



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA
COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA
FERRETERIA PALACIOS DE CHIMBOTE, 2015.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

BR. JAKIE NONOY CARRUITERO SALDAÑA

ASESOR

MGTR. CPCC VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA
COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA
FERRETERIA PALACIOS DE CHIMBOTE, 2015.**

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

AUTORA

BR. JAKIE NONOY CARRUITERO SALDAÑA

ASESOR

MGTR. CPCC VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS

PRESIDENTE

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA

SECRETARIO

MGTR. JUAN MARO BAILA GEMIN

MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero comenzar agradeciendo a mi Dios padre, por estar a mi lado siempre, guiar mis pasos y sobre todo estar conmigo en aquellos momentos de debilidad.

A mi madre, Candelaria por apoyarme en todo momento en lograr mi meta trazada. A mi esposo Luis y mis hijos Joshua y Nicole, mis grandes soportes que sin ellos no hubiese cumplido mis sueños, que en todo momento supieron entenderme y comprenderme brindándome su apoyo incondicional, confianza y esfuerzo para cumplir mis metas.

AUTORA

BACH. JAKIE NONOY CARRUITERO SALDAÑA

ASESOR

MGTR. CPCC. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE - PERU

2017

DEDICATORIA

El presente informe de Investigación dedico a mi Madre, Esposo y mis Hijos mis grandes tesoros, por haber estado en los momentos difíciles y apoyarme cuando más lo necesitaba dándome palabras de aliento. Gracias.

BACH. JAKIE NONOY CARRUITERO SALDAÑA

RESUMEN

La presente investigación establece como objetivo general, determinar y describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. Constantemente se empleó la siguiente metodología, el diseño de investigación a aplicar es no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, es documental y de caso, no tiene universo ni tampoco muestra, así mismo empleando como técnica encuestas. El principal resultado es que la MYPE Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios, logro aumentar su rentabilidad durante varios meses a pesar de contar con competencia en dicho lugar donde se encuentra ubicada. En la ferretería Palacios; según los resultados que se obtuvieron, lograron generar diversas inversiones gracias al financiamiento percibido ,dado a ello se han podido obtener resultados efectivamente positivos en su negocio con la finalidad de poder rendir más ingresos durante los meses y días de dicho año, consecuentemente continuando con el objetivo 02, según encuesta es que el problema de la competencia en que puedan preferir algunas de las ferreterías existentes, que conlleva a que la ferretería Palacios, pueda bajarle el ingreso y no seguir creciendo para acceder a otro financiamiento y más aún la ubicación de la ferretería, la crisis de economía que impide acceder productos a dicha ferretería ubicado en un asentamiento humano también se dispuso problemas de bajo rendimiento. El financiamiento ha demostrado de influencia ayudando a mejorar la rentabilidad de la micro empresa ferretería palacios.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad y MYPES.

ABSTRACT

The purpose of the present investigation is to determine and describe the influence of the Financing on the Profitability of Micro and Small Enterprises in Peru and the Marketing and Distribution Company Ferretería Palacios Chimbote, 2015. The following methodology was used: Of research to apply is non-experimental, descriptive, bibliographical and case, is documentary and case has no universe nor does it show itself by employing as technical surveys. The main result is that Mype Comercializadora and Distribuidora Ferretería Palacios managed to increase its profitability for several months, generating more income despite having competition in the place where it is located. The Trading Company and Distributor Palacios Hardware; According to the results obtained, were able to generate strategies thanks to the perceived financing, given to this they have been able to develop their business in order to be able to yield more income during the months and days of that year, increasing their profitability, also continuing with the objective 02 according to the survey is that the problem of competition in which they may prefer some of the existing hardware stores, which leads to the hardware Palacios, can lower the income and not continue to grow to access other financing and even the location of the hardware store, The economic crisis that prevents access to products to the hardware located in a human settlement also provided problems of poor performance. The financing has shown influence helping to improve the profitability of micro-enterprise hardware palaces.

Key words: Financing, Profitability and MYPES

CONTENIDO

| | | |
|-------------|-------------------------------------------------------------------|----|
| I. | INTRODUCCIÓN | 9 |
| II. | REVISION DE LA LITERATURA: | 15 |
| | 2.1. Antecedentes | 15 |
| | 2.2. Bases teóricas | 20 |
| | 2.3. Marco conceptual | 32 |
| III. | METODOLOGIA | 33 |
| | 3.1. Diseño de la investigación: | 33 |
| | 3.2. Población y muestra: | 33 |
| | 3.3. Definición y operacionalización de variables: | 34 |
| | 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 34 |
| | 3.5. Plan de análisis: | 34 |
| | 3.6. Matriz de consistencia: | 34 |
| | 3.7. Principios éticos: | 36 |
| IV. | RESULTADOS | 37 |
| | 4.1. Resultados | 37 |
| | 4.2. Análisis de resultados | 43 |
| V. | CONCLUSIONES | 46 |
| VI. | ASPECTOS COMPLEMENTARIOS | 48 |
| | 6.1 Referencias bibliográficas | 48 |
| | 6.2 Anexos | 52 |

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día al desempeñar o realizar un negocio, nuestras competencias están a la deriva de ser cada vez mejores para contribuir un buen desarrollo y beneficio estas se van adaptando a un buen manejo de financiamiento para poder obtener rentabilidad; ya que esto es lo que se espera en la actualidad, establecer más ingresos y porque no entablar más sucursales y generar un mundo globalizado.

La profesionalización de los negocios familiares y una visión global, en la que cumple un papel fundamental, son algunos de los retos principales que marcan los directivos para un ejercicio en el que se espera confirmar la senda del crecimiento y la recuperación económica. Así, las PYMES, que han tenido que rediseñarse durante los últimos años para fortalecer su estructura interna y reinventarse, se encontrarán un panorama en el que mejora la financiación y el apoyo institucional es cada día mayor. Las inversiones no han despegado todavía y la morosidad es la asignatura pendiente (**Anónimo, 2015**).

En el mundo tantos casos se ha podido visualizar donde muchos familiares inician por esfuerzo, dedicación y trabajo, empiezan con pequeños negocios que con el tiempo estas forman grandes empresas, estos establecen conocimientos con el traspaso del tiempo, donde se convierten en personas de profesión y personas de alto prestigio, de la misma manera se puede dar en conocimientos que las entidades financieras, ofrecen oportunidades, a los microempresarios o a los pequeños negocios y si la familia sabe invertir y generar rentabilidades es supuestamente positiva que esta familias llegaran lejos.

Más allá de esta visión general y desmenuzando el tema, la rentabilidad de las diferentes operaciones depende de la eficiencia y tamaño de los mercados en los que se emita y de la asimetría de información a la que esté sometido el emisor (o deudor). En relación a los mercados de deuda, las tasas de mercados más desarrollados o de los euromercados son más bajas, pero usualmente son solo accesibles a empresas de cierto tamaño y trayectoria. Un riesgo adosado a una emisión en divisas es el riesgo cambiario, el cual puede mitigarse parcialmente

acudiendo a los mercados derivados de futuros u opciones. En términos de colocaciones privadas, la captación de recursos de fondos de capital de riesgo, nacionales o internacionales, puede considerarse una buena estrategia, puesto que se incorpora un socio con un objetivo específico de crecimiento y un horizonte de tiempo limitado, que puede dar la posibilidad a los incumbentes de recuperar el control total de la empresa una vez cumplidos los términos y tiempos de la inversión (**Benavides, 2014**).

Los negocios incipientes conforme pase el tiempo se van expandiendo y requieren que los directivos tomen decisiones con respecto al financiamiento para su crecimiento, no solo enfocarse en los clientes. Se deben desarrollar los emprendimientos a fin de mantenerse en el mercado: **1. Pensar en la sostenibilidad el negocio.** Un emprendedor tiene que pensar en cómo financiará su negocio a medida que crezca y no solo centrarse en los clientes del día a día. El financiamiento se conseguirá cautivando y atrayendo el capital necesario de los inversores de riesgo. Uno de los grandes problemas de los emprendimientos es que muchos desaparecen en poco tiempo. **2. Prepararse para levantar capital y vender la idea.** Es importante entender que los inversores no apuestan por cualquier proyecto o industria, por lo que es mejor investigar a los inversores de riesgo que podrían estar en condiciones de financiar tu negocio. **3. Prepararse para vender el negocio a los inversores.** Hay que practicar mucho la presentación ante los potenciales inversores ya que la exposición y material a presentar deben ser claros y precisos. **4. Identificar oportunidades.** Un emprendedor debe identificar una oportunidad de expansión en el mercado para desarrollar algo innovador que pueda beneficiar a sus potenciales clientes y que haga crecer la empresa con mejores ingresos (**Consentino, 2016**).

