UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO, CASO MINIMARKET JUNTOS – TINGO MARÍA, 2019.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

GARCIA FLORES RUUD EDSON

ORCID: 0000-0002-7521-229X

ASESOR:

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUÁNUCO – PERÚ

2020

1. TITULO DE LA TESIS

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO, CASO MINIMARKET JUNTOS – TINGO MARIA, 2019.

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

GARCIA FLORES RUUD EDSON

ORCID: 0000-0002-7521-229X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller de la escuela de contabilidad, Filial Huánuco, Perú

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

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

3. FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Presidente

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Miembro

Tadeo Chávez Koening Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

Miembro

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Asesor

4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

Agradecimiento:

Agradezco en primer lugar a DIOS por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo del camino de la vida, por ser nuestra fortaleza en momentos de dificultades y debilidades.

A mis padres: Willy Genin García Santiago y Rosa Flores Ramos, porque fueron ellos los que siempre creyeron en mi para poder concluir este sueño que tanto anhelamos, por inculcarme los buenos valores y principios para formar una persona de bien.

Agradezco a todos mis docentes a lo largo de mi formación profesional de la escuela profesional de contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.

Dedicatoria:

Este presente trabajo está dedicado principalmente a Dios, por ser el soporte espiritual para poder continuar y terminar el objetivo trazado.

A mi pareja incondicional mi esposa Dreysi Silva Alania por estar allí conmigo, apoyándome en todo lo que necesite, y creer en mí en cada momento.

Lo dedico a mi hija Valentina Milagros García Silva, por ser el motor y motivo para poder realizar esta investigación.

A todos mis amigos que me han apoyado para poder realizar este trabajo, a mi amigo Benjamín por compartir su conocimiento.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

La presente investigación tiene como propósito de Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019, es una realidad que el ritmo de vida de los peruanos se ha ido incrementando y necesitan mayor cantidad de tiempo para poder realizar sus compras semanales o mensuales. También, se da el caso que prefieran realizar sus compras en el día a día según lo que vayan necesitando y de acuerdo a su economía. Para este estudio, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, a la propietaria de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto a las formas de financiamiento**: la empresa considera como formas de financiamiento a los recursos internos y externos, y como plazo de financiamiento externo el largo plazo. **Respecto a las condiciones de financiamiento**: la empresa en estudio considera que es el nivel de ingresos y la tasa de interés, el crédito que obtiene es el crédito comercial; **Respecto a la tasa de intereses del financiamiento:** la tasa de interés que ofrecen el mercado financiero no es lo más adecuado, sin embargo, para efectos de crédito elige la más bajo. Finalmente, el financiamiento que viene empleando ha permitido mantener en equilibrio el estado financiero de la empresa y la rentabilidad obtenida también contribuyo mejora levemente a la empresa.

Palabras Claves: formas de financiamiento, condiciones de financiamiento, tasa de interés de financiamiento, MYPE, rentabilidad.

ABSTRACT

The purpose of this research is to identify financing opportunities and profitability to improve the possibilities of the company in the case trade sector; Minimarket Juntos - Tingo María, 2019, it is a reality that the rhythm of life of Peruvians has been increasing and they need more time to be able to make their weekly or monthly purchases. Also, it is the case that they prefer to make their purchases on a day-to-day basis according to what they need and according to their economy. For this study, the type of research is quantitative, descriptive research level and whose research design was non-experimental-descriptive, in order to collect the information, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, the same one applied, representative of the company obtaining the main results: regarding the forms of financing: the company considers internal and external resources as financing forms, and the long term as external financing term. Regarding the financing conditions: the company under study considers that it is the level of income and the interest rate, the credit it obtains is commercial credit; Regarding the financing interest rate: the interest rate offered by the financial market is not the most appropriate, however, for credit purposes choose the lowest. Finally, the financing that it has been using has made it possible to keep the company's financial status in balance and the profitability obtained also contributed slightly to the company.

Keywords: forms of financing, financing conditions, financing interest rate, MYPE, profitability.

.

6. CONTENIDO

1. TITULO DE LA TESIS ii
2. EQUIPO DE TRABAJO iii
3. FIRMA DEL JURADO Y ASESOR iv
4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA v
5. RESUMEN Y ABSTRACT vii
6. CONTENIDO ix
7. ÍNDICE DE CUADROS x
I. INTRODUCCION 10
II. REVISIÓN DE LITERATURA 15
2.1. Antecedentes de la Investigación 15
2.1.1. Antecedentes Internacionales 15
2.1.2 Antecedentes Nacionales 18
2.1.3 Antecedentes Regionales 22
2.1.4 Antecedentes Locales 26
2.2. Bases teóricas de la investigación 32
2.2.1 Teoría del Financiamiento 32
2.2.2 Teoría de Rentabilidad 39
III. HIPOTESIS 46
IV. METODOLOGÍA 47
4.1 Diseño de la Investigación 47
4.2. El Universo y Muestra 48
4.3 Definición y operacionalización de las variables 49
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información 50
4.5 Plan de Análisis de datos 51
4.6. Matriz de Consistencia 52
4.7 Principios Éticos 53
V. RESULTADOS 55
5.1. Resultados 55
5.2 Análisis de resultados 57
VI. CONCLUSIONES 62
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 66
ANEXO 70

ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 71
ANEXO N° 02 PRESUPUESTO 72
ANEXO Nº 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS 73
ANEXO Nº 04 FICHA RUC.....76
ANEXO Nº 05 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS 78

7. ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Definicion y operacionalizacion de las variables…….....50

Cuadro 2. Matriz de consistencia……51

Cuadro 3. Presentacion de resultados en relacion a la variable financiamiento…….……55

Cuadro 4. Presentacion de resultados en relacion a la variable rentabilidad…..……..……56

I. INTRODUCCION

La MYPE juega una labor significativa en el progreso benéfico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de trabajo y actor dinamizador del mercado. En un país, en que falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado. También una de las características que se observa en el contexto actual son los cambios que se dan a nivel económico, cultural, científica y tecnológica, los cuales exigen a las personas con mayor dominio de diferentes competencias, es decir en la mano de obra, nueva forma de hacer gestión dado las innovaciones en las fábricas, innovación tecnológica, masificación de la información y las tecnologías. A estas situaciones afronta la empresa.

Wynn (2007); Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

También afirma **Nafin (2018);** Para impulsar la creación de una empresa o su expansión es fundamental elegir el préstamo más conveniente con el fin de que evites que a la larga se convierta en una pesadilla. Una correcta elección no sólo tiene que ver con los intereses y las tasas, también es necesario que tomes en cuenta el nivel en que está la idea.

El acceso a las entidades formales resulta más restringido para los más pobres y aquellos con menor educación. En esas condiciones las MYPES a pesar de ofrecer

condiciones que garantizan la posibilidad de solicitar y obtener un crédito muchas veces tienen que dejar de lado su grado de solvencia para ponerse a pensar en algo más importante que va a determinar el futuro de su Micro o Pequeña empresa. Me refiero específicamente a la Rentabilidad de la empresa y la capacidad del Micro o Pequeño empresario de poder afrontar el Riesgo de obtener un crédito. **(Bazán, 2006).**

Todas las personas tenemos innumerables capacidades, sin embargo, para poder llevar a la práctica las ideas de negocio, para lo cual mucho tiene ver las características personales tales como: la perseverancia, el entusiasmo, la cultura del ahorro, la sapiencia para gestionar recursos financieros. También es importante las características de las MYPE, referente a los años que viene operando, de permanencia en el mercado, en ese sentido en el distrito de Rupa Rupa en el rubro - abarrotes el comportamiento de los consumidores es permanente, lo que implica existe mayor demanda de este producto. Sin embargo, los propietarios para permanecer en el mercado tienen que mejorar en diferentes aspectos vinculados a su actividad comercial.

Según el informe de la Cámara de Comercio de Huánuco, en la Región Huánuco, existen aproximadamente más de 17 673 Micro y Pequeñas Empresas, debidamente constituidas y que generan el 78% de empleo en la población. La región Huánuco, a nivel nacional representa el 1,9% de la economía y gran parte está basada a las MYPE. Es positivo el crecimiento, el problema es que no están asociadas, por lo tanto, no reciben beneficios del gobierno central. Las actividades de este sector que predomina en la región Huánuco, son los casos de hospedajes, tiendas comerciales, restaurantes, pollerías, pequeñas industrias de calzado, entre otras.

Como sabemos en la ciudad de Tingo María por donde vayas encontrarás una bodega pequeña, pero con surtido limitado, básicamente por el espacio. Por otro lado, un minimarket te va permitir generar un mejor servicio para tu cliente y podrás diferenciarte, Por esta razón, en la ciudad de Tingo María, las bodegas deben de optar en convertirse en minimarket. En este tipo de negocio, se pueden ofrecer diversos tipos de productos como: productos enlatados, gaseosas, verduras, frutas menestras, entre otros, sin duda una mayor variedad que en una bodega. Por lo general, estos productos los encuentras en grandes mercados mayoristas o diversas empresas llegan a tu negocio permitiéndote que tengas un simple acceso a estos productos y sobre todo a un buen precio. Para que tu negocio sea un éxito debe estar bien ubicado y el local debe ser lo suficientemente amplio para surtir bien tu negocio.

La persona natural con negocio, de nombre comercial: "Minimarket Juntos", es una empresa que obtiene financiamiento de las financieras no bancarias, ya que es más accesible y menos engorro a la hora de solicitar un crédito, destina para poder atender sus obligaciones con sus proveedores y eso hace que obtenga rentabilidad.

La persona natural con negocio, de nombre comercial: Minimarket Juntos, se encuentra ubicado en el Jr. Francisco Bolognesi N° 244 en la cuidad de Tingo María distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado departamento de Huánuco, de propiedad de la señora Mariano Tarazona Luz María, dedicado a la actividad de venta de abarrotes al menor, inscrito en SUNAT el 13 de agosto de 1993, con más 27 de años en el mercado, anteriormente era una bodega hoy en día es un Minimarket, los factores que interviene son el financiamiento obtenido para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad.

Las MYPE rubro abarrotes del distrito de Rupa Rupa, se enfrentan en todo tiempo a actividades comerciales más competitivos, resaltando entre sus principales problemas: la escasa formación de los empresarios en temas de representación administrativa, carencia de asociatividad, lo cual tiene efectos negativos referente a sus beneficios. Necesariamente, en naciente compromiso de indagación se ha tomado uno de los tantos rubros que existe en este referido sector de comercio de abarrotes, teniendo una alta competencia de sus diferentes estrategias utilizadas adentro de las actividades comerciales hoy que se cree que, naturalmente las MYPE en genérico y en lo personal del sector comercio, reciben el financiamiento en manera adecuada y oportuna, dichas empresas serán crecidamente competitivas y rentables. por lo que formulo el siguiente enunciado: **¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019?,** asimismo formule como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019. Para lograr este objetivo general se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las oportunidades de las de formas financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019.

- Describir las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019.

- Explicar las oportunidades de las tasas de interés de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019.

Esta investigación nos permitió tener mayor conocimiento en relación a las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa Minimarket Juntos y así puedan tomar las mejores decisiones y ser sostenibles en el tiempo.

Por otro lado, los resultados y el aporte teórico servirán de referencia para otros estudios en otros contextos y espacios geográficos de la región y del país.

En la presente investigación se analizó de manera descriptiva de cómo viene efectuándose como una oportunidad los diferentes maneras de hacer el financiamiento y del comportamiento de la rentabilidad que mejoran las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019, considerando las limitaciones y obstáculos que se han presentado, así como los beneficios o facilidades que se le brindaron para obtener créditos que le permitió tener más productos que ofrecer a sus clientes.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Silvestre (2015); en su trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia, se realizó en la Universidad Mayor de san Andrés, La Paz - Bolivia, cuyo objetivo General es: demostrar que las PYMES enfrentan condiciones crediticias adversas, más que las empresas grandes. Para ese propósito, se propone alternativas de financiamiento. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo experimental- correlacional.

Llegando a la siguiente conclusión: De que La falta de financiamiento se ha convertido en un problema crónico para las PYMES. Hay una necesidad fundamental para que el Estado y las Instituciones Financieras que atienden el mercado de las PYMES optimicen el flujo crediticio. De igual modo, fortalezcan las prácticas de gestión de créditos. Se debe desarrollar herramientas de análisis, tales como modelos de simulación financiera y sistemas de recolección de datos que permitan el cálculo de mediciones. Al madurar estos instrumentos, las PYMES y las instituciones financieras, se pueden beneficiar de un mayor acceso a los recursos financieros y hacer eficiente las operaciones entre PYMES y los financiadores.

Tinoco (2015); tesis para optar el título cuyo título es: "estructura de capital de las pymes ecuatorianas: variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las medianas empresas societarias de ecuador (mese), ciiu a0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012", Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador. Tuvo como objetivo de investigación

determinar las relaciones existentes entre razones de las MESE desde el 2000 al 2012. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva-correlacional. Para ello es necesario definir el término correlación y entre sus conclusiones se tiene:

- ✓ Las PYMES constituyen un aporte muy importante en la economía de los países de todo del mundo. En América Latina representan entre el 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región. En Ecuador en el 2011 se registró alrededor de 27.646 pymes, siendo su mayor concentración en las provincias de Guayas con el 40,46% y Pichincha con el 43,29%.
- ✓ Existen algunas técnicas que evalúan la estructura de capital y la rentabilidad de la empresa como son apalancamiento, nivel de endeudamiento patrimonial, rentabilidad, rotación de activos, margen de ganancias, rendimiento del patrimonio. Al analizar la estructura de capital de las MESE en Ecuador se observan que la solvencia y rentabilidad de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador han estado correlacionadas positivamente desde el 2000 al 2012, es decir que el logro de una rentabilidad mayor en estas empresas implica un endeudamiento también mayor.

Vásquez (2010); en la tesis titulada **"**Propuesta para la creación de un manual de factibilidad orientado a las PYMIS, como instrumento para acceder a financiamiento caso PYMIS del estado Aragua", la metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva, con una población conformada por 1.235 PYMIS ubicadas en el Estado Aragua, La muestra a utilizar en la presente investigación es no probabilística intencional, y se dirige a los tipos de muestra de expertos y muestra de sujetos-tipo, se analizará a través de entrevistas que se efectuarán a los gerentes o representantes del área financiera

de un grupo de quince (15) PYMIS, llego a las siguientes conclusiones: Se deben presentar conclusiones relativas a los aspectos determinantes del proyecto, especialmente en lo referente al mercado, precios, tecnología y los aspectos económicos - financieros. Deben presentarse las recomendaciones más pertinentes en relación con cada uno de los distintos aspectos del proyecto y sobre la decisión de recomendar o no la ejecución del proyecto; así como de los aspectos o condiciones existentes que deben modificarse para el mejor desarrollo del proyecto. Es importante incorporar las consideraciones finales que permitan al evaluador de proyecto conocer las fortalezas y debilidades del estudio realizado, señalando los aspectos merecen un desarrollo más profundo o detallado. Una vez establecidos los resultados y analizados cuantitativamente se proponen las siguientes conclusiones, para dar respuesta a los objetivos de la investigación, cuyo propósito era analizar las condiciones que enfrentan las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua para acceder a financiamiento, con la intención de crear de una propuesta de manual de Estudio de Factibilidad, que sirva de orientación para mejorar la planificación financiera de las empresas. Se concluye de acuerdo a los resultados obtenidos que las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua en su mayoría tienen conocimiento de las fuentes de financiamientos tanto públicas como privadas. Sin embargo, los recaudos exigidos por las instituciones financieras, principalmente los referidos a garantías y Estudio de factibilidad son obstáculos que no todas las PYMIS pueden superar. Es por ello que el financiamiento bancario no representa la primera opción a la hora de cubrir un proyecto de inversión, obligando a los empresarios a utilizar como primera alternativa la reinversión de sus utilidades, cabe destacar, que este hecho conlleva a que las inversiones estén por debajo de las requeridas limitando el crecimiento de las PYMIS. Adicionalmente a estas barreras externas impuestas por el Sistema Financiero, las PYMIS muestran debilidades en su

estructura interna, como lo es la poca formalidad en sus registros contables, el desconocimiento de herramientas para la planificación financieras (Estudio de Factibilidad), eficiente, orientada a identificar oportunidades de mercado y diseñar estrategias de inversión a mediano y largo plazo. La mayoría de las PYMIS manifestaron que requerirían financiamiento para cubrir las partidas de capital de trabajo y para la compra de maquinaria. Indicando que su interés está enfocado en planes de corto plazo, un número no significativo manifestó tener intensión de expansión y considera importante la inversión en el recurso humano de la empresa. Obtener un financiamiento adecuado es considerado por los empresarios como una manera para poder alcanzar la competitividad, sin embargo, existen factores de índole políticos y económicos que también influyen directamente en el crecimiento y competitividad de las PYMIS.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Castillo (2019); En su tesis titulada "financiamiento de las micro y pequeñas empresas Minimarket de la provincia de Huaraz – 2017." Tuvo como objetivo general, Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas Minimarket de la provincia de Huaraz – 2017. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario, llegando a la siguiente conclusión: Se describió las principales fuentes de financiamiento que deben tener los empresarios de las micro y pequeñas empresas Minimarket, obteniendo como resultado un intermedio entre fuentes internas y externas, ya que la gran mayoría indicó que las fuentes internas generan mayores beneficios a comparación de las externas. Cabe mencionar que estas empresas también cuentan con un financiamiento interno con proveedores directamente,

mayormente en productos. Se describió los instrumentos de financiamiento que utilizan los empresarios de las micro y pequeñas empresas Minimarket, resultando las líneas de crédito y las cuentas corrientes las más utilizadas por los mismos, dejando así en un porcentaje menor los demás instrumentos como son el leasing y factoring. Se describió los tipos de financiamiento por las que optan las micro y pequeñas empresas Minimarket, de las cuales se obtuvo como resultado que dichas empresas utilizan la inversión de capital y por endeudamiento y casi siempre generan rendimientos positivos, porque la inversión que realizan es justamente para la obtención de beneficios futuros. Se determinó el financiamiento de las micro y pequeñas empresas Minimarket en la provincia de Huaraz en el año 2017, describiendo las fuentes, instrumentos y tipos de financiamiento; llegando a la conclusión final que estas microempresas al iniciar su actividad comercial se financian la gran mayoría con fuentes externas y en adelante con fuentes internas, ya que las mismas generan ingresos, dejando en claro que estas empresas tienen también un financiamiento directamente con sus proveedores específicamente en productos, es decir obtienen productos a crédito y una vez que se vende se realiza el pago.

Beltrán (2018); en su trabajo de investigación titulada, caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio del Perú: caso empresa "Minimarket Nena" Nuevo Chimbote, 2017. Este estudio tuvo como objetivo general en: Describir las principales características del financiamiento de la Micro y Pequeña Empresas del sector comercio del Perú. Caso empresa "Minimarket Nena" de Nuevo Chimbote, 2017., para lo cual utilizo el muestreo probabilístico para hallar el tamaño de la muestra, los datos lo recogieron mediante la técnica de la encuesta utilizando el instrumento el cuestionario. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel

cuantitativo y diseño no experimental. Entre las principales conclusiones se tiene:

Respecto al objetivo específico 01. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeña Empresa del sector comercio del Perú, 2017. Respecto a los financiamientos y su conocimiento: El financiamiento va de la mano con conocimiento, el representante legal debe tener una capacitación de orientación para así lograr una buena inversión a largo plazo, logrando el financiamiento que se ha proyectado, mucho depende de la madurez y toma de decisión que el representante tenga, a mayor nivel, tendrá una posibilidad mayor de desarrollarse. **Respecto al objetivo específico 02.** Describir las principales características del financiamiento del "Minimarket Nena" de Nuevo Chimbote, 2017. La aplicación de la encuesta en el "Minimarket Nena", ver en Anexo 02: cuestionario **Respecto al objetivo específico 03.** Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Micro y Pequeña Empresa del sector del Perú y del "Minimarket Nena" de Nuevo Chimbote, 2017. Respecto al representante legal Se concluye que la representante legal encuestada es una persona adulta, madura que con su nivel universitario completo llevará a la mype por un buen camino, orientado al progreso constante en base a las experiencias planteadas en otros trabajos de investigación.

Anchapuri (2018); En su tesis elaborada "financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso -Tocache, 2017, indica en el objetivo general: determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso, 2017. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. De

la misma forma obtuvo como conclusión: en la investigación se determinó: **En relación al objetivo 1** La relación existente es positiva alta entre la planificación financiera y la rentabilidad de las mypes rubro abarrotes. Esto quiere decir, que la rentabilidad de las mypes es influenciada significativamente por la planificación financiera. Dado que del 100% de los encuestados, el 15% fue invertido en capital de trabajo, el 40% fue invertido en activos fijos el 30% fue invertido en mejoramiento y/o ampliación de local y 15% en programas de capacitación. Lo cual refleja que la MYPE practica la planificación financiera. **En relación al objetivo 2** En relación a la fuente de financiamiento se deduce que la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones, tal como indica en la tabla 6 que del 100% de los encuestados el 85% afirman que obtuvo el financiamiento del sistema no bancario. mientras que 15% del sistema bancario. Esto implica que en la zona de estudio existen más entidades financieras no bancaria, tales como: las cajas municipales y cooperativas. **En relación al objetivo 3** La influencia es positiva y alta entre las condiciones del financiamiento y la rentabilidad de las mypes rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso. Esto quiere decir, que la rentabilidad de las mypes es afectada significativamente por el por las condiciones del financiamiento tal como manifiesta que del 100% de los encuestados, el 60% afirman muy buena la rentabilidad de la empresa, el 25% afirman regular y el 15% afirman que es mala la rentabilidad económica de la empresa. **Conclusión general** La relación existente es positiva alta entre el financiamiento y la rentabilidad de las mypes rubro abarrotes del

distrito del Nuevo Progreso. Esto nos hace evidenciar que la rentabilidad de las MYPE es influenciada significativamente por el financiamiento que experimentan tal como se observa el coeficiente de determinación que es igual a 81.91%.

2.1.3 Antecedentes Regionales

Leandro (2018); en su tesis denominado "influencia del crédito financiero en la rentabilidad de las mypes del sector abarrotes en el distrito de Pillco Marca - Huánuco 2017.". Tuvo como objetivo general, conocer la influencia del crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES del sector abarrotes en el Distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a las siguientes conclusiones. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito, lo cual normalmente es realizado por un comité interno de la institución financiera, con personal diferente a quién ha tenido contacto con el empresario. La mayoría de los empresarios conoce el término Rentabilidad, el gran porcentaje de los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo, para mantener el negocio. Los

indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas. Pero sin embargo los últimos estudios de sobre la Rentabilidad, explica que se ha encontrado que las bodegas que están teniendo más ingresos que hace dos años atrás, esto significa entre otras cosas que le están comprando más y eso tiene que ver con el mayor poder adquisitivo de la población, también señala que actualmente los dueños de las bodegas están implementando mejor sus bodegas, las abastecen mejor, están ofreciendo otras categorías y tratan de que el cliente que visita la bodega se lleve más de un producto y obtenga mejor Rentabilidad. Diversas son las fuentes de financiamiento con las que puede contar una empresa tanto para iniciar, como para continuar su funcionamiento. De acuerdo a su origen, éstas pueden ser categorizadas como internas, o bien, como externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se cuentan bancos, proveedores, casas comerciales, entre otros.

Huaranga (2019); en su tesis denominado "El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis. periodo 2018". Tuvo como objetivo general, Determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis, 2018. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a las siguientes conclusiones. **En relación al objetivo 1** Una de las dificultades que atraviesan

los propietarios de las micro y pequeñas empresas es el financiamiento, por lo tanto, la gran mayoría acuden al sistema financiero para gestionar los recursos financieros y es más el tipo de crédito que solicitan es de comercial, ya que del 100% de los encuestados, el 68% manifiestan que, si acuden a las entidades financieras para su financiamiento, en relación al tipo de financiamiento el 45% afirman que si se utilizó créditos de tipo comercial, para obtener recursos financieros, **En relación al objetivo 2**. Para cubrir las necesidades financieras para sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno, los propietarios de las micro y pequeñas empresas consideran que uno de las fuentes de financiamiento son las entidades financieras, es decir son las proveedoras de recurso financieros, puesto que el 100% de los encuestados, el 68% manifiestan que, si acuden a las entidades financieras para su financiamiento, además el 64% de los encuestados mencionan que, si obtiene préstamo a corto plazo. **En relación al Objetivo 3**. Una delas funciones básicas de un propietario es la planificación de todas las actividades tanto productivas y financieras, por lo tanto, el éxito de la empresa y el logro de mayor de la rentabilidad depende en gran medida de cómo viene administrando los recursos financieros; puesto que el 100% de los encuestados, el 93% afirman que, si hay planificación para que puedan obtener créditos que solicitan, Por lo tanto, las decisiones financieras de las empresas objeto de estudio y las múltiples actividades responden a una planificación financiera. **Conclusión General** Según los resultados obtenidos tras el procesamiento y análisis de datos se obtuvo que el coeficiente de determinación es r 2 = 78,87% lo cual implica que los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Paucarbamba distrito de Amarilis corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características.

Quintana (2019); En su tesis titulada: "propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad en el mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del distrito de Huánuco - 2018.". Cuyo objetivo general es, Identificar los factores relevantes del financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes Distrito de Huánuco, 2018, la metodología de investigación que se utilizo fue de tipo descriptiva, utilizando la técnica de la encuesta; llego a las siguientes conclusiones: Se identificó los factores relevantes del financiamiento que si mejoran significativamente la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, como son: El ahorro personal, ya que es muy esencial para facilitar el capital de financiamiento, y por otra parte uno de los factores primordiales e importantes para que pueda gestionar un financiamiento o adquirir un endeudamiento es necesario conocer las ventas diarias ,mensuales y anuales para poder tener una mejor administración. Asimismo, se establece que las fuentes de financiamiento si mejoran la rentabilidad de los comerciantes de mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco 2018.A través de las fuentes de financiamiento que son fuentes internas como externas, siendo las más usadas los ahorros personales que permite a la mype tener mayor autonomía financiera esta manera de financiamiento es de menor riesgo para la mype, que el resto de las fuentes de financiamiento .una de las fuentes usadas es también el crédito comercial brindado por los proveedores permitiéndoles una facilidad de pago. Por otra parte, se describe que los tipos de financiamiento si mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco 2018. A través de las fuentes externas de financiamiento, mediante el tipo de financiamiento que es el crédito comercial brindado por los

proveedores, ya que este le permite trabajar de una manera permanente, así mismo este acceso de financiamiento le permite no pagar intereses y mejora su rentabilidad, donde la encuestada menciona que las instituciones financieras brindan un crédito con tasas alteradas. ¬ Por último se concluye explicando, que existe una relación o determinación positiva entre el financiamiento y la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado , rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco.2018 .Esto nos da que entender que el factor financiamiento en los comerciantes del mercado modelo privado ,rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco 2018,no es adquirida significativamente mediante las instituciones financieras debido a la falta de conocimiento en la que se encuentra la mype y que las tasas de intereses son alteradas por parte de las entidades financieras por lo mismo que restringe el uso.

