



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SECTOR
COMERCIO DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA
COFFECO PERU S.A.C DEL AÑO 2016**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

AUTORA:

AGUILAR SOLIER FATIMA RUTH

ORCID: 0000-0003-0695-2347

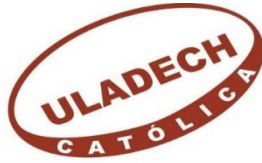
ASESOR:

DR. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO

ORCID: 0000-0002-1414-2849

AYACUCHO_PERU

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SECTOR
COMERCIO DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA
COFFECO PERU S.A.C DEL AÑO 2016**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

AUTORA:

AGUILAR SOLIER FATIMA RUTH

ORCID: 0000-0003-0695-2347

ASESOR:

DR. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO

ORCID: 0000-0002-1414-2849

AYACUCHO_PERU

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**Dr. CPCC. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE**

**Mgtr. CPCC. ORLANDO SOCRATES SAAVEDRA SILVERA
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC. MANUEL JESÚS GARCÍA AMAYA
MIEMBRO**

**Dr. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO
ASESOR**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA:

Aguilar Solier, Fátima Ruth

ORCID: 0000-0003-0695-2347

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

DR. Llanccce Atao, Fredy Rubén

ORCID: 0000-0002-1414-2849

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

JURADO

Torres García, Luis Alberto

ORCID: 0000-0002-5958-494X

Saavedra Silvera, Orlando Sócrates

ORCID: 0000-0001-7652-6883

García Amaya, Manuel Jesús

ORCID: 0000-0001-6369-8627

AGRADECIMIENTO

A DIOS:

Por el privilegio de vivir y por las bendiciones que me da día a día y por ser mi guía en todo tiempo y momento.

A MI MADRE Y HERMANA:

A Mi querida madre Gloria Solier Zúñiga, por su ejemplo, perseverancia, por sus buenas decisiones tomadas en mi educación, por sus valores y a mi hermana Katy Rouse por confiar en mí y porque siempre me acompaño en cada etapa de mi vida.

A MI DOCENTE DE INVESTIGACION:

El DR. FREDY RUBEN LLANCCE ATAO;
quien me dio las pautas y estructuras necesarias para que mi tesis pueda ser eficiente y razonable, aportando con su experiencia profesional y el asesoramiento indicado en mi investigación.

DEDICATORIA

A Mi madre

A mi madre, porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, que a lo largo de mi vida ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como **objetivo general**, Determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016. **La investigación** fue –descriptiva(cualitativo) de tipo no experimental, bibliográfico los aplicativos que se da son sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento y la rentabilidad del Perú ,los autores de la investigación con llevan a enterarnos que el financiamiento y la rentabilidad es importante, pero recibiendo orientaciones ya que algunos gerentes de diferentes empresas no tienen conocimiento alguno.

En el marco teórico nos sirvió bastante porque nos ayudó a entender más a profundidad acerca del tema de financiamiento y rentabilidad donde vimos los tipos, estructuras, gráficos es de esta manera que ayudara a los empresarios a mejorar y a saber un poco más del tema para que así puedan contribuir con la sociedad, como es el caso de la empresa COFFECO PERU S.A.C.Las conclusiones se resumirán en una necesidad para tener más estrategias y así poder tener más conocimiento sobre un tema ya que de esta investigación es el financiamiento y la rentabilidad, es de esta manera que será un deber para un ciudadano.

Palabra Clave: Financiamiento, Rentabilidad, Estrategia, Orientaciones, Comercio

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of financing and profitability of companies in the Peruvian trade sector: Case of the company Coffecoa Peru SAC of 2016. The research was - descriptive (qualitative) of non-experimental type, bibliographic the applications that are given are supported by norms and technical instruments of information gathering; The following results are obtained: Regarding the characteristics of financing and profitability in Peru, the authors of the research lead us to learn that financing and profitability is important but receiving guidance as some managers of different companies do not have knowledge.

In the theoretical framework helped us to understand in depth about the issue of financing and profitability where we saw types, structures, graphics is in this way to help entrepreneurs to improve and know a little more about the subject so they can contribute to society , as is the case of COFFECO PERU SAC company The conclusions will be summarized in a need to have more strategies and thus be able to have more knowledge about a topic since this research is financing and profitability, it is in this way that it will be a duty for a citizen.

Keyword: Financing, Profitability, Strategy, Guidance, Trade

CONTENIDO (Índice)

	Pág.
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO (Índice)	ix
ÍNDICE DE CUADROS	xii
INTRODUCCIÓN	13
II.REVISIÓN DE LA LITERATURA	17
2.1.Antecedentes	17
2.1.1.Internacionales	17
2.1.2.Nacionales	20
2.1.3.Locales	25
2.2.Bases Teóricas	28
2.2.1.Teorías del Financiamiento	28
2.2.2.Teorías de Rentabilidad	35
2.3.Marco Conceptual	39
2.3.1.Financiamiento	39
2.3.2.Rentabilidad	41
2.3.3.Mypes	43
2.3.4.Sector Comercio	44
III.METODOLOGÍA	46
3.1.Diseño de la Investigación	46
3.1.1.No experimental	46
3.1.2.Descriptivo	46
3.2.Población y Muestra	46

3.2.1.Población	46
3.2.2.Muestra	46
3.3.Definición y Operacionalización de las Variables	46
3.4.Técnicas e Instrumentos	46
3.4.1.Técnicas	47
3.4.2.Instrumentos	47
3.5.Plan de Análisis	47
3.6.Matriz de Consistencia	49
3.7.Principios Éticos	50
IV.RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	50
4.1.Resultados	50
4.1.1.Respecto al objetivo específico 1:	50
4.1.2.Respecto al objetivo específico 2:	52
4.1.3.Respecto al objetivo específico 3:	53
4.2.Análisis de Resultados	55
4.2.1.Respecto al objetivo específico 1:	55
4.2.2.Respecto al objetivo específico 2:	56
4.2.3.Respecto al objetivo específico 3:	57
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO	57
V.CONCLUSIONES	57
5.1.Respeto al objetivo específico 1	57
5.2.Respeto al objetivo específico 2	58
5.3.Respeto al objetivo específico 3	58
VI.ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	59
6.1.Referencias Bibliográficas	59

6.2.Anexos	62
6.2.1.Anexo 01: Modelo Ficha Bibliográficas	62
6.2.2.Anexo 02: Cuestionario	62
6.2.3.Anexo 03: Cronograma de Actividades Gantt	65
6.2.4.Anexo 04: Presupuesto.....	66

ÍNDICE DE CUADROS

Pág.