Es sumamente cierto y real, cuando el emprendedor requiere formalizar un negocio para ello tiene que pensar en los riesgos u oportunidades que se les pueda presentar y que debe hacer o no hacer para eliminar dichos riesgos en cual afecta en lo que es la rentabilidad, debido a ello se necesita de un financiamiento altamente prestigioso con la comodidad de generar cuotas de pago efectivamente positivos, puesto que dichos pasos que dicho autor nos recomienda a tener en

cuenta es muy importante para obtener rentabilidades y evitar un mal manejo de negocio internamente.

En el Perú, La rentabilidad es el beneficio que genera una inversión. Así, existen por ejemplo cuentas de ahorro que le garantizan una rentabilidad, como también hay instrumentos de inversión como los fondos mutuos o las acciones de la Bolsa de Valores de Lima, que suelen tener mejores resultados en el largo plazo, pero su magnitud es incierta. En tanto, el riesgo es la probabilidad de que ocurra un evento. Si la probabilidad de un evento perjudicial es alta, el riesgo es alto. Y la relación entre rentabilidad y riesgo es que la primera se logra solo asumiendo mayor riesgo. Pongamos unos ejemplos. Si usted tiene S/.500 y decide asumir muy poco riesgo, puede poner ese dinero en un banco que le ofrecerá 1% o 2% al año, es decir, su rentabilidad luego de 12 meses será de 1% o 2%. Pero también puede poner esos S/.500 en la ruleta y ganar 100% en un instante, pero el riesgo de perder ese dinero es alto. Lo que debe hacer es encontrar un nivel ideal entre el riesgo que desea asumir y la rentabilidad que busca. Recuerde que nunca encontrará un instrumento de alta rentabilidad y bajo riesgo, y tampoco uno de baja rentabilidad y alto riesgo (Serra, 2015).

Cuando nos referimos o hablamos de nuestro Perú, y nos enfocamos en lo que son las microempresas, nos asemejamos mucho a las familias muchas veces existen familias que emplean sus cuentas de ahorro que durante años estos han desempeñado ya sea en una empresa, y estos quieren invertir ante un negocio así esto es una ayuda y poder pedir un financiamiento de un monto bajo ,por esta razón también existe lo que es la falta de liquidez por aquellas MYPES, porque existe en sí, gran cantidad de emprendedores que no tienen razón de como poder empezar y al momento de invertir estos generan un desorden.

El éxito de las empresas peruanas se debe a sus profesionales que se han curtido en épocas de crisis y, ahora, en momentos de bonanza han logrado sacar adelante sus organizaciones. También resaltaron el contexto económico del país, que ha permitido el desarrollo empresarial. Incluso, Zúñiga aseguró que el consumo en el país está aumentando, lo que favorece el crecimiento de las empresas. Además,

enfaticó que las organizaciones peruanas están innovando para reducir sus costos y mejorar sus ingresos. Mucho más crítico, el economista e investigador de la Universidad de San Marcos Jorge Manco Zaconetti señaló que ese índice de rentabilidad lo han propiciado las mineras, que han encontrado en el Perú yacimientos de alta riqueza minera y de bajo costo de producción **(El comercio,2010)**.

Al existir empresas que ofrecen financiamientos estas emiten un financiamiento en una tasa totalmente adecuada pueden que pidan 5000 soles para empezar un negocio entablado una tasa anual de 400 soles, eso genera una reacción en los ciudadanos a emitir más financiamiento y en ello invertir y poder generar más rentabilidades mejorar el uso con maquinarias o dichos mercaderías etc.

Una empresa puede financiarse de varias formas. Tal vez la más conocida y tradicional sea a través del sistema bancario. Sin embargo, desde el 2012 las pequeñas y medianas empresas peruanas pueden obtener financiamiento a través del mercado de capitales gracias a la creación de un segmento especial: el Mercado Alternativo de Valores (MAV). Le presentamos los beneficios de un mercado cuyo potencial viene generando creciente interés en las empresas que buscan recursos y que en el 2015 sumó colocaciones de títulos de deuda por S/65,5 millones **(El comercio, 2016)**.

Gracias a las entidades financieras peruanas sea podido determinar las oportunidades que esas ofrecen a sus clientes del cual permite el desarrollo y beneficio a los clientes se les acomoda a la mejor estrategia de pago generando que el cliente genere con ello rentabilidades o liquidez para poder pagar ya sea a largo plazo o corto plazo y admitir más financiamiento y poder crecer. Debido a ello se puede establecer que dichas empresas tienen que rendir o dar a conocimiento mediante SMV sus estados financieros para la auditoria de todos los consejos de contabilidad.

Las nuevas generaciones son más flexibles para proponer el ingreso a sectores en los que no está la empresa actualmente, para crecer de manera más agresiva, que las compañías que proyectan crecer anualmente 10%, lo harán apoyándose en su

gran mayoría en financiamiento externo, antes que en su propio capital. La principal fuente de financiamiento externo será el préstamo bancario, y lo más probable es que el crecimiento se realice en los mercados en los que ya están. En cinco años, las empresas que exportan bienes o servicios podrían pasar de 49% a 69% **(El diario de economía y negocios de Perú, 2016).**

La falta de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc., en forma general, los principales objetivos son: hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo, modernizar sus instalaciones, reposición de maquinaria y equipo, llevar a cabo nuevos proyectos y reestructurar sus pasivos, a corto, mediano, y largo plazo, etc **(Romero, s/f).**

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos **(Agüero, 2013).**

Es la ciudad de Chimbote, La micro y pequeña empresa de nuestra provincia tiene un gran potencial de desarrollo. Más aún, con todas las herramientas tecnológicas que tienen hoy, realmente creemos que podría llegar a incrementar su potencial **(Aldea, 2013).**

En nuestra ciudad de Chimbote actualmente existe gran demanda en entablar lo que es pequeños negocios, la entidad más conocida que ofrece a su clientes es MIBANCO ,esta entidad está dispuesta ayudar al emprendedor en que obtenga o invierta en un negocio para su crecimiento, ofreciendo a comodidad las mejores tasas, muchos de nosotros nos preguntamos si nos endeudamos en una entidad financiera o no financiera , ¿Cuánto nos cobrara la tasas de intereses?, por ello

nosotros como emprendedores debemos pensar y tener en conocimiento en que entidad financiera poder financiar, causando con ese financiamiento rentabilidades influirnos ,esto promueve el desarrollo hay que saber invertir es la estrategia clave. Hay muchas negocios que la calidad de emprendimiento es liderazgo y ser líder.

Por consiguiente, en la ciudad de Chimbote, donde se desarrolló la investigación, existen varias MYPES dedicadas a la venta productos de construcción, sin embargo, se desconocen las principales características del financiamiento que obtienen de las entidades crediticias que se lo brindan, se desconoce también la tasa de interés y TCEA que se les cobran por los préstamos adquiridos. Por lo anteriormente mencionado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cómo influye el Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios de Chimbote, 2015?**

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios de Chimbote, 2015.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Conocer la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, 2015.
- Analizar la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios de Chimbote, 2015
- Construir un análisis comparativo de la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios de Chimbote, 2015

Con la intención de desarrollar de manera efectiva y con el propósito de entablar conocimientos a razón, se justifica, ya que muchas MYPES están a un fracaso o por los malos manejos que este realice, entonces es importante señalar que los microempresarios busquen que tipos de financiamiento es el adecuado para su negocio y para el alcance del pago ya sea en corto o largo plazo recurriendo a la mejor opción, realizándose con buenas gestiones y estrategias para poder causar rentabilidad, así también la manera de como se viene tratando el financiamiento ante su rentabilidad en el sector comercial; ya que es muy importante demostrar si realmente el sector ha originado financiamiento y ha obtenido a causa de ello; una ganancia o está en malos manejo ante su capital.

Por esta razón la presente investigación me permitirá dar una paso muy importante ya que gracias a ello obtendré mi título y crecer profesionalmente, a su vez dar gracias a la universidad por el apoyo y la calidad de los docentes que brindan por las enseñanzas a diario y por estos diez ciclos que fueron muy importantes en mi desarrollo universitario

II. REVISION DE LA LITERATURA:

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Gonzales (2014) en su tesis **La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá** realizado en Colombia. Lo cual fue como objetivo general: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá. La metodología fue de diseño no experimental, instrumento guía de información y herramientas estadísticas, así mismo se obtuvo los siguientes resultados: se tiene que las pymes del sector comercio en la medida que tienen un comportamiento favorable en la liquidez, no presentan un financiamiento muy fuerte. Las empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo y en un nivel medio a través

de obligaciones financieras. Las debilidades en la gestión de su financiamiento al ser ésta muy dependiente de recursos patrimoniales, además de una gran concentración en apalancamiento en el corto plazo, esto puede desprenderse de posibles fallas en la dirección respecto a la proyección de las empresas, teniendo una visión focalizada en el corto plazo, es importante mejorar la operación administrativa en el largo considerando nuevos proyectos y evaluando distintos instrumentos de financiamiento.

Gonzales (2013) en su tesis que investigo **El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Mi PYMES del sector comercio en el municipio de Querétaro;** realizado en México, del cual se obtuvo como objetivo: conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las mi pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. EL tipo de investigación es transversal, estudio descriptiva, diseño de cuestionarios. Se obtuvo los siguientes resultados: se pudo constatar que las mi pymes del sector comercio ,como punto de partida requieren de información respecto a la importancia y fuentes de financiamiento factibles a largo plazo a través de las diferentes instituciones públicas y privadas, que les permitan de proveerse de capital de trabajo a largo plazo orientadas a obtener niveles de rentabilidad suficientes para consolidarse y sobrevivir dentro del mercado en que compiten. El financiamiento a largo plazo es adecuado para la incrementar la rentabilidad de las Mi PYMES debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero.

Vaca (2012) en su tesis **Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan** realizado en Venezuela. Se formuló el objetivo general: de acuerdo a las opciones de financiamiento existentes, proponer un modelo alternativo que pueda resultar más eficiente en el apoyo a las pymes para recibir financiamiento y poder acceder a mejores condiciones de crédito ya sea de las instituciones de banca gubernamental y/o de la banca privada, o de algunas otras fuentes de financiamiento. La metodología empelada fue de análisis documental, fuentes

de información, técnicas de análisis instrumento cuestionario. Hay una relación negativa entre el tamaño de la empresa y el costo del crédito. Las más pequeñas pagan un costo mayor. Esto puede volverse un círculo vicioso, pues las pymes requieren crédito para crecer, pero requieren de recursos para ello, lo cual es limitado por su tamaño, y si lo obtienen tendrán que costearlo de manera significativa. Así que mientras no sean más grandes, debieran apoyarse en otras variables, como hemos señalado en el estudio, para disminuir el costo de esta deuda externa.

2.2.2. Antecedentes nacionales

Kong & Moreno (2014) en su tesis **Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012**; realizado en Lambayeque. Se formuló el objetivo general: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012. El tipo fue correlacional, instrumento cuestionario. Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES, permitieron acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Positivamente se respondió al financiamiento recibiendo por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Rengifo (2011) en su tesis **El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto**; realizado en Tarapoto. Se formuló el objetivo general: Analizar la incidencia del crédito en la rentabilidad de las

microempresas comerciales en el distrito de Tarapoto. Tipo cualitativa de la variable dependiente, instrumento cuestionario. De tal modo las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto, exhiben un bajo nivel de gestión empresarial, toda vez que no disponen con personería natural el 61% del total, y cuentan con personería jurídica tan solo el 39%. Correlacionándose al hecho de que un 78% de las microempresas se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Registro Único del Contribuyente, no encontrándose obligadas a llevar libros de contabilidad y presentar balances y estados de pérdidas y ganancias, que representan los requisitos indispensables para el acceso a los diversos tipos de créditos, que oferta la banca comercial y de segundo piso. Corroborando esto con los resultados de la investigación que se tiene que durante el periodo 2007 – 2010 un considerable 41.5% de las microempresas no tuvieron acceso a crédito alguno.

2.2.3. Antecedentes regionales

Benacio, (2015) en su tesis **El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: Ferretería SANTA MARIA SAC del distrito de Huarney, periodo 2012;** realizado en Ancash. Lo cual se formuló el objetivo general: determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. En el aspecto metodológico se ha establecido que es una investigación de tipo cualitativo y de nivel descriptivo los instrumentos encuestas. La estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, a la vez que el

microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

Tello (2014) en su tesis **El Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo**; realizado en Trujillo. Luego se formuló el objetivo general: analizar el nivel de financiamiento de las entidades no bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo. En el aspecto metodológico se ha establecido utilizando métodos y técnicas de encuesta, método analítico descriptivo y de síntesis, técnicas. Existe un tercio de informalidad entre las MYPES del distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo. Las micro y pequeñas empresas el financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales cooperativas de ahorro y crédito, financiera. Las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

2.2.4. Antecedentes locales

Antero (2014) en su tesis **Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las MYPES, en el sector de comercialización de redes de pesca en el Distrito de Chimbote Período 2013**; se realizó en Chimbote. Luego de ello se formuló el objetivo general: Describir la incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las MYPES en el sector de comercialización de redes de pesca en el Distrito de Chimbote. Período 2013. En el aspecto metodológico se ha establecido que es una investigación de tipo cuantitativo, instrumentos encuesta. La incidencia de los financiamiento (créditos) pymes en las empresas comercializadoras de redes de pesca, es positivo, ya que al recurrir a entidades bancarias, hoy en día dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir

ya nos son tan exigentes como años anteriores, hoy debido a la competencia de entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento.

Cruzate (2015) en su tesis **El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa ferretería San Eloy S.R.L. Chimbote, 2014;** realizado en Chimbote. Luego de ello se formuló el objetivo general: Determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las de la micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Ferretería San Eloy S.R.L. Chimbote, 2014. En el aspecto metodológico de tipo y nivel de la investigación fue bibliográfico descriptivo, técnica de la encuesta. Las Pymes es que el financiamiento obtenido en el periodo 2014 de la Banca No Comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA. fue de S/.85 000.00 a una tasa de interés 3.25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario, los tramites fueron dificultosos con demora de 2 semanas debido a la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Chimbote la inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento ha demostrado de influencia ayudando a mejorar la rentabilidad de la micro empresa ferretera San Eloy SRL...

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del Financiamiento:

Sin duda el financiamiento; para impulsar el desarrollo y el crecimiento económico de un país es fundamental. La capacidad que tienen los mercados e instituciones financieras para implementar nuevos esquemas de financiamiento y consolidar lo que ya ofrece para atender adecuadamente a las necesidades de ahorro y de crédito de las empresas y de los consumidores es indispensable para abatir los rezagos sociales, el desempleo y la informalidad. Como lo menciona la teoría de la estructura de capital: toda inversión está acompañada y condicionada por un financiamiento. Financiamiento e inversión a su vez

determinan la ecuación entre capital propio y deuda. Deuda e inversión se refleja en la estructura del capital. Hoy en día las teorías que explican la estructura del capital de una empresa son : La Teoría del Equilibrio Estático de Modigliani y Miller (1958) que considera la estructura del capital como el balance entre los costos y beneficios de la deuda y La Teoría de la Jerarquía Financiera que explica la preferencia de la empresa por la financiación interna sobre la externa solo si la autofinanciación interna es insuficiente y la deuda a los recursos propios si se expone a la emisión de deuda (**Puebla,2013**).

Es positivo al fundamentar que el financiamiento causa la mejora del negocio y a la vez influye mucho en obtener ganancias, la teoría lo menciona gracias al estudio muchos obtienen financiamiento del cual existe la compañía de pérdida o rentabilidad.

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos” Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento (**Agüero, 2013**).

Lo que establece dicho autor es totalmente cierto, debe existir una evaluación en que el emprendedor debe estudiar o saber hasta qué punto va endeudarse ante una entidad financiero o no bancaria para poder establecer el financiamiento y tener la capacidad de ver los pagos de corto o largo plazo.