2.1.4 Antecedentes Locales

Figueroa (2019); En su tesis titulada "El financiamiento y la rentabilidad en las mypes del sector comercio – rubro compra / venta de abarrotes del distrito de Rupa Rupa 2018. Donde señala como objetivo general, Determinar la relación del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del distrito de Rupa Rupa 2018. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. Se obtuvo la conclusión. **En relación al objetivo 1.** Un aspecto importante que cuenta en sus actividades empresariales los representantes de las micro y pequeñas empresas son las fuentes de financiamiento, entre ellas las entidades financieras, dado que, el 80% señalan que, si solicitaron crédito en entidades bancarias a fin de financiar sus actividades

económicas de la empresa, puesto que, los créditos obtenidos de las entidades financieras le permiten a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa y plazo, lo cual se desprende que las fuentes de financiamiento es un factor clave para el incremento de la rentabilidad. **En relación al objetivo 2.** La continuidad operativa, y el éxito en el mercado empresarial de las micro y pequeñas empresas es producto de la buena administración financiera también denominado planificación financiera dado que coopera para alcanzar su objetivo principal que es de alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados (utilidades), maximizando el patrimonio. Asimismo, la obtención de financiamiento no es una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas el problema centra que destino lo das ese recurso es por ello que todas las actividades tienen que responder al logro de los objetivos de la empresa para lo cual es importante la planificación financiera en cada acción tal como se observa que del 100% de los encuestados, el 90% dicen que si planifican para obtener el financiamiento mientras que el 10% manifiestan que no toman en cuenta la planificación. **En relación al objetivo 3** El crédito es la actividad más común y variado como un medio de financiamiento, para cubrir las necesidades financieras de la empresa para lo cual un criterio a considerar es la tasa de interés, es decir el costo del dinero dado que del 100% de los encuestados el 85% dicen que, si tienen criterio para medir su rentabilidad, lo cual es el costo del dinero, es decir la tasa de interés, por lo tanto, si la tasa de intereses son muy altos no solicitan los prestamos porque estaría contraviniendo los objetivos de la empresa, dado que los propietarios realizan con la finalidad de obtener utilidades para lo cual buscan que sus actividades económicas sean rentables. Conclusión general Después de procesar la

información se halló que el coeficiente de determinación es 60.71% lo cual nos evidencia que de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del distrito de Rupa Rupa corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características. Este hecho refleja que existe una dependencia positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad, lo cual coinciden con la finalidad de las MYPES tal como se observa en la tabla 12 que muestra que del 100% de los encuestados, el 85% dicen que si obtienen utilidad con la actividad que desarrollan mientras que el 15% informan que no generan utilidad.

Aquino (2018); En su trabajo de investigación denominado "caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú: caso empresa Minisol S.R.L. - Tingo María, 2017" la investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, Determinar y describir y las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Minisol S.R.L. - Tingo María, 2017. La metodología usada fue de tipo cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño no experimental. Llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al Objetivo Especifico 1

Con relación a los antecedentes revisados llegamos a la conclusión que la mayoría de la micro y pequeñas empresas optan por recurrir al financiamiento por terceros en las cuales según los resultados obtenidos se inclinan más por la Banca Formal ya que consideran que les brindan mayores beneficios con tasas de intereses más bajas y aceptables para la empresa que solicito dicho financiamiento. Asimismo, los autores mencionan que los créditos obtenidos fueron en corto plazo y destinados como capital de

trabajo(Mercaderías)

Respecto al objetivo Específico 2

Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa MINISOL S.R.L., utiliza el financiamiento propio y por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del BANCO SCOTIABANK, donde se ha obtenido un préstamo de S/100,000(Cien Mil soles), con una tasa de interés del 16% Anual ,siendo mensual 1.3%, el plazo determinado de devolución es de 6 meses con ello se determina que es a corto plazo y fue invertida en capital de trabajo (Mercaderías), para así permitir el desarrollo de la empresa, este financiamiento fue obtenido al cumplir con los siguientes requisitos: Ficha RUC,DNI Representante Legal, Vigencia de Poder,3 últimos PDT 621,Declaracion Renta Anual, Estado de situación Financiera, Minuta de Constitución de la Empresa. Este financiamiento obtenido será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha acordado la devolución.

Respecto al objetivo específico 3

Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2 ,más de la mitad de los elementos de comparación coinciden, con esto podemos concluir que la mayoría de las empresas recurren a un financiamiento por parte de terceros y mediante la Banca Formal, así mismo no coinciden en la misma entidad Bancaria y en las tasas de interés, compartiendo si en los plazos en los que fueron solicitados (corto plazo)dichos financiamientos obtenidos fueron invertidos en capital de trabajo(mercaderías)para poder tener variedades de productos y así captar clientela y aumentar el ingreso para la mejora de la empresa.

Conclusión General

Las micro y pequeñas empresas del Perú dentro de ellos tenemos la empresa Minisol

S.R.L, obteniendo como resultado de este lo siguiente: Cuenta con un financiamiento propio y provenientes del sistema bancario formal, con la finalidad de invertir en capital de trabajo para obtener mayor productividad y desarrollo económico de esta forma lograr ser competitivos y posicionarse en el mercado. Finalmente, se recomienda a la empresa en estudio informarse sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades bancarias para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa. Por último, la empresa tiene que tener una mira hacia el futuro de contar con financiamiento propio al 100% y obtener el éxito deseado.

Solizor (2018); en la tesis titulada "caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017", cuyo objetivo es, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017, en cuanto a la metodología de investigación, utilizo el diseño de investigación no experimental- descriptivo, , asimismo entre las principales conclusiones que llego son los siguientes: **Respecto al objetivo específico 1.** Con respecto a los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación podemos concluir que el 80% de los empresarios recurrieron al financiamiento de terceros (externo), en especial al sistema financiero no bancario formal (cajas municipales, financieras, etc.), porque estas instituciones les exigen menos requisitos (garantías) y mayor facilidad para otorgarles el crédito, pero con les cobran tasas de interés alta y a corto plazo. **Respecto al objetivo específico 2.** De acuerdo al Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., se obtuvo los siguientes

resultados: La empresa en estudio es formal, con 12 años de funcionamiento lo que le permite tener una amplia experiencia en este rubro, lo que motivo a formar la empresa fue para generar empleo familiar, cuenta con 14 trabajadores 11 permanentes y 3 eventuales, financia su actividad con financiamiento de tercero, recurre a la entidad financiera (CrediScotia) porque le brinda facilidades de otorgar el crédito, solicitándolo los siguientes requisitos: Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia de Poder, 3 últimos PDT. **Respecto al objetivo específico 3**. Respecto a los resultados de comparación de los objetivos específicos 1 y 2., si coinciden, respecto a la forma de financiamiento ya que recurren al crédito financiero de terceros para financiar sus actividades y a la misma vez recurren a la entidad financiera porque les dan facilidades para obtener un crédito. **Conclusión General**. El financiamiento es el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer, ya que es un medio para lograr los objetivos a corto y largo plazo. Se recomienda a las micro y pequeñas empresas que se dedican a este sector apunten a obtener el crédito financiero de la banca formal de esta manera se reducirían los costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a corto plazo, estos beneficios contribuirían al desarrollo de la empresa.

Vásquez (2017); en su trabajo de investigación denominado: Caracterización de la Capacitación y la Competitividad de las MYPE, en el Sector Comercial Rubro Ventas de Frutas al por menor en la Ciudad de Tingo María, 2017, se propuso como objetivo general, describir y establecer las caracterizaciones de la capacitación y la competitividad de las MYPES, en el sector comercial rubro venta de frutas al por menor en la ciudad de Tingo María, 2017. La investigación fue de metodología tipo descriptivo en la que concluye: La mayoría de los dueños de las MYPES, les interesa capacitarse en temas de manejo

empresarial, por lo que deducimos que en un mercado donde existe una oferta significativa, la exigencia es para desarrollarse empresarialmente es mayor; En un 100,0% de los encuestados de ventas de frutas al por menor aprueban que es importante la competitividad, donde se tienen aplicar principalmente la diferenciación del producto con respecto a la calidad y precio. Además, el 67,0% manifiestan que asesoran al cliente referente a la adquisición de los productos, esto influirá en la toma de decisiones en relación de las compras y satisfacción.

- ✓ Los propietarios que realizaron capacitación los recibieron en un 75% con respecto al desempeño y manejo de su negocio. 25% del personal encuestado no les interesó tomar capacitación alguna sobre algún tema; es decir que la mayoría de los dueños de las MYPES les interesa capacitarse en temas de manejo empresarial, ello podemos deducir que en un mercado donde existe una sobre oferta, la exigencia es mayor para para desarrollarse empresarialmente. En una pequeña minoría de los trabajadores del rubro de ventas de frutas no se capacitaron posiblemente por tener otras expectativas.
- ✓ El 100,0% de los encuestados aprueban que es importante la competitividad, para poder sobrevivir en el mercado donde se tienen aplicar principalmente la diferenciación del producto con respecto a la calidad y precio. Además, el 67,0% manifiestan que asesoran al cliente referente a la adquisición de los productos, esto influirá en la toma de decisiones en relación de las compras y satisfacción de los clientes.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del Financiamiento

En el trabajo a continuación se hará un completo estudio de distintos aspectos de gran importancia en el mundo de la Administración Financiera y actividades comerciales de

las organizaciones, como El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios". Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. **(Gitman, 1996: p. 175)).**

Formas de financiamiento

Hay varias formas de financiar un negocio en marcha a través del sistema bancario. A continuación, describimos algunas de las alternativas disponibles en el mercado local:

Crédito comercial.

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

Una empresa también debe tener los costes positivos y negativos, así como el impacto significativo del crédito comercial en las finanzas de su negocio. Existe más de un tipo de crédito comercial, por lo que te ofrecemos una breve introducción de lo que es y lo que significa el crédito comercial para las empresas.

Importancia.

La importancia de utilizar el crédito comercial no sólo es en términos de capital de trabajo,

sino también en la definición y la primacía de esos términos. Si se utiliza correctamente el crédito comercial, no sólo puede proporcionar un útil medio para aumentar el capital, sino también como una manera de construir un historial de crédito comercial, ya que los pagos puntuales dan testimonio del éxito y la estabilidad financiera.

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

Ventajas.

* Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

*Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

* Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

* Si la negociación se hace acredito se deben cancelar tasas pasivas.

Función

El crédito comercial puede tener varias funciones dependiendo de la situación.

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

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

Crédito bancario.

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

Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda. Suele confundirse el concepto de crédito con el de préstamo, la diferencia radica en que en el crédito el cliente cuenta con un dinero a su disposición y solo paga intereses por la cantidad que utiliza, al tiempo que, en el préstamo, el cliente recibe todo el dinero y paga intereses por la totalidad, más allá de cuánto realmente gaste. **(Duarte, 2016).**

Importancia.

El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la economía de los países. Por lo general, el Banco Central de un país y los denominados bancos estatales marcan los niveles de las tasas de interés a las que se tienen que adaptar las entidades crediticias privadas (en los casos en los que no está dir. Una fuerte restricción en el acceso al crédito, es decir, una tasa de interés muy alta, que implicará mucho esfuerzo económico para su devolución, seguramente redundará en la contracción de sectores como la construcción o la industria automotriz o de maquinaria, y con ello, probablemente aumente el desempleo.

Ventajas del crédito bancario

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

Desventajas del crédito bancario

- Resulta más caro que pagar en efectivo, ya que en el precio de compra se le agregan intereses otras cargas.
- Algunos prestamos incluyen una multa por pagar anticipado evitando que el cliente page la cuenta antes del tiempo sin incurrir en un costo adicional.
- Tomar prestado el dinero en exceso puede conducir a disminución de flujo efectivo y los pagos incluso pueden superar a los ingresos, en algunas cosas.

Tipos de financiamiento

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantiza el pago del préstamo.

Importancia.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los interese generados.

Ventajas.

* Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

·Da seguridad al prestatario de no obtener perdida al otorgar el préstamo.

·El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas.

·Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

·Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste. Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones

Bono

Un bono es un instrumento de deuda que emite una empresa o administración pública para financiarse.

Tasas de interés

Las tasas de interés son un porcentaje al cual está invertido un capital por un período de tiempo determinado, al cual se denomina "precio del dinero".

La tasa de interés (expresada en porcentajes) es una representación del riesgo y la posible ganancia de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado.

En concreto, como dijimos anteriormente, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual debe ser abonado en caso de tomarlo.

No obstante, esto no ocurre normalmente ya que invertir en una empresa es más riesgoso que hacerlo en un banco. Además, como el riesgo que el Estado quiebre es nulo, la tasa de interés será menor para bonos del Estado que colocaciones en un banco privado.

Por ello surgen políticas monetarias que motivan a los agentes a realizar determinadas operaciones. Por ejemplo, una tasa de interés alta en cuanto a bonos estatales, llevará a un incentivo en el ahorro y una tasa de interés baja, al consumo.

Las tasas de interés se fijan en base a tres factores:

Fijada por el banco central de cada país para préstamos a los otros bancos o para los préstamos entre los bancos. Asimismo, las tasas de interés de los bancos al público se basan en ésta más un factor que depende de:

- La situación en los mercados de acciones de un país determinado
- La relación a la "inversión similar" que el banco habría realizado con el Estado de no haber prestado ese dinero a un privado.

Tipos de tasas más utilizadas, y sus denominaciones:

- **Tasa de interés activa:** tasas cobradas por las entidades financieras a sus clientes

- **Tasa de interés pasiva:** tasa que paga una institución bancaria a quien deposita dinero en ella.
- **Tasa de interés preferencial:** tasa inferior a la media o normal general.
- **Tasa de interés real:** Deducción a la tasa de interés general vigente la tasa de inflación
- **Tasa de interés externa:** tasa que se paga por el uso de capital externo.

2.2.2 Teoría de Rentabilidad

La rentabilidad constituye el resultado de las acciones gerenciales, decisiones financieras y las políticas implementadas en una organización. Fundamentalmente, la rentabilidad está reflejada en la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado; aunado a que es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas. (Revista Venezolana de Gerencia).

Para hallar la rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

Rentabilidad = (Utilidad o Ganancia / Inversión) x 100.

La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986: 19) la base del

análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

TIPOS DE RENTABILIDAD

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de

la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio **(Sánchez, 2002).**

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores.

Margen

Margen = resultado/ ventas

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la importancia de las distintas funciones de coste, tales como

el coste de las ventas, de administración, etc.

Rotación

Rotación = ventas/ activo

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

La rentabilidad económica como producto de margen y rotación Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, Margen y rotación, puede verse como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico- organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio). El incremento de la rentabilidad pasará, consecuentemente, por alguna de las siguientes actuaciones:

- Aumentar el margen, permaneciendo constante la rotación.
- Aumentar la rotación, permaneciendo constante el margen.
- Aumentar las dos magnitudes, o sólo una de ellas siempre que la disminución en la otra no ocasione que el producto arroje una tasa de rentabilidad menor.

• Para conocer el posicionamiento de la empresa en los dos factores explicativos de la rentabilidad económica puede utilizarse una representación gráfica, en la que podemos agrupar a los distintos tipos de empresas en cuatro cuadrantes.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado **(Sánchez, 2002).**

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

RF= Resultado Neto/ Fondo propios

Donde:

RF = Rentabilidad financiera.

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio **(Sánchez, 2002).**

Análisis contable de la rentabilidad

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

del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- ✓ Análisis de la rentabilidad.
- ✓ Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- ✓ Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma **(Sánchez, 2002).**

Indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. Es importante tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado. Así podemos mencionar las siguientes:

- ➢ Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- ➢ Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- ➢ En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por

ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta **(De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008).**

Descomposición de la rentabilidad financiera

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores. De la misma forma que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. No obstante, si se quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no sólo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la

rentabilidad financiera), sino también de cómo se haya definido la propia rentabilidad económica.

III. HIPOTESIS

En la presente investigación no se formuló la hipótesis porque el propósito no es medir la causalidad entre las variables, sino se limitó en describir el comportamiento de cada una de las variables de estudio de manera independiente.

Según **Galán (2009),** en relación a la hipótesis afirma que "No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que busca evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis".

Martínez (2006); en su publicación "el método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica" donde precisó que el "estudio de caso es inapropiado para el contraste de hipótesis y que este ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.

En esta investigación no se formuló la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables. **(Hernández, 2014).**

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la Investigación

El diseño es un conjunto de estrategias procedimentales y metodológicas definidas y elaboradas previamente para desarrollar el proceso de investigación.

Kerlinger (2002); sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. El diseño de investigación señala la forma de conceptuar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura que sea guía para la experimentación (en el caso de los diseños experimentales) y de recopilación y análisis de datos.

En efecto, el diseño que se empleó en la investigación es no experimental-de caso.

No experimental

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala Kerlinger (1979, p. 116). "La investigación no experimental o Ex-Post-Facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

Descriptivo

Esta investigación es descriptiva porque solo se limitó en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio en este caso a la propietaria del Minimarket Juntos, se levantará los datos en un solo momento en un contexto dado.

M ⟹ O

Dónde:

M = Muestra conformada por la propietaria de la empresa encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2. El Universo y Muestra

Población

Arias (2016); La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra que cumple con una serie de criterios predeterminados. Los objetivos de este artículo están dirigidos a especificar cada uno de los elementos que se requiere tomar en cuenta para la selección de los participantes de una investigación, en el momento en que se está elaborando un protocolo, donde se incluyen los conceptos de población de estudio, muestra, criterios de selección y técnicas de muestreo.

Considerando a la población al conjunto de elementos definido por una o más características que gozan todos los elementos que lo componen. En ese sentido la población de investigación son las mype del sector comercio rubro, Minimarket de la ciudad de Tingo María.

Muestra

Hernández (2010); La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. (…) En realidad, pocas veces es posible medir a toda la población, por lo que obtenemos o seleccionamos una muestra y, desde luego, se pretende que este subconjunto sea un reflejo fiel del conjunto de la población (p. 175).

Por lo general se elige la muestra cuando no es posible o conveniente realizar el recojo de información a todos los integrantes por ello se busca determinar la muestra que sea representativa y adecuada de la población, sin embargo, por el diseño de la investigación que es de caso mi muestra es la empresa, Minimarket Juntos, de propiedad de la Sra. Mariano Tarazona Luz María.

4.3 Definición y operacionalización de las variables

Definición Del Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (29, 30). Por otro lado**,** es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Definición De La Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	**Definición Conceptual**	**Dimensiones**	**Indicadores**	**ítems**
Financiamiento	Son algunas oportunidades relacionadas con el financiamiento en la empresa.	Oportunidades de las formas de financiamiento	Formas de financiamiento	¿Solicitó financiamiento para su negocio? ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?
		Oportunidades de las condiciones de financiamiento	Condiciones de financiamiento	¿Cuál es la condición de financiamiento de su empresa? ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?
		Oportunidades de las tasas de interés del financiamiento	Tasas de intereses del financiamiento	¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido? ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Posibilidades de la rentabilidad	Nivel de ingreso	¿Cree usted que su ingreso de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido? ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento a corto plazo?
			Nivel de ventas	¿Cree usted que sus ventas han aumentado por los tipos de financiamiento recibido? De qué manera ha mejorado
			Nivel de calidad de servicio	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención? ¿Cree usted que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Técnica: Es de vital importancia las técnicas e instrumentos **que** se emplean en una investigación especialmente la técnica a empelarse en la recolección de información, al igual que las fuentes en las que puede adquirir tal información. Según **Soriano (1996);**

señala que referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información para el trabajo de campo deben estar plenamente justificados, de igual modo **Rodríguez (2008);** señala que las técnicas son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, encuesta, entrevista y otros. En ese sentido en la presente investigación se utilizó la encuesta para la recolección de datos a la propietaria del Minimarket Juntos.

Instrumentos:

Para **García (2002);** el cuestionario viene a ser preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables de investigación, que aborda la encuesta. Triangula mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra.

Como instrumento de recolección de datos se utilizará el cuestionario para recoger información de la propietaria del Minimarket Juntos y así conseguir nuestro objetivo planificado, acerca del financiamiento y rentabilidad. Este cuestionario estaba estructurado de 12 preguntas.

4.5 Plan de Análisis de datos

Se analizó la información que se recogió del cuestionario, en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación.

La propuesta de mejora se realizó con la información obtenida de la aplicación del cuestionario, elaborando los resultados y el análisis de resultado, tomando en cuenta los objetivos planteados y con la revisión de los antecedentes.

Tabla 2. Matriz de consistencia

4.6. Matriz de Consistencia

Tesis titulada: "Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	METODOLOGIA	
Problema general: ¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019? **Problemas Específicos:** ¿Las oportunidades de las de formas financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019? ¿Las oportunidades de las condiciones de financiamiento rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019? ¿Las oportunidades de las tasas de interés de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019?	**Objetivo general**: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019. **Objetivos Específicos:** Determinar las oportunidades de las de formas financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019. Describir las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019. Explicar las oportunidades de las tasas de interés de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019.	**Martínez (2006);** en su publicación "el método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica" donde precisó que el "estudio de caso es inapropiado para el contraste de hipótesis y que este ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.	**Variable** **Financiamiento** Formas de Financiamiento Condiciones de financiamiento Tasas de Intereses de financiamiento **Rentabilidad** Nivel de ingreso Nivel de ventas Nivel de calidad de servicio	**Tipo de investigación:** Es cuantitativo **Nivel de investigación** Es descriptivo **Diseño de investigación** No experimental – de caso	**Población** la población de investigación fue las mype del sector comercio rubro minimarket de la ciudad de Tingo María. **Muestra** La empresa, Minimarket Juntos, de propiedad de la Sra. Mariano Tarazona Luz María. **Técnica e Instrumento de recolección de datos** **Técnica:** a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos. **Instrumentos:** para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó un cuestionario estructurada de 12 preguntas.

4.7 Principios Éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo se encuentran en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tuvo en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: **ULADECH (2019);** que son los siguientes:

Protección a las personas. - En este estudio se considera a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad; asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad. - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.

Libre participación y derecho a estar informado. - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los

propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia.

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

Beneficencia no maleficencia. - En esta investigación se asegurará el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - Considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones.

Integridad Científica. - En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será integro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Cuadro 3: Presentación de resultados en relación a la variable de financiamiento

Financiamiento		
Ítems formas de financiamiento	**respuesta**	**interpretación**
¿las formas de financiamiento que utilizo para su negocio?	interno y externo	porque utiliza el capital propio, también de terceros, y las utilidades en la reinversión para la empresa, también de terceros para contar con liquidez.
¿Cuál es el plazo de financiamiento de su empresa a través de créditos financieros?	Largo plazo	porque se adecua al nivel de ingresos y a las posibilidades de la empresa, también por el monto que solicito
Ítems de condiciones de financiamiento	respuesta	**interpretación**
¿Cuál es la condición de financiamiento que más utilizas para su empresa?	Nivel de ingresos	Porque para que le otorgan los prestamos lo primero que analizan es el nivel ingresos y también la capacidad financiera de la empresa
¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?	Crédito comercial	porque es un tipo de crédito que utilizo para financiar el capital de trabajo, y también para pagar gastos operativos inesperados dado que no se cuenta con efectivo disponible se devuelve a corto plazo.
¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?	La tasa de interés	porque en el mercado financiero existe diferentes tipos de crédito, sin embargo, el criterio que considero es la tasa de interés más baja que ofrece, pero la más baja que me permitió pagar montos mínimos.
Ítems intereses de financiamiento	**respuesta**	**Interpretaciónn**
¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?	no	lo que predomina en el mercado financiero son tasas de interés muy altas por lo

		tanto el costo de devolución de los prestamos son altos por lo tanto no generan beneficios
¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?	Si	Al obtener recursos financieros le permitió tener liquidez para capital de trabajo, compra de mercaderías y otros activos que requiere la empresa, además el manejo adecuado y correcta orientación, las empresas serán más grandes, consolidadas y productivas.

Fuente: encuesta aplicado a la propietaria de la empresa
Elaboración: Propia

Cuadro 4. Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad de la empresa

Rentabilidad		
Ítems nivel de ingreso	**respuesta**	**interpretación**
¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido?	SI	Sí, porque al tener surtido con variedad de productos y mercaderías se tiene la acogida de los clientes gracias al financiamiento obtenido, también es importante la satisfacción del cliente y la calidad de los productos
¿Crees usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento a corto plazo?	Si	porque permitió contar con variedad de mercaderías y capital de trabajo gracias al crédito comercial y crédito de los proveedores
Ítems nivel de ventas	respuesta	interpretación
¿Cree usted que sus ventas han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?	Si	porque el hecho de contar con productos, capital de trabajo y liquidez para cualquier impase hacen que las ventas aumenten, pero quizás como uno lo desearía
¿De qué manera ha mejorado?	Mucho	Porque el financiamiento de algún modo coadyuva en la mejora de las ventas
Ítems nivel de calidad de servicio	**respuesta**	**Interpretación**
¿Cree usted que la rentabilidad de su	Si	en parte porque el trato

empresa depende de la buena atención?		adecuado y la atención buena hace que los clientes sigan comprándote por tanto ayuda a mejorar los niveles de rentabilidad
¿Cree usted que el éxito de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	Si	Porque la administración eficiente de los recursos hace que no pierda ni de gaste por lo tanto llevar un buen control de tus gastos, coadyuva en la rentabilidad de la empresa.

Fuente: encuesta aplicado a la propietaria de la empresa
Elaboración. Propia

5.2 Análisis de resultados

El análisis de resultados se realizó en función a los objetivos tomando como referencia los trabajos de investigación previo y a la luz de las bases teóricas.

Objetivo 1: formas de financiamiento y rentabilidad

El financiamiento es esencial para poner en marcha una empresa y sostener su crecimiento, sobre todo en un mercado competitivo es necesario contar con un buen nivel de inversión que permita realizar las actividades con calidad y eficiencia. Las formas de financiamiento son las vías que utiliza para conseguir fondos que permita mantener una estructura económica sostenible, solida, que evite la descapitalización y que promueva su desarrollo, en ese sentido la empresa en estudio aplica como forma de financiamiento el interno y externo, además la financiación a corto plazo, puesto que solicito financiamiento externo para su desarrollo empresarial porque al iniciar con la empresa utilizó solo el capital propio, pero ante las dificultades tuvo que acudir a terceros para contar con liquidez. (ver pta. 1), asimismo como forma de financiamiento utiliza es el largo plazo porque se adecua al nivel de ingresos y a las posibilidades de la empresa, también por el monto que solicito, (ver pta.2), de igual

modo, en cuanto al nivel de ventas señala que aumento debido al financiamiento recibido porque el hecho de contar con productos, capital de trabajo y liquidez para cualquier impase hacen que las ventas aumenten, pero quizás no tanto como uno lo desearía. (ver pta.10), estos resultados guardan relación con los trabajos de Huaranga (2019), puesto que afirma que una de las formas de financiamiento es el corto plazo dado puesto que el 64% de los encuestados mencionan que, si obtiene préstamo cuyo plazo de devolución es el corto plazo. También coincide con Quintana (2019), considera que a través de las fuentes de financiamiento que son fuentes internas como externas, siendo las más usadas los ahorros personales que permite a la MYPE tener mayor autonomía financiera, también

Castillo (2019), señala que las principales fuentes de financiamiento de los empresarios de las micro y pequeñas empresas MINIMARKET, son entre fuentes internas y externas, pero la gran mayoría indicó que las fuentes internas son las que generan mayores beneficios a comparación de las externas. También tienen crédito de los proveedores. Los instrumentos de financiamiento es la línea de crédito y las cuentas corrientes, al igual que el trabajo de Leandro (2018), en las formas de financiamiento de acuerdo a su origen, éstas pueden ser categorizadas como internas, o bien, como externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se cuentan bancos, proveedores, casas comerciales, entre otros.

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

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

Objetivo 2: condiciones de financiamiento y rentabilidad

Para la obtención de financiamiento es imposible sin la existencia de las condiciones que se establece en un contrato dado que el crédito es una palanca para el desarrollo empresarial, por lo que las entidades financieras presentan una serie de condiciones sin embargo la empresa considera que los niveles de ingreso, el plazo y la tasa de interés son las más importantes, en ese sentido la condición de financiamiento que más utiliza para su empresa es el nivel de ingresos. Porque para que le otorgan los prestamos lo primero que analizan es el nivel ingresos y también la capacidad financiera de la empresa. (ver pta.3), en cuanto al tipo de crédito que obtuvo es el crédito comercial porque es un tipo de crédito que utilizó para financiar el capital de trabajo, y también para cubrir los gastos operativos inesperados dado que no se cuenta con efectivo disponible se devuelve a corto plazo. (ver ptqa.4), en cuanto a la elección a la entidad financiera el criterio que toma para elegir es la tasa de interés más baja que ofrece porque en el mercado financiero existe diferentes tipos de crédito, sin embargo, el criterio que considero es la tasa de interés, pero la más baja que me permitió pagar montos mínimos. (ver pta.5), los cuales no coinciden en el tipo de crédito que obtienen con el trabajo de Huaranga (2019), quien señala que acuden al sistema financiero para gestionar los recursos financieros y es más el tipo de crédito que solicitan es de comercial, pero coincide con Quintana (2019), que manifiesta que uno de las condiciones de financiamiento o factores primordiales e importantes para

que pueda gestionar un financiamiento o adquirir un endeudamiento para las empresas es necesario conocer las ventas diarias, mensuales y anuales para poder tener una mejor administración. Asimismo, se establece que las fuentes de financiamiento si mejoran la rentabilidad de los comerciantes, una de las fuentes más usadas es también el crédito comercial brindado por los proveedores permitiéndoles una facilidad de pago.

Objetivo 3: tasa de interés de financiamiento y rentabilidad

En el mercado financiero la obtención de recursos financieros no es nada fácil, puesto que todo préstamo tiene un costo a lo que se le denomina la tasa de interés que es un precio, el costo de usar recursos ajenos, en ese sentido en la empresa considera que la tasa de interés que ofrecen las entidades financieras no son aceptables debido a que predomina en el mercado financiero son tasas de interés muy altas por lo tanto el costo de devolución de los prestamos son altos por lo tanto no generan beneficios. (ver pta.6), asimismo se evidencia que el financiamiento si permite el desarrollo empresarial, porque al ser acreedor de recursos financieros a través de préstamos le permitió tener liquidez para capital de trabajo, compra de mercaderías y otros activos que requiere la empresa, además el manejo adecuado y correcta orientación, hacen que la empresa sea más grandes, consolidadas y productivas. (ver pta.7), también que el éxito de la empresa se debe a la buena utilización de los recursos porque la administración eficiente de los recursos hace que no pierda ni de gaste por lo tanto llevar un buen control de tus gastos, coadyuva en la rentabilidad de la empresa. (ver pta.13), lo cual coincide con los resultados en el trabajo de Figueroa (2019), quien manifiesta que el 85% dicen que, si tienen criterio para medir su rentabilidad, lo cual es el costo del dinero, es decir la tasa de interés, por lo tanto, si la tasa de intereses son

muy altos no solicitan los prestamos porque estaría contraviniendo los objetivos de la empresa, al igual con Aquino (2018), afirma que para acceder a los créditos toma en cuenta la tasa de interés especialmente de la banca formal cuyo plazo de devolución son de corto plazo, la misma que fue invertida en capital de trabajo. Según Keynes (1996), considera que la tasa de interés es generalmente son fijadas en el mercado para los créditos, la tasa de interés está determinada por el nivel de beneficios que se demandan por invertir el dinero en bonos u otros activos en lugar de tenerlos en efectivo.

Los créditos de los proveedores son importantes porque te permite adquirir más mercaderías sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo, además porque se libera el capital que puede destinarse a otros gastos en el corto plazo, además no requiere garantías y se solicita en función a las necesidades y lo más importante aumenta el volumen de ventas. Este tipo de crédito no tiene costos operativos.

VI. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo 1: formas de financiamiento y rentabilidad

La empresa en estudio se considera como una oportunidad a las formas de financiamiento tanto al interno y externo, además la financiación a corto plazo, puesto que solicito financiamiento externo para su desarrollo empresarial porque al iniciar con la empresa utilizó solo el capital propio, pero ante las dificultades tuvo que acudir a terceros para contar con liquidez, asimismo como plazo de financiamiento utiliza es el largo plazo porque se adecua al nivel de ingresos y a las posibilidades de la empresa, también por el monto que solicito, de igual modo, en cuanto al nivel de ventas señala que aumentó debido al financiamiento recibido porque el hecho de contar con productos, capital de trabajo y liquidez para cualquier impase hacen que las ventas aumenten, pero quizás no tanto como uno lo desearía.

Respecto al Objetivo 2: condiciones de financiamiento y rentabilidad

En la empresa considera como una oportunidad las condiciones de financiamiento a los niveles de ingreso, el plazo y la tasa de interés, en ese sentido la condición de financiamiento que más utiliza para su empresa es el nivel de ingresos, porque para que le otorgan los prestamos lo primero que analizan es el nivel ingresos y también la capacidad financiera de la empresa, en cuanto al tipo de crédito que obtuvo es el crédito comercial porque es un tipo de crédito que utilizó para financiar el capital de trabajo, y también para cubrir los gastos operativos inesperados dado que no se cuenta con efectivo disponible se devuelve a corto plazo, en cuanto a la elección a la entidad financiera el criterio que toma para elegir es la tasa de interés más baja que ofrece porque en el mercado financiero existe diferentes tipos de crédito, sin embargo, el

criterio que considero es la tasa de interés, pero la más baja que me permitió pagar montos mínimos.

Respecto al Objetivo 3: Tasa de interés de financiamiento y rentabilidad

En la empresa considera como una oportunidad la tasa de interés que ofrecen las entidades financieras a pesar que no son aceptables debido a que predomina en el mercado financiero son tasas de interés muy altas por lo tanto el costo de devolución de los prestamos son altos por lo tanto no generan beneficios, asimismo se evidencia que el financiamiento si permite el desarrollo empresarial, porque al ser acreedor de recursos financieros a través de préstamos le permitió tener liquidez para capital de trabajo, compra de mercaderías y otros activos que requiere la empresa, además el manejo adecuado y correcta orientación, hacen que la empresa sea más grandes, consolidadas y productivas, también que el éxito de la empresa se debe a la buena utilización de los recursos porque la administración eficiente de los recursos hace que no pierda ni de gaste por lo tanto llevar un buen control de tus gastos, coadyuva en la rentabilidad de la empresa.

PROPUESTA DE MEJORA

Ante los resultados y su respectivo análisis de información del presente trabajo de investigación propongo a la empresa caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019 lo siguiente:

- Tras el análisis de la tasa de interés que ofrece el mercado financiero en la localidad se recomienda que debe acudir a la entidad FINANCIERA CONFIANZA el cual le brinda el 11% anual con plazo de devolución a corto plazo.

Nro.	Fecha D.	Fecha H.	Plazo	Saldo Capital	Capital Cuota	Interes Cuota	Monto Cuota	Seg. Desgrav.	Otros Seguros	Total Cuota
		01/10/2020		**45337.78**						**-50000**
1	01/10/2020	02/11/2020	32	50,000.00	3884.78	506.23	4391.01	45.7	0	4,436.71
2	02/11/2020	01/12/2020	29	46,115.22	3971.63	422.93	4394.56	42.15	0	4,436.71
3	01/12/2020	02/01/2021	32	42,143.59	3971.5	426.69	4398.19	38.52	0	4,436.71
4	02/01/2021	01/02/2021	30	38,172.09	4039.61	362.21	4401.82	34.89	0	4,436.71
5	01/02/2021	01/03/2021	28	34,132.48	4103.32	302.19	4405.51	31.2	0	4,436.71
6	01/03/2021	03/04/2021	33	30,029.16	4095.68	313.58	4409.26	27.45	0	4,436.71
7	03/04/2021	03/05/2021	30	25,933.48	4166.93	246.08	4413.01	23.7	0	4,436.71
8	03/05/2021	01/06/2021	29	21,766.55	4217.2	199.62	4416.82	19.89	0	4,436.71
9	01/06/2021	01/07/2021	30	17,549.35	4254.15	166.52	4420.67	16.04	0	4,436.71
10	01/07/2021	02/08/2021	32	13,295.20	4289.95	134.61	4424.56	12.15	0	4,436.71
11	02/08/2021	01/09/2021	30	9,005.25	4343.03	85.45	4428.48	8.23	0	4,436.71
12	01/09/2021	01/10/2021	30	4,662.22	4388.22	44.24	4432.46	4.26	0	4,436.72
					49,726.00	**3,210.35**	**52,936.35**	**304.18**	**0**	**53,240.53**

- Además, se propone que debe ampliar su servicio implementando las sucursales en el distrito de Castillo Grande y en la ciudad de Aucayacu, también en el local debe mejorar su atención público para lo cual debe contratar más personal, luego enfatizar en la publicidad por diferentes medios de la localidad.

- Se propone también que la empresa implemente el comercio electrónico dado que permite llegar a miles de consumidores, dado que este tipo comercio está creciendo, para lo cual debe ofrecer buen servicio, con productos de garantía, la entrega y devolución del producto sin costo alguno al cliente, para lo cual debe romper algunas costumbres dado que a algunos clientes quieren ver y tocar luego disfrutar en su casa. Para lo cual debe mejorar los canales de comunicación y logística.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvaro (2013); en su tesis titulada: "Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas", universidad Nacional de la Plata, Argentina.

Alvarado (2016); En su tesis titulada "caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo- 2016.

Andrea(2015); tesis para optar el título ingeniero en contabilidad y auditoría, cuyo título es: "estructura de capital de las pymes ecuatorianas.

Arrieta (20189; En su tesis denominado "caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería en la ciudad de Tingo María, provincia de Leoncio prado, periodo 2017".

Bazán (2006); Microcrédito en el Perú: Quiénes piden, quiénes dan, lo encuentras en: https://www.cies.org.pe/es/publicaciones/diagnostico-y-propuesta/microcredito-en-el-peru-quienes-piden-quienes-dan

Coss Bu (2001); Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversion, lo encuentras en: https://www.academia.edu/32388740/An%C3%A1lisis_y_Evaluaci%C3%B3n_de_Proyectos_de_Inversion

De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz (2008); la importancia de construir indicadores de rentabilidad, lo encuentras en: https://www.ceupe.com/blog/la-importancia-de-construir-indicadores-de-rentabilidad.html

Duarte (2016); Concepto de CRÉDITO BANCARIO, lo encuentras en: https://concepto.de/credito-bancario/

Ehrhardt & Brigham (2007); finanzas corporativas, lo encuentras en: https://books.google.com.pe/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA19&lpg=PA19

Tafur (2017); En su tesis titulada "Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas Hoteleras del Distrito de Independencia, 2015.

García (2002); Metodología de la Investigación, lo encuentras en: https://instituciones.sld.cu/ihi/metodologia-de-la-investigacion/

Galán, (2009); las hipótesis en la investigación, lo encuentras en: https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion

Gitman (1996, p. 175); Finanzas, lo encuentras en: https://economipedia.com/definiciones/finanzas.html

Hernández (2017); en su trabajo de investigación titulada, el financiamiento Bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las MYPE del mercado Central FEVACEL, independencia, Lima-2017.

Lira (2009); Las decisiones para el financiamiento, lo encuentran en: https://www.monografias.com/trabajos107/decisiones-financiamiento-capital-empresa/decisiones-financiamiento-capital-empresa.s

Maldonado (2017); en su tesis denominado "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca – Huánuco, 2017".

Martínez (2006); El método de estudio de caso, lo encuentras en: https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf

Murillo (2008); la investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica, lo encuentras en: https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf

Pajuelo (2018); En su tesis titulada: "Financiamiento y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles Del Distrito De Amarilis, 2017".

Palomino (2018); En su tesis titulada: Financiamiento y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles en el Distrito de Huánuco – 2017.

Robert K. Yin (2002); la metodología de investigación, lo encuentras en: https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion

Rueda-Junquera (2009); La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada, lo encuentras en: https://nuso.org/articulo/la-integracion-economica-de-europa-y-america-latina-en-perspectiva-comparada/

Sánchez (2002); Análisis de Rentabilidad de la empresa, lo encuentras en: https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf

Sabino (1986); Metodologia de la Investigacion, lo encuentras en: https://bianneygiraldo77.wordpress.com/category/capitulo-iii/

Silvia (2014); tesis para optar el título de Maestría en Contabilidad y Finanzas, cuyo título es: "la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá".

Tarazona (2019); En sus tesis denominado "Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del distrito 26 de octubre – Piura, periodo 2018".

Tello (2016); En su tesis titulado "caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016".

ULADECH (2019); Código de ética para la investigación, lo encuentras en: https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf

Vásquez (2017); en su trabajo de investigación denominado: Caracterización de la Capacitación y la Competitividad de las MYPE, en el Sector Comercial Rubro Ventas de Frutas al por menor en la Ciudad de Tingo María, 2017

Venturo (2016); en la tesis titulada "caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016",

Vilca (2018); En su tesis elaborada "caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de lampa, puno 2017.

Villar (2016); en su tesis denominado "Fuentes del financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015".

Wynn (2007); Factores que Limitan el Crecimiento de las Foto: Maggyproducciones Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES), lo encuentras en: Texto%20del%20artículo-15740-1-10-20130120%20(2).pdf

ANEXO

ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

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

ANEXO N° 02 PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	1	Millar	31.00	31.00
Resaltador	1	Unidad	2.00	2.00
Dispositivo USB	1	Unidad	34.00	34.00
Lápiz	1	Unidad	1.00	1.00
Lapicero	1	Unidad	1.00	1.00
Total				**69.00**

Servicios:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	1	Millar	00.08	80.00
Fotocopias	50	Unidad	00.10	5.00
Anillado	3	Unidad	3.00	9.00
Internet	34	Unidad	1.00	34.00
Movilidad	3	Unidad	4.00	12.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3,100.00	3,100.00
Total				**3,240.00**

ANEXO Nº 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

LA ENCUESTA FUE APLICADA A LA PROPIETARIA DE LA EMPRESA MINIMARKET JUNTOS – TINGO MARIA, 2019.

El presente cuestionario tuvo por finalidad recoger información de la empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector comercio caso; Minimarket Juntos – Tingo María, 2019.**

La información que usted nos proporciono fue utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado (a) ……..

Fecha……/……../……

1. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

1.1 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

1.1.1 ¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio?

Si ( ) No ( )

1.1.2 ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?

Corto plazo ( ) Largo plazo (x)

1.2 CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

1.2.1 ¿Cuál es la condición de financiamiento que más utilizas para su empresa?

- Historial crediticio ( )
- Nivel de ingresos ( )
- Tasas de intereses ( )

1.2.2. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ( )
- Créditos Comerciales ( )
- Créditos Con Garantía Hipotecaria ( )

1.2.3**.** ¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?

a) los requisitos

b) la tasa de interés

c) condiciones de financiamiento

1.3 INTERESES DE FINANCIAMIENTO

1.3.1 ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?

Si ( ) No ( )

1.3.2 ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Si ( ) No ( )

2. DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

2. 1 NIVEL DE INGRESO

2.1.1 ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido?

Si ( ) No ( )

2.1.2 ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento a corto plazo?

Si ( ) No ( )

2.2 NIVEL DE VENTAS

2.2.1 ¿Cree usted que sus ventas han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?

Si ( ) No ( )

2.2.2 De qué manera ha mejorado

Mucho ( ) Regular ( ) Poco ( ) No mejoro (x)

2.3 NIVEL DE CALIDAD DE SERVICIO

2.3.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?

Si ( ) No ( )

2.3.1 ¿Cree usted que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Si ( ) No ( )

ANEXO Nº 04 FICHA RUC

FICHA RUC : 10229992151
MARIANO TARAZONA LUZ MARIA

Número de Transacción : 45905862

CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	:	MARIANO TARAZONA LUZ MARIA
Tipo de Contribuyente	:	02-PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	:	13/08/1993
Fecha de Inicio de Actividades	:	02/02/1993
Estado del Contribuyente	:	ACTIVO
Dependencia SUNAT	:	0193 - O.Z.HUANUCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	:	HABIDO
Emisor electrónico desde	:	-
Comprobantes electrónicos	:	-

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	:	MINIMARKET JUNTOS
Tipo de Representación	:	-
Actividad Económica Principal	:	4711 - VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS CON PREDOMINIO DE LA VENTA DE ALIMENTOS, BEBIDAS O TABACO
Actividad Económica Secundaria 1	:	4761 - VENTA AL POR MENOR DE LIBROS, PERIÓDICOS Y ARTÍCULOS DE PAPELERÍA EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 2	:	-
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	:	MANUAL
Sistema de Contabilidad	:	COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	:	-
Actividad de Comercio Exterior	:	**SIN ACTIVIDAD**
Número Fax	:	-
Teléfono Fijo 1	:	-
Teléfono Fijo 2	:	-
Teléfono Móvil 1	:	62 - 964407837
Teléfono Móvil 2	:	-
Correo Electrónico 1	:	benjamin.lunas95@gmail.com
Correo Electrónico 2	:	-

Domicilio Fiscal

Actividad Económica	:	4711 - VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS CON PREDOMINIO DE LA VENTA DE ALIMENTOS, BEBIDAS O TABACO
Departamento	:	HUANUCO
Provincia	:	LEONCIO PRADO

Distrito	:	RUPA-RUPA
Tipo y Nombre Zona	:	URB. TINGO MARIA
Tipo y Nombre Vía	:	JR. FRANCISCO BOLOGNESI
Nro	:	244
Km	:	-
Mz	:	-
Lote	:	-
Dpto	:	-
Interior	:	-
Otras Referencias	:	-
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	:	PROPIO

Datos de la Persona Natural

Documento de Identidad	:	DNI 22999215
Cond. Domiciliado	:	DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	:	07/07/1967
Sexo	:	Femenino
Nacionalidad	:	PERUANA
País de procedencia	:	-

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/02/2020	-	-	-
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	01/02/2020	-	-	-

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

ANEXO Nº 05 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

14% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 150 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

14% Fuentes de Internet
1% Publicaciones
5% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

Texto oculto
65 caracteres sospechosos en N.º de página
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.