CUADRO N° 1 Describir las características del financiamiento del sector comercio del Peru:Caso de la empresa Coffeeco Peru S.A.C. del año 2019.....50

CUADRO N° 2 Determinar y describir las características de la rentabilidad del sector comercio caso de la empresa Coffeeco Peru S.A.C del año 2019 52

CUADRO N° 3 Hacer un analisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad del sector comercio del Peru Caso de la empresa Coffeeco Peru S.A.C del año 2016..... 53

I. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación vemos la finalidad de la problemática que tiene el financiamiento y rentabilidad en las Mypes de la ciudad de Ayacucho ya que en la actualidad el financiamiento implica una inversión para la empresa por lo cual se requiere de recursos financieros para que se pueda llevar a cabo. Donde las empresas van a recurrir a este para poder hacer frente a las erogaciones a corto plazo o largo plazo, para que así de esta manera puedan tener una buena liquidez y solvencia

En la Unión Europea y en España las MYPES jugarán un papel muy importante en cualquier economía donde contribuirán sustancialmente a la renta, producción y al empleo, sin embargo, la reciente crisis financiera mundial creó un clima particularmente difícil para las pymes con una reducción en la demanda de bienes y servicios, una fuerte contracción del crédito por los bancos y otras instituciones financieras; lo cual esto constituye una prioridad de atención a una parte sustantiva de sus estructuras productivas como son las pequeñas y medianas empresas; tanto en la adecuada financiación de las mismas como su acertada gestión y gobernanza, que son elementos contemplados con especial atención en los programas y acciones concretas que llevan a cabo la Unión Europea y sus Estados , como por ejemplo, las nuevas perspectivas financieras (2014-2020) que entraron en vigor el 2014 manteniendo como prioridad los programas y acciones concretos en los campos señalados, habiéndose incluso incrementado su participación en los presupuestos de la Unión a partir del 2014, año en que se inician esas nuevas perspectivas

financieras, ello incluye el progresivo acercamiento que tienen como destino la ayuda al desarrollo empresarial y a la cooperación internacional (CASADO, 2013).

En América Latina cabe señalar que los efectos de la crisis internacional han acentuado los problemas de acceso al crédito en algunos países. En México, la economía más afectada de la región fue para el crédito de sector privado donde sufrió un deterioro que fue amortiguado solo parcialmente, si bien la segmentación negativa a las pymes es un problema estructural, para la escasa cobertura donde agudizó a raíz de falta general de liquidez. Afirma que la segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las Pymes son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos, según el tamaño de empresa, la escasa participación de las Pymes en el crédito del sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de trabajo o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. Asimismo, la situación obliga a que muchos empresarios de la región recurran a agiotistas a quienes tienen que pagarles altas tasas de interés que ponen en riesgo su estabilidad financiera. (Sánchez., 2007). De las Pymes en Latinoamérica, 43% señala a las altas tasas de interés como principal obstáculo para acceder a financiamiento. (Ferraro, 2001).

En el Perú las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial. Incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95 por ciento de las unidades empresariales. El fortalecimiento de este sector es, pues, crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las mypes a mercados de crédito es un factor crucial. Durante la última década el sector de micro finanzas ha mostrado un enorme dinamismo, a pesar de las crisis financieras internacionales y la prolongada recesión de fines de los noventa, que afectó la salud del sistema financiero. Si bien el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las mypes implica políticas consistentes de largo plazo. En este sentido, resulta importante hacer un balance de la situación actual y analizar hacia donde deberían orientarse los esfuerzos para fortalecer el sector (Jaramillo Banante & Valdivia, 2015).

Por estas razones expuestas el enunciado del problema de la investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016?**

Por lo cual se dio respuesta al enunciado con el siguiente objetivo general planteamos lo siguiente:

❖ Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016.

Para lo cual planteamos los siguientes objetivos específicos:

- ❖ Determinar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las empresas de sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú SAC del año 2016.
- ❖ Describir las características del financiamiento del sector comercio del Perú caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016.
- ❖ Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad del sector comercio del Perú caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016.

La justificación en este presente trabajo tiene como finalidad el estudio del financiamiento y rentabilidad ya que esto es importante porque nos permitirá conocer el nivel exploratorio, la realidad administrativa de la empresa como también la relación del financiamiento y la rentabilidad de las empresas de sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú S. A.C del año 2016, en el distrito de Ayacucho-Huamanga: esto quiere decir que nos va a permitir conocer sus principales características de aquella empresa. así mismo la investigación se justificará porque va a permitir tener ideas acerca del financiamiento y rentabilidad de las empresas de sector comercio, lo cual esto servirá mucho para otros estudiantes que se educan en el mismo ámbito profesional. Por lo cual, esta investigación servirá como antecedente y base teórica para los siguientes estudios posteriores de nuestra querida Universidad.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Zapata (2014) En su tesis “El financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de la ciudad de Barcelona 2004”, España, donde su objetivo general fue determinar el financiamiento de las pequeñas y las medianas empresas del sector comercial de la ciudad de Barcelona, llegando a su conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el financiamiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios.

Veleceta (2013) En su trabajo de investigación: " Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes. Universidad de Cuenca ,Ecuador su objetivo principal es de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas centrándose en el estudio de la situación, lo cual su finalidad de dar una versión general sobre las pequeñas y medianas empresas este llego a los resultados de: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES ya que recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para dichas empresas, pero el empresario por su falta de cultura financiera no tomara estas opciones .Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a 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 mercados ,más aún porque desconoce las variadas opciones del financiamiento para las PYMES ,pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia ,consideran que sus procesos son tediosos.

Vaca (2012) En el trabajo de investigación Análisis de los obstáculos financieros de las PYMES para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, llega a los siguientes resultados: “Identificar aquellos obstáculos que limitan a las PYMES en obtener crédito.

Además, mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos, como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operaciones crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento ,las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no ,desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar amortizaciones de capital e interés derivadas del contrato de crédito , al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar decisión sobre crédito.

Ortiz (2013) En su tesis titulada: Alternativas de financiamiento para las MYPE, en México. Cuyo objetivo fue presentar alternativas viables de financiamiento de acuerdo a las MYPE de la región; encontrando que la banca comercial no es una opción viable de financiamiento para las MYPE de Huajuapán y Chilapa, debido a la serie de requisitos que exigen y las altas tasas de interés que cobran de tal manera se estableció que, la carencia de financiamiento se debe en parte de que su administración es empírica y su organización es informal, por lo anterior, no tienen la capacidad de reunir y elaborar los requerimientos exigidos para calificar a un crédito; por lo cual también carecen de garantías hipotecarias, lo que está asociado a que no tienen una visión ni conocen de cerca los esquemas de financiamiento de la banca comercial.

Muyulema (2011) En su tesis: “la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010” tesis para optar el grado de ingeniera en gestión financiera, Ecuador – Ambato, cuya metodología es cuantitativa explicativa, cuyo objetivo es Analizar la Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” de la ciudad de Ambato, bueno concluye que al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se estableció que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse. Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financieros por lo que no ha permitido realizar un

análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras. Tiene desconocimiento sobre indicadores financieros y la inexistencia de un asesor permanente para realizar un análisis correspondiente de su liquidez lo cual provoca desconfianza de todos los socios, no cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución ya que es una herramienta muy necesaria para poder verificar cuanto seria la proyección para un determinado tiempo.

