan otros ratios que acompañan a los ratios de liquidez:

- Liquidez Corriente

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Prueba Ácida

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Prueba Defensiva

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Razón de capital de trabajo neto

$$\text{Prueba Defensiva} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Ratios de Gestión

Los ratios de gestión muestran datos sobre la gestión de un área específica de la empresa, es decir, el desempeño histórico, como la gestión logística a través de la rotación de inventarios, o el comportamiento de las políticas de crédito y los plazos establecidos en las mismas, y el comportamiento de los pagos a proveedores o cuentas por pagar. A continuación, se mencionan otros ratios que acompañan a los ratios de gestión:

- Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar (en veces)} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- Ratio de Morosidad

$$\text{Ratio de morosidad} = \frac{\text{Crédito dudoso}}{\text{Total de créditos otorgados}}$$

- Gestión de las existencias y las compras

- Rotación de existencias

$$\text{Ratio de existencias (en veces)} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$$

- Gestión de las cuentas por pagar o proveedores

$$\text{Rotación de cuentas por pagar (en veces)} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

2.1.2.3.Importancia de la Rentabilidad

Adquirir recursos no solo es necesario al comienzo de una actividad, sino que a menudo es una necesidad continua. Por tanto, hay que distinguir entre la financiación mediante deuda (el empresario se compromete a devolver lo adeudado más los intereses prescritos) y la financiación propia

(aceptando aportaciones financieras, cediendo parte del capital social de la empresa), que puede llevar a una pérdida de control, y no debemos olvidar la financiación pública. La eficiencia financiera está respaldada por una buena toma de decisiones y una excelente gestión financiera por parte de los empresarios. Es importante que las empresas que buscan ser más eficientes presten especial atención al saneamiento de sus finanzas, ya que la información necesaria para procesar líneas de crédito incluye solicitudes de soporte. La gestión financiera trata de racionalizar los recursos de una empresa para obtener de ellos el máximo rendimiento, lo que significa optimizar la prestación de servicios, los resultados, la productividad, la rentabilidad, los beneficios, etc. Para ello, es necesario movilizar fondos y recursos (Solis et al., 2015).

2.1.3. Las Mype

En todas las regiones, las MYPE tuvieron una tasa de participación superior al 99,65%, solo Lima alcanzó el 99,56%. Sin embargo, la baja participación de las medianas y grandes empresas registradas en varias regiones ha traído grandes dificultades para el desarrollo de las Mype. Este problema se ve agravado por el alto grado de centralización que existe en nuestro país, lo que también se refleja en el funcionamiento del sector privado. Esta distribución del empresariado nacional ha resultado en una estructura privada desarticulada y deformada. Por un lado, tenemos unas pocas grandes empresas formales ubicadas básicamente en la capital, y, por otro lado, tenemos miles de pequeñas y microempresas, en su mayoría informales, dispersas en diferentes partes del país. Entre estos dos bloques, falta un

número suficiente de empresas medianas para una integración intercompañía confiable. Al mismo tiempo, no debemos olvidar que la MYPE en el Perú ha sido y es un importante motor de generación de empleo en diferentes sectores de la economía, destacando sobre todo el sector agropecuario así como el de servicios y comercio. En términos porcentuales, hace unos años aportaba el 88% de los puestos de trabajo del sector empresarial (Mares, 2017).

- Ley N° 30056: “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”

Para el autor Panibra (2013) menciona que: Publicado el 02 de Julio del 2013, que incorpora muchas e importantes modificaciones en relación al ámbito tributario, asimismo como otras disposiciones de legalidad con carácter general, mostrando el siguiente esquema:

- Eliminando la burocracia en las actividades empresariales.
- Simplificando administrativamente el poder recuperar anticipadamente el IGV.
- Agilizar los mecanismos como medidas de obras por impuestos.
- Impulsa el desarrollo y crecimiento empresarial.
- Acceder a medidas tributarias para la competencia empresarial.

- Características

Las microempresas con un máximo de 150 UIT como ventas anuales.

Las pequeñas empresas, superando las 150 UIT y con un máximo de 1700 UIT.

Las medianas empresas, superando las 1700 UIT y con un máximo de 2300 UIT.

2.2.Marco Conceptual

2.2.1. Financiamiento

El financiamiento es el proceso de proporcionar fondos, es decir, recursos como dinero y crédito, a una empresa o individuo para que los utilice en un proyecto o negocio para que puedan llevar a cabo sus planes. En el caso de las empresas, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por inversores. El financiamiento o financiación es el proceso de hacer viable y mantener en funcionamiento un proyecto, negocio o empresa en particular mediante la asignación de recursos de capital (dinero o crédito) al mismo. Más simplemente, el financiamiento es la asignación de recursos de capital a un plan dado. La financiación es un factor crítico en el éxito de cualquier proyecto o empresa, ya que implica los recursos necesarios para ponerlo en marcha. Todo proyecto requiere un cierto margen de financiación de una forma u otra (Roldan, 2017)

2.2.2. Rentabilidad

La rentabilidad es la ganancia que obtienes de tu inversión. En concreto, se mide por la relación entre la ganancia o pérdida obtenida y el monto de la inversión. Generalmente se expresa como un porcentaje. El cálculo de la rentabilidad es sencillo y se puede realizar con tasas aritméticas o logarítmicas. La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene un negocio de utilizar sus recursos y generar ganancias o utilidades, para medirla se utilizan indicadores financieros que permiten evaluar la eficacia de la gestión de una organización. La rentabilidad es muy importante a la hora de comparar empresas o proyectos de inversión

porque nos permite entender los riesgos y la capacidad de generar retornos de la inversión (Centro Europeo de Postgrado. CEUPE, 2015)

III. Resultados

3.1. Resultados

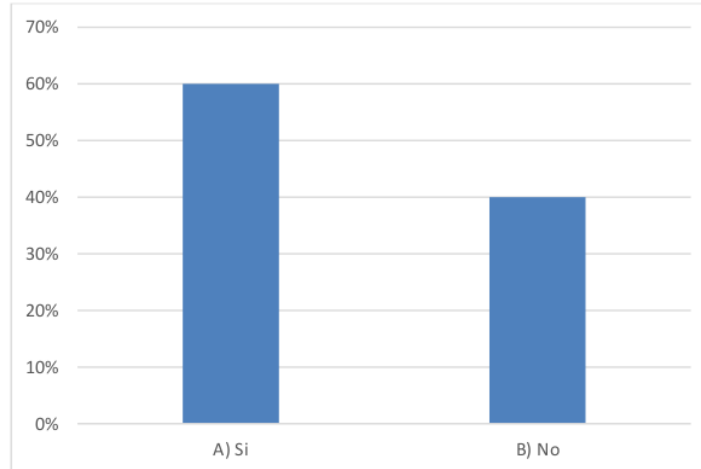
Tabla 1

1. ¿Pertenece a un régimen empresarial su empresa?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Si	6	60%
B) No	4	40%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 1



Fuente: Tabla N° 01

Elaboración: propia

Interpretación: Del total del 100% de las micro y pequeñas empresas que han sido encuestados, el 40% mencionan que pertenecen a un régimen empresarial y un 60% mencionan que no pertenecen a ningún régimen empresarial.

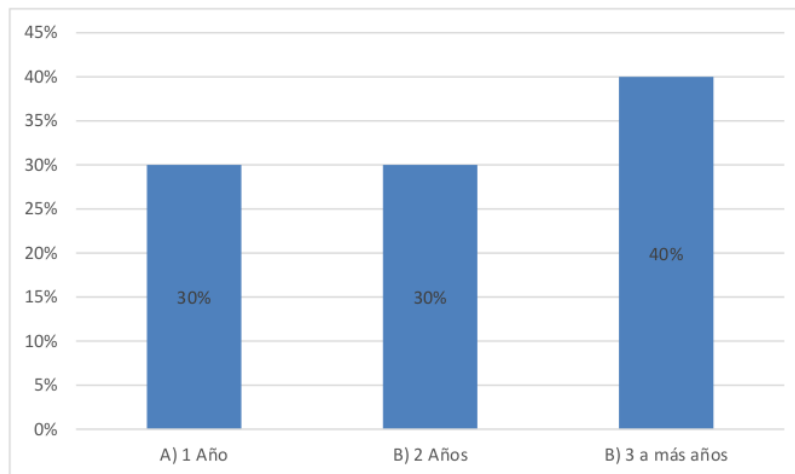
Tabla 2

2. ¿Cuántos años tiene en el ámbito comercial?

Opciones	Frec.	Porc.
A) 1 Año	3	30%
B) 2 Años	3	30%
B) 3 a más años	4	40%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 2



Fuente: Tabla N° 02

Elaboración: propia

Interpretación: De acuerdo a los resultados del total que es el 100% de los encuestados el 30% son entre 1 año y 2 años están en el ámbito comercial, mientras que el 40% de los encuestados tienen más de 3 años en el ambiente comercial.

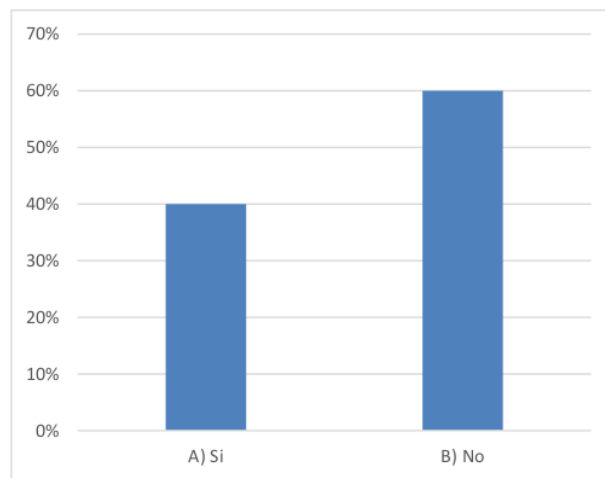
Tabla 3

3. ¿Alguna vez adquirieron créditos de parte de los proveedores?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Si	4	40%
B) No	6	60%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 3



Fuente: Tabla N° 03

Elaboración: propia

Interpretación: Podemos mencionar que del total es decir del 100% de los que se han encuestados, el 60% han adquirido créditos y el 40% no han adquirido créditos de parte de los proveedores.

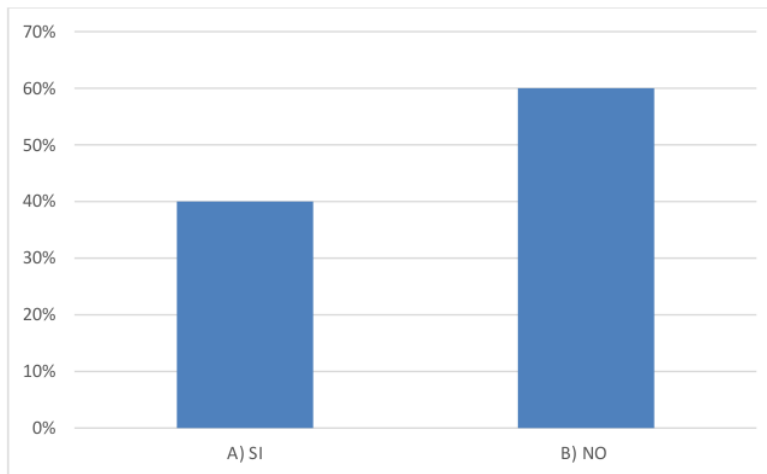
Tabla 4

4. ¿Tuvo que recurrir alguna vez a un crédito financiero para el incremento de su negocio?

Opciones	Frec.	Porc.
A) SI	4	40%
B) NO	6	60%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 4



Fuente: Tabla N° 04

Elaboración: propia

Interpretación: Se puede afirmar que del 100% de los que han sido encuestados, como resultado el 40% si han adquirido un crédito financiero lo cual ha permitido incrementar su negocio, y el 60% no lo han adquirido.

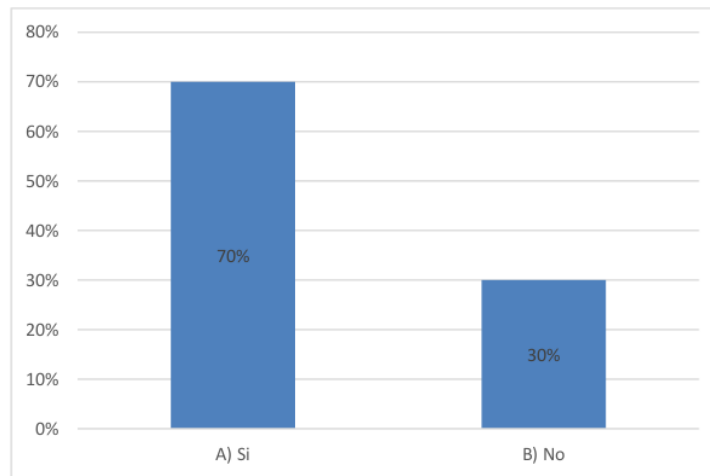
Tabla 5

5. ¿Está usted de acuerdo que el financiamiento influye en mejorar la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Ambo?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Si	7	70%
B) No	3	30%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 5



Fuente: Tabla N° 05

Elaboración: propia

Interpretación: En relación a los encuestados del 100%, decimos que el 70% si está de acuerdo que el financiamiento influye en mejorar la rentabilidad, contradiciendo un 30%.

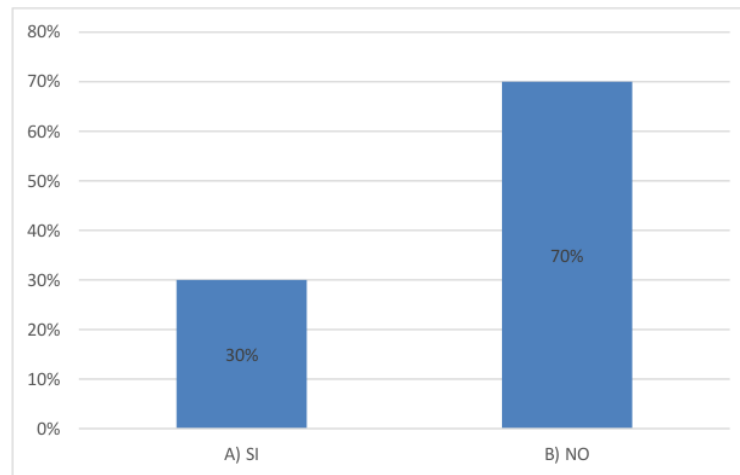
Tabla 6

6. ¿Ha obtenido un financiamiento la empresa que usted maneja?

Opciones	Frec.	Porc.
A) SI	3	30%
B) NO	7	70%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 6



Fuente: Tabla N° 06

Elaboración: propia

Interpretación: Se establece que del total de los encuestados un 30% si ha obtenido un financiamiento y un 70% mencionan que no han obtenido un financiamiento.

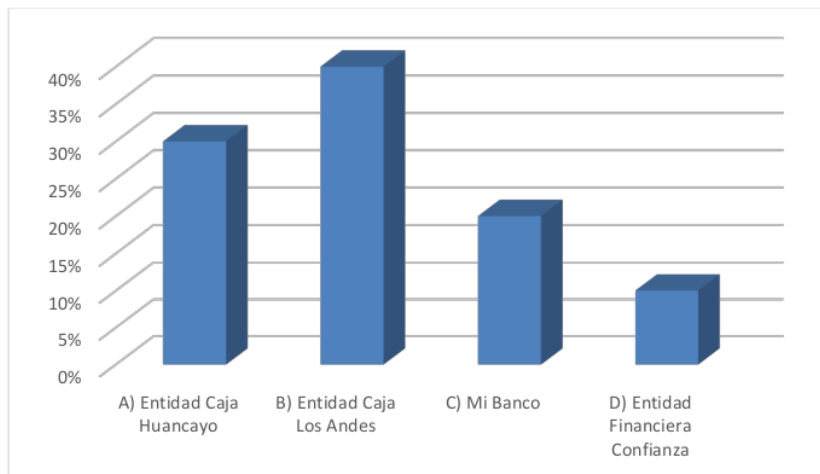
Tabla 7

7. ¿Mencione usted a que entidad se ha acercado para solicitar un financiamiento?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Entidad Caja Huancayo	3	30%
B) Entidad Caja Los Andes	4	40%
C) Mi Banco	2	20%
D) Entidad Financiera Confianza	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 7



Fuente: Tabla N° 07

Elaboración: propia

Interpretación: En relación al total del 100% de los que se han encuestados, se menciona que el 30% han adquirido un financiamiento de la Entidad Caja Huancayo, además en un 40% ha sido adquirido de la Entidad Financiera Los Andes y un 20% de Mi banco, así como un 10% han adquirido de la Entidad Financiera Confianza.

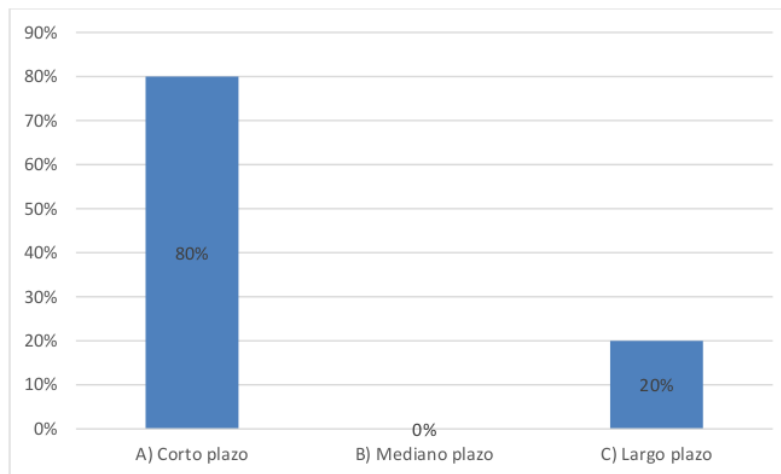
Tabla 8

8. ¿Cuáles han sido los plazos de los financiamientos que han adquirido?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Corto plazo	8	80%
B) Mediano plazo	0	0%
C) Largo plazo	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 8



Fuente: Tabla N° 08

Elaboración: propia

Interpretación: Se menciona que del 100% a los que se le ha realizado la encuesta, se menciona que el 80% han adquirido un financiamiento a corto plazo, y la diferencia que es el 20% han adquirido un financiamiento a largo plazo.

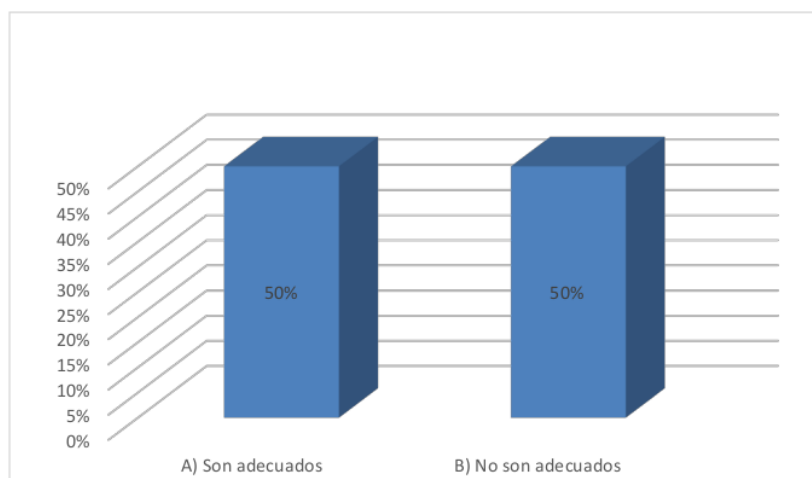
Tabla 9

9. ¿Las tasas de intereses que cobran las entidades financieras son los más adecuados para su empresa?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Son adecuados	5	50%
B) No son adecuados	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 9



Fuente: Tabla N° 09

Elaboración: propia

Interpretación: De los encuestados al 100%, se puede considerar que el 50% asume que los intereses de las entidades financieras son las más adecuadas y un 50% mencionan que no.

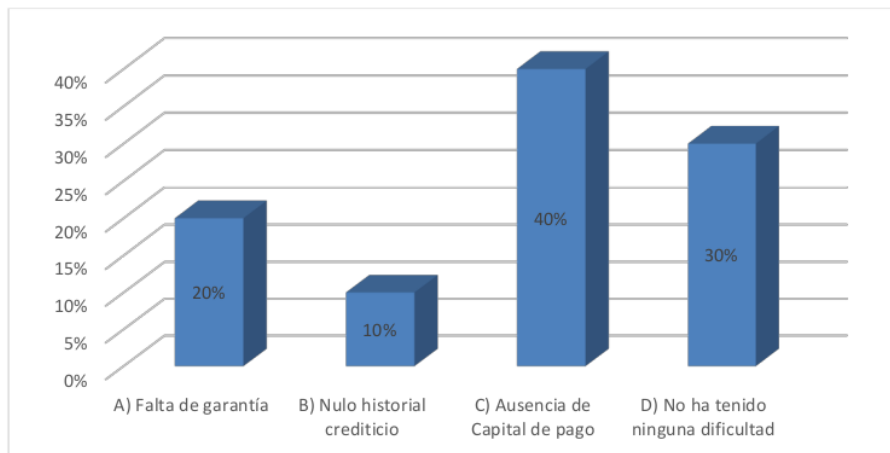
Tabla 10

10. ¿Han tenido dificultades al momento de solicitar un financiamiento?

Opciones	Frec.	Porc.
A) Sin documentación	2	20%
B) Sin buro de crédito	1	10%
C) Ausencia de liquidez	4	40%
D) Sin dificultades	3	30%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 10



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: propia

Interpretación: Podemos indicar que del 100%, el 20% tiene dificultad por falta de garantía, asimismo el 10% esta nulo en su historial crediticio, además un 40% tiene ausencia de capital de trabajo para obtener un financiamiento, por lo tanto, se menciona que un 30% no tiene dificultad.

3.1.1. Sobre la Rentabilidad

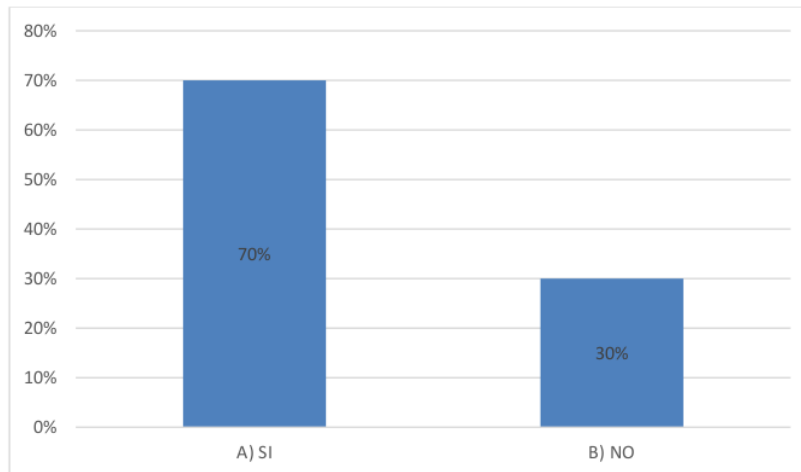
Tabla 11

11. ¿Se ha observado en estos 2 últimos años que su rentabilidad en su empresa ha mejorado?

Opciones	Frec.	Porc.
A) SI	7	70%
B) NO	3	30%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 11



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: propia

Interpretación: Se menciona que del 100% de los que han sido encuestados, el 70% ha observado que su rentabilidad si ha mejorado en los 2 últimos años, mientras que el 30% no dice lo mismo.

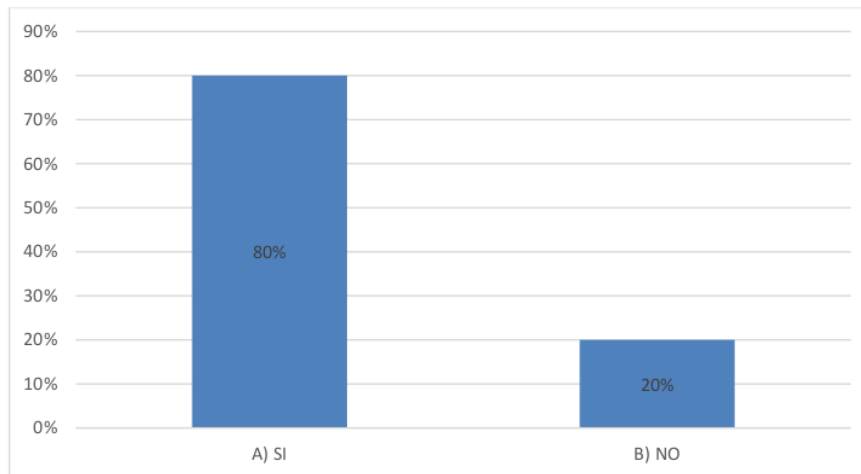
Tabla 12

12. ¿Ha utilizado correctamente los recursos económicos en su micro y pequeña empresa para obtener mayores utilidades?

Opciones	Frec.	Porc.
A) SI	8	80%
B) NO	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 12



Fuente: Tabla N° 12
Elaboración: propia

Interpretación: Se puede decir que del 100% de los encuestados, el 80% han utilizado correctamente los recursos económicos para obtener mayores utilidades y el 20% no ha hecho un buen uso.

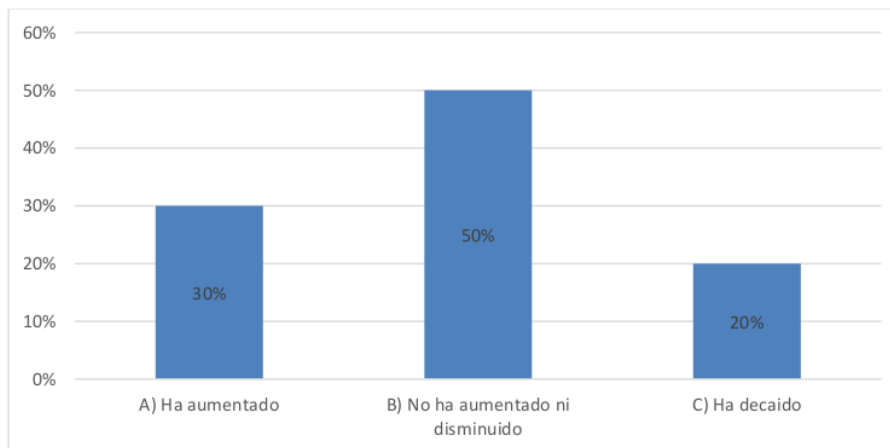
Tabla 13

13. ¿Asume usted que la venta en su empresa ha aumentado?

Opciones	frec.	Porc.
A) Ha aumentado	3	30%
B) No ha aumentado ni disminuido	5	50%
C) Ha decaído	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 13



Fuente: Tabla N° 13
Elaboración: propia

Interpretación: Se observa que del 100%, el 30 manifiestan que, si han incrementado sus ventas, sin embargo, hay un 50% que mencionan que siguen igual sus ventas y un 20% que declaran que han bajado sus ventas.

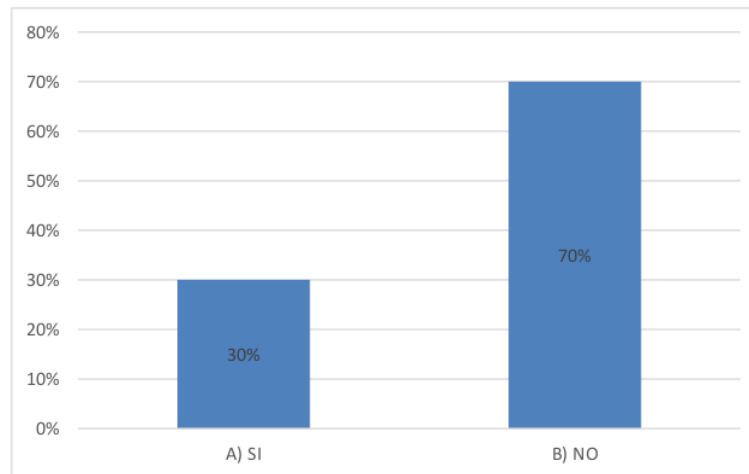
Tabla 14

14. ¿Para una toma de decisión en la empresa ha utilizado la información financiera?

Opciones	Frec.	Porc.
A) SI	3	30%
B) NO	7	70%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 14



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados, un 30% mencionan que para tomar una decisión han tenido que recurrir a la información financiera y un 70% no lo ha utilizado.

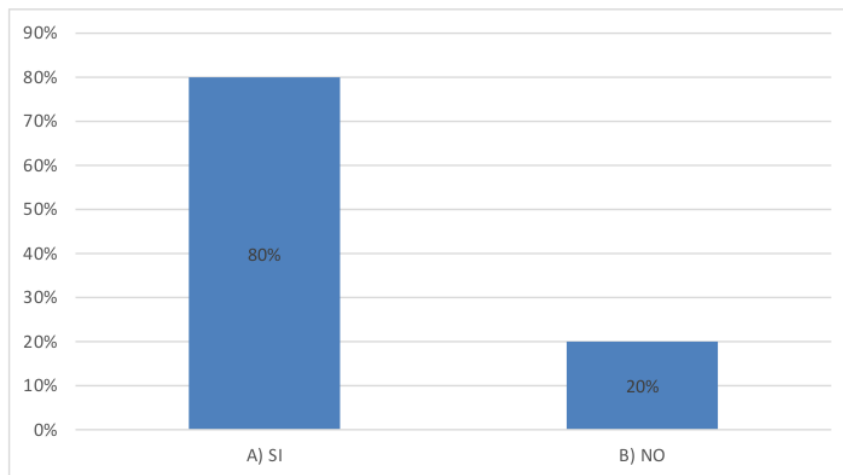
Tabla 15

15. ¿Mencione si el financiamiento ha mejorado la rentabilidad en su empresa?

Opciones	Frec.	Porc,
A) SI	8	80%
B) NO	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Realizado a los propietarios

Gráfico 15



Fuente: Tabla N° 15
Elaboración: propia

Interpretación: Se menciona que del 100%, el 80% manifiesta que si ha mejorado su rentabilidad y un 20% dice todo lo contrario.

3.2. Análisis de Resultados

En cuanto a las Mypes

En relación al resultado que muestra el Gráfico 1, se puede mencionar que en relación a los encuestados el 40% si pertenecen a un régimen, y el 60% es todo lo contrario, es por ello que con estos datos se demuestra que la gran mayoría son informales. En cuanto al Grafico 2, se puede mencionar que el 30% tienen 1 año en el ámbito comercial y un 30% también tiene 2 años en el ámbito comercial, además un 40% están de 3 años a más, de acuerdo a estos datos se puede apreciar que las Mype están presentes en el mercado en el rubro de abarrotes.

Del Financiamiento de las Mype

Teniendo en cuenta con los resultados obtenidos de los encuestados, la mayor parte de los representantes de las micro y pequeñas empresas, han adquirido créditos de parte de sus proveedores con un total del 60%, sin embargo, un 40% del total no han adquiridos créditos de los proveedores (Gráfico 3). Estos datos concuerdan con el autor Vargas (2018) en donde los datos que obtuvieron fue del 67% y el autor Anchapuri (2018) que obtuvo un 85%, lo cual mencionaron que los representantes obtienen un financiamiento de parte

de terceros. Con ello podemos observar que las empresas escogen financiar sus actividades por parte de terceros, lo cual le ha permitido salir adelante y poder continuar con sus objetivos empresariales.

En relación a la información obtenida se puede observar que un 40% de los encargados de las Mype, mencionan que han recurrido a un crédito financiero para el incremento de su negocio, de los cuales el 60% de los encargados no han acudido a ningún crédito financiero. Dichos datos muestran que los encargados no recurren a ningún crédito financiero (Gráfico 4). Estos datos son similares a los autores De la Cruz (2019) y Ayvar (2020), debido a que 35% y 45% respectivamente, de sus encuestados han mencionados que han recurridos en algún momento a un crédito financiero para el incremento de sus negocios. Es por ello que se puede estimar que los representantes si han recurrido a un crédito financiero para que así puedan ver como se incrementa su negocio.

Asimismo, de los resultados que se muestra en el Gráfico 5, la cual contiene que el 70% manifiestan que, si influye el financiamiento en mejorar la rentabilidad de las micro y pequeñas, sin embargo, un 30% no está de acuerdo con ello, esta información nos permite demostrar que el financiamiento si influye en la rentabilidad.

Por lo tanto, de acuerdo a los resultados se puede observar que el 30% de las micro y pequeñas empresas han obtenido, caso contrario tenemos un 70% que no han obtenido un financiamiento como se señala en la Gráfico 6, demostrando que la mayoría no han obtenido un crédito financiero. Estos datos concuerdan con los autores Aguilar & Cano (2017) en donde los

encuestados han dado como resultados que un 90% no han obtenido créditos financieros de las entidades bancarias, todo ello muestra como hay una deficiencia en no poder acceder a los préstamos, ya sea por diferentes razones de no cumplimiento.

En relación a los datos obtenidos, se puede observar en el Gráfico 7, que la mayoría se han acercado a solicitar un financiamiento a la Entidad Caja Los Andes, un 30% a la Entidad Caja Huancayo, un 20% a Mi Banco y un 10% a la Financiera Confianza, dicha información muestra que los encuestados solicitan un financiamiento de las entidades financieras y bancarias. Lo cual son similares con los autores Rojas (2018) y Flores (2019). Todos estos datos muestran que las micro y pequeñas empresas si solicitan prestamos lo cual son realizadas a través de las entidades financieras y bancarias, además de generar record crediticio lo cual es favorable y muy beneficioso.

En relación a los resultados que han obtenido el cual se puede observar en el Gráfico 8, en donde el 80% mencionaron que han adquirido un crédito financiero a un plazo corto, sin embargo, un 20% han adquirido un financiamiento a largo plazo. Con ello podemos afirmar que si la mayoría de los propietarios han adquiridos préstamos a cortos plazos y así reducir gastos innecesarios.

En relación a los resultados que se refleja en el Grafico 9, se puede mencionar que el 50% de los propietarios consideran que las tasas de intereses son los más adecuados, sin embargo, el otro 50% no toma en cuenta ya que no son los más adecuados. Dichos datos nos admiten que no siempre se está de acuerdo con los intereses que brindas las entidades financieras y bancarias.

En relación a los resultados de los que han sido encuestados y como se refleja en el Gráfico 10, se puede observar que un 20% ha tenido dificultad por falta de garantía, un 10% por no tener un historial crediticio, un 40% por la ausencia de capital de trabajo y un 30% no ha tenido ninguna dificultad. Esta información se contrasta con los autores De la Cruz (2019) y Rojas (2018) en donde se muestra que el 25% y 35% respectivamente han tenido problemas para acceder a un financiamiento y 40% y 45% respectivamente no lo han tenido.

Referente a la Rentabilidad

En relación a los datos de los encuestados se refleja de acuerdo al Gráfico 11, que el 70% han visto reflejado su rentabilidad en los últimos años, sin embargo, un 30% no ha mejorado. Podemos mencionar que la mayoría de las micro y pequeñas empresas han mejorado su rentabilidad en los últimos años. Estos datos se contrastan con el autor Vargas (2018) quien ha obtenido un 65% en donde se muestra que la rentabilidad si ha incrementado en las micro y pequeñas empresas a diferencia de otros años.

En relación a los resultados obtenidos en el Gráfico 12, se puede observar que el 80% de los propietarios muestran que, si han utilizado de una manera muy segura para así mejorar y aumentar sus utilidades, el 20% de los propietarios no han realizado un correcto uso de los recursos y por consiguiente sus utilidades no han mejorado. Estos datos nos muestran que los propietarios en la gran mayoría son cautos en el buen uso de sus recursos enfocándose en obtener mayores utilidades. Datos que concuerdan con el autor Anchapuri (2018) en donde sus resultados de los encuestados nos muestran un 75% que

ha realizado un uso correcto de los recursos económicos para que ello se vea reflejado en aumentar sus utilidades.

En relación a los resultados obtenidos en el Gráfico 13, un 30% estima que sus ventas ha incrementado, mientras que un 50% muestran que sus ventas han sido iguales, asimismo un 20% estima que sus ventas han disminuido. Estos datos permiten demostrar que en la mayoría de las micro y pequeñas empresas sus ventas han sido iguales. Estos datos concuerdan con el autor De La Cruz (2019), en donde sus resultados muestran 35% sus ventas han aumentado y un 65% se han mantenido iguales a periodos anteriores.

En relación a los resultados obtenidos en el Gráfico 14, se puede considerar que del total de los encuestados un 30% de las micro y pequeñas empresas han tomado decisiones habiendo utilizado la información financiera y un 70% no lo han hecho. Esta información nos permite mostrar que las micro y pequeñas empresas en su mayoría no utilizan la información financiera para una toma de decisión oportuna y veraz.

En relación a los resultados obtenidos en el Gráfico 15, se puede apreciar que un 80% han respondido que el financiamiento si ha permitido que la rentabilidad mejore en las micro y pequeñas empresas, y un 20% fue su respuesta negativa. Dicha información permite afirmar que todo financiamiento mejora la rentabilidad de las Mype.

IV. Conclusiones

4.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01

Se concluye en relación a los resultados que se han obtenido que las fuentes de financiamiento si influye en la rentabilidad, en donde se puede que las fuentes de

financiamiento son el financiamiento interno y el financiamiento externo, además se puede mencionar que con ello las micro y pequeñas empresas mantienen una económica estable y por lo tanto puedan seguir con sus actividades comerciales de forma eficiente y eficaz. Hay que mencionar además que el leasing y el factoring son medios también de un financiamiento que puede convenir y de ser una ayuda de mucha importancia para que los propietarios continúen con sus actividades comerciales.

4.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02

Se concluye en relación a los resultados que se han obtenido en base a los plazos de financiamiento las cuales son plazos cortos y plazos largos, ello va a depender de los criterios considerando además los tipos de necesidades y el acceso a solicitar los financiamientos. Asimismo, se menciona que las entidades financieras les brindan facilidades el cual les permiten a las micro y pequeñas empresas tener mayores accesos a los préstamos, a diferencia de las entidades bancarias que adicionar requisitos que no son los más adecuados.

4.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03

Se concluye en relación a los resultados que se han obtenido, lo cual permite contar con financiamiento de terceros, ya que con ello han accedido las micro y pequeñas empresas a préstamos ya sea de las entidades financieras, entidades bancarias o de informales, todos ellos representan oportunidades para continuar con sus actividades y así obtener mayores utilidades. Cabe mencionar además que este tipo de financiamiento es muy usual ya que les facilita acceder a los recursos económicos que lo propietarios necesitan.

4.4. Respecto a la Conclusión General

Como conclusión general, se mencionan que las fuentes, plazos y tipos de financiamiento, son esenciales y de mucho apoyo permitiendo a las micro y pequeñas empresas contar con liquides y así a cubrir las necesidades económicas y continuar con sus actividades comerciales de tal manera que pueda influir en la rentabilidad económica y financiera de las Mype, teniendo en cuenta además el buen uso de los recursos para aumentar sus ganancias.

V. Recomendaciones

Las micro y pequeñas empresas, de acuerdo a su crecimiento van a obtener muchas oportunidades de financiación, es por ello que se recomienda informarse de los diferentes tipos de fuentes de financiación que pueda haber en el mercado financiero, lo cual le permitan la elección correcta.

Asimismo, se le recomienda buscar y elegir la entidad financiera o bancaria que pueda ofrecerle las mejores tasas de intereses, beneficiándoles a la hora de los pagos con mejores costos, considerando además los plazos ya que a menores plazos menos endeudamiento y ello contribuirá al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

Además, se les recomienda evaluar la forma de financiación para que así se vea reflejado que todo financiamiento influya positivamente en la obtención de la rentabilidad, considerando además que ese es el motivo por el cual se genera una empresa.

INFORME DE ORIGINALIDAD

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Apagado