2.2.1. Teoría fuentes de financiamiento:

En el mundo de la administración financiera, existen diferentes aspectos importantes en las actividades comerciales de las organizaciones, a saber las fuentes de financiamiento son a corto y a largo plazo:

Es cierto muchas familias al empezar no saben si al endeudarse de requerir el financiamiento que el convenga más si aún financiamiento a largo o corto plazo por ello se da a conocer lo siguiente para que las MYPES tengan conocimiento es también depende del financiamiento si es un monto mayor o corto.

2.2.1.1.Fuentes de financiamiento a corto plazo:

LAS MYPES han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos.

Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean un micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento (**Bustamante, s.f.**).

- ✓ **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento. Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los

servicios que la empresa requiera. Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular **(Molina, s.f)**.

- ✓ **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 **(Waverly, s.f)**.
- ✓ **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, dentro de un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos **(Molina,s.f)**.

2.1.1.2. Fuentes de financiamiento a largo plazo:

En la literatura económica y financiera se suele reconocer la importancia del financiamiento de largo plazo a los tomadores de créditos hipotecarios y a las empresas y proyectos para la estabilidad de la economía en general. Ese tipo de financiamiento, cuando está ampliamente disponible, contribuye a un mejor planeamiento estratégico por parte de las empresas, y permite una menor vulnerabilidad a la volatilidad de las condiciones macroeconómicas, y al mismo tiempo reduce dicha volatilidad y contribuye a la estabilidad financiera.

- ✓ **Acciones:** Desde el punto de vista de una empresa emisora, como la parte alícuota (proporcional) del capital social de una empresa. La forma jurídica más típica, dentro de las empresas que tienen forma

mercantil y por tanto persiguen la obtención de lucro en sus actividades, es la de Sociedad Anónima. Como expresión de la condición de socio o accionista a su poseedor, otorgándole una serie de derechos en función de cada tipo de acciones y la obligación de desembolsar el “valor” de la acción (**Laguna, s.f.**).

- ✓ **Bonos:** Este título valor, es una forma de financiar los requerimientos empresariales a mediano y largo plazo, al costo más bajo posible, para lo cual la ley permite la concurrencia de los esfuerzos mancomunados de muchos inversores que participan adquiriendo títulos fungibles que tienen una conveniente liquidez por ser negociables en el mercado (**Zaulo, 2012**).
- ✓ **Hipoteca:** Afirman que la hipoteca es un derecho real que recae sobre un inmueble que permanece en poder del deudor, y que garantiza el cumplimiento de una obligación (**Rodríguez & Undurraga, s.f.**).

Fuentes de financiamiento no bancarias

Para entidades no bancarias es preciso tener en cuenta que es clave examinar también las alternativas de inversión. El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión. Por ese motivo, “hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades (**Agüero, 2013**).

Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11% (**Agüero, 2013**).

Al adquirir financiamiento a una entidad no bancaria estas te pueden ofrecer una tasa de intereses alta y si pensamos que el financiamiento adquirido durante

el año ha generado rentabilidad no habrá problemas peor si es lo contrario eso va permitir endeudarse, así incluso poder adquirir otro refinanciamiento y seguir la deuda pero si establecemos en una entidad bancaria la tasa es mucho menor y te brindan oportunidades de pago.

Fuentes de financiamiento bancarias:

CREDISCOTIA Financiera

La entidad CREDISCOTIA Financiera pertenece al Grupo SCOTIABANK Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar **(Bustamante, s.f.)**.

Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional. **(Bustamante, s.f.)**.

a) Crédito de Garantía Líquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero **(Bustamante, s.f.)**.

b) crédito para capital de trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses **(Bustamante, s.f.)**.

c) Financiamiento para inversiones

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Crédito para Proyectos de

infraestructura Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales (**Bustamante, s.f.**).

d) Línea de capital de trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses (**Bustamante, s.f.**).

Es una empresa que ofrece mayor requerimiento para el microempresario ofrece bajas tasas de intereses depende del financiamiento que se pueda adquirir.

Banco de crédito del Perú (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobre todo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo” (**Bustamante, s.f.**).

a) Crédito Paralelo

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebridad de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

✓ Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera

✓ Financiamiento de Bienes inmuebles

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar.

✓ **Financiamiento de Bienes Muebles**

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

Permite o te requiere el leasing donde puedes adquirirlo, sabiendo manejar dicho negocio para poder cancelar las deudas y quedar libre disposición.

BANCO INTERBANK

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del SCOTIABANK y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble.

Créditos para Persona natural-Créditos para capital de trabajo

Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son

los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval.

✓ **crédito para activo Fijo**

Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales.

Es una empresa que ofrece pero sino cancelas te cobran los intereses mucho mayor de lo que sacaste como presupuesto por el hay que saber establecer nuestro financiamiento y tenerlo en actividad dicho dinero para poder generar rentabilidad de lo contrario sino lo sabes usar no generaras nada e iras en baja con tu negocio

MIBANCO

Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

✓ **Mi capital**

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPES por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia

✓ **Leasing**

Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. MI BANCO, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo.

✓ **Crédito con Garantía Líquida**

Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares. Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100% (**Bustamante, s.f.**).

Hoy en día muchos microempresarios recurren a la entidad bancaria mi banco ya que esta entidad ofrece las facilidades porque piensa a menudo en el microempresario, estableciéndote las tasas menores.

2.2.2. Teoría de las MYPES

Hay mucha micro y pequeña empresa familiar en el Perú, padres, hijos, la esposa etc., pero no todas las MYPES tienen ese origen. Cada vez hay más asociatividad, las empresas grandes condicionan a los pequeños para que se unan. La empresa unipersonal es mucho más riesgosa que una pequeña empresa formada por varias personas, no necesariamente familiares.

Nuestro país está lleno de historias de éxito de pequeños empresarios que se convirtieron en grandes gracias a su esfuerzo. Ricardo Márquez es un caso, Wong es un caso exitosísimo; Ormeño es otro caso exitoso; cocinas Surge es otro buen ejemplo; San Román con sus productos Nova para panificación; los Rodríguez Banda que antes de ser dueños de Gloria eran transportistas. Los méritos de estas pequeñas empresas que se convirtieron en grandes son anteriores a su crecimiento; son el trabajo, la disciplina, la puntualidad. Es una gente admirable. Estamos llenos de esos casos; hay gente que dice que no hay oportunidades en el país y sí las hay. Esta gente se ha desarrollado en momentos sociopolíticos difíciles y complejos en el país y han triunfado (**Cillóniz, s.f.**).

Los errores que deben evitar las MYPES:

1. Hay que tener cuidado de no endeudarse mucho. Ahora provoca endeudarse porque la economía está estable, pero todos recordamos que cuando una economía entra en crisis se disparan las tasas de

interés y los pequeños empresarios se ven perjudicados y pierden lo que han puesto en garantía.

2. Hay que saber asociarse. Reconocer que un mal socio es lo peor que uno puede tener, por lo mismo hay que saber asociarse con buenos socios: honestos, trabajadores, que tengan la misma mística que uno.
3. Otro error es quedarse solo. Mantenerse aislado es un error (**Cillóniz, s.f.**).

Características de una MYPE

Las MYPES deben reunir las siguientes características recurrentes:

- **Microempresa:** De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Hasta el monto máximo de **150** Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (**SUNAT, 2017**).
- **Pequeña empresa:** De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive. Hasta el monto máximo de **1,700** Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (**SUNAT, 2017**).
- ✓ **Tasas de interés:** En este contexto, Vera recomendó que aquellas pymes que mantienen sus créditos en dólares realicen proyecciones de flujo de caja con este incremento de tres puntos de interés hasta diciembre de este año. Asimismo, para aquellas empresas que generen sus ingresos en soles y tienen un crédito en dólares, si se está por finalizar el crédito es mejor realizar un esfuerzo y terminarlo cuanto antes. Si en caso estén a inicio o a mediados del financiamiento conversar con el banco a fin de transformar el crédito de dólares a soles para aminorar el daño que el alza del dólar genere en el crédito (**Diario Gestión ,2015**).
- ✓ **Daño controlado:** Por otro lado, la gerente general de Kobranzas acotó que los préstamos de banca personal no se verían afectados de manera considerable debido a que gran parte de los préstamos personales se encuentran en la moneda nacional, alrededor de entre 80% y 90% aproximadamente (**Diario Gestión ,2015**).

2.2.2. Teoría de empresas comerciales

Las empresas comerciales son las intermediarias entre el productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Estas empresas pueden ser minoristas, mayoristas o comisionistas (Yépez ,2011).

- ✓ **Empresas mayoristas:** Son aquellas que compran productos ya terminados y los distribuye a las empresas comisionistas y minoristas
- ✓ **Empresas minoristas:** Son aquellas que están en un contacto directo con el consumidor
- ✓ **Empresas comisionistas:** Son las encargadas de vender productos que no son suyos recibiendo una comisión.

2.2.3. Teoría de la rentabilidad:

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

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios (Yáñez/f.).

Es preciso conocer que al momento de generar rentabilidades, es porque algo se hizo bien es constantemente cierto hoy en día nuestro país está lleno de corrupciones y de gente que se va mas por el dinero se envicia , no hay desarrollar algo que nos implique por el vicio del dinero , sino realizando algo que nos llene de entusiasmo, como por ejemplo al momento de crear un negocio

debemos pensar que ese negocio debe ser conocido no por malos manejos sino por la calidad de funcionarios o socios que son , si generamos a conocimiento dicho con liderazgo se nos ara de un pequeño negocio a una gran empresa.

2.2.3.1. Tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad financiera:

Entendemos la renta ofrecida a la financiación. Mientras el rendimiento es la medida de la riqueza generada por la inversión, la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma (Serrahima, 2011).

b) La rentabilidad económica:

La Rentabilidad Económica (Return on Assets) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa (Guadaño, s.f).

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definición de empresas ferreteras

Son establecimientos comerciales dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos (Lexicon, 2017).

2.3.1.1. Importancia de las empresas ferreteras

Por consiguiente, las ferreterías son un canal de distribución y ventas muy importante para la economía del país porque mueven muchas empresas importadoras de insumos. Por lo que debe ser relevante para ellas la localización estratégica de puntos de venta en zonas de oportunidad para así mismo mantener su posición en el mercado (Cuervo, s/f).

2.3.2. Definición del Financiamiento:

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) requieren capital para evolucionar, lograr afianzarse en el mercado y, eventualmente, expandirse. Estos recursos aluden a lo que típicamente conocemos como financiamiento. El financiamiento no tiene un origen específico, acotan los especialistas, sino que proviene de diversas fuentes, todas dispuestas a ofrecer soluciones financieras a los líderes empresariales y sus firmas, pero no sin obtener algún crédito. Empresarios (Visa2015).

2.3.3. Definición de la Rentabilidad:

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos (Crecen negocios, 2012).

III. METODOLOGIA

3.1. Diseño de la investigación:

El diseño de investigación fue es no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso.

No experimental.-Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, es decir se observa el fenómeno a estudiar tal como se muestra en su contexto.

Descriptivo.- Será descriptivo porque solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

Bibliográfico.-Porque se tomará de referencia a la literatura.

De caso.-Porque estará hecho de una sola empresa.

3.2. Población y muestra:

De acuerdo al Método de Investigación Bibliográfica, Documental y de caso no tiene universo ni tampoco muestra de la micro o pequeña empresa

Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015, no es aplicable en la empresa.

3.3. Definición y operacionalización de variables:

No se aplica, por ser una investigación bibliográfica, documental y de caso, de la micro o pequeña Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Instrumentos.-En cuanto a los instrumentos a utilizar, teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información y el cuestionario. Al aplicar la Técnica de la Recolección de Información se recurrirá a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

3.5. Plan de análisis:

Para el desarrollo de la investigación se realizará un análisis descriptivo individual y comparativo de acuerdo a los objetivos. Para realizar el objetivo específico N°.01, se utilizará la documentación bibliográfica e internet. Para realizar el objetivo específico N°.02 se elaborará una encuesta con preguntas relacionadas acerca del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. Finalmente para el Para el objetivo N° 03 realizar un análisis comparativo entre la bibliografía obtenida y los resultados encontrados

3.6. Matriz de consistencia:

| Título del proyecto | Enunciado del problema | Objetivo general | Objetivo específicos | Hipótesis |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso de Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. | ¿Cómo influye el Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. | Determinar y describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, 2015. 2. Describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. 3. Hacer un análisis comparativo de la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. | El Financiamiento influye positivamente en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. |

3.7. Principios éticos:

La investigación se determinara con el código de ética del contador público y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo con las normas establecidas por la escuela de contabilidad y los reglamentos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación.

Del mismo modo, al desarrollo de la investigación se llevará a cabo prevaleciendo los valores éticos como el proceso integral, la organización, la coherencia, lo secuencial y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable.

Con responsabilidad se cumplirá con el principio esencial de todo trabajo de tesis, del cual radica en la originalidad. La moralidad y la ética profesional hacen imposible el imitar, copiar o apropiarse de algún trabajo no realizado por uno mismo. Por esta razón se revisará y se informará acerca de los estudios previos de nuestra investigación, haciendo las referencias o citas de acuerdo a las normas de ética fundamentales.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Conocer la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, 2015.

CUADRO 01

INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, 2015.

| AUTOR(ES) | RESULTADOS |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (Kong & Moreno, 2014) | Establecen que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES, permitieron acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Se dio a conocer, que al acudir a diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia. |
| (Rengifo, 2011) | El autor determino que, las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto. Corroborando esto con los resultados de la investigación que se tiene que durante el periodo 2007 – 2010 un considerable 41.5% de las microempresas no tuvieron acceso a crédito alguno. |

| | |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (Benacio, 2015) | El autor determino que la estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. |
| (Tello, 2014) | El autor designa que el problema es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales cooperativas de ahorro y crédito, financiera las que otorgan con una mayor política de financiamiento. |
| (Antero, 2014) | Se determinó que la incidencia de los financiamientos (créditos) pymes en las empresas comercializadoras de redes de pesca, es positivo, ya que al recurrir a entidades bancarias, hoy en día dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos. |
| (Cruzate, 2015) | El financiamiento obtenido en el periodo 2014 de la Banca No Comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA. Fue de S/.85 000.00 a una tasa de interés 3.25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario, El financiamiento ha demostrado de influencia ayudando a mejorar la rentabilidad de la micro empresa ferretera San Eloy SRL... |

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015.

CUADRO 02

INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA FERRETERÍA PALACIOS CHIMBOTE, 2015.

| ITEMS | RESULTADOS | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----|
| | Si | No |
| <i>Fuentes de financiamiento para la empresa comercializadora y distribuidora ferretería palacios</i> | | |
| El financiamiento es propio | X | |
| El financiamiento es de terceros | X | |
| El financiamiento es empleado para aumento de capital | X | |
| El financiamiento es empleado para comprar mercaderías | X | |
| El financiamiento es empleado para comprar activo fijo | X | |
| La fuente de financiamiento fue entidad bancario | X | |
| La fuente de financiamiento fue entidad no bancaria. | X | |
| Fuente de financiamiento de la entidad bancaria es a través mi banco, BCP, SCOTIABANK | X | |
| Fuente de financiamiento de la entidad no bancaria es a través la caja del Santa o caja Trujillo | X | |
| Al emitir financiamiento a la entidad financiera fue largo el proceso | | X |
| Se ocasiono algún problema al emitir el financiamiento a dicha entidad financiera | | X |
| Alguna entidad financiera le ha hecho conocer acerca del financiamiento si es favorable | X | |

| <i>Influencia del financiamiento para la empresa comercializadora y distribuidora ferretería Palacios</i> | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------|
| Cuando usted accedió a un financiamiento, le es de utilidad para la inversión | X | |
| Para otorgar aun financiamiento , se le es fácilmente | X | |
| Se le considero adecuadamente un interés de 4% mensual aproximadamente. | X | |
| Sus papeles están en orden para acudir a un financiamiento | X | |
| Le ha sido conveniente pagar la tasa porcentual por el crédito recibido | X | |
| <i>Financiamiento en la rentabilidad para la empresa comercializadora y distribuidora ferretería Palacios</i> | | |
| Obtuvo cambios al emitir financiamiento y ver consecuencias positivas como una rentabilidad | X | |
| La rentabilidad, le ha sido útil u satisfactorio para emplear más personal | X | |
| Ha aplicado alguna estrategia para poder obtener una buena rentabilidad | | X |
| Al tener rentabilidades en su microempresa. ¿Usted cree que la competencia le ha servido para generar rentabilidades | | X |
| Ha existido riesgos de quiebra por emitir financiamiento y no poder causarle rentabilidades | | X |
| Ah emitido estados financieros estrategia para saber la rentabilidad o utilidad del mes o durante el año | | X |
| Usted ha conocido acerca de los ratios que se aplican para poder analizar si la empresa está en un buen estado de rentabilidades o quiebra | | X |
| Haberle generado rentabilidad, usted acudió siguiendo otro financiamiento a la misma entidad u otra entidad | | X |

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Construir un análisis comparativo de la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios de Chimbote, 2015

CUADRO 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA FERRETERÍA PALACIOS DE CHIMBOTE, 2015

| RESPECTO A: | RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO 01 | RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO 02 | RESULTADOS |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO | <p>Se dio a conocer, que al acudir a diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, (Kong & Moreno, 2014). El financiamiento bancario demostró ser efectivo, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito (Benacio, 2015). El problema es el limitado financiamiento por parte de</p> | <p>No hubo problema al acceder un financiamiento ya que existió diversas fuentes de financiamiento que querían emitir financiamiento ante el microempresario por lo tanto no hubo límite para acceder a un financiamiento ya sea a través de la entidad bancaria y no bancaria.</p> | Coinciden |

| | | | |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| | <p>los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias las que otorgan con una mayor política de financiamiento (Tello, 2014).</p> <p>Recurrir a entidades bancarias, hoy en día dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos (Antero, 2014).</p> | <p>La empresa ferretera Palacios no hubo problema alguno ya que cuenta con papeles totalmente en reglas así obtuvo diferentes fuentes de financieros de las cuales solo escogió a mi BANCO y a la CAJA DEL SANTA.</p> | <p>No coinciden</p> |
| <p>A LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO</p> | <p>La estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad (Benacio, 2015).</p> <p>Según la muestra genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo (Tello, 2014).</p> | <p>El financiamiento bancario y no bancario ayudo a comprar materiales y activos en la empresa y obtener rentabilidades.</p> <p>Las entidades financieras Mi Banco y la caja del Santa fue de 10,000 a una tasa de aproximadamente del 4%. enlo bancario , no obstante la señora no sabía la tasa del caja santa No obtuvo financiamiento hipotecario, los tramites</p> | <p>Coinciden</p> <p>No Coinciden</p> |

| | | | |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| | La Banca No Comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA. fue de S/.85 000.00 a una tasa de interés 3.25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario | fueron sin problema debido a ello el financiamiento le accedieron rápidamente | |
| AL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD | En la producción como en sus ingresos, ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes (Kong & Moreno, 2014) . El financiamiento ha demostrado de influencia ayudando a mejorar la rentabilidad empresa ferretera (Cruzate, 2015) . | Se logró aumentar su rentabilidad durante varios meses generando más ingreso a pesar de contar con competencia en dicho lugar donde se encuentra ubicada. Quedó demostrado que con la influencia del financiamiento se pudo mejorar la rentabilidad de la micro empresa ferretera. | Coinciden Coinciden |

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto a la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú (objetivo 1)

Kong & Moreno (2014), Benacio (2015) y Antero (2014), determinan que el financiamiento es una estrategia positiva en las MYPES, ya que ayuda al microempresario invertir ya sea en activos fijos, compra de mercadería, mejoramiento de local , entre otros y así poder satisfacer las necesidades de los clientes, con ello se pudo diferenciar que la rentabilidad fue mucho mayor de lo que hubo anteriormente sin financiamiento , pues al microempresario se le denoto satisfecho pudiendo invertir adecuadamente su crédito obtenido. Internacionalmente Gonzales (2014), Gonzales (2013), influyen que el

financiamiento es importante, si es a largo o corto plazo, porque ayuda al microempresario a invertir en sus necesidades primordiales, generando con el tiempo tasas de rentabilidad elevadas ayudándole a consolidarse en el mercado competitivo. (Puebla, 2013), (Molina, s.f), (Laguna, s.f), (Yáñez, s/f). Obtienen que el financiamiento permite generar el desarrollo económico de las empresas, que a través de un crédito bancario ya sea a corto o largo plazo, las empresas logran tener una rentabilidad eficiente, habrá que analizar las cualidades para mejorar en la inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de los negocios.

Así mismo Tello (2014), Crúzate (2015), Rengifo (2011), designa que hay problema al emitir un financiamiento; por ello debilita generar rentabilidades y causar censurar sus negocios, lo que impide el desarrollo y siendo las entidades no bancarias, que otorgan con una mayor política de financiamiento su trámite es dificultoso. Frecuentemente Vaca (2012), hay problemas al emitir un financiamiento, dependiendo el tamaño de la empresa, porque las pymes pequeñas pagan un costo elevado, pero es necesario un crédito para poder crecer aunque esto signifique una dificultad al generar rentabilidades y poder mantener sus negocios. Cillóniz (s.f.), Agüero (2013), Bustamante (s.f.), afirman que se debe tener mucho cuidado al endeudarse ante una entidad financiera ya que el dinero no debe estar ocioso y tiene que siempre estar en rotación para desarrollar rentabilidades del mismo modo también no estar perjudicados

4.2.2. Respecto a la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote_(Objetivo n° 2).

Respecto a las fuentes de financiamiento

Kong & Moreno (2014), Antero (2014), Gonzales (2013), señalan que las fuentes de financiamiento constituyen de manera positiva dentro de un negocio, permitieron acceder a créditos para financiar sus inversiones y tener una rentabilidad mayor, contando con tecnologías, acudiendo entidades bancarias, que ofrecen más facilidades para obtener los créditos, precisando

que un financiamiento es adecuado a largo plazo para la incrementar la rentabilidad de las pymes. Así mismo en la empresa ferretera Palacios se puede precisar que tantas entidades bancarias y no bancarias demuestran ser efectivas ya que con ellas cuenta un proceso adecuado a su forma de pago permitiendo en ello generar rentabilidad y cubrir diversos gastos.

Tello (2014),Gonzales (2014), precisan que las entidades no bancarias ofrecen mayor requisitos para poder acceder un crédito del mismo modo que genera dificultades y poder invertir dentro de un negocio, el financiamiento es dependiente de los recursos patrimoniales ya que si no hay financiamiento no se puede generar rentabilidad en la empresa ferretera Palacios no hubo problema al acceder un financiamiento ya que existió diversas fuentes de financiamiento que querían emitir financiamiento ante el microempresario por lo tanto no hubo límite para acceder a un financiamiento ya sea a través de la entidad bancaria y no bancaria.

Respecto a la influencia del financiamiento

Vaca (2012), Rengifo (2011), señala que al acudir a un financiamiento las pymes pagan un costo mayor, debido al tamaño es por eso que el financiamiento lo limita, dado a que existe requisitos indispensables para el acceso a los diversos tipos de créditos de mismo modo impide a generar rentabilidad. Respecto a la empresa ferretera Palacios el financiamiento bancario y no bancario ayudo a comprar materiales y activos en la empresa y obtener rentabilidades también el financiamiento le accedió rápidamente ya que constaba en el crecimiento de la empresa ferretera.

Respecto al financiamiento en la rentabilidad

Crúzate (2015), Benacio, (2015) El financiamiento ha demostrado de influencia ayudando a mejorar la rentabilidad para poder reinvertir en comprar materiales de construcción y a obtener un mejor desenvolvimiento en el negocio del mismo modo poder pagar las cuotas del financiamiento. Cabe precisar que la empresa ferretera Palacios logro

aumentar su rentabilidad durante varios meses generando más ingreso a pesar de contar con competencia en dicho lugar donde se encuentra ubicada.

4.2.3. Respecto al análisis comparativo de la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote (Objetivo n°3)

Se coinciden en sus resultados, la relación que el financiamiento es importante para las MYPES, mencionan que los créditos suelen darse por las entidades bancarias y no bancarias, y que estas entidades suelen dar facilidades de pago para obtener un crédito, trayendo consigo un aspecto positivo, generando rentabilidades. Para el caso de la ferretería palacios le sirvió ya que gracias a este financiamiento, ayudo a comprar materiales y activos en la empresa, teniendo consigo un aspecto positivo gracias al financiamiento, causando rentabilidad y reinvertiendo en ello compras de materiales reparación de activos fijos y mejorando con nuevas tecnologías en su negocio como cámaras de seguridad, anteriormente no obtenía pero gracias a la rentabilidad se pudo precisar que supo cómo manejar dicho financiamiento.

Es de complejidad, al obtener un financiamiento porque es limitado y que algunas entidades bancarias manejan altas tasas de interés al querer brindar un crédito, significando esto un restricción en el crecimiento y desarrollo de las MYPES; pero en el caso de la ferretería palacios, no hubo problema alguno al obtener un crédito bancario por parte de estas entidades, ya que las tasas de interés obtenidas fueron menores brindándole ciertas facilidades al pago mensual

V. CONCLUSIONES

A fin de los siguientes objetivos elaborados, tanto de los diferentes autores que nos dieron a conocer sobre sus investigaciones del financiamiento y rentabilidades dictando la problemáticas de dichas empresas y a la empresa comercializadora y distribuidora ferretería palacios se ha desarrollado las siguientes conclusiones:

1. Respecto al objetivo específico 01, el financiamiento es fundamental para el desarrollo económico de las empresas ,ya sea para dar inicio a un negocio, o ya sea para rendir diferentes cambios dentro de ello, las entidades financieras bancarias y no bancarias emplean modalidades de pago a corto o largo plazo, para generar la comodidad al cliente del mismo modo ya teniendo el financiamiento poder manejar el desarrollo en el negocio, el problema es que algunas entidades financieras limitan el financiamiento por ello debilita generar rentabilidades y causar censurar sus negocios. Se recomienda que el microempresario implemente políticas para el buen manejo de sus microempresas y rendir rentabilidades y poder reinvertir, ya que se cuenta que hay personas informales esto es deriva de causa negativa porque no te permite desarrollarte en tu negocio ni pedir un financiamiento, que se evalúe adecuadamente para garantizar que dichas microempresas investigadas en el transcurso del tiempo están ya mejoradas.

2. Respecto al objetivo 02,se concluye que; el financiamiento genera aspectos positivos para el desarrollo de las pymes en general y para la empresa ferretera Palacios que través de un financiamiento a largo plazo es más adecuado, se pudo obtener financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, trayendo consigo una mejora en la rentabilidad logrando invertir en la compra de los materiales de construcción y demás activos, por consiguiente en la empresa ferretera debe tener en cuenta que al obtener un financiamiento debe constatar que las tasas de interés no sean muy elevadas ya que esto podría significar un impedimento en las rentabilidades. Finalmente se recomienda a la empresa ferretera Palacios, que debe de relacionarse más aun asesoramiento donde le permita influirse más al cuidado de sus gastos o ingresos donde implemente estados financieros o técnicas para proteger su capital y así poder generar mayor su rentabilidad, ya que también cuenta con una competencia y un lugar de bajos recursos de economía, más para emplear nuevas técnicas.

3. Según el objetivo 03, se concluye que existe falta de asesoramiento para las gestiones de sus inversiones y saber adecuar el financiamiento para rendir rentabilidades es así que no existe conocimiento de estados financieros para rendir el uso y poder reconocer la rentabilidad ya sea en el mismo mes o durante el año, ya que al estar totalmente aptos de conocimientos se influye más para el rendimiento de sus negocios y saber generar rentabilidades, se recomienda que opten a informarse más ya que dichas entidades financieras puedan que te asimilen a tasas elevadas y obtengas resultados en que tu rentabilidad es menos y tus gastos sean mayores, es sumamente importante administrar bien para generar mayores rentabilidad

CONCLUSIÓN GENERAL: El financiamiento permitió desarrollar a las microempresas por ello, ha permitido desplazarse a que los microempresarios inviertan y apertura más negocios con el fin de determinar formalidades dentro del Perú causando empleo dentro de ello del mismo modo influye rentabilidades constatando modalidades de pago a corto o largo plazo, el problema que algunas entidades financieras te limitan a un financiamiento del mismo modo la empresa ferretera Palacios ha podido sacar a provecho sus financiamientos comprando productos de calidad empleando tecnología, pero el problema existente es la competencia y por el lugar ubicado que le impide en algunas ocasiones el bajo rendimiento de sus ingresos durante los meses, existe la falta de conocimiento para emplear los estados financieros y conocer sus ingresos, medir cada meses cuanto eh ganado o eh perdido, la gran diferencia que se denota es que las empresas no están debidamente asesoradas otras como las gestiones en sus inversiones de las cuales se denota grandes problemas.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

1. Antero. (2014). *“Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las MYPES, en el sector de comercialización de redes de pesca en el Distrito de Chimbote. Período 2013”*. (Tesis de pregrado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote.
2. Agüero. L. (2013). *Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento*

- para MYPES Y PYMES. Recuperado de 29 de Octubre del 2013 de <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>
3. Benacio. (2015). *“El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: Ferretería SANTA MARIA SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Huarmey. Huarmey
 4. Benavides. J. (2014). *Buscando la mayor rentabilidad en el financiamiento internacional*. Recuperado del 21 de Marzo del 2014 de <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/03/21/mayor-rentabilidad-financiamiento-internacional/>
 5. Bustamante. C. (s.f.). *¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES?* Recuperado de http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf
 6. Consentino. A. (2016). *Cuatro tips para que tu emprendimiento se mantenga en el mercado*. Recuperado del 24 de Noviembre del 2016 de <http://gestion.pe/empresas/cuatro-tips-que-tu-emprendimiento-se-mantenga-mercado-2175570>
 7. Constantino .P. *El Perfil Organizacional de las PYMES (Microempresas, Pequeñas y Medianas Empresas) en el sector manufacturero: un análisis integral*. Recuperado de http://148.206.107.15/biblioteca_digital/articulos/9-226-2849udo.pdf
 8. Cillóniz. F. (s.f.). *Si soy un pequeño empresario, ¿cómo puedo hacer para ingresar a mercados más grandes? ¿Qué errores deben evitar las MYPES?*. Recuperado de <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>
 9. CreceNegocios. (2012). *Definición de rentabilidad*. Recuperado de 7 de noviembre del 2011 de <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>.
 10. Cuervo.K. (s.f.). *Las ferreterías, un negocio rentable para el bolsillo*. Recuperado de <http://www.finanzaspersonales.com.co/ahorro-e-inversion/articulo/tener-una-ferreteria-es-buen-negocio/64982>
 11. Crúzate, (2015). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa ferretería SAN ELOY S.R.L. Chimbote, 2014*. (tesis de pregrado)Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote,
 12. Diario gestión. (2015). *Casi 400,000 personas obtienen créditos de*

- cooperativas*. Recuperado de 7 de mayo del 2015 de <http://gestion.pe/mercados/casi-400000-personas-obtienen-creditos-cooperativas-2131125>
13. Diario Gestión. (2015). *Alza del tipo de cambio generaría falta de liquidez en las pymes*. Recuperado de 11 de septiembre del 2015 de <http://gestion.pe/mercados/alza-tipo-cambio-generaria-falta-liquidez-pymes-2142503>
14. Economía y negocios. (2015). *OIT: MYPES son las mayores generadoras de empleo en la región*. Recuperado el 8 de septiembre de 2015 de http://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-empleo-region-noticia-1839318?ref=flujo_tags_513994&ft=nota_1&e=titulo
15. El comercio. (2015). *¿Qué es rentabilidad y qué es riesgo en una inversión?*. Recuperado del 21 de Abril del 2015 de http://elcomercio.pe/economia/personal/que-rentabilidad-y-que-riesgo-inversion-noticia-1805475?ref=flujo_tags_140831&ft=nota_5&e=titulo
16. Empresarios .Visa. (2015). *¿Qué es y para qué sirve el financiamiento?* Recuperado de 2015 de <http://www.redempresariosvisa.com/IdeasCenter/Article/que-es-y-para-que-sirve-el-financiamiento>
17. Escalera. M. (s.f). *Teorías Financieras fundamentales en las PYMES*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meeec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>
18. Espinoza. A. (2009). *Las microempresas, ¿pueden crecer*. Recuperado de 10 de noviembre de 2009 de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>
19. Gonzales. S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Colombia Facultad de Ciencias Económicas, Colombia.
20. Gonzales. N. (2013). *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del sector comercio en el municipio de Querétaro*.(Tesis de maestro en administración). Universidad Autónoma de Q Querétaro , Santiago de Querétaro.
21. Guadaño. J. (s.f). *Rentabilidad*. Recuperado de

- <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
22. Huamán. C. (2014). *Concepto las MYPES*. Recuperado de 1 de Septiembre de 2014 de <http://mypesss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html>
23. Kong. J. & Moreno .J. (2014). “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José –Lambayeque en el período 2010-2012*”. (Tesis de licenciado en administración de empresa). Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo.
24. Laguna. M. (s.f). *Acciones (contabilidad)* . Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/acciones-contabilidad.html>
25. Latameconomy.org. (2013). *Financiamiento de pymes en América Latina*. Recuperado del 2013 de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/financing-smes-in-latin-america/>
26. Lexicon, (2017).*Ferretero*. Recuperado de <http://lexicon.org/es/ferretero>
27. Lizan. J. (2015). *Perspectivas 2015 para centros comerciales en Latinoamérica*. Recuperado de 13 de enero del 2015 de <http://inmobiliare.com/perspectivas-2015-para-centros-comerciales-en-latinoamerica/>
28. Molina .F. *Instituciones Financieras: Concesión, uso y control del crédito bancario en Cuba*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos77/control-credito-bancario-cuba/control-credito-bancario-cuba2.shtml>
29. Rengifo. M. (2011). *El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto*. (Tesis de maestro en ciencias económicas con mención en gestión empresarial). Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María
30. Rodríguez. A. & Undurraga. S. (s.f). *Hipoteca*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/42207030/hipoteca-1#scribd>
31. Serra.R. (2015). *¿Qué es rentabilidad y qué es riesgo en una inversión?*. Recuperado del 21 de Abril de 2015 de <http://elcomercio.pe/economia/personal/que-rentabilidad-y-que-riesgo-inversion-noticia-1805475>
32. Serrahima . R. (2011). *La Rentabilidad Financiera (ROE). Concepto y*

cálculo. Recuperado de 25 de marzo de 2011 de <http://raimon.serrahima.com/la-rentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>

33. Tello, L. (2014). *El Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de*



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Pacasmayo.”. (Tesis en contabilidad pública). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.

34. Waverly, J. (s.f). *Definición de crédito comercial*. Recuperado de http://www.ehowenespanol.com/definicion-credito-comercial-sobre_363722/
35. Yáñez, G. (2011). *La Teoría de la Rentabilidad*. Recuperado de 19 de julio de 2011 de <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>
36. Yépez, M. (2011). *Empresas comerciales*. Recuperado del 24 de Febrero de 2011 de <https://es.slideshare.net/isabel8665169/empresas-comerciales>
37. Zaulo. (2012). *El bono*. Recuperado de 25 de mayo de 2012 de <http://es.slideshare.net/Zaulo/el-bono>
38. Zúñiga, J. (2015). *Las pymes y la economía peruana*. Recuperado de 20 de Mayo del 2015 de <http://larepublica.pe/impresaeconomia/1409-las-pymes-y-la-economia-peruana>

6.2 Anexos

6.2.1 Encuesta

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger la información de empresa **COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA FERRETERIA PALACIOS DE CHIMBOTE**. La información que usted nos proporcionará será utilizado sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

- 1.1. Nombre del representante legal:
- 1.2. Sexo:
- 1.3. Grado de constitución:
- 1.4. Estado civil:
- 1.5. Profesión:

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

- 2.1. Que tiempo tiene el sector:
 1 a 2 años 2 a 3 años 4 a 5 años 6 a 7 años
- 2.2. La empresa es formal e informal:
Formal Informal
- 2.3. Número de trabajadores permanentes:
1 2 3 4 5

III. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

- 3.1. El financiamiento es:
Propio Terceros
- 3.2. El financiamiento fue empleado para:
Aumento de capital Comprar mercaderías Compra de activos fijos
Comprar mercadería y activos fijos Otros
- 3.3. La fuente de financiamiento fue:
Entidad Bancario Entidad No bancario

3.4. Según la fuente de financiamiento en lo bancario fue a través de :

BCP () Mi banco () Scotiabank () Otros ()

3.5. Según la fuente de financiamiento en lo no bancario fue a través de:

Cajas rurales () Otros ()

3.6. El financiamiento le fue:

Útil () No útil ()

3.7. Se ocasionó un largo proceso al pedir financiamiento:

Largo tiempo () Corto tiempo ()

3.8. Hubo algún problema al pedir financiamiento:

Si () No ()

3.9. La entidad financiera ofrecen facilidades:

Si () No ()

3.10. Alguna entidad financiera le ha permitido conocer, que el financiamiento es favorable para su entidad Si () No ()

3.11. La entidad financiera le accedió una tasa de interés adecuado:

Si () No ()

IV. FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

4.1. Cuando usted accedió a un financiamiento, le es de utilidad para la inversión de su microempresa Si () No ()

4.2. Para otorgar un financiamiento, se le es fácilmente:

Si () No ()

4.3. Le considero adecuadamente un interés mensual de:

2% a 4% () 5% a 6% ()

4.4. Sus papeles están en orden para acudir a un financiamiento:

Si () No ()

4.5. Le ha sido conveniente pagar la tasa porcentual por el crédito recibido

SI () No ()

V. FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

5.1.Obtuvo cambios al emitir financiamiento y ver consecuencias positivas como una rentabilidad

Si () No ()

5.2.La rentabilidad generada , le ha sido útil u satisfactorio para emplear más personal

Si () No ()

5.3.Ha aplicado alguna estrategia para poder obtener una buena rentabilidad

Si () No ()

5.4.Al tener rentabilidades en su microempresa. ¿Usted cree que la competencia le ha servido para generar rentabilidades

Si () No ()

5.5.Ha existido riesgos de quiebra por emitir financiamiento y no poder causarle rentabilidades

Si () No ()

5.6.Ah emitido estados financieros o una estrategia para saber la rentabilidad o utilidad del mes o durante el año

Si () No ()

5.7.¿Usted ha conocido acerca de los ratios que se aplican para poder analizar si la empresa está en un buen estado de rentabilidades o quiebra

Si () No ()

5.8. Haberle generado rentabilidad, usted acudió siguiendo otro financiamiento a la misma entidad u otra entidad

Si () No ()

Gracias por su apoyo a la investigación

6.2.2. Modelo de fichas bibliográficas:

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| Autor: Gonzales, Saúl | Editorial: Buenas artes |
| Título : La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá | Ciudad, País: Bogotá, Colombia |
| Año: 2014 | |
| Resumen del contenido: | |
| Se tiene que las pymes del sector comercio en la medida que tienen un comportamiento favorable en la liquidez, no presentan un financiamiento muy fuerte. Las empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo y en un nivel medio a través de obligaciones financieras. | |
| Numero de edición o impresión: 1° edición | |

| |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Autor : Vaca Carlos |
| Título: Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan |
| Año: 2012 |
| Editorial o imprenta: |
| Ciudad, País: Venezuela |
| # Edición: 1° edición |
| # de páginas: 50 |

FICHA BIBLIOGRAFICA

Título: “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: Ferretería SANTA MARIA SAC del distrito de Huarmey”

Autor: Benacio Raúl

Edición: 1° edición

Publicación: Huarmey - Perú

Editorial:

Año: 2015

Páginas: 55

Volumen: 1/1

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Autor: Rengifo, Mario | Editorial: Bellas artes |
| Título : Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José –Lambayeque en el período 2010-2012 | Ciudad, País: Tarapoto, Perú |
| Año: 2011 | |
| Resumen del contenido: | |
| Las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto, exhiben un bajo nivel de gestión empresarial, toda vez que no disponen con personería natural el 61% del total, y cuentan con personería jurídica tan solo el 39%. Correlacionándose al hecho de que un 78% de las microempresas se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Registro Único del Contribuyente | |
| Numero de edición o impresión: 1° edición | |

| |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Apellidos y nombre del Autor: |
| Tello Vásquez Luis |
| Título: El Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo.”. |
| Año de edición: 2014 |

| |
|------------------------------------------------------|
| Nombre de la editorial: |
| N° de la edición: 1° edición |
| Ciudad de Edición: Pacasmayo, Trujillo - Perú |
| N° de páginas: 50 |

| | |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Autor | Yáñez Mario |
| Título | Teoría de la Rentabilidad |
| Dirección Electrónica | https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/ |
| Fecha de consulta | 10 de mayo del 2017 |

| | |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Autor | Huamán Carlos |
| Título | Concepto las MYPES |
| Dirección Electrónica | http://mypecss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html |
| Fecha de consulta | 08 de mayo del 2017 |