2.1.2. Nacionales

Vargas (2005) En su tesis: El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, tuvo como objetivo demostrar que sin financiamiento adecuado y oportuno no hay crecimiento ni desarrollo de ninguna empresa, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa de Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, muy de acuerdo a la realidad y necesidades pertinentes, asimismo se estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento; Concluye que todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Silupu (2008) En su trabajo de investigación sobre: Fondos de capital de riesgo, una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú, cuyo objetivo fue, conocer si los Fondos de Capital de Riesgo (FCR) son una alternativa de financiamiento para las MYPE en el Perú, para lo cual llegó a las siguientes conclusiones: la implementación de los fondos de capital de riesgo en Perú, es un proceso largo siendo necesario la creación de las condiciones para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPE esto establece que son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento: los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la sociedad de capital de riesgo quien debe ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de las MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos. Finalmente, afirma que actualmente el Estado ha mostrado voluntad de hacer las cosas pero no ha ejecutado acciones, aunque se viene revisando el marco legal de 18 las MYPE, se está evaluando cómo fomentar la participación de las MYPE en el mercado de capitales, pero a la fecha no existen las condiciones legales para implementar los FCR, pero eso no limita que desde hoy se pueda iniciar acciones para que más adelante poder implementar alternativas de financiamiento que pueda competir con las demás, siendo el gerente de la MYPE quien decida qué alternativa es la que más le conviene.

Chavez (2014) En su trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio

rubro compra-venta de abarrotes de San Luis – Cañete, llega a concluir lo siguiente: “Respecto a los empresarios, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las Mypes son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las Mypes son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las Mypes tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son empresarios. Respecto a las características de las Mypes, poco más de 55% de las Mypes se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las Mypes son formales, menos de 5% de las Mypes tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las Mypes estudiadas se formó para subsistir. Respecto al financiamiento, poco menos 20% de las Mypes que solicitaron crédito, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las Mypes que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las Mypes que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las Mypes que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les

otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las Mypes que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las Mypes estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad, poco menos de 20% de las Mypes estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las Mypes estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años”.

Fatama (2016) En su tesis titulada Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. Tuvo como objetivo general Determinar y describir las principales Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016; lo cual aplico una metodología no experimental-Descriptivo llega a la conclusiones de que las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”. Para esto revisa los antecedentes y resultados de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, la totalidad (100%) son adultos su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, poco más de la mitad (58.82%) son del sexo masculino, es decir los varones están tomando parte de la dirección en las empresas y/o gobiernos, el 35.29% tiene instrucción secundaria completa el 17.65% tiene

superior universitaria completa e incompleta, esto quiere decir que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

Casana (2013) en su tesis titulada sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma– Chimbote, llega a las conclusiones de que: Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las Mypes, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio. Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron

crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años, el financiamiento que ha otorgado mejoró en la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las MYPE estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años”.

2.1.3. Locales

Garcia (2015) En su tesis: “La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho –2014” tesis para optar el título profesional de contador público, Ayacucho, cuya metodología que utilizó es cuantitativa descriptiva, cuyo objetivo es determinar en qué medida la falta de organización y financiamiento influye en el logro de la competitividad de las Mypes en el sector de producción de muebles en la Región de Ayacucho, concluye que El financiamiento para Mypes, de acuerdo al cuadro 2 y grafico 1 se observa que el 80% de los encuestados afirman la importancia de una adecuada adquisición y uso del financiamiento, ya que los

empresarios tienen el conocimiento de que las empresas para obtener un desarrollo competitivo dentro del mercado deben de iniciar con un financiamiento para la mejora de las Mypes. El proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 y grafico 4 el 60% afirman que para obtener el financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, donde una entidad financiera exige demasiados requisitos, el exceso de burocracia, petición excesiva de garantías, y una alta tasa de interés, estas acciones hacen difíciles a las Mypes acudir al crédito financiero. Los empresarios, de acuerdo al cuadro 6 y grafico 5 el 33% afirman que la principal necesidad de la búsqueda del financiamiento es para la innovación de maquinarias e implementos y la adquisición de materia prima, por tanto, las necesidades primordiales para tener una producción eficaz y una venta positiva son las innovaciones y la adquisición de materia prima. Por ello buscan un financiamiento para cubrir dichas necesidades, y brindar una producción de calidad. De acuerdo al cuadro 7 y grafico 6 el 90% afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad, donde las Mypes no ponen énfasis en la organización, a pesar de su importancia económica, por ello trae como consecuencia una mala estructuración y no llegan al logro de la competitividad. Entre los obstáculos de las Mypes para entrar al mundo del mercado competitivo es por la falta de calidad del producto, de acuerdo al cuadro 11 y gráfico 10, el 60% consideran que la empresa no es competitiva. Por ende, los empresarios en su mayoría solo trabajan en su empresa para sobrevivir y no para superar, crecer y ser competitivos; Pues no tienen interés y dedicación en buscar e innovar y diferenciarse de los demás,

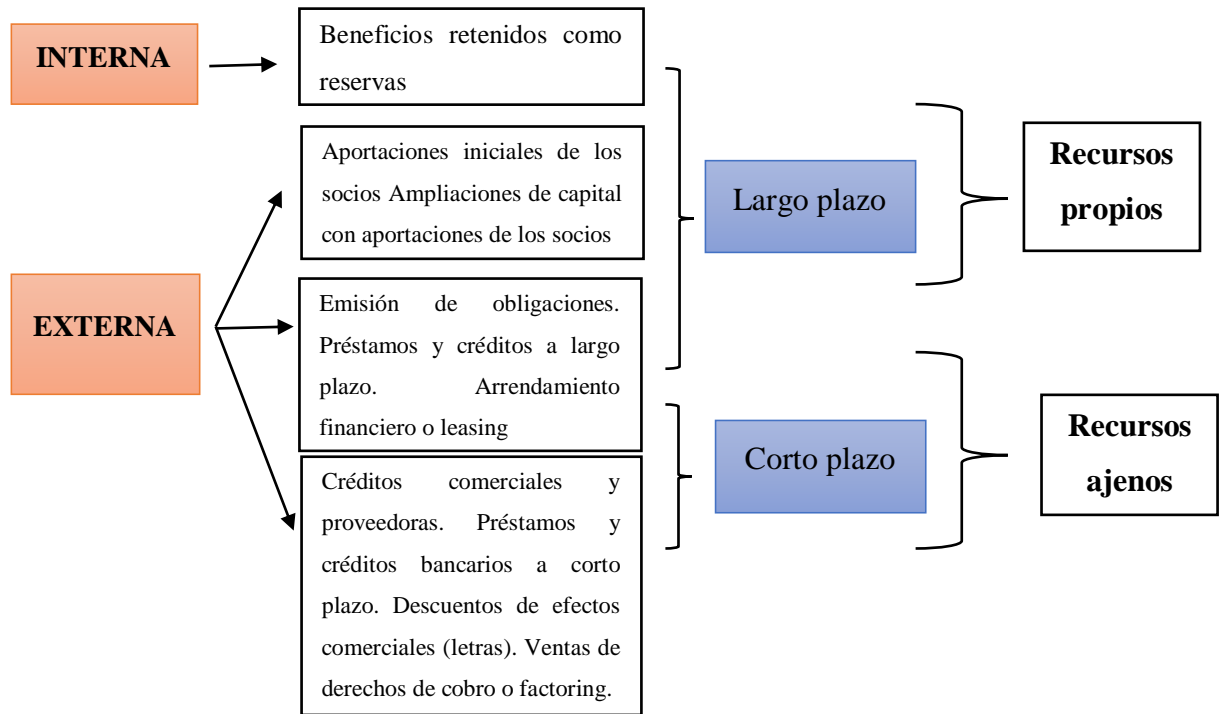
donde se manifiesta que las micro y pequeñas empresas desarrollan su actividad de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas.

(Bonifacio Huamán, 2013) El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características y fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro artesanía del distrito de Ayacucho; la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les planteó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 60% es masculino y el 53% tiene secundaria completa; así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 80% tienen trabajadores eventuales; respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 13% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local; respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 53% recibió un sólo curso de capacitación; respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 53% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 80% afirmó que el año 2012 fue mejor que el año anterior.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del Financiamiento

(Ccaccya Bautista, 2015)



Financiamiento: (M&M, 1958) Modigliani y Miller, estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma

respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conduce a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

El Financiamiento se puede definir como el arte y la ciencia de administrar el dinero, en finanzas estarán relacionadas con el proceso, instituciones, mercados y transferencia de dinero entre individuos empresas y gobierno. **(Lawrence J., 2007).**

Berossi (2009) Dice que el financiamiento de mypes se inscribe hoy en una crisis generalizada de confianza, del crédito tradicional y esto hace a una de las condiciones macroeconómicas uno de los ejes fundamentales como es el sistema financiero lo cual esto resulta impostergable, el financiamiento de pequeñas medianas empresas lo que equivale decir es que es necesario un crecimiento económico que favorezca la utilización de los recursos locales y regionales, que sea capaz de lograr la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, su acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y a servicios de desarrollo empresarial ,incluyendo a todos los sectores y regiones a través de una distribución del ingreso más equitativo, y a la reactivación de microempresas, pymes y cooperativas.

2.2.1.1. Estructura del Financiamiento

(Martinez, Caridad Dominguez Fernandez, 2009) A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traducen el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido (Aguirre, 1992) define la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención 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. (Weston y Copeland, 1995) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. Para expertos como (Damodaran, 1999) y (Mascareñas, 2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo. (Mary A. Vera Colina, 2001) plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad pueda allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. No existe una receta mágica que

otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo. Cuando se inicia en una empresa el financiamiento está estrechamente ligado a las personas. Generalmente el modelo o concepto de lo que será la empresa no está claramente establecido. En estos casos las inversiones son más pequeñas que a posteriori. El capital necesario para comenzar una empresa, o para establecer el diseño inicial de lo que será en el futuro, se llama capital de semilla. Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. Por su parte el financiamiento a corto plazo se puede clasificar de acuerdo con el hecho de que la fuente sea espontánea o no. Las cuentas por cobrar y los gastos acumulados se clasifican como espontáneos porque surgirán de manera natural a las transacciones diarias de la empresa. Conforme las operaciones se expanden, estas deudas suelen incrementarse y financiar parte de la acumulación de activos, aunque todas las fuentes espontáneas de financiamiento se comportan de esta manera, todavía queda cierto grado de criterio por parte de una compañía para así definir la magnitud exacta del financiamiento. (Horne, 2010).

Palomino (2009) El objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento. Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero). Ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos”. El financiamiento interno inicial es a menudo necesario en etapas muy tempranas del desarrollo de la empresa, cuando el empresario todavía está implantado el producto o concepto de negocios y cuando la mayor parte de los activos de la firma son intangibles.

Según la investigación realizada por (Fiel, 1996) Se determina que una pequeña empresa y mediana empresa, se financia básicamente de la reinversión de utilidades, el crédito bancario; el financiamiento con proveedores y el aporte de los socios. Este informe sirve como punto de partida para contemplar que las pequeñas y medianas empresas desaprovechan por desconocimiento y otras razones, la amplia gama de ofertas de financiamiento.

Según el autor (**Jimenez, 2011**) Los sistemas financieros de América Latina muestran un grado de desarrollo considerablemente inferior al de los países más desarrollados, así como respecto de otros con un nivel de ingreso per cápita similar, pero a su vez no presentan complejidad de la estructura de generación y

captación del financiamiento. En la mayoría de los países de América latina, el grado de profundidad del sistema bancario o por el crédito como porcentaje del PIB es bajo si se lo compara con el de otros países y regiones del mundo. Incluso en varios países latinoamericanos la profundidad del sistema financiero es inferior al de los países; en las economías modernas, los esfuerzos de ahorro se expresan en la demanda de activos financieros con características de plazos y riesgos acordes con las preferencias y necesidades de los ahorrantes. Además, en esta demanda se incluye un conjunto de servicios orientados a hacer frente a diversas contingencias (seguros en general y especialmente aquellos relacionados con poder mantener los ingresos durante la fase de retiro laboral) y satisfacer necesidades ligadas a la creciente complejización de las economías.

Según (**Buchanan, 2002**) Podríamos haber previsto el financiamiento de la deuda que observamos hoy día con sólo analizar la elección pública respecto del comportamiento político. Los electores reciben con beneplácito los beneficios de los gastos públicos, pero deploran tener que pagar impuestos. Los políticos electos tratan de satisfacer a los electores. No creo necesario desarrollar aquí este sencillo modelo de elección pública, que ahora parece tan claro y libro directo. Que He examinado escribí con Richard ya este Wagner allá del modelo presentado en dicho modelo en él hace algunos años (**Wagner, 1997**).

Para (**Leal, 2003**) Define que el financiamiento de capitales constituyen los fondos provenientes de las operaciones de la empresa, conformando por el uso de las reservas y la reinversión de utilidades retenidas. Esta última, constituye una de las principales fuentes a las cuales se recurre para financiar el crecimiento, ya que implica menor

pérdida de control. Sin embargo, cuando una empresa decide financiar sus operaciones con recursos aportado por los accionistas o la utilización de reservas debe considerar el costo de esta fuente de financiamiento, es decir, el costo de oportunidad de los propietarios, representado por la rentabilidad de dejan de percibir por no invertir sus recursos en otras alternativas de riesgo similar.

2.2.1.2. Tipos de Financiamiento

(Domínguez Fernández & Crestelo Martínez, 2009) Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones: Según su nivel de exigibilidad.-Según su procedencia; según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos; los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa; otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas; estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital; lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos; por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado; esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario; según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

A. Financiamiento Interno

(Salluca & Díaz Correa, 2015) El financiamiento interno es definido como los fondos propios de la empresa que a su vez son originadas por la liquidez con que se cuenta; Para Zvi & Merton (1999), el financiamiento interno se origina por las operaciones de la empresa, que para Blanco Mazagatos et al., (2009) vendría hacer el origen de fondos con los que cuenta una empresa, siendo este prioritario frente a un financiamiento externo; el financiamiento interno, según Hern & Humberto (2012) puede definirse como recursos internos sin costo, sin embargo dependerá de la liquidez que cuenta la empresa siendo muy proporcional la alta liquidez al mayor financiamiento de sus recursos propios (García Marco, 1996).

B. Financiamiento externo

(Salluca & Díaz Correa, 2015) El financiamiento externo se dará cuando se obtengan fondos externos, siendo que estos pueden ser a corto o largo plazo; según Zvi y Merton (1999), el financiamiento externo se realiza cuando los administradores tienen que solicitar fondos de terceros, que para Correa Doménech (2007) esto sucede porque los recursos internos son escasos para poder realizar nuevos proyectos; estos recursos obtenidos pueden ser corto y largo plazo (Tanaka Nakasone, 2005).

2.2.2. Teorías de Rentabilidad

Según (Gitman, 2017) dice que la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. Sin embargo para (Sanchez, 2002). La rentabilidad es una noción que se aplica a toda

acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

Por su parte el diccionario de la (**Real academia Española**) define que la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad) La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

Según (**Publishing, pag.109**) Existen muchos factores que afectan a la rentabilidad de una empresa: la capacidad de gestión, la localización, los costes del personal, la calidad de los productos o servicios, la demanda del mercado y la competencia. La demanda del mercado, que se determina por la vía del precio, controla la respuesta que tendrán sus productores o servicios. Muchas pequeñas empresas no generan beneficio debido, sencillamente, a que sus dueños y directivos no saben fijar, de forma eficaz, los precios de sus productos o servicios.

(**Coromias, pag.37**) En principio, lo que interesa fundamentalmente es la rentabilidad. El proyecto es rentable si el valor de los rendimientos que proporciona es superior al de los recursos que utiliza. Este criterio es el que recibirá en este texto mayor atención, pero no se puede perder de vista que, en general, no se puede hablar sin más de la rentabilidad de un proyecto, sino de la probabilidad de que tenga una u otra rentabilidad, un proyecto puede tener una probabilidad, incluso muy elevada, de ser muy rentable, pero puede haber también una probabilidad de que sus resultados sean muy negativos.

(Martínez, pag.62) La rentabilidad en zacatecas, los frijoles negros se producen exclusivamente para la venta y esto los hace más vulnerables ante los intermediarios, debido a que el ciclo de comercialización es más largo que el ciclo de realización de los frijoles pintos y claros, y comercialización es más largo que el ciclo de realización de los frijoles pintos y claros, y los tiempos de los compromisos financieros de las productores , son los mismos para los que cosechan de color negro , por lo que los intermediarios aprovechan la necesidad de los agricultores para ofrecer precios a bastante bajos que no corresponden con los costos de producción y el precio que el consumidor fija paga.

(Publiahin, 1995) Sin lugar a dudas el logro de adecuados niveles de rentabilidad constituye una de las responsabilidades fundamentales de todo empresario o directivo de pequeña empresa, quien debe ser consciente de que el cumplimiento real de esa responsabilidad depende de los criterios y enfoques con que, a nivel personal, gestione la empresa. Lo anterior implica que, para asegurar la rentabilidad de sus organizaciones, los empresarios y directivos deben desarrollar una clara orientación firmemente dirigida al logro de beneficio.

Los estudios e investigaciones realizadas al respecto han permitido definir un perfil de cuáles son las actitudes y enfoques que, al ser desarrollados, consolidados y potenciados por sus máximos responsables, más favorecen la rentabilidad de las empresas. Uniendo los hallazgos de nuestra organización.

2.2.2.1. Importancia de la Rentabilidad

La globalización junto a las nuevas tecnologías e innovaciones ha permitido que los capitales se muevan de un lugar a otro casi sin restricciones ni demoras. Sin mencionar todos los factores que pueden contribuir a traer capitales en el corto plazo, la rentabilidad es uno de los elementos más evidentes para seducir capitales en el largo plazo. Por supuesto que debemos referirnos a rentabilidad relacionada a un nivel de riesgo, o rentabilidad ajustada por riesgo. Los mercados de capitales han permitido que casi cualquier individuo pueda buscar la mejor inversión de acuerdo a su mínimo retorno aceptado en relación al riesgo (Meza, 2010).

2.2.2.2. Rentabilidad Económica

(Salluca & Díaz Correa, 2015) La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio; según Román L. Weil (2013), la rentabilidad económica muestra la valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para Felez & Carballo (2013), este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera; este indicador, según Forsyth Alarco (2004), mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

2.2.2.3. Rentabilidad Financiera

(Salluca & Díaz Correa, 2015) La rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio Según Clyde P. Stickney & Roman

L. Weil, (2013), el ROE son las siglas en ingles de Return On Equity, también conocidas como ratio de retorno sobre el patrimonio ya que relaciona la utilidad neta con el valor patrimonial (Forsyth Alarco, 2004); para Eslava (2003), el ROE se mide dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio, lo que resultaría el rendimiento de los accionistas tanto de acciones preferentes como de acciones comunes de la inversión en una entidad.

2.3.Marco Conceptual

2.3.1. Financiamiento

Se designa como el termino de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa ya sea en actividad ,organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto ,siendo uno de los más habitados la apertura de un nuevo negocio (Definición ABC, s.f.).

(Torres Manrique) Nos dice que el financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto por lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento.

El financiamiento será un motor de suma importancia para el desarrollo de la economía, porque esto permitirá que las empresas puedan acceder a los recursos para que así pueda llevar acabo sus actividades. La forma más común de obtener un financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias **(anonimo, 2014)**

2.3.1.1. Destino del Financiamiento

Más arriba comentamos que en el caso de los gobiernos las solicitudes de financiamiento están más que nada ligadas a salir de un déficit presupuestario o bien para terminar algún tipo de obra que se haya comenzado y no se puede finalizar porque no hay dinero, en tanto, en el caso de las empresas, el financiamiento suele ser gestionado para adquirir determinados bienes, como ser maquinarias, que resultan ser indispensables a la hora del desarrollo de las funciones de la empresa.

2.3.1.2. Formas del Financiamiento

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año, crédito bancario, línea de descuento, financiación espontánea) y financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones); según la procedencia: interna (fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa) o externa (proceden de inversores, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento). Los gobiernos suelen solicitarles financiamiento a los organismos de crédito internacional, mientras tanto las personas y las empresas suelen pedirselo a las entidades financieras y asimismo a familiares o amigos ,sin embargo , debemos decir que puede ser un arma de doble filo ya que en algunas situaciones puede resistir las relaciones personales si es que la persona no devuelve a tiempo el

dinero. Mientras tanto, en relación a los préstamos bancarios es importante señalar que estos requieren muchos requisitos y condiciones a la hora de entregar financiamiento a proyectos. Deben considerarlo muy viable para hacerlo.

2.3.2. Rentabilidad

(Coromias, pag.37) En principio, lo que interesa fundamentalmente es la rentabilidad. El proyecto es rentable si el valor de los rendimientos que proporciona es superior al de los recursos que utiliza. Este criterio es el que recibirá en este texto mayor atención, pero no se puede perder de vista que, en general, no se puede hablar sin más de la rentabilidad de un proyecto, sino de la probabilidad de que tenga una u otra rentabilidad, un proyecto puede tener una probabilidad, incluso muy elevada, de ser muy rentable, pero puede haber también una probabilidad de que sus resultados sean muy negativos.

El concepto de rentabilidad ha sido cambiado por el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, con lleva el fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados o una mezcla de todos estos puntos.

(Gitman, 2017) dice que la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas.

Para (Sanchez, 2002) La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

Por su parte el diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad) La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Según (AGUIRRE, 1997) Consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar ,relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

2.3.2.1. Tipos de Rentabilidad

Según SANCHEZ (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

a) 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. 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.

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona Return on Equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

2.3.3. Mypes

a. ¿Qué son las micro y pequeñas empresas?

Se definen de distintas maneras:

- Por número de trabajadores y nivel de ventas. Microempresa, emplea hasta 10 trabajadores y tiene ventas anuales de hasta 150 UIT (1 UIT = S/. 3 550). Pequeña empresa, emplea hasta 100 trabajadores y tiene ventas de hasta 1700 UIT. (Ley de Promoción de la Competencia, Formalización y Desarrollo de la MYPE).
- Por su nivel de endeudamiento con el sistema financiero. La microempresa posee un nivel de endeudamiento total menor a S/ 20 mil mientras que la pequeña empresa posee un nivel de endeudamiento entre S/. 20 mil y S/. 300 mil. (SBS).

b. ¿Informalidad de dificultad al acceso al sistema financiero?

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, ya que esto no realizara declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. La formalidad de una MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

2.3.4. Sector Comercio

Retail (2018) El sector comercio en el Perú creció el 2,38% en enero La evolución del sector se vio favorecida por los buenos resultados en el comercio automotriz, comercio al por mayor y al por menor. Debido a la evolución positiva en el comercio automotriz, comercio al por mayor y al por menor, en enero 2018 el sector comercio creció en 2,38% con respecto a similar periodo del 2017, mostrando así nueve meses con resultados positivos, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), según la investigación estadística que se dio muestra que 2 mil 770 empresas en sector comercio lo cual se registró un 1.13%.

Castillo (2014) El comercio se da a entender como un amplio sentido de actividad económica e interposición entre el que ofrece y el que demanda para realizar o facilitar la realización del cambio, obteniendo generalmente un lucro. De esta manera queda claro que el comercio es una actividad o conjuntos de actividades, que tiene como objetivo " el cambio de bienes o servicios que están

en el dominio de los hombres y que son necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas".

2.3.5. Ley Mype

2.3.5.1. Ley 30056

A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

Ley N°30056

Microempresa. - Ventas anuales: hasta 150 UIT; Trabajadores no hay límites.

Pequeña empresa. - Ventas anuales: más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT; Trabajadores no hay límites.

Mediana empresa. - Ventas anuales: más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT; Trabajadores no hay límites.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

El diseño que se utilizara en esta investigación es cualitativa descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

3.1.1. No experimental

Fue no experimental porque la realización fue deliberadamente a las variables.

3.1.2. Descriptivo

Por qué los datos se recolecto en un solo momento y en un único tiempo al gerente general de la empresa, el propósito de esto fue describir las variables para así poder analizarlas en su contexto dado.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

Dado que la investigación será, bibliográfica-documental y de caso no habrá población.

3.2.2. Muestra

Dado que la investigación será, bibliográfica, documental y de caso, no habrá muestra.

3.3. Definición y Operacionalización de las Variables

No aplica

3.4. Técnicas e Instrumentos

3.4.1. Técnicas

- ❖ Para el recojo de información de objetivo específico 1 se aplicara la técnica de análisis biográfica documental.
- ❖ Para el recojo de información de objetivo específico 2 se aplicará la técnica de la entrevista.
- ❖ Finalmente, para el recojo de información del objetivo específico 3 se aplicará la técnica del análisis comparativo.

3.4.2. Instrumentos

- ❖ Para el recojo de información de objetivo específico 1 se aplicará el instrumento de fichas bibliográficas documental.
- ❖ Para el recojo de información de objetivo específico 2 se aplicará un cuestionario pertinente de preguntas cerradas.
- ❖ Para el recojo de información de los demás objetivos se utilizará como instrumento los cuadros 1y 2 de la presente investigación.

3.5. Plan de Análisis

- ❖ Para cumplir con el objetivo específico 1, se hizo una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes. Los resultados son presentados en el cuadro 01.
- ❖ Para cumplir con el objetivo específico 2, se utilizó un cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y

antecedentes, el cual se le aplico al gerente general de la empresa del caso. Los resultados serán presentados en el cuadro 02.

❖ Para cumplir con el objetivo específico 3, se hizo un cuadro comparativo, donde se procuró que la comparación sea en aspectos comunes respecto al objetivo 1 y 2. Los resultados serán presentados en el cuadro 03.

3.6. Matriz de Consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Empresas de Sector Comercio: Caso de la Empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016?	Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Determinar y describir las características de la rentabilidad del sector comercio caso de la empresa COFFECO PERU SAC. ❖ Describir las características del financiamiento del sector comercio del Perú: caso de la empresa COFFECO PERU S.A.C. ❖ Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad del sector comercio del Perú caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016 	Financiamiento y Rentabilidad	Diseño: No experimental, cualitativo, bibliográfico documental y de caso.

3.7. Principios Éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento del sector comercio del Perú: caso de la empresa COFFECO PERU SAC del año 2016.

CUADRO N° 1

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Zapata (2014)	Afirma que las pequeñas y medianas empresas consideran que el financiamiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios.
Velecela (2013)	Establece que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES, recién en los últimos años se han creado entidades financieras para dichas empresas, pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones.

Vaca (2012)

Determina que aquellos obstáculos que limitan a las PYMES en obtener crédito. Además mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos, lo cual nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operaciones de crédito.

Muyulema (2011)

Afirma que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas. Lo cual tiene desconocimiento sobre los indicadores financieros y la inexistencia de un asesor.

Fuente: Elaboración Propia

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Determinar y describir las características de la rentabilidad del sector comercio caso de la empresa COFFECO PERU S.A.C DE del año 2016.

CUADRO N° 2

ITEMS		SI	NO
REFERENTE AL FINANCIAMIENTO			
1	¿Sabe usted que es financiamiento en el Perú?		X
2	¿Usted este año ha solicitado créditos?	X	
3	¿Usted tiene conocimiento sobre los indicadores financieros?		X
4	¿Cree usted que el banco con el que usted trabajo le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	X	
5	¿Usted sabe cuánto de interés le cobra el banco con el que trabaja?		X
REFERIDO A LA RENTABILIDAD			
6	¿El financiamiento que usted solicito contribuyo con la rentabilidad de su empresa?	X	
7	¿Usted sabe el concepto de rentabilidad y riesgo en un fondo de inversión?	X	
8	¿Son todos tus productos individualmente rentables?	X	
9	¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos vendidos?	X	
10	¿El número de clientes está creciendo o está decreciendo?	X	

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista aplicada al gerente de la empresa “COFFECO S.A.C” en base al cuestionario del anexo 03.

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad del sector comercio del Perú caso de la empresa Coffecoa Perú S.A.C del año 2016.

CUADRO N° 3

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS (objetivo específico 1)	RESULTADOS (objetivo específico 2)	RESULTADOS
F I N A N C I A M I E N T O	Zapata (2014) Afirma que El financiamiento si le permite ampliar, modificar la oferta de servicios, pero por falta de asesoramiento no tienen un concepto básico.	Bueno en este caso el empresario no tiene conocimiento sobre lo importante que son los indicadores financieros ya que también no reciben una asesoría adecuada.	Si coinciden
	Velecela (2013) determina que las dificultades al obtener un crédito no se va a relacionar únicamente con el hecho de que las Mypes no estén en posibilidad de acceder.	El empresario si solicito crédito, pero en la entidad donde solicito tuvo muchas complicaciones ya que le pidieron muchos requisitos.	No Coinciden
	Muyulema (2011) nos dice que los empresarios tienen desconocimiento sobre indicadores financieros y la falta de un asesor para realizar un análisis correspondiente de su liquidez lo cual crea una desconfianza a los socios, y no cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución	El representante de la empresa en investigación nos respondió que no tiene un conocimiento amplio sobre los indicadores financieros, lo cual esto no ayuda en la mejora de la rentabilidad de la empresa.	Si coinciden

<p>Chávez (2014) nos dice que en su investigación la entidad no bancaria es quien otorga mayores facilidades. Sin embargo, el sistema bancario es quien otorga muy pocas facilidades y que los usuarios ven más factibles solicitar créditos a terceros</p>	<p>Sin embargo el representante de la empresa en investigación nos dice que el banco con el que trabaja sí le brinda mayores facilidades, debido a que cumple con todo lo que pide el banco.</p>	<p>No coinciden</p>
---	--	-------------------------

<p>Mascareñas (2014) nos dice que la estructura financiera de la empresa debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, moras entre otras, para que la empresa pueda tener el conocimiento de lo que cuesta obtener un crédito</p>	<p>El representante de la empresa nos dice que no conoce el interés que le cobra el banco con el que trabaja.</p>	<p>No coinciden</p>
--	---	-------------------------

<p>Chávez (2014) Nos menciona que algunas de las Mypes estudiadas creen que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las Mypes estudiadas y una gran mayoría cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.</p>	<p>El empresario de nuestro caso de investigación nos dice que la rentabilidad de su empresa si mejoró con los créditos solicitados, debido a que pudo mejorar su capital, entre otros.</p>	<p>Si Coinciden</p>
--	---	-------------------------

<p>Sánchez (2007) nos dice que la situación obliga a que muchos empresarios de la región recurran a agiotistas a quienes tienen que pagarles altas tasas de interés que ponen en riesgo su estabilidad financiera, siendo estos consientes de las posibles consecuencias que pueden traer a su empresa al buscar una inversión para mejorar su rentabilidad.</p>	<p>El representante de la empresa en investigación nos dice que sí tiene conocimiento que, a la hora de buscar una rentabilidad para la empresa, esta corra un riesgo al buscar maneras de poder obtener un crédito.</p>	<p>Si coinciden</p>
--	--	-------------------------

<p>Publishing (pag.109) Nos dice que existen muchos factores que afectan a la rentabilidad de una empresa: la capacidad de gestión, la localización, los costes del personal, la demanda del mercado, la competencia y sobre todo la calidad de los productos, o servicios, que, si la empresa sabe fijar los precios de sus productos individualmente, estos sí son capaz de ser rentables.</p>	<p>El empresario de nuestro caso de investigación nos dice que sus productos sí son individualmente rentables, ya que existe un precio para cada producto que ofrece.</p>	<p>Si coinciden</p>
--	---	-------------------------

Fuente: Elaboración propia

4.2. Análisis de Resultados

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1:

(Zapata, 2014), (Veleccla Abambari, 2013) y (Vaca Estrada, 2012); determinan que el financiamiento en el sector comercio del Perú es de suma importancia ya que los tres autores afirman que las pequeñas y medianas empresa son muy importantes para el financiamiento ya que modifica y fortalecen su oferta de productos, pero también afirman que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las empresas del Sector Comercio, por lo cual también afirman que no tenían un concepto básico acerca del tema de financiamiento.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2:

En la presente investigación, se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas sobre el financiamiento y rentabilidad al gerente general de la Empresa “COFFECO S.A.C”.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

En este componente de las 5 preguntas realizadas al gerente, de las cuales representan un 100%; se obtuvo un considerable 40% como respuesta de un SI y un escaso 60% de un No como respuesta negativa, esta situación nos pone en desventajas y algunas ventajas según las repuestas obtenidas en la encuesta; la empresa no tiene un conocimiento sobre indicadores de financiamiento, ni tampoco el gerente recibió un asesoramiento acerca del tema dado.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD

En este componente de las 5 preguntas realizadas al gerente, de las cuales representan el 100%; el 100% nos dio como respuesta “SI” y un 0% como respuesta negativa, teniendo como resultado un conocimiento sobre la rentabilidad y donde tiene un concepto básico sobre la rentabilidad de riesgo y le fondo de inversión. Es de esta manera que el gerente de la empresa tendrá una buena rentabilidad y sobre todo que sus productos serán rentables.

4.2.3. Respeto al objetivo específico 3:

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

(Zapata, 2014), (Velecela Abambari), (2013), Y (Vaca Estrada, 2012), Determinan que el financiamiento les permite ampliar modificar su oferta de servicios, pero por falta de asesoramiento no tienen un concepto básico lo cual en los últimos años se ha creado entidades financieras, pero se identificó aquellos obstáculos que limitan obtener al crédito.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD

(MUYULEMA, 2011) Determinan que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada ya que no le permitió incrementar su rentabilidad y por ende no creció su negocio.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa COFFECO PERU S.A.C, AÑO 2016.

5.1. Respeto al objetivo específico 1

En los resultados de los antecedentes de los autores internacionales, nacionales y locales, describen que las características que tiene el financiamiento y la rentabilidad en el desarrollo de sus actividades de las empresas del sector comercio del mundo y del Perú. Se logró determinar que la empresa COFFECO PERU S.A.C. no tiene un conocimiento considerable sobre los indicadores financieros, ni que tampoco recibió

un buen asesoramiento; pero en lo positivo el gerente si sabía que es un riesgo financiero, es de esa manera que la empresa tendrá una buena rentabilidad y que por ende la empresa está creciendo poco a poco.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

Según la encuesta realizada del caso; del cuestionario de 10 preguntas cerradas aplicadas al gerente de la empresa “COFFECO PERU S.A.C” sobre la importancia de que es financiamiento, sobre los indicadores financieros y sobre riesgo financiero. En un 7 han sido SI y 3 han sido NO; evidenciando que la empresa no cuenta con un mecanismo de conocimiento adecuado de poder realizar (dando un 70%), pero no son realizados en su totalidad (dando un 30%). Por lo tanto, llegamos a concluir que la empresa no tiene conocimiento sobre la importancia de que es financiamiento, pero si tiene conocimiento sobre indicadores y sobre riesgo financieros, y de ser lo contrario los beneficiados serían para un buen desarrollo empresarial y buen desarrollo de nuestro país.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

En el análisis comparativo; entre la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede observar que el financiamiento y la rentabilidad están definidos y establecidos, pero no siempre practicados en las empresas como es el caso de la empresa “COFFECO PERU S.A.C.”, debido a que algunas veces no hubo un buen asesoramiento al gerente; por lo

tanto, concluimos que los empresarios deben tener en cuenta que el financiamiento es importantes ya que de eso obtienen una rentabilidad para su empresa.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

AGUIRRE. (1997).

Berossi. (2009).

BONIFACIO HUAMAN, E. (2013). *Caracterizacion del financiamiento ,la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio-rubro artesanía del distrito de Ayacucho-Provincia de Huamanga*. TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO, ULADECH CATOLICA, HUAMANGA.

Buchanan, J. M. (2002). Obtenido de <https://elpais.com> › Economía

CASADO. (2013). *En la Unión Europea y en España las MYPES* .

Casana. (2013). *características del financiamiento,capacitacion y rentabilidad de las micro empresas del sector comercio*.

castillo. (2014). *el comercio entendido como una actividad economica*.

Ccaccya Bautista, D. A. (Noiembre de 2015). *Area de Finanzas y Mercado de capitales*. Recuperado el 26 de junio de 2018, de

<file:///C:/Users/alex/Documents/teoria%20mypes%20actualida%20empresarial.pdf>

chavez. (2015).

Coromias, 1. (pag.37).

Domínguez Fernández, I. C., & Crestelo Martíne, L. M. (22 de MAYO de 2009).

GESTIÓPOLIS. (I. C. Fernández, Editor, & GESTIÓPOLIS, Productor) Recuperado el 26 de JUNIO de 2018, de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Fatama Saldaña, J. E. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio,rubro compra y venta de abarrotos*

dle distrito de Punchana-2016. tesis para optar el titulo de contador publico, Iquitos, Punchana.

Ferraro. (2001). Obtenido de <http://contaduriapublica.org.mx/latinoamerica-la-problematika-del-financiamiento/>

FIEL. (1996).

Garcia Gonzales, N. (2015). *La organizacion y financiamiento para lograr la competitividad de las mype en el sector de produccion de muebles en la region de Ayacucho.2014*. Tesis para optar el titulo profesional de Contador Pulico, Ayacucho.

Gitman. (2017).

HORNE, 2. (pag.282).

<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>. (s.f.).

jaramillo banante, m., & valdivia, N. (2015). *Las politicas para el finaniamiento de las pymes en el peru*. Lima.

Jimenez, L. F.-S. (2011). *Revista CEPAL*. Obtenido de

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11448/103047075_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lawrence J., G. (2007). *principios de Administracion financiera*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2013/resena-principios-administracion-financiera-lawrence-gitman.html>

Leal, 2. (2003).

M&M, M. y. (1958). *analisis teorico de la estructura financiera*. Obtenido de <https://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>

Martinez, 2. (pag.62).

Martinez, Caridad Dominguez Fernandez, L. M. (22 de Mayo de 2009).

GESTIOPOLIS. Recuperado el Diciembre de 2017, de

<https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

MEZA, 2. (pag.312).

MUYULEMA, M. O. (2011). *La gestion financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010*". tesis

para optar el grado de ingeniería en gestión financiera, universidad técnica de Ambato, AMBATO, ECUADOR.

ORTIZ. (2013). *Alternativa del financiamiento para las MYPE, en México*. México. Palomino, 2. (Pag,5).

Publishing, 1. (pag.109).

PUBLISHING, 1. (PAG.35).

Real academia Española. (s.f.). Obtenido de <https://definicion.de/rentabilidad/>

Retail, P. (28 de marzo de 2018). *economía*. Obtenido de <https://www.peru-retail.com/sector-comercio-peru-enero/>

Rongagliolo. (2013). tesis, Colombia.

Salluca, C., & Díaz Correa. (ABRIL de 2015). *VALOR CONTABLE*. Recuperado el 26 de JUNIO de 2018, de

http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416/426

Sanchez. (2002).

SANCHEZ. (2002). *existe dos tipos de rentabilidad*.

Silupu Garces, B. L. (2008). *Fondos de capital de riesgo: Una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Piura.

Torres Manrique, F. J. (s.f.). *MONOGRAFÍAS.COM*. (F. J. Torres Manrique, Editor) Recuperado el 26 de JUNIO de 2018, de <https://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento.shtml>

Vaca Estrada, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. tesis doctoral, Valencia, España.

Vargas Pacheco, M. A. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima metropolitana*. tesis para optar el grado académico de Magister en Administración, Lima-Perú.

Velecela Abambari, N. E. (2013). *ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES*. FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS, CUENCA, ECUADOR.

Wagner, B. (1997).

Zapata. (2014). *El financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de la ciudad de Barcelona 2004-España*. BARCELONA, ESPAÑA.

6.2. Anexos

6.2.1. Anexo 01: Modelo Ficha Bibliográficas

Fichas Bibliográficas
Autor:
Lugar:
Año:
Título:
Resumen:

6.2.2. Anexo 02: Cuestionario



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Reciba Usted mi cordial saludo:

Bueno ante todo agradeceré mucho su participación aportando datos y respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Proyecto de Investigación para luego formular mí Informe de Investigación cuyo título es “CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SECTOR

COMERCIO DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA COFFECO PERU S.A.C DEL AÑO, 2016”

Encuestador:

Fecha:

Nombre de la Empresa: COFFECO PERU S.A.C

Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

DATOS DEL EMPRESARIO

1. Edad del representante de la empresa:

30 – 60 (Adulto).....

18 – 25 (Joven).....

2. Genero del encuestador:

Masculino

Femenino

CUESTIONARIO

1. ¿Sabe usted que es financiamiento en el Perú?

Sí

No

2. ¿Usted este año ha solicitado créditos?

Sí

No

3. ¿Usted tiene conocimiento sobre los indicadores financieros?

Sí

No

4. ¿Cree usted que el banco con el que usted trabajo le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Sí No

5. ¿Usted sabe cuánto de interés le cobra el banco con el que trabaja?

Sí No

6. ¿El financiamiento que usted solicitó contribuyó con la rentabilidad de su empresa?

Sí No

7. ¿Usted sabe el concepto de rentabilidad y riesgo en un fondo de inversión?

Sí No

8. ¿Son todos tus productos individualmente rentables?

Sí No

9. ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad de los diferentes productos vendidos?

Sí No

10. ