



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN EL MERCADO
MODELO PRIVADO, RUBRO VENTA DE ABARROTOS DEL
DISTRITO DE HUÁNUCO - 2018.

INFORME PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

QUINTANA GAMARRA GUEORGUI MAGALY

ORCID: ID 0000 – 0003 – 4709 - 2128

ASESOR:

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: ID 0000 – 0002 -7972 -4903

HUÁNUCO_PERÚ

2019

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

QUINTANA GAMARRA GUEORGUI MAGALY

ORCID: ID 0000 – 0003 – 4709 - 2128

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Estudiante De Pregrado

Huánuco – Perú

ASESOR:

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: ID 0000 – 0002 -7972 -4903

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Facultad De Ciencias
Contables, Financieras Y Administrativas, Escuela Profesional De Contabilidad,

Huánuco, Perú

3. HOJA DE JURADO

PARDAVE BRANCACHO, JULIO VICENTE

PRESIDENTE

ORCID: ID 0000-0002-1665-9120

SINCHE ANAYA, AICHIRA YELMA

MIEMBRO

ORCID: ID 0000-0002-5300-377X

GAVIDIA MEDRANO, GERONCIO ALGEMIRO

MIEMBRO

ORCID: ID 0000-0002-2413-1155

4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIAS

AGRADECIMIENTO

A Dios por guiarme en cada instante de mi vida, por bendecirme a lo largo de mi carrera y permitirme llegar hasta donde lo he logrado permitiéndome hacer realidad este sueño tan anhelado.

A mi Madre, porque siempre estuvo ahí, dándome ejemplos de superación y entrega en gran parte gracias a ti puedo hoy a ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuviste impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera.

Gracias a mi familia por apoyarme incondicionalmente, con sus consejos orientadores para poder llegar a elaborar este Informe de Tesis.

A la ULADECH - CATÒLICA, por abrirme sus puertas y forjarme profesionalmente como contador público.

Al Mgtr. Roberto Peña Celis Tutor Investigador, por su dedicación, motivación y esmero en la tutoría de la tesis.

A todos ellos muchísimas gracias.

DEDICATORIAS

A Dios, por darme la oportunidad de vivir por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haberme puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis familiares por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo. A mi esposo que siempre me animó desinteresadamente en esta carrera desde el inicio hasta ver realizada mis metas.

A mis Maestros por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para elaboración de este trabajo. Por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

El presente informe de tesis denominado propuestas y mejoras de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad en el mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018. Se planteó como objetivo general de la investigación Identificar los factores relevantes del financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes Distrito de Huánuco, 2018, debido a que los comerciantes no cuentan con el acceso de financiamiento debido a la falta de conocimiento que tienen, asimismo existe una informalidad por algunos comerciantes. En relación a la metodología de la investigación es de tipo cuantitativo y descriptivo, debido al estudio reúne las características para ser denominada como una investigación cuantitativa, debido a que el alcance de esta investigación mide los fenómenos, utiliza estadísticas prueba hipótesis hace análisis y se sustentan a través de normas y de instrumentos técnicos de recopilación de información y el nivel de investigación es “Descriptiva”, debido a que se encarga de establecer el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa efecto mediante la prueba de hipótesis, explicando la forma de como los factores relevantes del financiamiento mejoran la rentabilidad en las mypes. Para determinar la muestra se ha utilizado el muestreo no probalístico intencional, esto quiere decir que se ha seleccionado la muestra por interés de la investigadora, de lo cual está conformado por 1 comerciantes del mercado modelo, del rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco. 2018. Se recopiló datos del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco 2018.

Palabra clave: financiamiento, probalístico, rentabilidad.

ABSTRACT

This thesis report called proposals and improvements of the relevant financing factors and profitability in the private model market, item of grocery sales of the District of Huánuco, 2018. It was plated as a general objective of the investigation Identify the relevant financing factors that They improve the profitability of the merchants of the private model market, heading for the sale of groceries in the District of Huánuco, 2018, because the merchants do not have access to financing due to the lack of knowledge they have, there is also an informality by some merchants. In relation to the research methodology, it is quantitative and descriptive, due to the study it meets the characteristics to be called a quantitative investigation, because the scope of this research measures the phenomena, uses statistics, tests hypotheses, analyzes and supports through standards and technical instruments for information gathering and the level of research is "Descriptive", because it is responsible for establishing the reason for the facts by establishing cause-effect relationships through hypothesis testing, explaining the form how the relevant financing factors improve profitability in the mypes. To determine the sample, intentional non-probalistic sampling has been used, this means that the sample has been selected for the interest of the researcher, of which it is made up of 1 merchants from the model market, from the sale of groceries of the District of Huánuco. 2018. Data from the private model market, item of grocery sales of the District of Huánuco 2018, were collected.

Keyword: financing, probalistic, profitability.

6. CONTENIDO

| | |
|--|------|
| TÍTULO:..... | i |
| 2. EQUIPO DE TRABAJO..... | ii |
| 3. HOJA DE JURADO | iii |
| 4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIAS | iv |
| 5. RESUMEN Y ABSTRACT..... | vi |
| 6. CONTENIDO | viii |
| 7. ÍNDICE DE TABLA | x |
| 8. INDICE DE GRÁFICOS | xi |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 2 |
| II. Revisión de literatura | 6 |
| 2.1 Antecedentes de la investigación | 6 |
| 2.1.1 Antecedentes Internacionales..... | 6 |
| 2.1.2 Antecedentes Nacionales | 11 |
| 2.1.3 Nivel local..... | 19 |
| 2.2 Bases teóricas de la investigación..... | 25 |
| 2.2.1 Financiamiento..... | 25 |
| 2.2.2 Fuentes De Financiamiento..... | 27 |
| 2.2.3 Tipos de financiamiento:..... | 29 |
| 2.2.4 planificación financiera..... | 32 |
| 2.2.5 Tipos de inversiones..... | 34 |
| 2.2.6 RENTABILIDAD | 35 |
| 2.3 MARCO CONCEPTUAL | 36 |
| 2.3.1 TIPOS DE RENTABILIDAD | 36 |
| 2.3.1.1 La Rentabilidad Económica | 36 |
| 2.3.1.2 Rentabilidad financiera | 38 |
| 2.3.1.3 Rentabilidad social..... | 40 |
| 2.3.2 Objetivos Estratégicos de la Rentabilidad..... | 40 |
| 2.3.2.1 Modelo de negocio rentable:..... | 40 |
| 2.3.2.2 Conseguir el primer cliente fiel:..... | 40 |
| 2.3.2.3 Objetivos de ventas realistas y escalables:..... | 40 |
| 2.3.2.4 Contratar y capacitar a un equipo sólido:..... | 41 |
| 2.3.2.5 Alcanzar un número significativo de ventas | 41 |
| 2.3.2.6 Objetivo de metas..... | 41 |

| | | |
|----------|--|----|
| 2.3.3 | Análisis de Rentabilidad de la empresa | 42 |
| 2.3.3.1 | La Rentabilidad En El Análisis Contable..... | 42 |
| 2.3.3.2. | Consideración Para Construir Indicadores De Rentabilidad..... | 43 |
| 2.3.3.3 | Niveles De Análisis De La Rentabilidad Empresarial | 44 |
| 2.3.4 | indicadores de rentabilidad | 45 |
| 2.3.5 | Estrategias De Rentabilidad | 47 |
| 2.3.6 | Micro Y Pequeñas Empresas. | 49 |
| 2.3.6.1 | Beneficios de una Mype..... | 49 |
| 2.3.6.2 | Requisitos para inscribirse en la REMYPE: | 50 |
| III. | Hipótesis | 50 |
| IV. | METODOLOGIA..... | 51 |
| 4.1 | Nivel de Investigación de la tesis..... | 51 |
| 4.2 | Tipo de la investigación: | 51 |
| 4.3 | Diseño de la investigación: | 51 |
| 4.4 | Población y Muestra | 52 |
| 4.5 | DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES..... | 53 |
| 4.6 | Técnicas e instrumentos de correlación de datos | 54 |
| 4.7 | Plan de análisis..... | 54 |
| 4.8 | MATRIZ DE CONSISTENCIA | 55 |
| 4.9 | Principio ético. | 57 |
| V. | RESULTADOS..... | 59 |
| 5.1 | Resultados..... | 59 |
| | DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD..... | 83 |
| 5.2 | Análisis de Resultados | 85 |
| VI. | CONCLUSIONES | 89 |
| 6.1 | conclusiones..... | 89 |
| 6.2 | PROPUESTAS | 91 |
| 8. | Referencia Bibliográfica | 92 |

7. ÍNDICE DE TABLA

| | |
|---|----|
| Tabla 1¿conoce usted, acerca del financiamiento para las Mype? | 60 |
| Tabla 2¿Conoce usted las fuentes de financiamiento? | 61 |
| Tabla 3¿Usted cree que es importante el financiamiento? | 62 |
| Tabla 4¿Es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento? | 63 |
| Tabla 5¿Cree usted que para gestionar un financiamiento la documentación es engorroso?...64 | |
| Tabla 6¿Tiene usted conocimiento acerca de los tipos de financiamiento? | 65 |
| Tabla 7¿Usted tiene asesoramiento para adquirir un financiamiento? | 66 |
| Tabla 8¿Dispone de un ahorro personal suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?..... | 67 |
| Tabla 9¿Usted tiene una línea de crédito? | 68 |
| Tabla 10¿Usted tiene un financiamiento de crédito comercial?..... | 69 |
| Tabla 11¿En los dos últimos años usted adquirió financiamiento?..... | 70 |
| Tabla 12¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?..... | 71 |
| Tabla 13¿Las tasas de intereses que brindan las entidades financieras son adecuadas? | 72 |
| Tabla 14¿Usted tiene conocimiento sobre rentabilidad? | 73 |
| Tabla 15¿Usted considera que su inversión en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad? | 74 |
| Tabla 16¿Ud. para invertir en su negocio recibe capacitación? | 75 |
| Tabla 17¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad? | 76 |
| Tabla 18¿Para usted el rubro venta de abarrotes es rentable? | 77 |
| Tabla 19¿cree usted que la rentabilidad que obtiene puede abrir otras sucursales?..... | 78 |
| Tabla 20¿Los productos que Ud. ofrece al consumidor son rentable?..... | 79 |
| Tabla 21¿Usted está incrementando los nuevos productos más rentables en su negocio?..... | 80 |
| Tabla 22¿Usted utiliza los objetivos estratégicos de rentabilidad para su negocio? | 81 |
| Tabla 23¿Cree usted que los objetivos estratégicos de rentabilidad permiten mejorar su negocio?..... | 82 |

8. INDICE DE GRÀFICOS

| | |
|---|----|
| GRAFICO 1¿conoce usted, acerca del financiamiento para las Mypes? | 60 |
| GRAFICO 2¿Conoce usted las fuentes de financiamiento? | 61 |
| GRAFICO 3¿Usted cree que es importante el financiamiento? | 62 |
| GRAFICO 4¿Es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento? | 63 |
| GRAFICO 5¿Cree usted que para gestionar un financiamiento la documentación es engorroso? | 64 |
| GRAFICO 6¿Tiene usted conocimiento acerca de los tipos de financiamiento? | 65 |
| GRAFICO 7¿Usted tiene asesoramiento para adquirir un financiamiento? | 66 |
| GRAFICO 8¿Dispone de un ahorro personal suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas? | 67 |
| GRAFICO 9¿Usted tiene una línea de crédito? | 68 |
| GRAFICO 10¿Usted tiene un financiamiento de crédito comercial? | 69 |
| GRAFICO 11¿En los dos últimos años usted adquirió financiamiento? | 70 |
| GRAFICO 12¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento? | 71 |
| GRAFICO 13¿Las tasas de intereses que brindan las entidades financieras son adecuadas? .. | 72 |
| GRAFICO 14¿Usted tiene conocimiento sobre rentabilidad? | 73 |
| GRAFICO 15¿Usted considera que su inversión en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad? | 74 |
| GRAFICO 16¿Ud. para invertir en su negocio recibe capacitación? | 75 |
| GRAFICO 17¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad? .. | 76 |
| GRAFICO 18¿Para usted el rubro venta de abarrotes es rentable? | 77 |
| GRAFICO 19¿cree usted que la rentabilidad que obtiene puede abrir otras sucursales? | 78 |
| GRAFICO 20¿Los productos que Ud. ofrece al consumidor son rentable? | 79 |
| GRAFICO 21¿Usted está incrementando los nuevos productos más rentables en su negocio? | 80 |
| GRAFICO 22¿Usted utiliza los objetivos estratégicos de rentabilidad para su negocio? | 81 |
| GRAFICO 23¿Cree usted que los objetivos estratégicos de rentabilidad permiten mejorar su negocio? | 82 |

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe de investigación tuvo como propósito demostrar ¿en qué medida los factores relevantes del financiamiento mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco -2018.?

En la actualidad los comerciantes del mercado modelo privado rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco-2018. No cuentan con el acceso de financiamiento por las entidades financieras debido a la falta de conocimiento e informalidad en la que se encuentran algunos comerciantes.

Siendo de mucha importancia la formalización de una actividad económica, por lo mismo que ayudara a facilitar al acceso de financiamiento, para poder continuar, realizar o ampliar sus actividades, así mismo poder ser competitivos en el mercado.

Los medios por los que una empresa puede obtener recursos financieros en su proceso de operación, creación y expansión ya sea a corto, mediano y largo plazo, viene a ser la forma de continuidad de las empresas, recurren a estos medios con la finalidad de poder tener liquidez y solvencia.

Las empresas o mypes antes de agenciarse de estos procesos o formas de financiamiento primero realizan diversos tipos de estudios con una única finalidad de crecer, sobresalir en el mercado.

La rentabilidad viene a ser el resultado, fruto del proceso productivo, es una noción que se aplica a toda acción, movimiento económica en la que se movilizan algunos medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener resultados favorables, el termino rentabilidad se utiliza de una forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una y otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del

rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Según:Marquez (2007),en la actualidad se ha tomado más énfasis a las pequeñas y medianas empresa debido al gran desarrollo que han logrado en los últimos años, Así mismo viendo las dificultades que tienen las MYPE en varios campos, como generación de empleo, oportunidades de financiamiento y en los diversos sectores que entran a tallar , y los efectos que generan a la economía del país, el desarrollo de estas empresas implica dejar de ser una empresa informal para pasar al lado de los empresarios formales aprovechando las ventajas que el estado brinda a una empresa o micro empresa como la capacitación, asesoría acerca del financiamiento para poder invertir , implementar y ampliar, el negocio, ya que esto les permitirá incrementar significativamente su rentabilidad y proyección empresarial.

Los estudios que realizan los organismos del estado según proyecciones afirman son muchas las empresas que no están formalizadas en nuestro país, por consiguiente, se requiere un gran apoyo de entidades y profesionales con capacidad de análisis, para poder cubrir con las expectativas que el empresario necesita para lograr el desarrollo de las empresas recibiendo capacitación, asesoría en los diferentes campos.

Esta investigación nos permitió conocer la problemática del acceso al financiamiento que tienen los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito De Huánuco, 2018. Para poder mejorar, invertir, y ampliar su negocio. Y a la vez mejorar su rentabilidad.

Ya que el financiamiento y rentabilidad en la venta de abarrotes se ha convertido en la competencia desleal teniendo en cuenta que muchos proveedores y clientes trabajan con capital ajeno y/ o propio, las empresas no tienen en cuenta cuál es su margen de utilidad por cada producto, en razón a ello no saben si hay ganancia o pérdida en el producto que venden, cuando la mercadería se compra con capital ajeno sabemos que el costo del producto va ser más alto.

Dicha investigación es relevante porque nos permitió saber que el financiamiento y la rentabilidad son de mucha importancia, Y a la vez permitió investigar los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018.

El contenido del presente trabajo de investigación, se ha considerado determinar que la mayoría de las investigaciones que forman parte de los antecedentes, han sido elaboradas bajo la definición del financiamiento relacionándola con la influencia que ejerce sobre la rentabilidad.

En la parte metodológica del presente informe de investigación, se utilizó el método de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, ya que nos permite llegar a las conclusiones finales de nuestro trabajo de investigación. Conocer en qué medida los factores relevantes del financiamiento mejora la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Modelo privado.

En el presente informe de investigación se menciona el siguiente enunciado **¿En qué medida los factores relevantes del financiamiento mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018?** Para responder al problema sea formulado el siguiente objetivo general: Identificar los factores relevantes del financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes Distrito de Huánuco, 2018. y para conseguir dar respuestas al objetivo general, se formularon los siguientes objetivos específicos.

- Establecer las fuentes del financiamiento que mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco.2018.
- Describir los tipos de financiamiento que mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco,2018
- Explicar la relación que existe entre el financiamiento y rentabilidad que mejoraran las posibilidades de inversión de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco.

Se justifica desde el punto de vista que este informe de investigación permite conocer la importancia de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad, de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes de Huánuco.

Asimismo, de manera personal, al culminar el proceso de la elaboración y sustentación de tesis, me permitirá obtener el título como contador público cumpliéndose con lo establecido en el reglamento de investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Porque que tal manera ayudara a fortalecer futuras investigaciones similares, que utilizaran información recopilada en este informe de investigación en la ciudad de Huánuco y otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes de la investigación

En los antecedentes internacionales en todo trabajo de investigación se considera todos los trabajos realizados por los autores en cualquier ciudad del mundo menos de nuestro país. Entre ellos tenemos.

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Velecela (2013), en su trabajo de investigación realizada: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes”; tiene como objetivo general, identificar y calificar las posibilidades de financiamiento que el Ecuador otorga, considerando que ofertan las instituciones bancarias y organizaciones auxiliares del sistema financiero ecuatoriano que están encausadas a pequeñas y medianas empresas (pyme), de igual manera ,los sistemas e información requerida por estos para visualizar una oportunidad de financiamiento.

Esta investigación utilizo la metodología documental, inductivo y de nivel probalístico

Esta investigación llevo a las siguientes conclusiones: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las Pymes; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para las pymes; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. La dificultad de obtener un crédito no se relaciona únicamente con hecho de que las Pymes no estén en posibilidad de acceder de fondos mediante un procedimiento financiero, las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas

opciones de financiamiento para las Pymes. Pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

Esta investigación concluye que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las pymes, recién en los últimos años se ha creado entidades financieras especializadas para estas empresas, pero el empresario por falta de cultura financiera no toma estas opciones, existe demasiada informalidad en los propietarios de las pymes.

Y también concluye que en el mercado no existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las pymes con estructura sencilla, general mente existe estructuras que se aplican a empresas grande que poseen todos los establecimientos contables y financieros. Sin embargo, se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa.

Guevara (2017), en su tesis titulada :“Evaluar el impacto del financiamiento otorgado por el sistema bancario Venezolano para las pymes y su operatividad,caso: Banco de los amigos,en el periodo comprendido entre 2015-2016”;tiene como objetivo general evaluar el impacto del financiamiento otorgado por el sistema bancario venezolano para las pymes y su operatividad. Caso: Banco de los amigos en el periodo comprendido entre 2015-2016.

La metodología de esta investigación es de tipo documental y el nivel de investigación que establece el autor ,el primero será descriptivo, debido a que este dará respuesta a un problema concreto de la organización , en el que la interpretación de los hechos se obtendrá de la realidad de los procesos y las características de la misma, el segundo es explicativo, revelando el comportamiento de las variables y su relación causa- efecto ,y por ultimo analítica.

En la presente investigación concluye que. SUDEBAN exige a las instituciones financieras a que atiendan a su cliente en base a la numeración y facturación de empleados, para poder calificar a los clientes de las empresas, y a continuación ofrecerle los servicios financieros. A la mayoría de las personas no se les puede atender a nivel crediticio debido a que los bancos deben prestar dinero con respecto a su nivel patrimonial.

González (2014), en la tesis titulada: “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las MYPE del sector comercio en la ciudad de Bogotá”; tiene como objetivo general, determinar la vinculación entre gestión financiera y la obtención de financiamiento de las MYPE del sector comercio de Bogotá.

La metodología que se utilizó en esta investigación se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico. El tipo de diseño de la investigación será en primer lugar documental, puesto que los datos base para el análisis serán tomados de fuentes secundarias. En segundo lugar, el diseño será de tipo no experimental ya que se busca observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural sin manipular deliberadamente sus variables, para posteriormente analizarlos. En tercer lugar, el diseño será de corte longitudinal y correlacional.

Concluye, considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las MYPES a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas en la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo crecimiento.

De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan las MYPES en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presenta las organizaciones se constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiera e financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de esta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

Concluye asimismo que las MYPES del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través de patrimonios, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados. En la teoría de Pecking Order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que fuentes externas (Brealy & Myers, 2005) de igual forma evidencio una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. esta inclinación de financiamiento puede interpretarse como una señal de la renuencia de los propietarios aparte el control de la empresa o como producto de la

desconfianza que tienen inversionista y prestamistas sobre la información relacionada con este segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios nacies.

En cuanto a la revisión de los elementos de la gestión financiera presentes en las pymes del sector comercio, se procedió a identificar dicha gestión a través de sus indicadores financieros ,respecto a su liquidez y solvencia de estas empresas ,se evidencio una tendencia positiva y alta , lo cual concuerda con los resultados encontrados en la relación con la proporción de financiamiento fundamentalmente patrimonial, estos indicadores han experimentado un leve crecimiento para las pequeñas empresas , no obstante a nivel general han tenido un comportamiento estable durante el periodo comprendido entre 2008 y 2013, la liquidez y solvencia de estas empresas se convierte en un punto a favor financieros en condiciones más favorables que les permitan mejorar sus operaciones y aprender nuevos proyectos .

Ixchop (2014), en su tesis titulada: “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”;tiene como objetivo general identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de las pequeña empresa sector confección.

La metodología que se utilizó en esta investigación es descriptiva.

Esta investigación concluye. Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras los créditos otorgados por proveedores, los prestamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.

La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

Uno de los problemas que afectan a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Kaqui & Espinoza (2018), en su tesis titulada: “Fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours E.I.R.L Huaraz-2018; tiene como objetivo general, determinar cómo influyen las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours E.I.R.L, Huaraz -2018”

La metodología del presente trabajo de investigación se encuentra dentro enfoque cualitativo y tiene como tipo de diseño de investigación interpretativo y se suscribe en el método de estudio de caso, debido a que sus problemas y objetivos son propios de una entidad.

Esta investigación concluye, que los responsables de la empresa tienen nivel regular el 67% de conocimiento acerca de las fuentes de financiamiento y el 33% tiene bajo nivel de conocimiento de las fuentes de conocimiento razón por la cual estos resultados se han obtenido en los años 2016-2017.

Asimismo, concluye sobre la rentabilidad de la Empresa Lucho Tours, los resultados que muestran los estados financieros de la empresa investigada, muestran que, en el año 2016, la rentabilidad ha sido negativa es decir que sean obtenidos pérdidas; en el año

2017 sin embargo, se ha revertido esta situación y la rentabilidad ha sido positiva, aunque un porcentaje insuficiente.

Se ha logrado determinar que la influencia del patrimonio neto en la rentabilidad de la empresa investigada, ha tenido un comportamiento diferente en el año 2016 ha sido negativo, y en el año 2017 ha sido positivo, pero que en este año no se ha manejado apropiadamente el patrimonio a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

Regalado(2016), según la tesis Titulada: “financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L Chimbote, 2014; tiene 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 Navismar E.I.R.L de Chimbote ,2014.

La metodología de Esta investigación fue de diseño descriptivo –bibliográfico documental y de caso.

Concluye de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente al financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando optimice y se haga en uso adecuado del endeudamiento, lo cual permitan mejorar la rentabilidad sobre recursos propios, es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.

Según el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Navismar E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de

forma estable y eficiente e incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en la cual participan, brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Durand & Leon (2016), en su tesis titulada: “Influencia del financiamiento en el desarrollo de las MYPES en el sector comercial del Distrito de Independencia –periodo 2015”; tiene como objetivo general, investigar cómo influyen las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES en sector comercial del Distrito de Independencia periodo 2015.

La parte metodológica que se utilizó en este proyecto de investigación es diseño no experimental limitándose a solo estudiar las variables y sus relaciones. Y el tipo es descriptivo por considerar lo más apropiado.

La tipificación de esta investigación fue de tipo aplicada, ya que reúne las condiciones necesarias para ser calificada como tal. Buscará la solución a la problemática referida.

Concluye que las fuentes de financiamiento generan un efecto favorable sobre las MYPES del Distrito de Independencia considerando que otras, han logrado obtener crecimiento sustentable gracias a las mencionadas fuentes de financiamiento que les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones.

Así mismo los créditos para el capital de trabajo e inversión inciden favorablemente en la competitividad de las MYPES del Distrito de Independencia ya que a través, de los financiamientos, (prestamos de entidades financieras) podrán aumentar sus inventarios por ende los empresarios podrá desarrollar fuentes ventajas competitivas sobre sus competidores, brindándoles un buen servicio a sus clientes con mejores costos. Tendrán,

asimismo, mayores estrategias para poder sobresalir en el mercado generándoles mayor rentabilidad.

Gutiérrez(2015), En su tesis titulada:” factores que influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección textil, Puno 2014”; tiene como objetivo general, identificar los principales factores que influyen en los niveles de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, en el periodo 2014.

La metodología del presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo y explicativo, cuantitativo ya que describe y explica el comportamiento de las variables independientes sobre la variable dependiente a través de los hallazgos y en relación al diseño de investigación es de tipo cuantitativo no experimental correlacional porque mide la relación entre las variables que interactúan.

Concluye que los resultados del presente trabajo de investigación muestran un nivel de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de puno del 46.72 %en promedio anual, dicha rentabilidades influenciado por los principales factores que son costos de producción (relación inversa),el tipo de tecnología (Relación positiva)y el acceso de financiamiento(relación positiva).los resultados de la encuesta muestran que el 84% de los microempresarios encuetados manifiestan que actualmente utilizan una tecnología tradicional o artesanal ,el 70 %tuvieron acceso para obtener un crédito y el 95 % consideran que la situación de su microempresa mejoro con el acceso al crédito. Por lo tanto, la baja rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de puno, es debido a un elevado costo de producción, a la utilización de tecnología tradicional y a un limitado acceso al crédito adecuado.

Los resultados de la estimación de la ecuación de rentabilidad para las microempresas de confección textil muestran que el coeficiente del factor costo de producción factor de costo de producción (COTOPROD) ,tiene un signo negativo de:-0.06,lo que indica que la manera de relación entre la variable dependiente rentabilidad (RENTAB) es inversa; es decir ,ante aumento en el costo de producción del 1%,el nivel de rentabilidad de las microempresas de confección textil disminuye en 0.06% o viceversa. Por lo tanto, los elevados costos de producción explican en parte la disminución de la rentabilidad de las microempresas de confección textil de la ciudad de puno.

Y el factor acceso al financiamiento (ACCESFIN), también muestran un resultado de signo positivo cuyo valor es de: 0.14% lo que indica que, si logran acceder a un crédito adecuado las microempresas de confección textil, generaría un incremento en su rentabilidad de 0.14 % por lo tanto, esta mejora la condición respecto al acceso de un crédito adecuado explica en parte un incremento en la rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de puno.

Tello(2014), en su tesis titulada: “financiamiento del capital de trabajo para contribuir el crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo”; tiene como objetivo general, determinar el grado de financiamiento y en capital de trabajo de la Micro y Pequeña Empresas comerciales del Distrito de Pacasmayo para contribuir al crecimiento y desarrollo.

Dicha investigación utilizo la metodología analítica – descriptivo

Concluye que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas comerciales del Distrito Pacasmayo, es limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no

Bancarias como la caja municipal, cajas rurales, cooperativa de ahorro y crédito, financiera las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Entre los obstáculos de las MYPES para acceder al crédito, desde el punto de la demanda, se encuentran en el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermedios financieros y la petición de excesivas garantías.

Existe un tercio de informalidad entre 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 financiamiento para su capital de trabajo. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital de trabajo con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conformes con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.

Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la de adecuar parte de su estructura administrativas, capacitación especializada del personal, balance de la revisión de costo beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes y un compromiso de real cambio en las instituciones financieras.

Herrera & Vilca (2017), en su trabajo de investigación titulado: “Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa de transportes y negocios valle norte SRL, ciudad de Cajamarca, periodo 2011-2014”, en esta investigación tiene como objetivo general, analizar la influencia del financiamiento en su modalidad de arrendamiento en la rentabilidad de la empresa de transportes y negocios valle norte. Ciudad de Cajamarca, Periodo 2011-2014.

La metodología que utilizo en la ejecución de esta investigación es histórico, analítico, analítico donde permite analizar y evaluar para luego realizar la respectiva interpretación de los resultados obtenidos de la unidad de análisis.

Concluye. Que se ha demostrado que el financiamiento influye significativamente en la rentabilidad económica y financiera donde la empresa puede adquirir un activo fijo, mediante una entidad financiera dentro de las actividades económicas de una manera adecuada, logrando incrementar sus ventas y beneficios del crecimiento para poder enfrentar obligaciones a corto o largo plazo.

Al adquirir un tipo de financiamiento se muestra que sus ventas incrementan periodo a periodo, para analizar el margen de utilidad que genera la empresa y así poder obtener rentabilidad tanto económicamente y financieramente de acuerdo a la solvencia y capacidad de crecimiento.

Al analizar el flujo de caja hemos determinado que este tipo de financiamiento que es el activo fijo en muestran investigación obtuvo una influencia positiva tanto en el aspecto económico y financiero en donde obtuvo rentabilidad el valor de flujo de caja económico un total S/. 4, 886,313.61 y en el flujo de caja financiero un total de S/. 4, 797,873.61 y el cual generan ganancia a la empresa de S/.88440 y un TIR de 20% que indica ganancia para la empresa.

Aguilar & Cano(2017), en su tesis titulada: “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la Provincia Huancayo”; tiene como objetivo general desarrollar las fuentes de financiamiento que permiten el incremento de la rentabilidad de las MYPE dedicadas a la actividad comercial de la Provincia de Huancayo.

Justifica esta investigación permite a las MYPE conocer las fuentes de financiamiento, el conocimiento y el buen uso de ellas puede ser el factor más importante para obtener una mayor rentabilidad. Esta investigación es de carácter aplicativo, por tanto, los resultados serán de importantes para el sector de las empresas dedicadas a la actividad comercial tanto de Huancayo como de la zona del centro del país dedicado a este rubro.

Metodología de la investigación, con respecto al tipo de investigación, el presente trabajo es de tipo aplicada, y el nivel de investigación es el descriptivo deductivo y estadístico.

Concluye que se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las MYPE, los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otros).

Así mismo se analizó la fuente de financiamiento propio que permite la obtención de la rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las MYPE son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera, no dependiendo de la concesión de créditos. Este tipo de financiación es de menor riesgo para la empresa que el resto de las fuentes de financiamiento internas como la venta de activos fijos o la capitalización de utilidades; el aporte del capital es una fuente de financiamiento que no es necesario devolver inmediatamente, ni pagar intereses por la utilización de este recurso.

Se analizó que la fuente de financiamiento de terceros permite la determinación del costo de capital, cuando la obtención de la fuente de financiamiento se lleva a cabo de

manera formal, esta fuente de financiamiento se lleva a cabo de manera formal, esta de financiamiento son créditos obtenidos de las micro financieras, quienes les acceden a financiar y satisfacen sus necesidades financieras, permitiendo conocer al empresario costo de capital que paga por el financiamiento.

2.1.3 Nivel local

Pineda(2016), en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías de la Provincia de Leoncio Prado –Tingo María período 2016”; tiene como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la Provincia de Leoncio Prado –Tingo María, Periodo 2016.

La metodología que utilizo esta investigación fue de tipo cuantitativa, con fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación, el nivel de investigación es descriptivo porque se limitó a describir las características, cualidades y atributos de la variable en investigación.

Concluye respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/representantes legales de las MYPE. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados se encuentra en el rango de 36 a50 años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios, 92% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 67% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPE ,el 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial ,el 92% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores , el 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados ,el 17% dijeron si recibieron capacitación ,el 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 17% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores no recibió capacitación ,el 67% de los representantes legales de las mype encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión empresarial, el 17% en ningún curso.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las Mype el 92% de la mype encuestadas su financiamiento es propio y el 8% es ajeno, el 83% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 17% no solicito ningún crédito, lo que indicará que la mayoría de las mypes tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su mype, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio, mientras que el 8% no obtuvieron ningún tipo de crédito. El 58% de las mype encuestadas dijeron que obtuvieron del sistema bancario y el 25 % no obtuvo ningún crédito, lo cual indica que las mype requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio. El 83% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 17% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercancías e insumos para el crecimiento de su negocio.

Así mismo el 67% los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 5%,10%,15%,20%,30% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 67%. El 59% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro por el financiamiento recibido, por lo tanto, el financiamiento constituye un factor esencial para el desarrollo económico sus negocios en el rubro zapatería. El 50% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación es un gasto.

Hilario(2017), en su tesis titulada: “Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo león ferretería y constructores E.I.R.L Huánuco 2016”. Tiene como objetivo general, determinar de qué manera el capital de trabajo influye en la rentabilidad de la empresa grupo león ferretería y construcciones. E.I.R.L Huánuco 2016,

La metodología que utilizo esta investigación fue, de tipo aplicada el enfoque es cuantitativa, el nivel de la investigación fue descriptiva y el diseño de la investigación fue no experimental de tipo transversal.

Esta investigación concluye. Que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad, ya que una buena decisión de inversión financiera genera beneficios a corto y largo plazo, la rentabilidad es necesaria para lograr un crecimiento sostenible en el tiempo.

Determino que el capital del trabajo influye en la rentabilidad, ya que la efectividad en la utilización del capital de trabajo genera mayor utilidad o rentabilidad. El capital

corriente permite cubrir las necesidades a corto plazo, para seguir invirtiendo y continuar con el normal desarrollo o actividad empresarial.

Determino que los activos intangibles si influye en la rentabilidad, debido a que los activos intangibles o nominales permiten generar mayor rentabilidad a largo plazo. Ya que los gastos de organización, patentes licencia etc. Son activos no monetarios identificables, que generan beneficios económicos futuros y deben ser controlados dichos beneficios.

Se determinó también que las capacitaciones al personal influyen en la rentabilidad de la empresa, ya que un personal capacitado permite que se tome buenas decisiones de inversión para mejorar la calidad de activos, para la utilización de los recursos que posee la empresa, interpretar y analizar los estados financieros, saber si es el momento de invertir o no.

Toribio(2017), En su tesis titulada: “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa sector comercio rubro confección textil, ropa deportiva Huánuco, 2017”; tiene como objetivo general, determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro confección textil, ropa deportiva Huánuco ,2017.

La metodología de esta investigación fue de diseño correlacional –descriptivo.

Concluye esta investigación la relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro confección textil, ropa deportiva, Huánuco es positiva baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento que se pudo observar en los datos analizados, por tal razón no se acepta la hipótesis general.

Tras el análisis de los datos obtenidos a la muestra de estudio se determinó que el financiamiento se relaciona de una manera positiva baja entre la rentabilidad financiera de las micro y pequeñas empresas.

Los financiamientos tras los estudios demostraron que la relación existente con la rentabilidad del activo es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco. Esto nos quiere decir que es afecta a la rentabilidad del activo por el financiamiento que experimentan los comerciantes.

Palomino(2018) en su tesis titulada: “Gestión del financiamiento para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas manufactureras de la region de Huánuco-2017”. Tiene como objetivo general. Explicar la gestión del financiamiento y su influencia en el desarrollo de las mypes manufactureras de la región Huánuco2017.

La metodología que utilizo fue inductivo, este método nos permitió, revisar, clasificar, analizar y resumir la información general teórica y básica de la gestión del financiamiento para el desarrollo de las mypes manufacturadas de la región este método deductivo se desarrolla ante la existencia del problema , creando una pluralidad de hipótesis , siendo estas posteriormente explicadas de manera que se estaría deduciendo posibles efectos o consecuencias que serán posteriormente comprobadas .el diseño de la investigación fue causiexperimental de tipo explicativo.

Concluye ,que se acepta la hipótesis general propuesta ,y según la distribución de T-student concluye que : que a más charlas de capacitación de gestión de gestión del financiamiento mejores índices de desarrollo de las mypes manufactureras de la Región de Huánuco en el periodo 2017,esto acota que en la actualidad no se realizan

charlas de capacitación de gestión del financiamiento y si se mejoraría la gestión o se haría efectiva muy probablemente y se desarrollarían las mypes manufactureras.

Así mismo se tiene que se acepta la hipótesis específica 1 propuesta, y según la T student se concluye que: a mejores charlas de capacitación sobre necesidad financiera de la gestión del financiamiento, mejores índices de desarrollo de las mypes manufactureras de la región de Huánuco en el periodo 2017. también se identificó que existen una alta tasa de necesidad de contar con liquidez para las mypes, ya que carecen de insumos y para adquisición de bienes de capital para lo cual hacen una gestión de financiamiento donde los requisitos y la legalidad de la empresa es fundamental, todo ello les permite cumplir con los pedidos realizados por los clientes generándose así el desarrollo económico de las mypes manufactureras de la Región Huánuco.

como última conclusión, para que las instituciones financieras aprueben, implementen y desembolsen créditos para las mypes manufactureras ejecutan una evaluación de riesgo en INFOCOR, y se precisó lo que significa determinar el grado cumplido y responsabilidad, de compromisos financieros obtenidos en otras instituciones, para lo cual los bancos se enfocan en el estado de situación y especialmente en el estado de pérdidas y ganancias, también el flujo de caja proyectado es de interés, así como la determinación de monto de las ventas y las instalaciones de la empresa.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Financiamiento

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo. Una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiamiento a escoger varía en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad entre otros factores.

Para Modigliani y Myller (1958), con su teoría de financiamiento, busca el equilibrio entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una entidad o un sector económico puede poseer; Permitirá hacer uso del apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizan para incrementar el nivel de capital en la empresa y serían utilizados en diferentes ámbitos operativa, financiera u otra, con el fin de obtener en nivel al máximo.

Asimismo Gitman(1997), determina que el financiamiento de una empresa o institución pueden dividirse en una necesidad constante y una necesidad temporal. La necesidad constante, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales.

Estrategia Dinámica de Financiamiento: La estrategia dinámica consiste en que la empresa financie al menos sus necesidades temporales, y quizás algunas de sus necesidades permanentes, con fondos a corto plazo. El saldo restante es financiado con fondos a largo plazo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiamiento a escoger varía en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores.

Por otra parte Zorrilla(2006), explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Determina, Aguirre(1992), que la financiación como, la obtención del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla; de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

Establece Myers y Majluf(1984), una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar por ampliación de capital.

Define Viger(2000), las pequeñas y medianas empresa cuentan con diversas formas de capitalizarse: Recursos propios, préstamo a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Señala Stiglitz(2000), que, en las Pymes, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Las dificultades son derivadas, por una parte, por factores relacionadas con el funcionamiento de los mercados financieros, y otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

2.2.2 Fuentes De Financiamiento

para Breal (2007), consiste en la posibilidad de adquirir recursos económicos para el inicio, mantenimiento y desarrollo de nuevo proyecto en la empresa. Ejecutar inversiones, desarrollando operaciones e impulsar el crecimiento de la organización.

Asimismo Boscan Y Sandrea(2006), el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandir, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

2.2.2.1 Financiamiento Interno.

Se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimiento a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

2.2.2.2 Financiamiento Externa.

Sus fuentes son el más interesante puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial

Para Briceño A(2004), Los préstamos bancarios.-son el recurso más común de financiamiento de hecho la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pago trazado para su devolución y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago de forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado.

Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un periodo de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas,

como la compra de un inmueble o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa, incluso costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales.

A veces las entidades bancarias, sobre todo las de respaldo público, lanzan líneas de crédito especialmente destinadas a estos fines, sobre tasas de interés en estos casos no son tan altas, aunque siempre se exige algún tipo de garantía de pago. Las tarjetas de crédito que emiten los bancos también son instrumento de financiación muy común.

2.2.3 Tipos de financiamiento:

2.2.3.1 Ahorros personales:

Para Briceño (2000), aquí se alude a los ahorros, así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les pueden sumar la tarjeta de crédito. Este tipo de financiamiento suele ser muy frecuente.

2.2.3.2 Parientes y amigos.

Para Briceño(2000), estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante su negocio. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

Empresa de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Uniones de créditos o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como uniones de crédito es que el

individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto de monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés

2.2.3.3 Pagare:

Para Briceño(2000), este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado periodo de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamo en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagare es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

2.2.3.4 Línea de crédito:

Para Briceño (2000), esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un periodo de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

2.2.3.5 Crédito comercial:

Briceño (2000), esto significa la utilización de las por pagar de las empresas como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

2.2.3.6 Crédito bancario:

Para Briceño(2000), se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presentan este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades de entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasa pasiva y que los bancos resultan ser demasiado estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

2.2.3.7 Financiamiento a largo plazo

Para Briceño (2000), se encuentra, entre otras, las siguientes variantes.

- **Acciones:** Estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.
- **Bonos:** Representa un certificado escrito en el deudor se compromete a pagar en un periodo de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondiente. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.
- **Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor, queda en manos del acreedor para que de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y, además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las

ventajas que presentan una hipoteca son que, en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación.

2.2.4 planificación financiera

Según. Castellanos(2010),la planificación financiera es un proceso en virtud de la cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos.

También se puede decir que la planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir que acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados : planear ,llevar acabo lo planeado y verificar la eficiencia de como se hizo.

La planificación financiera a través de un presupuesto da a la empresa una coordinación general de funcionamiento.

2.2.4.1 Elementos de la planeación estratégica.

Para.Castellanos(2010) se considera cinco elementos de la planeación estratégica:

1. Identificar los problemas y las oportunidades que existen,una empresa próspera se habrá de caracterizar por tener un buen ambiente para que surgan ideas,la identificación de problemas es uno de los productos resultantes mas favorables de una buena planeación estratégica , ya que no se podrá resolver un problema o apreciar la presencia de una oportunidad hasta que se esté enterado de que en efecto existe.
2. Fijación de metas(objetivos),la fijación de metas no puede ser considerada independiente de la identificación de las oportunidades si la meta fuera lograr un crecimiento en ventas del 15 % por año, se considera necesario el destinar mayor cantidad de recursos para la generación de ideas en contraste con aquella situación en

que la meta sea evitar el crecimiento algunos exclusive podrian concluir que la alta gerencia deberá tan solo fijar las metas y dejar todo lo demás a los gerentes operativos. Por ejemplo, la alta gerencia podria fijar como metas el obtener cuando menos una tasa del rendimiento del 25% sobre la inversion (RSI), el mantener un crecimiento anual del 15 % o poder poder captar el 20% del mercado total siendo éstas las metas en torno a utilidades, los administradores del ramo operativo se encargarían luego de establecer los detalles respecto a la manera como tales metas se podrían alcanzar, una forma bastante conocida de administración se conoce con el nombre de “administracion por objetivo”, si se administra por objetivos , la meta es fijada por la alta gerencia, pero el metodo especifico para alcanzar dicha meta no se precisa. Lo que es importante son los resultados, no los métodos para alcanzarlos, la evaluación de actuacion abra de sustituir a las supervicion detallada, lo tanto la fijacion de metas hábra de considerarse sumamente importante y un elemento decisivo en la planeación estratégica.

3. Diseñar u procedimiento para encontrar posibles soluciones o caminos.
4. Escoger la mejor solución, consiste en escoger las posibles soluciones y que se conozcan los objetivos de la empresa .
5. Poseer algunos procedimientos de control para comprobar que resultados se obtuvieron con la mejor solución.

2.2.4.2 Objetivos de una planeación

Según. Pelaez(2013), es los resultados que el empresario desea ver realizado dentro de un periodo. No se limitan con solo uno, sino que pueden ir de lo general a lo especifico pueden variar de acuerdo a la situación en la que se encuentran la empresa.

2.2.5 Tipos de inversiones

Pysnnoticias(2018), la inversión dentro del ámbito económico, hace referencia al empleo de capital con intención de obtener ganancias en el futuro, al tiempo requerido:

2.5.1 Inversión A Largo Plazo: Como en cualquier otra, es necesario un cierto monto de dinero, conocido bajo el nombre de capital inicial. Estas son las inversiones que más tiempo requieren, pero normalmente permiten obtener los mejores beneficios. Estas suelen estar en relación con el comienzo de negocios muy importantes o nuevas empresas.

Cuando comienza a desarrollarse las empresas, no se suele pretender ganancias inmediatas, el objetivo se relaciona con la generación de una base que en un futuro brinde los beneficios deseados.

2.5.2 Inversiones a mediano plazo: Si bien en estas inversiones los beneficios no son adquiridos de manera inmediata como en las inversiones de corto plazo, tampoco es necesario esperar años para poder ver los frutos de la inversión.

Algunos ejemplos de este tipo son la compra y venta de divisas, que genera una cierta diferencia para el que realiza la transacción, lo mismo con la compra de un inmueble o incluso con un mueble, como un auto para convertirlo en un vehículo destinado al transporte de pasajeros.

2.5.3 Inversión a corto plazo.

En este caso el capital invertido es retribuido, junto con las ganancias de manera muy rápida. Se considera que el tiempo estimado para recuperar el dinero debe ser menor a

veinticuatro meses, pero no se pretende que sea antes de los seis. En este caso las ganancias obtenidas resultan tan altas como las de las otras clases de inversiones.

- **Bonos:** Quienes poseen el capital acceden a bonos, que solo los conservan cuando representan ganancias o beneficios. Las inversiones pueden retirar esos bonos para poder financiar otro tipo de negocios. No suelen ser recomendadas como inversiones a corto plazo.
- **Acciones:** De esta manera los inversores acceden a un cierto porcentaje, en cuanto a su valor o sus derechos, de una determinada empresa. La compra de acciones permite obtener beneficios a largo plazo.
- **Depósito:** La forma más sencilla de acceder a inversiones de corto plazo son a través de los depósitos en bancos: Si bien las ganancias pueden ser inferiores en relación a otras inversiones, quien deposita tiene la certeza que será devuelto todo su capital inicial, es decir que no existe la posibilidad de tener pérdidas.

Además, si son depósitos a corto plazo es posible de retirar el dinero en cualquier momento, permitiendo otras inversiones en el momento que se presenten.

- **Propiedad:** No solo permite acceder a grandes beneficios económicos, sino que también son muy seguros. Es muy conveniente para las empresas que pretenden tener beneficios a largo plazo.

2.2.6 RENTABILIDAD

Para, Sánchez (2002), rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el termino rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden

en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtener con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sean priori o a posteriori.

Según Lopez(2018), la rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna magnitud económica como capital total invertido o los fondos propios frente a los conceptos renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales, se puede diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 TIPOS DE RENTABILIDAD

Para Sanchez(2002), la rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

2.3.1.1 La Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, La

rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puestas de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiamiento, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utiliza como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del s. XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados, en la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

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

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

Otros conceptos de resultado que habitualmente se enfrenta al activo total para determinar la rentabilidad económica serían los siguientes:

Resultado después de impuestos + gastos financieros (1-t), siendo “t” el tipo de medio impositivo, se utiliza el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio; y por otra parte, los costes financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.

Resultado de las actividades ordinarias + gastos financieros: En este caso se prescinde de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa.

2.3.1.2 Rentabilidad financiera

Así mismo. Sánchez (2002), la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos

capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de la rentabilidad que los directivos buscan maximizar en intereses de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos generados internamente por la empresa y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, este admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en las numeradas magnitudes tales como beneficio distribuible, dividendos, variación de las cotizaciones, etc. en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada, tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.3.1.3 Rentabilidad social

Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o facilidad social, las cuales se capitalizan de otros modos distintos o la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente, pero si serlo socialmente.

2.3.2 Objetivos Estratégicos de la Rentabilidad

2.3.2.1 Modelo de negocio rentable:

Todo negocio debe saber cuál es su historia y responder a preguntas como:

¿Quién es nuestro cliente?

¿Cuál es el valor que quiere el cliente?

¿Cómo ofrecemos ese valor a un precio adecuado?

2.3.2.2 Conseguir el primer cliente fiel:

Para (Henled), esto te dará confianza y la motivación que necesitas para seguir avanzando. Una vez vayas teniendo más y más clientes, podrás analizar con mayor conocimiento de causa cuáles son sus problemas, necesidades e idear estrategias para que se sientan todavía más satisfechos.

2.3.2.3 Objetivos de ventas realistas y escalables:

Aquellos empresarios que se sientan a esperar a que los clientes lleguen solos por sí mismo están destinados a fracasar. Si quieren cumplir los objetivos de una empresa, existen dos opciones.

Contratar una empresa externa. - que se encargue de desarrollar y ejecutar todas las campañas de marketing si tu propuesta es alta apuesta por ella. Conseguirás resultados más rápidamente y tú podrás seguir dedicándote a cuidar tu producto.

Sin embargo, la mayoría de los que inician un negocio tenemos un presupuesto limitado aprender las técnicas de marketing.

2.3.2.4 Contratar y capacitar a un equipo sólido:

Más allá de los objetivos de una empresa, que suelen tomar forma más adelante, la idea de todo empresario cuando inicia un proyecto es crecer. Lógicamente, al principio, estaremos solos y deberemos ocuparnos de todas las áreas de la empresa. Afortunadamente, a medida que vayamos avanzando tendremos que empezar a construir un equipo.

Esto nos dará ánimos y acelerará el crecimiento del negocio.

2.3.2.5 Alcanzar un número significativo de ventas

Si has desarrollado un modelo de negocio rentable, has creado una estrategia de marketing escalable y has encontrado al equipo perfecto, estas a un paso de conseguir un significativo número de ventas.

Primero determina una meta específica para las ventas, tener un objetivo Smart te ayudara a continuar avanzando. Esto quiere decir que debe ser una cifra ambiciosa, pero, al mismo tiempo, alcanzable. Obviamente esto dependerá del tipo de negocio.

2.3.2.6 Objetivo de metas

Es un pequeño objetivo que lleva a conseguir el objetivo como tal. La meta se puede entender como la expresión de un objetivo en términos cuantitativos y cualitativos las

metas son como los procesos que se deben seguir y terminar para poder llegar al objetivo.

2.3.3 Análisis de Rentabilidad de la empresa

2.3.3.1 La Rentabilidad En El Análisis Contable.

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

Según Alvaro(1986), la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

Análisis de la rentabilidad.

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

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivo contrapuesto, ya que la rentabilidad, en cierto modo,

es la retribución al riesgo y consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionamiento decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.3.3.2. Consideración Para Construir Indicadores De Rentabilidad.

En una expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este aspecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado.

Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de la rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

- ❖ Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos, inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- ❖ En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

- ❖ Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta

2.3.3.3 Niveles De Análisis De La Rentabilidad Empresarial

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

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

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuara como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al costo medio de la deuda y como reductor en caso contrario.

2.3.4 indicadores de rentabilidad

Guajardo(2002), los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las origino, ya sea considerando en su cálculo de activos total o el capital contable.

se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades a final de un ejercicio económico, ya que sin ella se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrían atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

Brea ley y Myers (1998), Con relación al cálculo de la rentabilidad describe que los analistas financieros utilizan índices de rentabilidad para juzgar cuan eficientes son las empresas en el uso de activos.

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para poder obtener ese resultado. A este respecto.

Según Sánchez es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para así poder elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado:

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que solo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la respectividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere a la medición de la rentabilidad normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.
- Por otra parte, Guajardo (2002) dice que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año.

En estos casos, el resultado de ganancia y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluya el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

En nuestra opinión, tanto el estado de resultados como el balance general son necesarios para construir indicadores de rentabilidad, ya que no solo se requiere de información relacionada con resultados, ingresos o ventas, si no también es necesario disponer de información relacionada con estructura financiera, básicamente con los activos y el capital invertido. Todos los índices de rentabilidad que se construyan a partir de los estados financieros ya mencionados, permitirán medir la eficiencia con que sea manejada la empresa en sus operaciones, en el manejo del capital invertido por los inversionistas. Los numeradores de los índices incluyen la rentabilidad del periodo y el denominador representa una base de la inversión representativa.

2.3.5 Estrategias De Rentabilidad

Para Nay(2009), la empresa debe utilizar por lo menos una (o todas) las estrategias siguientes para determinar su política de calidad que determina su rentabilidad:

Cumpliendo de las especificaciones. El grado en que el diseño y las características de la operación se acercan a la norma deseada. Sobre este punto se han desarrollado muchas fórmulas de control: sello Norven de calidad, normas ISO 9000, ISO 14000 etc.

Existen 9 factores primordiales que influyen en la rentabilidad y los cuales iremos analizando a lo largo del trabajo.

➤ Intensidad de la inversión

Cuando invertimos estamos dando algo a alguien con el fin de obtener algo mejor, se puede invertir de muchas formas, invertir nuestro tiempo en una relación, la inteligencia en el trabajo o los fines de semana haciendo deporte para tener una buena salud.

Así como se puede invertir en cualquiera de estas situaciones esperando algo bueno a cambio podemos invertir nuestro dinero en un fondo mutuo esperando asegurar un capital que nos garantice mantener un nivel de vida en una etapa de retiro o convertir en realidad alguno de nuestros sueños hacia el futuro.

Invertir dinero es poner el dinero en algún tipo de instrumento financiero, llámese acciones, bonos, fondos mutuos, esperando más dinero a cambio.

➤ **Productividad.**

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad (o sus utilidades) es aumentando su productividad. Y el instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de métodos, el estudio de tiempos y un sistema de pago de salarios.

La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano.

➤ **Participación del mercado**

Este tipo de estudio es realizado con finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños población.

De manera similar que los estudios de penetración y tamaño del mercado, las empresas contratantes de este tipo de estudios son principalmente de negocios que venden a otras empresas en el área industrial, así como mercados donde no dispone de investigaciones sectoriales.

➤ **Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores**

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer Calidad de producto o diferencia de los competidores.

➤ **Calidad de producto /servicio**

El significado de estas palabras puede adquirir múltiples interpretaciones, ya que todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente. Sin embargo, la calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor, dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si esto es malo o bueno.

2.3.6 Micro Y Pequeñas Empresas.

SUNAT(2018), la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación y producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

la micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE.

2.3.6.1 Beneficios de una Mype.

El estado le otorga varios beneficios a las micro y pequeñas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.

Beneficios generales:

- Pueden constituirse como persona jurídica (empresas), vía internet a través del portal de servicios al ciudadano y empresas de SUNARP.
- Gozan de facilidades del estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado exporta fácil, a cargo de la SUNAT.
- Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del estado.

2.3.6.2 Requisitos para inscribirse en la REMYPE:

- Ruc vigente.
- Tener el usuario y clave sol.
- Tener como mínimo un trabajador.
- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos, y juegos de azar.

III. Hipótesis

Según: Hernandez , Fernández & Baptista (1997) , las investigaciones descriptivas se centran en medir con la mayor precisión posible. El mero acto de medir un fenómeno para describirlo no requiere de hipótesis, por lo tanto, los estudios meramente descriptivos carecen de la misma.

IV. METODOLOGIA

4.1 Nivel de Investigación de la tesis

Según. Arguedas (2009), por el nivel de investigación, se determina que es una investigación “Descriptiva”, debido a que se encarga de establecer el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa efecto mediante la prueba de hipótesis, explicando la forma de como los factores relevantes del financiamiento mejoran la rentabilidad en las mypes.

4.2 Tipo de la investigación:

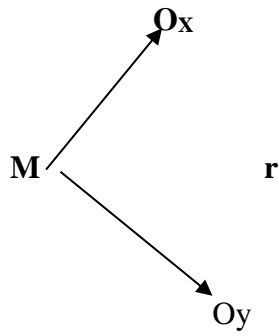
Según. (Hernández , Fernández ,& Baptista(2009) Por la naturaleza de nuestra investigación, el presente estudio reúne las características para ser denominada como una investigación de tipo cuantitativa, debido a que los alcances de esta investigación miden los fenómenos, utiliza estadísticas prueba hipótesis hace análisis de causa y efecto haciendo uso de los instrumentos técnicos de recopilación de información. Este planteamiento da como resultado el sustento empírico y cuantitativo que nos permite llegar a las conclusiones finales de nuestro trabajo de investigación.

4.3 Diseño de la investigación:

Para la presente investigación se utilizó el diseño correlacional – descriptivo

Es descriptivo porque voy a describir la relación que tiene mis variables, y es cuantitativo porque voy a procesarlo.

Hernández (2009), nos dice que es correlacional porque se va a determinar el grado de influencia entre las variables de estudio (variable dependiente y variable independiente). Y su grafico es la siguiente:



Donde:

M = es la muestra de estudio.

Ox = observación a la variable: El financiamiento

Oy = observación a la variable: La rentabilidad

r = relación entre las variables de estudio.

4.4 Población y Muestra

Población

En la presente investigación está constituida por 16 comerciantes del mercado modelo privado, del rubro venta de abarrotos del Distrito de Huánuco, 2018 que se encuentra relacionada con el tema de Investigación.

Muestra:

Para determinar la muestra se ha utilizado el muestreo no probabilístico intencional, esto quiere decir que se ha seleccionado la muestra por interés de la investigadora, de lo cual está conformado por 1 comerciante de la mype” Yelen Esperanza Ariza Ávila con RUC: 1022418321 del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotos del Distrito de Huánuco, 2018.

4.5 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

| VARIABLES | DEFINICIONES | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS |
|--|--|--|--|---|
| Variable Dependiente financiamiento | El proyecto de investigación se ha producido en base al esquema de investigación cuantitativa y en los procedimientos técnicos científicos. Según: Miller (1958), El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considera un emprendimiento de cualquier tipo | - Fuentes de financiamiento | - Financiamiento interno. - Financiamiento externo. | - ¿Conoce usted, acerca del Financiamiento para las Mype? - ¿Conoce usted las fuentes de financiamiento? - ¿Ud. Cree que es importante el financiamiento? - ¿Es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento? - ¿Cree usted que para gestionar un financiamiento la documentación es engorrosa? |
| | | - Tipos de financiamiento | - Ahorros personales. - Parientes y amigos. - Pagare. - Línea de crédito. - Crédito comercial. - Crédito bancario. - Financiamiento a largo plazo. | - ¿Tiene usted conocimiento acerca de los tipos de financiamiento? - ¿Usted tiene asesoramiento para adquirir un financiamiento? - ¿Dispone de un ahorro personal suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas? - ¿Usted tiene una línea de crédito? - ¿Usted tiene un financiamiento de crédito comercial? - ¿En los dos últimos años usted adquirió financiamiento? - ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento? - ¿Las tasas de intereses que brindan las entidades financieras son adecuadas? |
| Variable Independiente rentabilidad | Se aplica el diseño correlacional y los instrumentos para la recolección de datos y finalmente la sistematización. SEGÚN. Sánchez (2002) Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados | - Tipos De Rentabilidad | - Rentabilidad económica. - Rentabilidad financiera - Rentabilidad social | - ¿Usted tiene conocimiento sobre rentabilidad? - ¿Usted considera que su inversión en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad? - ¿Ud. para invertir en su negocio recibe capacitación? - ¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad? |
| | | - Objetivo estratégicos de la rentabilidad | - Modelo de negocio rentable: - Conseguir el Primer Cliente Fiel - Objetivos De Ventas Realistas Y Escalables: | - ¿Para usted el rubro venta de abarrotes es rentable? - ¿cree usted que la rentabilidad que obtiene puede abrir otras sucursales? - ¿Los productos que Ud. ofrece al consumidor es rentable? - ¿Usted está incrementando los nuevos productos más rentables en su negocio? - ¿Usted utiliza los objetivos estratégicos de rentabilidad para su negocio? - ¿cree usted que los objetivos estratégicos de rentabilidad permiten mejorar su negocio? |
| | | - Análisis de Rentabilidad de la empresa | - la rentabilidad en el análisis contable. - consideración para construir indicadores de rentabilidad. - niveles de análisis de la rentabilidad empresarial | |

4.6 Técnicas e instrumentos de correlación de datos

A. Técnicas

Las principales técnicas que se utilizó en la presente investigación es la siguiente, encuestas, las que serán aplicadas a los comerciantes del mercado modelo privado de Huánuco en el rubro venta de abarrotes, 2018.

B. Instrumentos

Los principales instrumentos que se utilizaron en la presente investigación son los siguientes:

- Cuestionario

4.7 Plan de análisis

Para contrastar las hipótesis se usará el coeficiente de Pearson, donde se analizará el tipo de correlación que existe entre las variables de estudio. Además, se procesará los resultados en el programa Excel donde se utilizará tablas de frecuencias con sus respectivos gráficos.

4.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MODELO PRIVADO, RUBRO VENTA DE ABARROTES DEL DISTRITO DE HUANUCO- 2018.

| ENUNCIADO DEL PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES- OPERACIONALIZACIÓN | METODOLOGÍA |
|--|---|---|--|
| <p>¿En qué medida los factores relevantes del financiamiento mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro Venta de abarrotes del Distrito de Huánuco? 2018</p> <p>Específicos</p> <p>¿En qué medida se establecen las fuentes del financiamiento que mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco,2018</p> <p>¿En qué medida los tipos de financiamiento mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del</p> | <p>Objetivo general</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los factores relevantes del financiamiento que mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes Distrito de Huánuco, 2018. <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Establecer las fuentes del financiamiento que mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018. | <p>Variable Independiente</p> <p>El financiamiento</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de financiamiento - Tipos de financiamiento <p>Variable Independiente</p> <p>La rentabilidad.</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipos de Rentabilidad - Objetivos estratégicos de rentabilidad. - Análisis de la rentabilidad de la empresa. | <p>Tipo de investigación</p> <p>Por la naturaleza de nuestra investigación, el presente estudio reúne las características principales para ser denominada como una “Investigación de tipo cuantitativo.</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>Descriptivo – Correlacional</p> <p>Diseño de Investigación</p> <p>No experimental Correlacional – Descriptivo</p> <p>Población:</p> <p>En la presente investigación la población está constituida por 16 comerciantes del mercado modelo privado, del rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018 que se encuentra con el tema de investigación.</p> <p>Muestra:</p> <p>Para determinar la muestra se ha utilizado el muestreo no probabilístico intencional, esto quiere decir que se ha seleccionado la muestra por interés de la investigadora, de lo cual está conformado por 1 comerciante de la mype” Yelen</p> |

| | | | |
|--|---|--|---|
| <p>mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018?</p> <p>¿En qué medida se relaciona el financiamiento y la rentabilidad que mejoraran las posibilidades de inversión de los comerciantes del Mercado Modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018?</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Describir los tipos de financiamiento que mejoraran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018. - Explicar la relación que existe entre el financiamiento y rentabilidad que mejoraran las posibilidades de inversión de los comerciantes del Mercado Modelo privado, rubro venta de abarrotes del distrito de Huánuco | | <p>Esperanza Ariza Ávila con RUC: 1022418321 del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018. Que se encuentra relacionado con el tema de investigación.</p> |
|--|---|--|---|

4.9 Principio ético.

Los principios que rigen la actividad de investigación fueron aprobados por acuerdo de Consejo Universitario con Resolución N°108-2016-CU-ULADECH católica el 25 de enero de 2016 y son las siguientes:

- **Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

- **Beneficencia y no maleficencia.** –Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable u tomar las precauciones necesarias para asegurarse sé que sus sesgos, y las

limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar a toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador esta también obligado a tratar equitativamente a quien participan en los procesos, procedimiento y servicio asociados a la investigación.

- **Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran efectuar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.
- **Consentimiento informado y expreso.** - En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica: mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consientes el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Los datos se obtuvieron en base a una encuesta que se realizó a la representante Yelen Esperanza Ariza Ávila con RUC 10224183211 del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes, del Distrito de Huánuco, 2018. De tal manera que permitió tener una visión específica del problema que atraviesa la mype para consecutivamente elaborar conclusiones al problema que atraviesa.

El procesamiento de los resultados que se obtuvo, mediante la aplicación de instrumentos siendo una encuesta de investigación y su respectiva tabulación en una hoja electrónica de Excel, la misma que sirvió de base para la presentación de resultados en sus respectivas tablas y gráficos estadísticos, mismos que fueron utilizados para su respectivo análisis e interpretación. Esta información está representada en cuadros debidamente organizados en filas y columnas que corresponde a las alternativas, frecuencias y porcentajes de las categorías utilizadas en los ítems de los cuestionarios.

Los resultados que se obtuvieron en la presente investigación permitió medir los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la mype Yelen Esperanza Ariza Ávila comerciante del mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco, 2018.

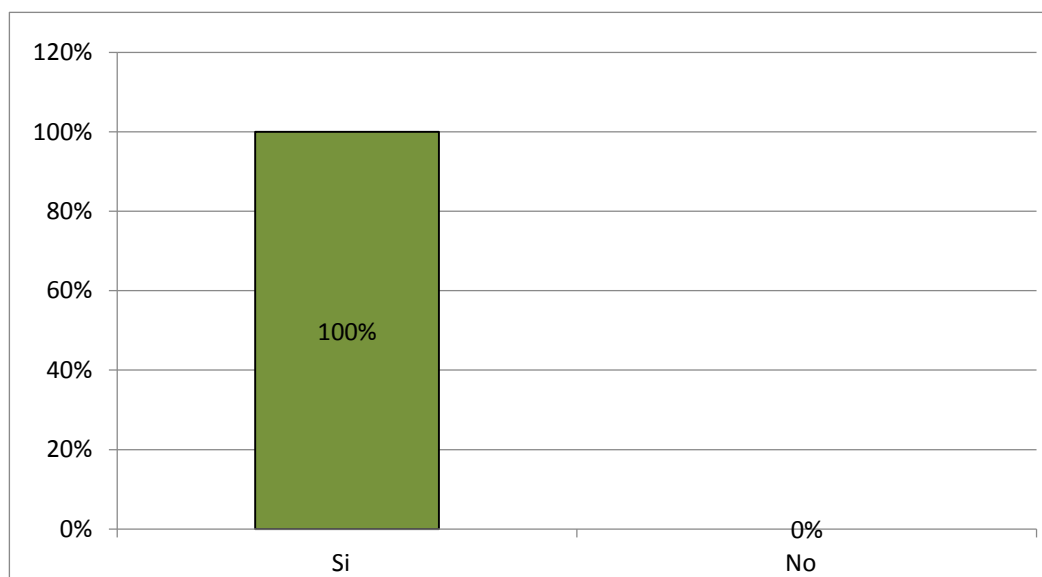
Tabla 1 ¿conoce usted, acerca del financiamiento para las Mype?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia

GRAFICO 1 ¿conoce usted, acerca del financiamiento para las Mypes?



Fuente: tabla1

Elaboración: propia

Interpretación: el 100 % de los encuestados manifiestan conocer acerca del financiamiento, por parte de las instituciones financieras que son los préstamos.

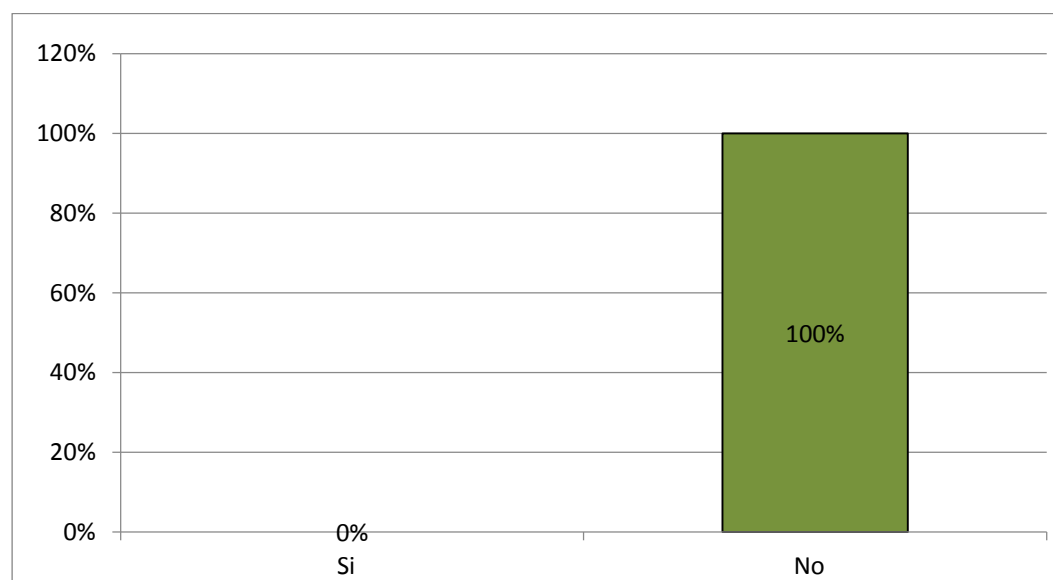
Tabla 2 ¿Conoce usted las fuentes de financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia

GRAFICO 2 ¿Conoce usted las fuentes de financiamiento?



Fuente: tabla1

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan no conocer acerca de las fuentes de financiamiento, donde interroga a la encuestadora, mencionando ¿qué son las fuentes de financiamiento? Y por parte de la encuestadora, explica y da a conocer las fuentes de financiamiento que existen. El encuestado manifiesta que recién se está informando sobre las fuentes de financiamiento.

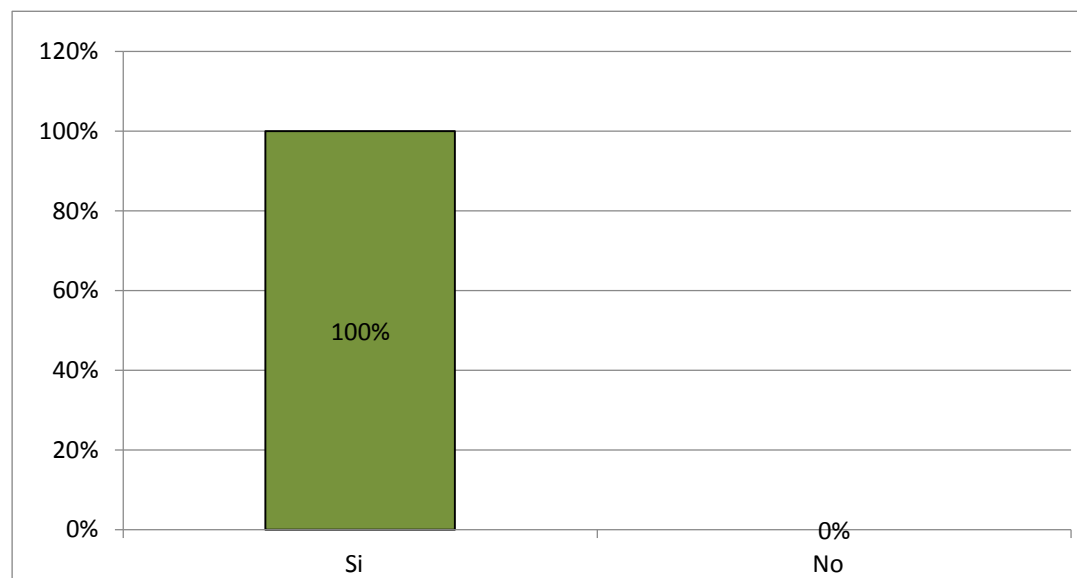
Tabla 3 ¿Usted cree que es importante el financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 3 ¿Usted cree que es importante el financiamiento?



Fuente: tabla 3

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que, si es importante el financiamiento para su negocio, porque ello les financia y permite invertir en nuevos productos o mercaderías.

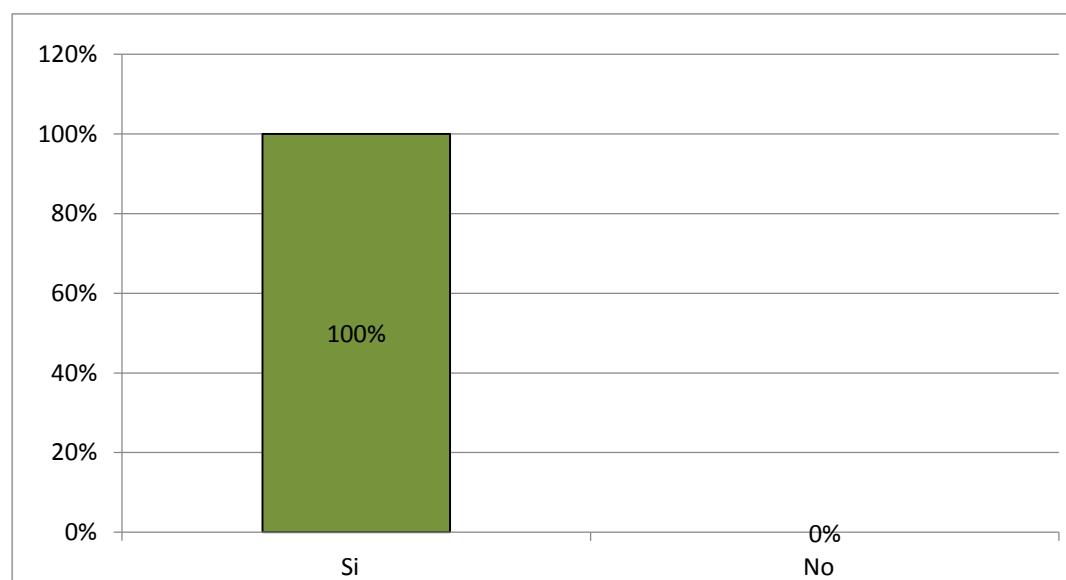
Tabla 4 ¿Es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 4 ¿Es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento?



Fuente: tabla 4

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que, si es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento, porque si no sabe el monto exacto de las ventas diarias mensuales o anuales, no podría financiar ya que esto es uno de los factores primordiales para que pueda financiar o adquirir un endeudamiento.

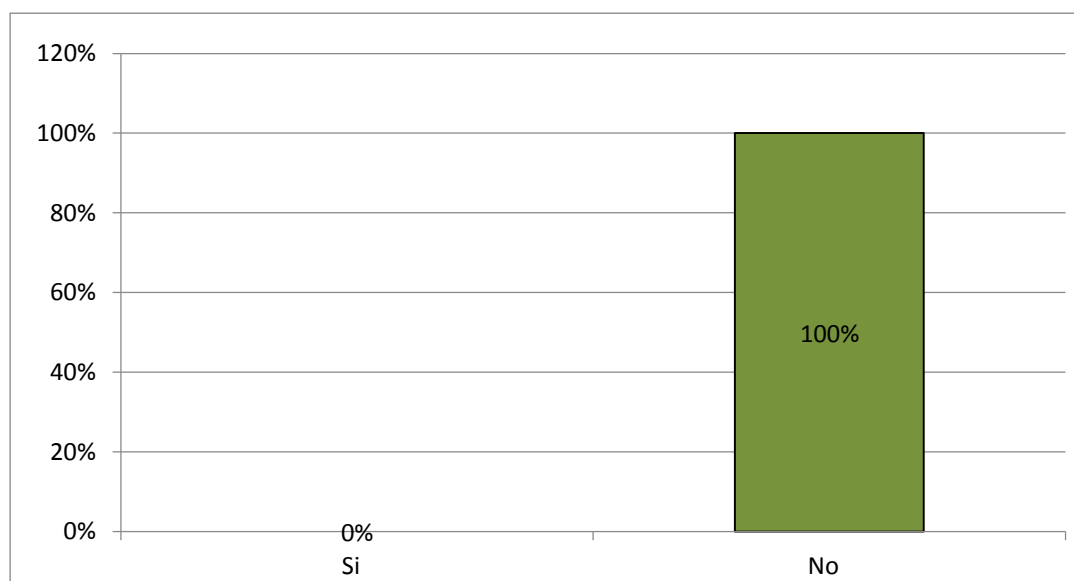
Tabla 5 ¿Cree usted que para gestionar un financiamiento la documentación es engorrosa?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia

GRAFICO 5 ¿Cree usted que para gestionar un financiamiento la documentación es engorrosa?



Fuente: tabla 4

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que para gestionar un financiamiento la documentación no es engorrosa, porque las cooperativas y las cajas como caja Huancayo, caja Arequipa, caja Maynas, caja Trujillo, y mi banco, son aquellos que van a ofertar sus financiamientos.

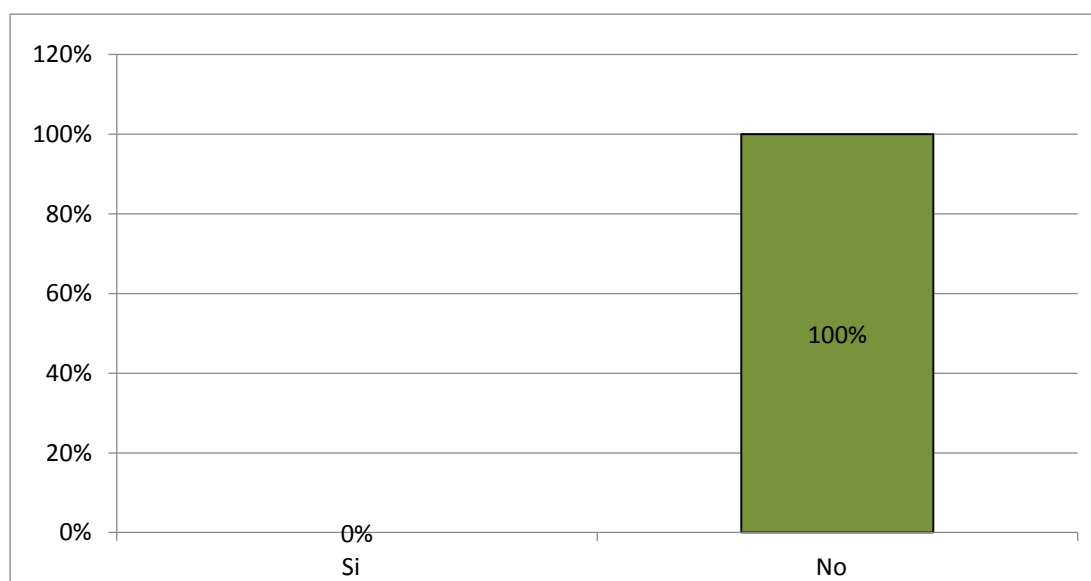
Tabla 6 ¿Tiene usted conocimiento acerca de los tipos de financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia

GRAFICO 6. ¿Tiene usted conocimiento acerca de los tipos de financiamiento?



Fuente: tabla 6

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan no conocer los tipos de financiamiento, donde interroga a la encuestadora, ¿cuáles son los tipos de financiamiento? donde la encuestadora, explica y da a conocer los tipos de financiamiento que existen. El encuestado nos informa que recién está obteniendo estos conocimientos.

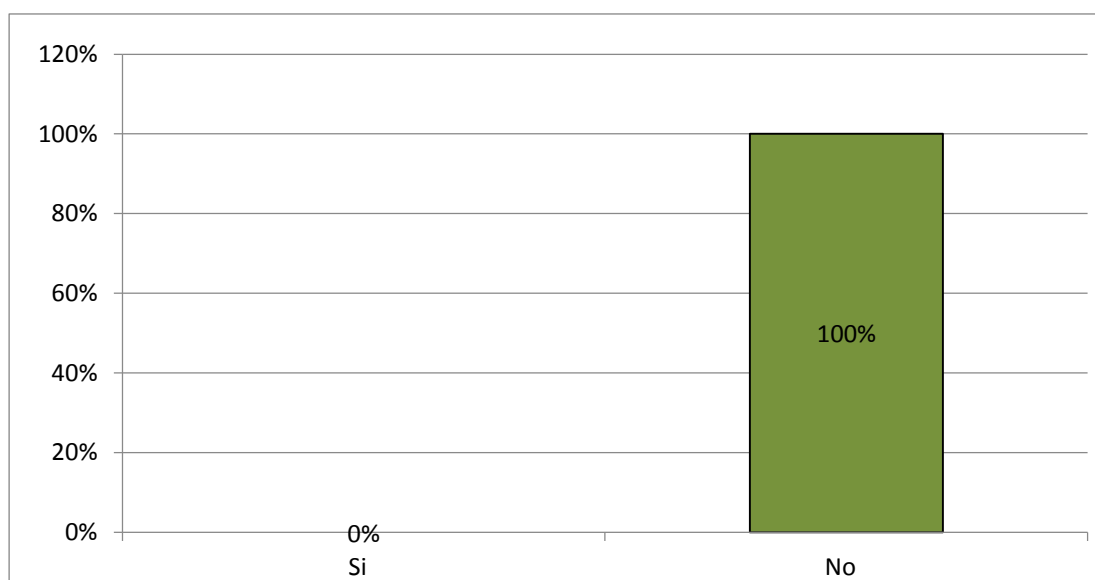
Tabla 7 ¿Usted tiene asesoramiento para adquirir un financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 7 ¿Usted tiene asesoramiento para adquirir un financiamiento?



Fuente: tabla 7

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan no tener asesoramiento para adquirir un financiamiento, que ellos adquieren un financiamiento en base a la información que oferta las instituciones financieras.

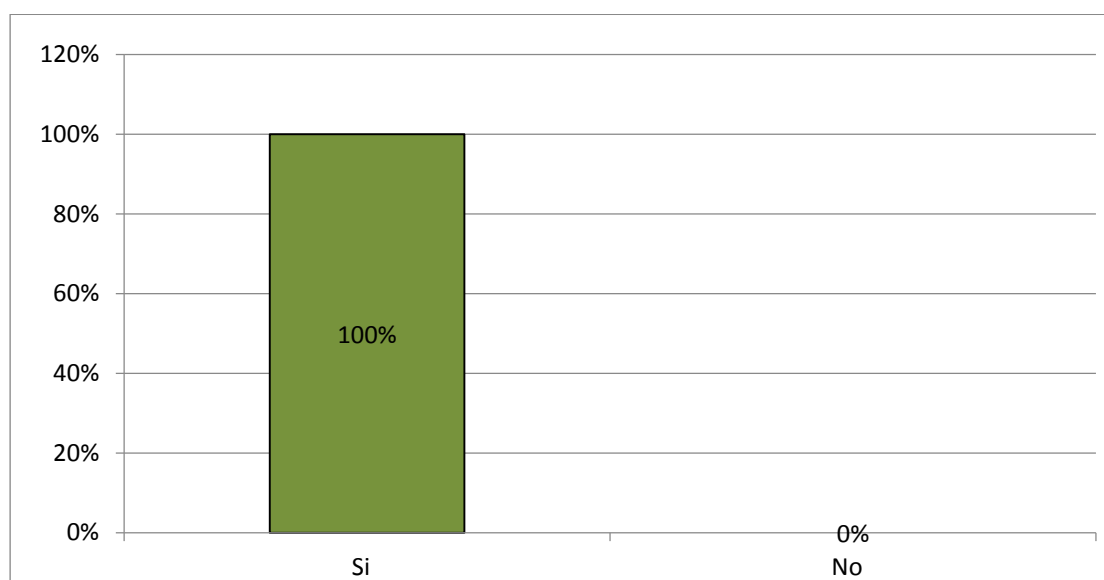
Tabla 8 ¿Dispone de un ahorro personal suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 8 ¿Dispone de un ahorro personal suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?



Fuente: tabla 8

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan disponer de un ahorro personal, ya que es muy esencial porque le ayuda a facilitar el capital de financiamiento, así mismo menciona que siempre tiene que tener un ahorro ya que ello le permite salir de apuros y mejora su situación del negocio.

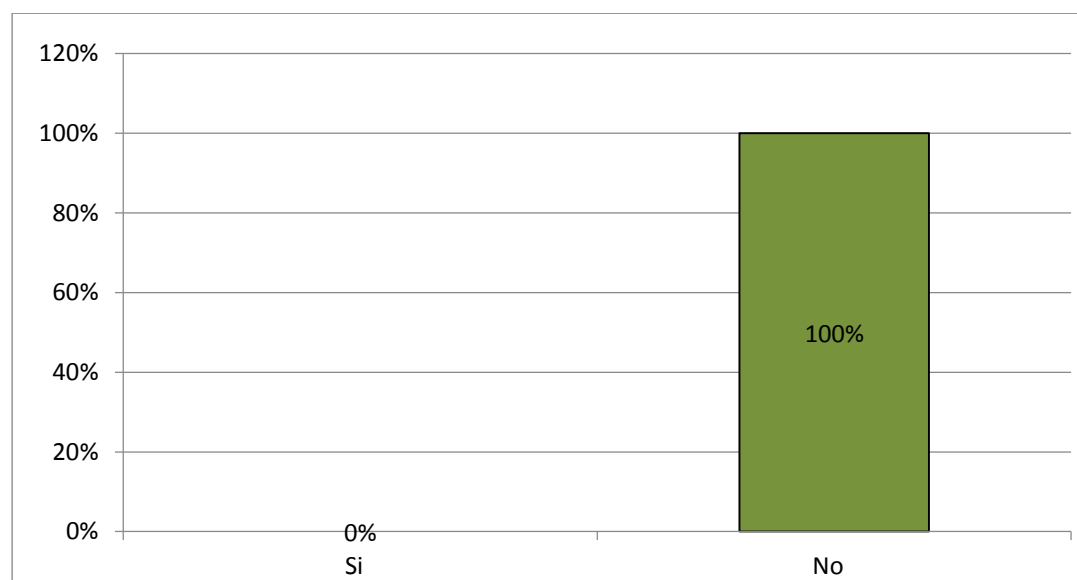
Tabla 9 ¿Usted tiene una línea de crédito?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 9 ¿Usted tiene una línea de crédito?



Fuente: tabla 9

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan no tener una línea de crédito por qué no tiene conocimiento.

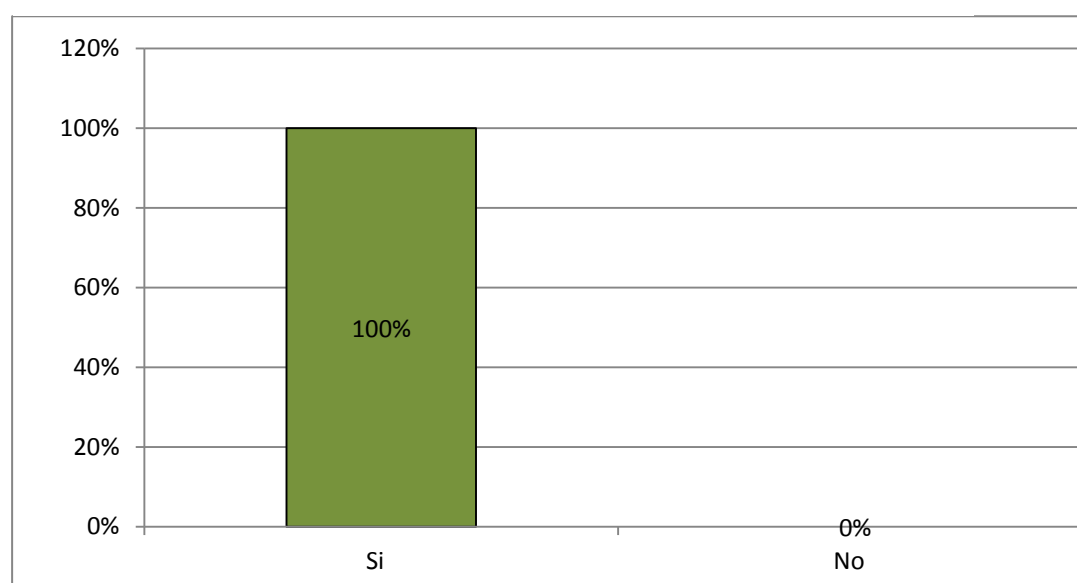
Tabla 10 ¿Usted tiene un financiamiento de crédito comercial?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 10 ¿Usted tiene un financiamiento de crédito comercial?



Elaboración: propia

Fuente: tabla 10

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiesta tener un financiamiento de crédito comercial, ya que este le permite trabajar de una manera permanente, así mismo este acceso de financiamiento le permite no pagar intereses y mejora su rentabilidad, menciona que las instituciones financieras brindan un crédito con tasas alteradas.

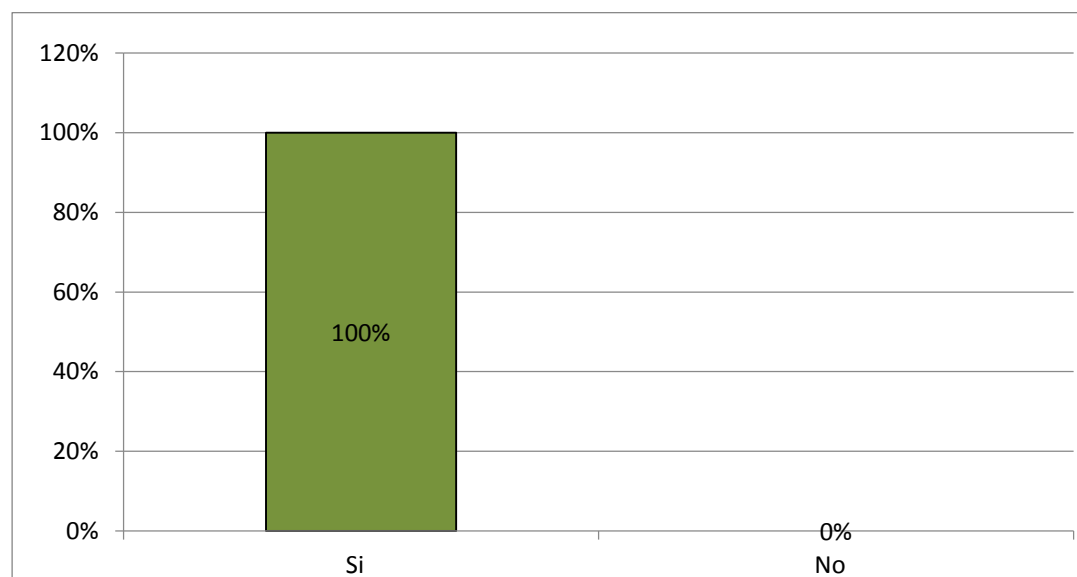
Tabla 11 ¿En los dos últimos años usted adquirió financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 11 ¿En los dos últimos años usted adquirió financiamiento?



Fuente: tabla 11

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que, si adquirió financiamiento, en los dos últimos años, por parte de los proveedores y del ahorro personal.

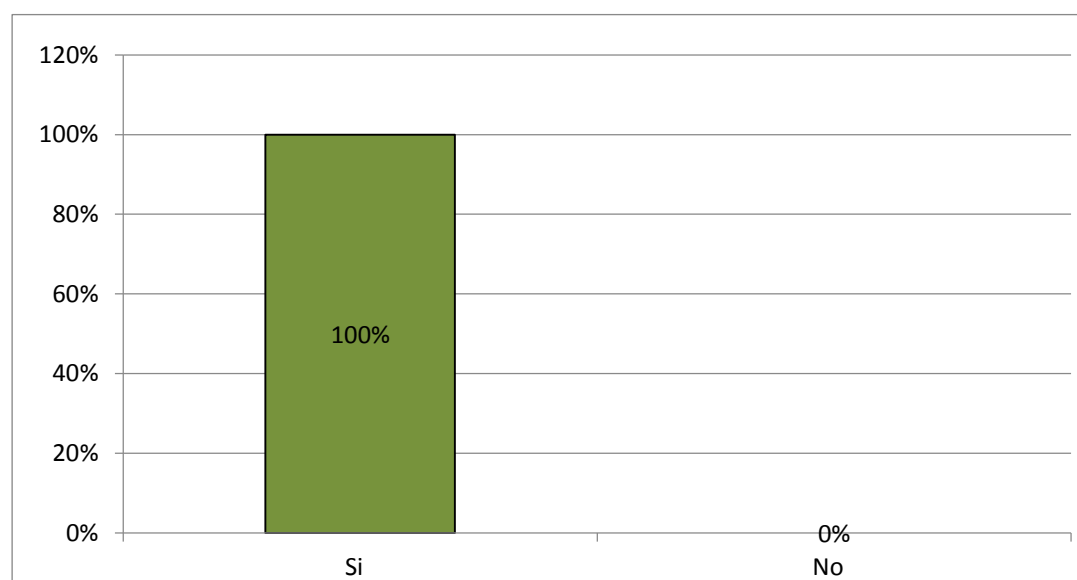
Tabla 12 ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 12 ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?



Fuente: tabla 12

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que, si cuenta con capacidad de financiamiento, porque no pueden poner en riesgo su negocio.

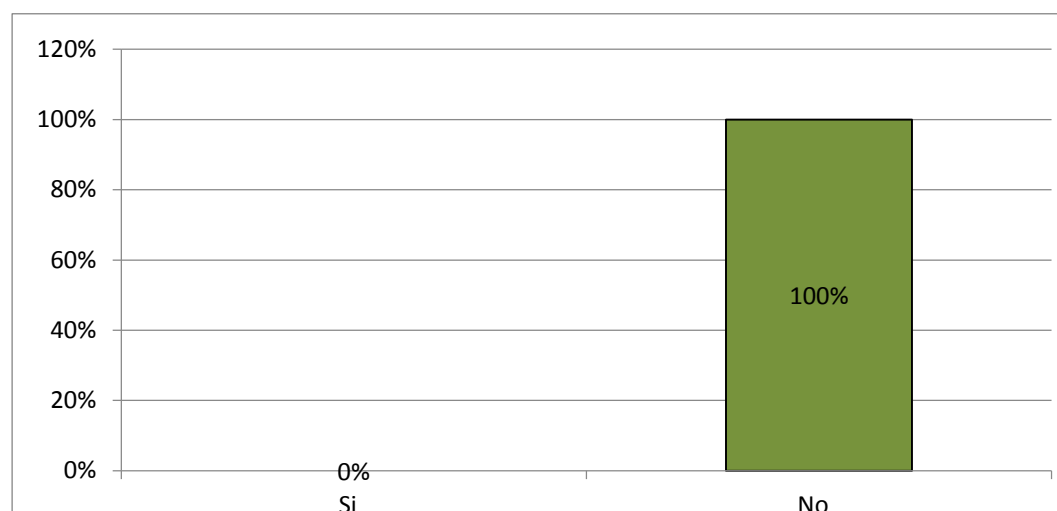
Tabla 13 ¿Las tasas de intereses que brindan las entidades financieras son adecuadas?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 13 ¿Las tasas de intereses que brindan las entidades financieras son adecuadas?



Fuente: tabla 13

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que las tasas de interés que brindan las entidades financieras no son adecuadas, mencionan que son alteradas.

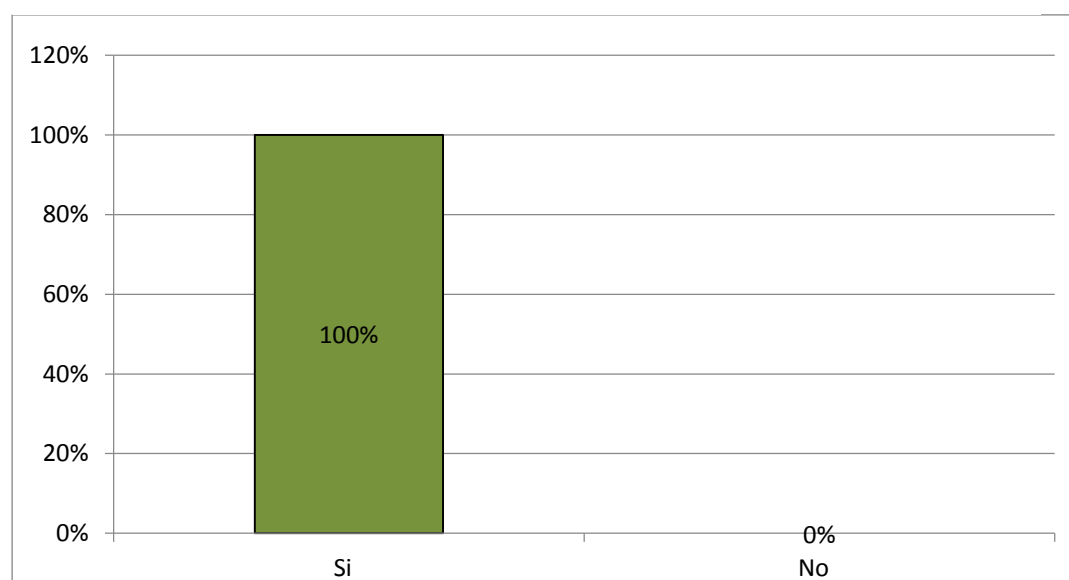
Tabla 14 ¿Usted tiene conocimiento sobre rentabilidad?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 14 ¿Usted tiene conocimiento sobre rentabilidad?



Fuente: tabla 14

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que si tiene conocimiento sobre rentabilidad.

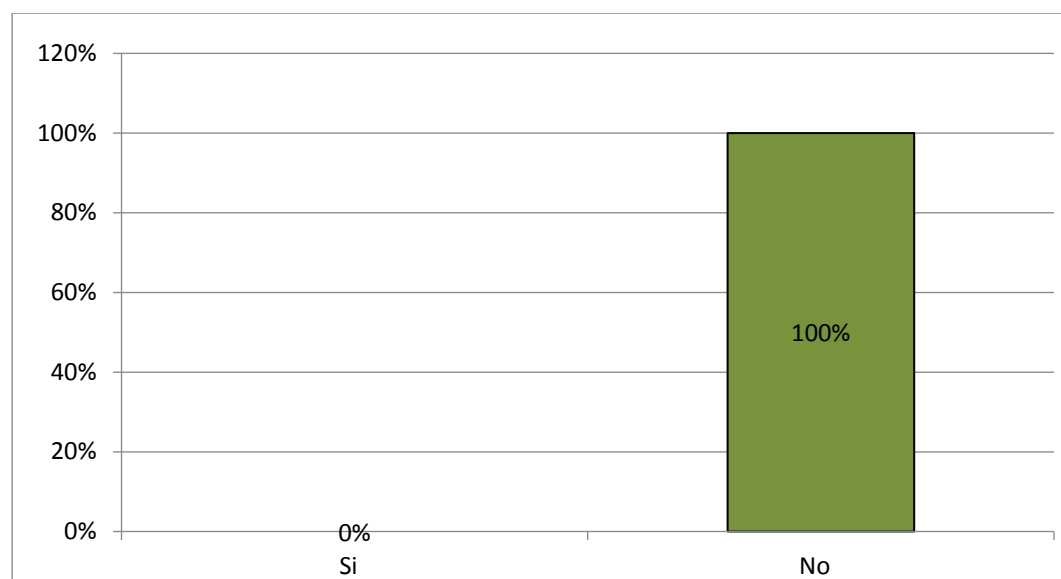
Tabla 15 ¿Usted considera que su inversión en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 15 ¿Usted considera que su inversión en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad?



Fuente: tabla 15

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que sus inversiones en los dos últimos años no han mejorado su rentabilidad debido a los supermercados que aparecieron y la competencia que existe, pero al menos deja una rentabilidad para poder solventar sus gastos básicos.

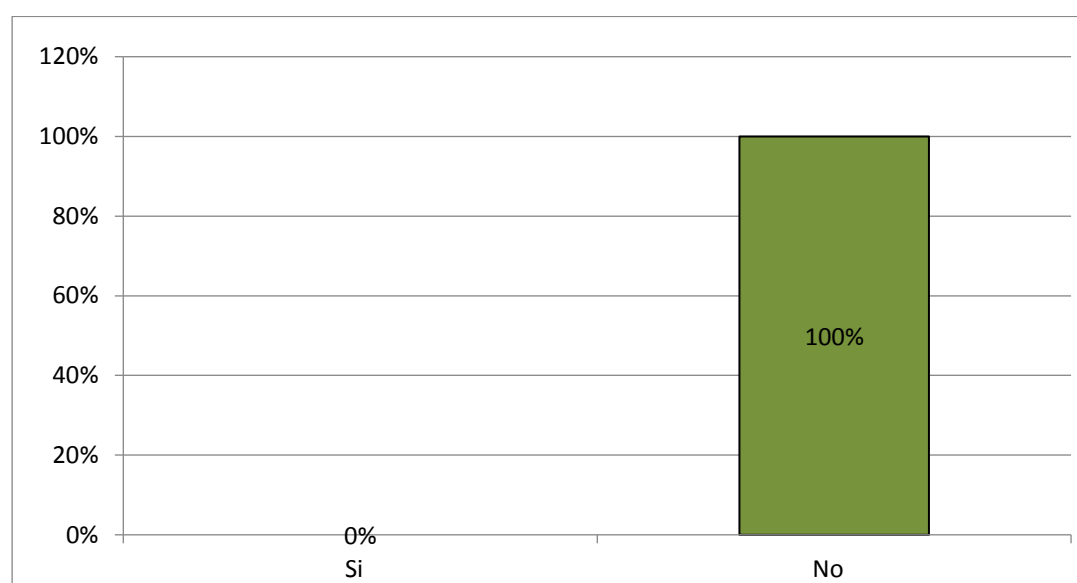
Tabla 16 ¿Ud. para invertir en su negocio recibe capacitación?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 16 ¿Ud. para invertir en su negocio recibe capacitación?



Fuente: tabla 16

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que para invertir en su negocio no recibe capacitación.

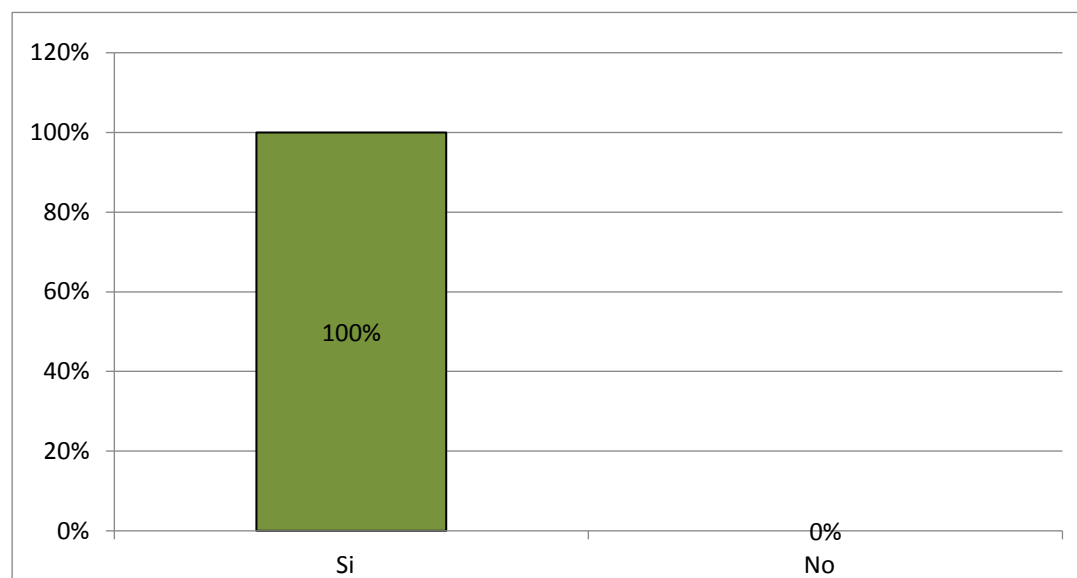
Tabla 17 ¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 17 ¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad?



Fuente: tabla 17

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento si mejora la rentabilidad, a través de los ahorros personales y del crédito comercial por los proveedores, así mismo les brinda una facilidad de pago.

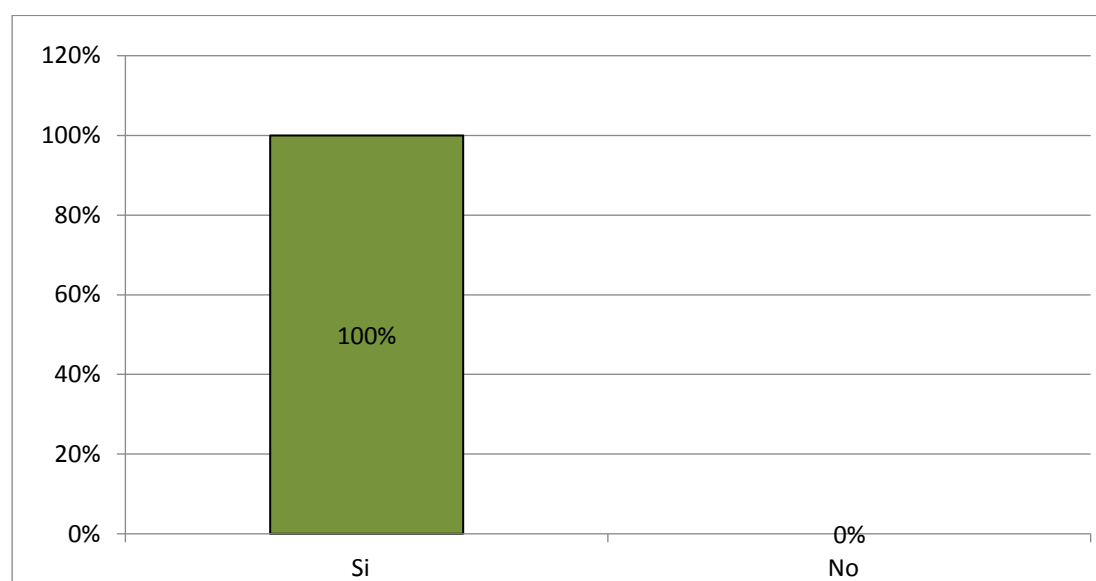
Tabla 18 ¿Para usted el rubro venta de abarrotes es rentable?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 18 ¿Para usted el rubro venta de abarrotes es rentable?



Fuente: tabla 18

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que el rubro venta de abarrotes si es rentable, porque le permite sustentar sus gastos y obtener una rentabilidad.

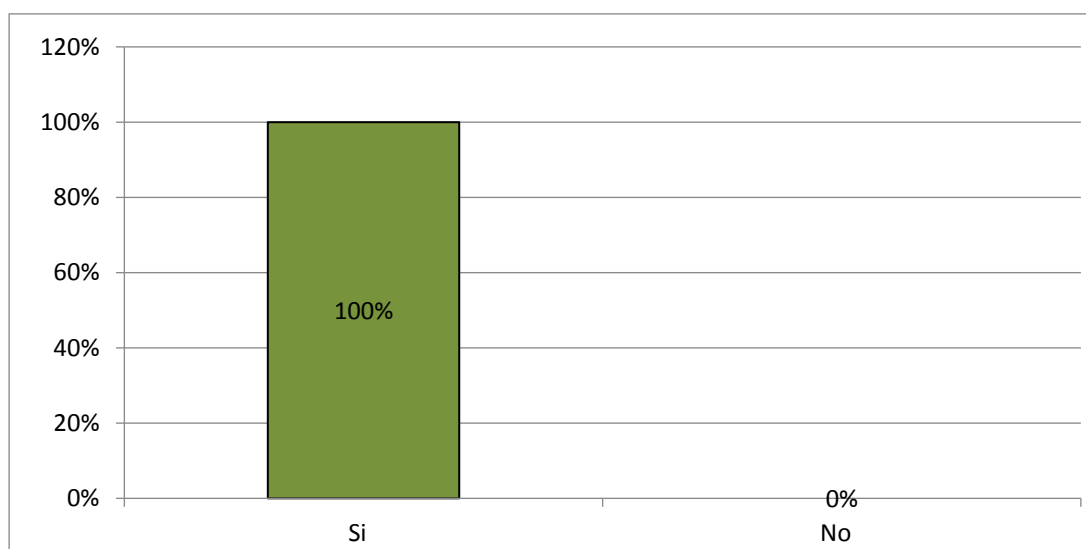
Tabla 19 ¿cree usted que la rentabilidad que obtiene puede abrir otras sucursales?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 19 ¿cree usted que la rentabilidad que obtiene puede abrir otras sucursales?



Fuente: tabla 19

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que la rentabilidad que obtiene si puede abrir otras sucursales más adelante, mientras el 0% manifiesta que no.

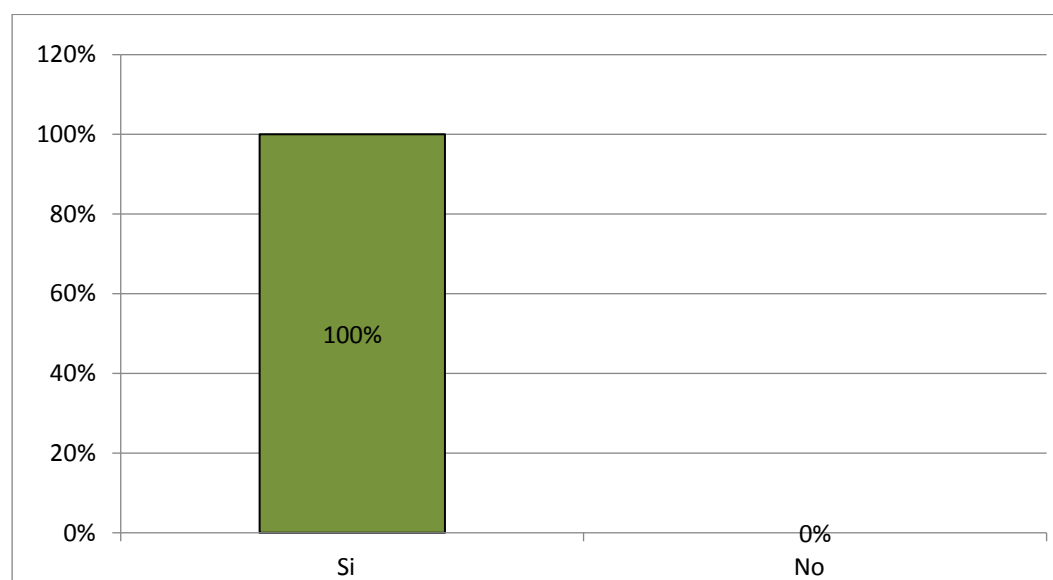
Tabla 20 ¿Los productos que Ud. ofrece al consumidor son rentable?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 20 ¿Los productos que Ud. ofrece al consumidor son rentable?



Fuente: tabla 20

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan, que, si son rentables, porque los productos que ofrecen al cliente son los que más consumen a diario.

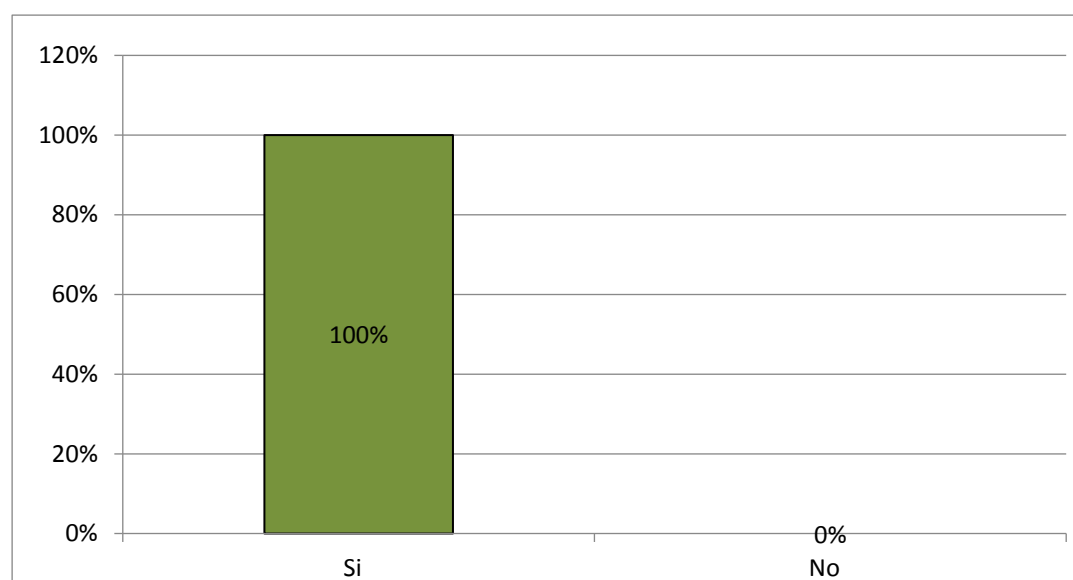
Tabla 21 ¿Usted está incrementando los nuevos productos más rentables en su negocio?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 21 ¿Usted está incrementando los nuevos productos más rentables en su negocio?



Fuente: tabla 21

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan, que, si incrementa los productos más rentables, ya que son los productos que se venden más y que les genera mayor rentabilidad.

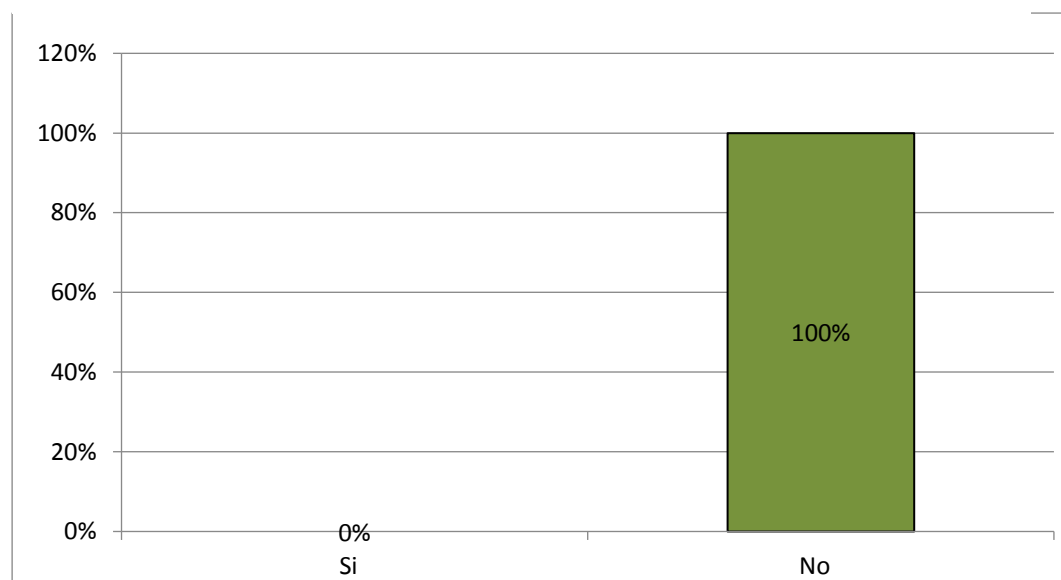
Tabla 22 ¿Usted utiliza los objetivos estratégicos de rentabilidad para su negocio?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 1 | 100% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 22 ¿Usted utiliza los objetivos estratégicos de rentabilidad para su negocio?



Fuente: tabla 22

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados manifiestan que no utilizan los objetivos estratégicos.

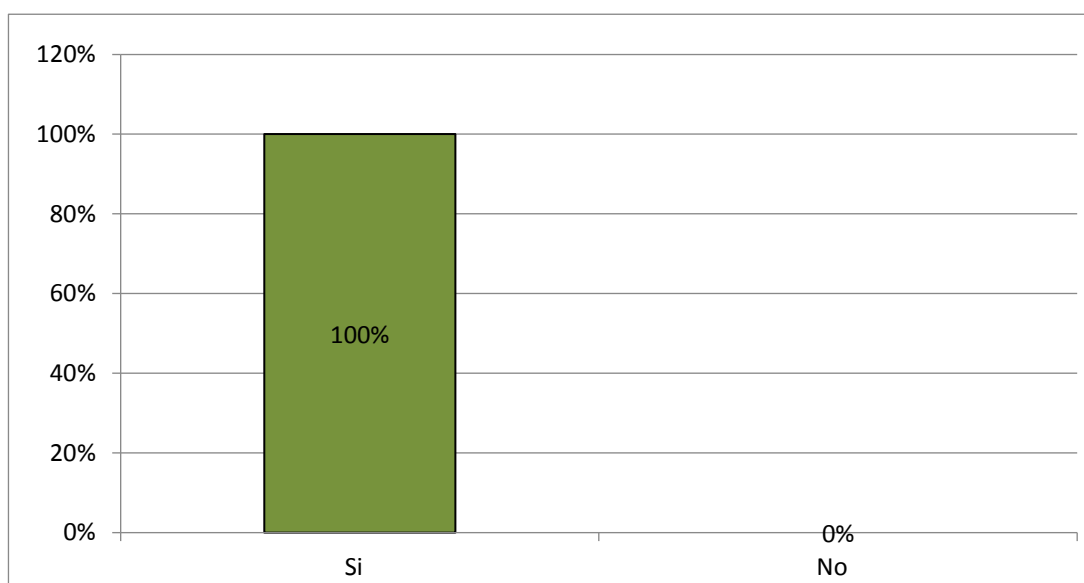
Tabla 23 ¿Cree usted que los objetivos estratégicos de rentabilidad permiten mejorar su negocio?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 1 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 1 | 100% |

Fuente: Encuesta Aplicada en el mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco.2018.

Elaboración: propia.

GRAFICO 23 ¿Cree usted que los objetivos estratégicos de rentabilidad permiten mejorar su negocio?



Fuente: tabla 23

Elaboración: propia

Interpretación: el 100% de los encuestados cree que los objetivos estratégicos si permitiría mejorar su rentabilidad, porque son unas estrategias que al parecer son muy importantes según se informa por parte de la encuestadora, mientras el 0% manifiesta que no.

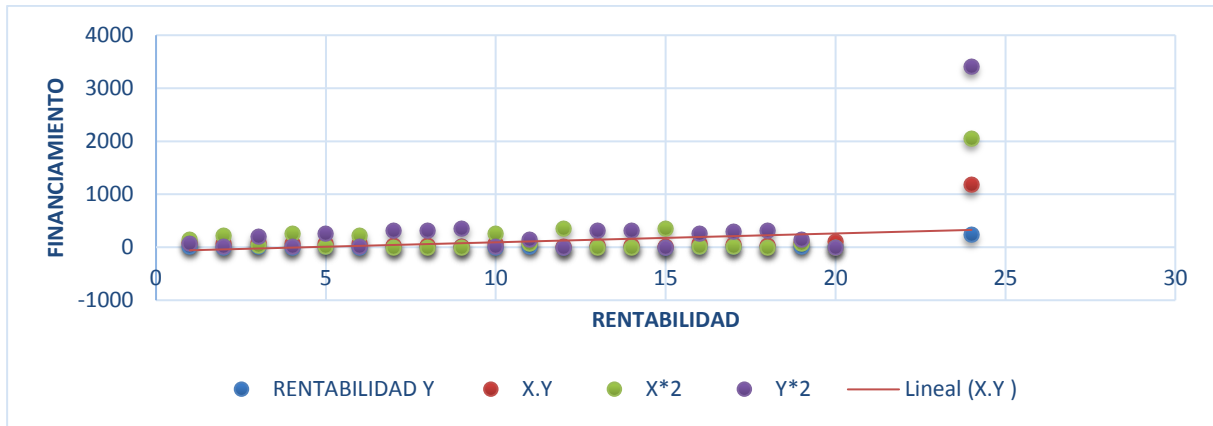
DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD

La relación entre variables se obtiene mediante la correlación de Pearson (r)

$$r = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2][n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}}$$

Para encontrar el valor de r, primero se calcula el puntaje que obtiene cada muestra tanto en la encuesta (financiamiento = x) como en la encuesta (rentabilidad = y) como se muestra en el cuadro:

| ESTUDIO | FINANCIAMIENTO X | RENTABILIDAD Y | X.Y | X*2 | Y*2 |
|-------------|------------------|----------------|----------|--------------|----------|
| 1 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 2 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 3 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 4 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 5 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 6 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 7 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 8 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 9 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 10 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 11 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 12 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 13 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 14 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 15 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 16 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 17 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 18 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 19 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 20 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 21 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| 22 | 0 | 1 | 0 | - | 1 |
| 23 | 1 | 0 | 0 | 1.00 | 0 |
| SUMA | 14 | 9 | 0 | 14.00 | 9 |



$$R = \frac{23 \sum (0) - \sum (14) \sum (9)}{\sqrt{[23 (\sum 14^2) - (\sum 14)^2]} \sqrt{[23 (\sum 9^2) - (\sum 9)^2]}}$$

$$R = \frac{0 - 126}{\sqrt{(322)} - \sqrt{(196) \cdot (207) - (81)}}$$

$$R = \frac{-126}{\sqrt{126} \times \sqrt{-126}}$$

$$R = \frac{-126}{11.22 \times 11.22}$$

$$R = \frac{126}{125.8}$$

$$R = 1.001589825$$

Como $0 < 1.001589825 <$, entonces la relación entre la variable: financiamiento y la variable rentabilidad es lo que indica que existe una correlacional lineal positiva. Cuyo grado es fuerte.

COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (R_2)

$$R_2 = r_2 \cdot 100\%$$

$$R_2 = 1.001589825^2 * 100\%$$

$$R_2 = 1.003182178 * 100\%.$$

$$R_2 = 0.0103182178\%$$

El 0.01031% Esto nos indica que existe una relación o determinación positiva entre el financiamiento y la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco.2018.

5.2 Análisis de Resultados

A continuación, se presenta la contratación de los resultados con los objetivos a la luz del marco teórico.

- **Según el objetivo general mencionado:** Identificar los factores relevantes del financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes Distrito de Huánuco, 2018. La encuestada manifestó disponer de un ahorro personal, ya que es muy esencial porque le ayuda a facilitar el capital de financiamiento, así mismo menciona que siempre tiene que tener un ahorro ya que ello le permite salir de apuros y mejora su situación del negocio. Según lo indica la tabla N°8

De igual manera estos resultados coinciden con, González (2014), Concluye asimismo que las MYPES del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través de patrimonios, de la misma manera es coincidente con los señalamientos planteados. En la teoría de Pecking Order, la cual establece que las

empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que fuentes externas (Brealy & Myers ,2005)

Objetivos Específicos

- **Según el objetivo número 1:** Establecer las fuentes del financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco.2018. La lectura de los resultados de cada pregunta, nos da suficiente información para poder llegar a analizar el financiamiento y la rentabilidad de la empresa, siendo este último el pilar de la institución.

El análisis de los datos permite establecer las fuentes de financiamiento que mejoran la rentabilidad, según la encuestada manifestó no conocer acerca de las fuentes de financiamiento, donde interroga a la encuestadora, mencionando ¿qué son las fuentes de financiamiento? Y por parte de la encuestadora, explica y da a conocer las fuentes de financiamiento que existen. Él encuestado manifiesta que recién se está informando sobre las fuentes de financiamiento, Según la tabla N°2.

Por otra parte, según la encuesta aplicada: la encuestada manifiestan que el financiamiento si mejora la rentabilidad, a través de los ahorros personales y del crédito comercial por los proveedores, así mismo que les brinda una facilidad de pago, según tabla N°17. De igual manera estos resultados coinciden con, Aguilar & Cano(2017), Así mismo se analizó la fuente de financiamiento propio que permite la obtención de la rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las MYPES son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera, no dependiendo de la concesión de créditos. Este tipo de financiación es de menor riesgo para la empresa que el resto de las fuentes de financiamiento internas como la venta de activos fijos o la capitalización de utilidades;

el aporte del capital es una fuente de financiamiento que no es necesario devolver inmediatamente, ni pagar intereses por la utilización de este recurso.

Por otra parte, con respecto a los resultados obtenidos, coincide con: lo que establece Myers y Majlis (1984), una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar por ampliación de capital.

- **Según el objetivo específico número 2:** Describir los tipos de financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018.

El análisis de los datos permite describir los tipos de financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, 2018. Según la encuesta aplicada, la encuestada manifiesta no conocer los tipos de financiamiento, donde interroga a la encuestadora, ¿cuáles son los tipos de financiamiento? donde la encuestadora, explica y da a conocer los tipos de financiamiento que existen. El encuestado nos informa que recién está obteniendo estos conocimientos, mientras el 0 % conoce, según tabla N°6.

Por otra parte, la encuestada manifiesta tener un financiamiento de crédito comercial, ya que este le permite trabajar de una manera permanente, así mismo este acceso de financiamiento le permite no pagar intereses y mejora su rentabilidad, menciona que las instituciones financieras brindan un crédito con tasas de intereses alteradas, según tabla N°10.

Con respecto al resultado obtenido coincide con: Pineda (2016), El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su mype, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio, mientras que el 8% no obtuvieron ningún tipo de crédito. El 58% de las mype encuestadas dijeron que obtuvieron del sistema bancario y el 25 % no obtuvo ningún crédito, lo cual indica que las mype requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio.

- **Según al objetivo número 3.** Explicar la relación que existe entre el financiamiento y rentabilidad que mejora las posibilidades de inversión de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco. 2018. De acuerdo a la encuesta aplicada, la encuestada manifiesta que sus inversiones en los dos últimos años no han mejorado su rentabilidad debido a los supermercados que aparecieron y a la competencia que existe, pero al menos deja una rentabilidad para poder solventar sus gastos básicos. Según lo indica la tabla N°15
- Asimismo, Kaqui & Espinoza (2018), sobre la rentabilidad de la Empresa Lucho Tours, los resultados que muestran los estados financieros de la empresa investigada, muestran que, en el año 2016, la rentabilidad ha sido negativa es decir que se han obtenido pérdidas; en el año 2017 sin embargo, se ha revertido esta situación y la rentabilidad ha sido positiva, aunque un porcentaje insuficiente. Se ha logrado determinar que la influencia del patrimonio neto en la rentabilidad de la empresa investigada, ha tenido un comportamiento diferente en el año 2016 en ha sido negativo, y en el año 2017 ha sido positivo, pero que en este año no se ha manejado apropiadamente el patrimonio a fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

6.1 conclusiones.

- Se identificó los factores relevantes del financiamiento que si mejoran significativamente la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco, como son: El ahorro personal, ya que es muy esencial para facilitar el capital de financiamiento, y por otra parte uno de los factores primordiales e importantes para que pueda gestionar un financiamiento o adquirir un endeudamiento es necesario conocer las ventas diarias ,mensuales y anuales para poder tener una mejor administración.
- Asimismo, se establece que las fuentes de financiamiento si mejoran la rentabilidad de los comerciantes de mercado modelo privado, del Distrito de Huánuco 2018. A través de las fuentes de financiamiento que son fuentes internas como externas, siendo las más usadas los ahorros personales que permite a la mype tener mayor autonomía financiera esta manera de financiamiento es de menor riesgo para la mype, que el resto de las fuentes de financiamiento .una de las fuentes usadas es también el crédito comercial brindado por los proveedores permitiéndoles una facilidad de pago.
- Por otra parte, se describe que los tipos de financiamiento si mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco 2018. A través de las fuentes externas de financiamiento, mediante el tipo de financiamiento que es el crédito comercial brindado por los proveedores, ya que este le permite trabajar de una manera permanente, así mismo este acceso de financiamiento le permite no pagar intereses y mejora su rentabilidad, donde la encuestada menciona que las instituciones financieras brindan un crédito con tasas alteradas.

- Por último se concluye explicando, que existe una relación o determinación positiva entre el financiamiento y la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado , rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco.2018 .Esto nos da que entender que el factor financiamiento en los comerciantes del mercado modelo privado ,rubro venta de abarrotes del Distrito de Huánuco 2018,no es adquirida significativamente mediante las instituciones financieras debido a la falta de conocimiento en la que se encuentra la mype y que las tasas de intereses son alteradas por parte de las entidades financieras por lo mismo que restringe el uso.

6.2 PROPUESTAS

- Se le propone a la mype Yelen Esperanza Ariza Ávila”, según el objetivo general: Identificar los factores relevantes del financiamiento que mejoren la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, se le sugiere reinvertir sus utilidades en compra de productos de mayor rotación según el rubro en la que se encuentra, para así obtener mayor rentabilidad.
- Así mismo se le propone, a la mype “Yelen Esperanza Ariza Ávila”, en base al objetivo específico 1: Establecer las fuentes de financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, se ha visto por conveniente mejorar el alumbrado incorporando una calamina transparente en el techo para mayor visibilidad de los productos y de la misma que ahorraría energía, siendo el costo de la calamina de S/.35.00 nuevos soles.
- Así mismo se le propone, a la mype “Yelen Esperanza Ariza Ávila”, en base al objetivo específico 2: Describir los tipos de financiamiento que mejoran la rentabilidad de los comerciantes del mercado modelo privado, se ha visto por conveniente remodelar su estante ,para una mayor visualización y ordenación de los productos, para lo cual se tiene una cotización de S/.1000.00 nuevos soles por lo que propongo usar el financiamiento de fuente interna de tipo ahorros personales por lo mismo que no le genera intereses por lo que mejorará su rentabilidad.
- Se le propone a la mype Yelen Ariza Ávila, que asista a capacitaciones de inversión y financiamiento brindadas por instituciones de capacitación, para que pueda tener conocimiento, ya que es muy primordial para su mype, la cual le permitirá mejorar su rentabilidad, optar por nuevas oportunidades de financiamiento y mejorar sus inversiones.

8. Referencia Bibliográfica

- Hernández Sampieri, R., Carlos Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2009). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN QUINTA EDICION*. MÉXICO • BOGOTÁ • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA.
- MARQUEZ CASTILLO, L. (2007). *EFFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS*. Lima -Perù.
- Aguilar Soriano, K., & Cano Ramírez, N. (2017). *“FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA*. Huancayo-Perú.
- Aguirre. (1992). *Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales*.
- Altamirano Luque, E. (s.f.). <https://es.scribd.com/document/55231832/Planificacion-financiera>.
- Alvaro Cuervo, P. (1986). *EL ANALISIS ECONÓMICO - FINANCIERO DE LA EMPRESA*.
- Arguedas . (s.f.). *LOS PARADIGMAS DE LA INVESTIGACIÓN CIENTIFICA*.
- Boscan Y Sandrea. (2006). *FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FERRETERAS*. Venezuela .
- Breal . (2007). *FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FERRETERAS*. VENEZUELA.
- Briceño A. (2004). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Documento*.
<https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Briceño Atilio . (2000).
<https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Briceño Atilio. (2000).
<https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Briceño Atilio. (2000).
<https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Castellanos, Italo. (2010). *UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL POLITÉCNICA "ANTONIO JOSÉ DE SUCRE" VICE-RECTORADO PUERTO ORDAZ DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL INGENIERÍA FINANCIERA PLANIFICACION FINANCIERA*.
- Durand Valverde, Z., & Leon Pantoja, K. (2016). *“INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIAL DEL DISTRITO DE INDEPENDENCIA -PERIODO 20152*. Huaraz -Perú.
- Gitman. (1997). *PLANEAMIENTO FINANCIERO: SU IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN PARA LA GESTIÓN DE LAS*.
- Gonzales Combata, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Bogotá.
- Guajardo. (2002). *CONTABILIDAD FINANCIERA*.

- Guevara, C. (2017). *“Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes”*. Caracas- Venezuela.
- Gutiérrez Apaza, F. E. (2015). *“FACTORES QUE INFLUYEN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIÓN TEXTIL: PUNO - 2014”*. Puno- Perú.
- Hellman Y Stiglitz. (s.f.). *teorias fundamentadas en las mypes*.
- Henled. (s.f.). <https://www.holded.com/es/blog/objetivos-empresa-5-primeros-anos/>.
- Hernandez Sampieri,, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación. Mc Graw Hill, México 1997*. Mexico.
- Herrera Jordan, J., & Vilca Sangay, L. (2017). *“INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES Y NEGOCIOS VALLE NORTE SRL, CIUDAD DE CAJAMARCA. PERIODO 2011 - 2014”*. Cajamarca-Perú.
- Hilario Teodoro, S. (2017). *LAS DECISIONES DE INVERSION Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO LEON FERRETERIA Y CONTRUCCIONES E.I.R.L. HUANUCO-2016”*. Huánuco-Perú.
- <https://pysnnoticias.com/tipos-de-inversion-corto-medio-y-largo-plazo/>. (2018).
- Ixchop Ajtun, D. (2014). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE*. Quetzal Tenango.
- Kaqui Valenzuela, G., & Espinoza Celmi, M. (2018). *“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LUCHO TOURS E.I.R.L HUARAZ - 2018”*. Huaraz-Perú.
- Lopez Briceño, L. A. (2018). *“APLICACIÓN DE UN PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA*. Trujillo Perú.
- Majluf, M. y. (s.f.). *Teoría de la Jerarquía Financiera o Pecking order*.
- Modigliani y Myller . (1958). *teorias de financiamiento*.
- Myers y Majluf . (1984). *Teoría de la Jerarquía Financiera o Pecking order*.
- Nay , M. (2009). *Administración de Recursos financieros*.
- Palomino Gonzales , J. (2018). *GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE LA REGIÓN DE HUÁNUCO - 2017*. Huánuco-Perú.
- PALOMINO GONZALES, J. (2018). *GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE LA REGIÓN DE HUÁNUCO - 2017*. Huánuco.
- Pelaez. (2013). *Planificación Financiera y su incidencia en la Situación económica financiera de empresas turísticas de la ciudad de trujillo periodo 2012*. Trujillo-Perú.
- Pineda Falcon, R. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO ZAPATERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERÍODO 2016*. Tingo María-Perú.

- Regalado Chauca, A. (2016). *EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L CHIMBOTE ,2014*. CHIMBOTE-PERÚ.
- Sanchez Bellesta , J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*.
- Stiglitz, S. H. (2000). *L IMPACTO DE LAS CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES E INDIVIDUALES DE LOS DUEÑOS O ADMINISTRADORES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS QUE INFLUYEN EN LA MAXIMIZACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA*.
- Tello Correa, L. (2014). *FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO PARA CONTRIBUIR AL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS COMERCIALES EN EL DISTRITO DE PACASMAYO*. Trujillo Perú.
- Toribio Noreña, Y. (2017). *EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO -RUBRO CONFECCIÓN TEXTIL ROPA DEPORTIVA-HUÁNUCO,2017*. Huánuco-Perú.
- Velecela Abambari, N. (2013). “*ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES*”. Cuenca: Ecuador.
- Viger. (2000). *[http://www.teoriasfundamentales para las pymes](http://www.teoriasfundamentalesparaaspymes.com)*.
- Zorrilla. (2006). *Teorías Financieras fundamentales en las PyMES*.

ANEXOS







UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

**ANEXO N° 3. INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS
CUESTIONARIO A LOS DUEÑOS DEL COMERCIO**

El presente cuestionario tiene como finalidad obtener información para el estudio de “PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MODELO, RUBRO VENTA DE ABARROTES DEL DISTRITO DE HUÁNUCO. 2018.”, Es de aclarar que la información brindada por usted es exclusivamente para dicho trabajo de investigación.

1. **¿Conoce usted, acerca del financiamiento para las mype?**
SI () NO ()
2. **¿Conoce usted las fuentes de financiamiento?**
SI () NO ()
3. **¿Usted cree que es importante el financiamiento?**
SI () NO ()
4. **¿Es importante conocer las ventas para gestionar un financiamiento?**
SI () NO ()
5. **¿Cree usted que para gestionar un financiamiento la documentación es engorroso?**
SI () NO ()
6. **¿Tiene usted conocimiento acerca de los tipos de financiamiento?**
SI () NO ()
7. **¿Usted tiene asesoramiento para adquirir un financiamiento?**
SI () NO ()
8. **¿Dispone de un ahorro personal suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?**
SI () NO ()
9. **¿Usted tiene una línea de crédito?**
SI () NO ()
10. **¿Usted tiene un financiamiento de crédito comercial?**
SI () NO ()
11. **¿En los dos últimos años usted adquirió financiamiento?**
SI () NO ()
12. **¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?**
SI () NO ()

13. **¿Las tasas de intereses que brindan las entidades financieras son adecuadas?**
SI () NO ()
14. **¿Usted tiene conocimiento sobre rentabilidad?**
SI () NO ()
15. **¿Usted considera que su inversión en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad?**
SI () NO ()
16. **¿Ud. para invertir en su negocio recibe capacitación?**
SI () NO ()
17. **¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad?**
SI () NO ()
18. **¿Para usted el rubro venta de abarrotes es rentable?**
SI () NO ()
19. **¿cree usted que la rentabilidad que obtiene puede abrir otras sucursales?**
SI () NO ()
20. **¿Los productos que Ud. ofrece al consumidor es rentable?**
SI () NO ()
21. **¿Usted está incrementando los nuevos productos más rentables en su negocio?**
SI () NO ()
22. **¿Usted utiliza los objetivos estratégicos de rentabilidad para su negocio?**
SI () NO ()
23. **¿cree usted que los objetivos estratégicos de rentabilidad permiten mejorar su negocio?**
SI () NO ()

ASOC. FRENTE DE DEFENSA DE LOS TRABAJADORES
FORMALES DEL MERCADO MODELO DE HUÁNUCO

KEENY PATRICIAS GOMEZ
DNI: 4146913
LA ADMINISTRACIÓN

Recibido
16-09-19.

"Año de la lucha contra la corrupción e impunidad"

SOLICITO: Padrón o listado de los asociados en el
rubro de venta de abarrotos.

SEÑOR: Nicolas Trejo Rojas.

Presidente de la Asociación Frente de Defensa de los Trabajadores
Formales del Mercado Modelo de Huánuco.

Yo, Gueorgui Magaly Quintana Gamarra identificado con DNI N° 45750432. con domicilio legal en el Distrito de San Francisco de Cayrán, provincia de Huánuco, Estudiante de la Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote sede Huánuco, me presenta a su despacho para manifestarle lo siguiente:

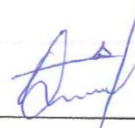
Que, habiendo realizado un trabajo de investigación en su institución que Ud. dirige y siendo necesario de contar con la lista de los comerciantes asociados del Mercado Modelo-rubro ventas de abarrotos para poder adjuntar en mi informe final de investigación, Lo cual recurro a su despacho para solicitarle que me acceda dicha lista para ello adjunto lo siguiente:

Copia de DNI.

Copia de Carné Universitario.

Esperando su comprensión y sabiendo de su gran espíritu colaborador. Sin otro particular, es gracia que espero alcanzar por ser de justicia.

Cayran, 14 de setiembre del 2019



Gueorgui Magaly Quintana Gamarra
DNI: 45750432

**RELACION DE LA ASOCIACION FRENTE DE DEFENSA DE LOS COMERCIANTES TRABAJADORES
FORMALES DEL MERCADO MODELO PRIVADO HUANUCO.2019**

| Nº | APELLIDOS Y NOMBRES | RUBRO | DNI | PUESTO |
|----|------------------------------|------------------------|----------|--------------|
| 1 | MARTINEZ MARTEL ,LUIZA | VENTA DE ABARROTOS | 22418804 | A23 |
| 2 | CABRERA DOMINGUEZ ,ELADIA | VENTA DE ABARROTOS | 22425310 | A22 |
| 3 | RAMIREZ AROSTEGUI ,MARÍA | VENTA DE ABARROTOS | 22461941 | A19 |
| 4 | TRINIDAD RAMIREZ ,JUANA | VENTA DE ABARROTOS | 21482851 | A17 |
| 5 | RUMALDO FABIAN, SISI | VENTA DE ABARROTOS | 41425281 | A18 |
| 6 | RODRIGUEZ JUSTINIANO, ISABEL | VENTA DE ABARROTOS | 41623765 | A14 |
| 7 | TOLENTINO PIÑAN ,FELIX | VENTA DE ABARROTOS | 22407274 | 01 interior |
| 8 | MEZA ANAYA, LUISA | VENTA DE ABARROTOS | 22464373 | 55interior |
| 9 | SANTIAGO DE TUCTO, ALVINA | VENTA DE ABARROTOS | 22403405 | 52 interior |
| 10 | ROJAS RAMIREZ ,MAYCOL | VENTA DE ABARROTOS | 74880183 | 51 interior |
| 11 | NEYRA GARCIA, EVITELIA | VENTA DE ABARROTOS | 0786236 | 44 interior |
| 12 | TRUJILLO JARA ,FERNANDO | VENTA DE ABARROTOS | 22419842 | 42 interior |
| 13 | MILLAN BALDEON ,MARUJA | VENTA DE ABARROTOS | 04015447 | 421 interior |
| 14 | ARIZA AVILA YELEN ,ESPERANZA | VENTA DE ABARROTOS | 22418321 | 43 interior |
| 15 | FABIAN CASTRO ,GROVER | VENTA DE ABARROTOS | 22464163 | 820interior |
| 16 | ANDRES CHUQUIYAURI ,HONORATO | VENTAS DE ABARROTOS | 22432064 | 06 interior |

ASOC. FRENTE DE DEFENSA DE LOS TRABAJADORES
FORMALES DEL MERCADO MODELO DE HUANUCO

Nº C. CARLOS INEJO ROJAS
DNI 22417992
PRESIDENTE

CONSULTA RUC: 10224183211 - ARIZA AVILA YELEN ESPERANZA

| | | | |
|---|---|--|---------------|
| Número de RUC: | 10224183211 - ARIZA AVILA YELEN ESPERANZA | | |
| Tipo Contribuyente: | PERSONA NATURAL CON NEGOCIO | | |
| Tipo de Documento: | DNI 22418321 - ARIZA AVILA, YELEN ESPERANZA | | |
| Nombre Comercial: | - | Afecto al Nuevo RUS: | SI |
| Fecha de Inscripción: | 26/12/2008 | Fecha Inicio de Actividades: | 02/01/2009 |
| Estado del Contribuyente: | ACTIVO | | |
| Condición del Contribuyente: | HABIDO | | |
| Dirección del Domicilio Fiscal: | - | | |
| Sistema de Emisión de Comprobante: | MANUAL | Actividad de Comercio Exterior: | SIN ACTIVIDAD |
| Sistema de Contabilidad: | MANUAL | | |
| Actividad(es) Económica(s): | Principal - 52306 - VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO. | | |
| Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u B16): | BOLETA DE VENTA | | |
| Sistema de Emisión Electrónica: | - | | |
| Afiliado al PLE desde: | - | | |
| Padrones : | NINGUNO | | |

[Imprimir](#)

31/10/2019



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo

REMYPE

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

CONSULTA DEL REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

| REGISTRO NACIONAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - REMYPE (Desde el 20/10/2008) | | | | | | | |
|--|--------------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------------|------------------|--------------------------|-----------------------------|
| N° DE RUC. | RAZÓN SOCIAL | FECHA SOLICITUD | ESTADO/CONDICIÓN | FECHA DE ACREDITACIÓN | SITUACIÓN ACTUAL | RESOLUCIÓN / OFICIO DGPE | FECHA DE BAJA / CANCELACIÓN |
| 10224183211 | ARIZA AVILA YELEN ESPERANZA | 03/06/2015 | ACREDITADO COMO MICRO EMPRESA | 08/06/2015 | ACREDITADO | ---- | ---- |

| REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL LABORAL - LEY 28015 (Hasta el 19/10/2008) | | | |
|---|--------------|--------|-------|
| N° DE RUC. | RAZÓN SOCIAL | ESTADO | FECHA |
| NO SE ENCONTRARON RESULTADOS PARA ESTA BUSQUEDA | | | |

1/1

REGISTRO NACIONAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - REMYPE

(Desde el 20/10/2008)

| Nº DE RUC. | RAZÓN SOCIAL | FECHA SOLICITUD | ESTADO/CONDICIÓN | FECHA DE ACREDITACIÓN | SITUACIÓN ACTUAL | RESOLUCIÓN / OFICIO DGPE | FECHA DE BAJA / CANCELACIÓN |
|-------------|-----------------------------|-----------------|-------------------------------|-----------------------|------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 10224183211 | ARIZA AVILA YELEN ESPERANZA | 03/06/2015 | ACREDITADO COMO MICRO EMPRESA | 08/06/2015 | ACREDITADO | ----- | ----- |

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL LABORAL - LEY 28015

(Hasta el 19/10/2008)

| Nº DE RUC. | RAZÓN SOCIAL | ESTADO | FECHA |
|---|--------------|--------|-------|
| NO SE ENCONTRARON RESULTADOS PARA ESTA BÚSQUEDA | | | |

© 2019 MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO - OFICINA DE INFORMÁTICA / V 1.2 - MÓDULO DE CONSULTAS REMYPE.

Consultas al 630-6000 anexo 1093 (Lima Metropolitana) - 6012 (otros departamentos)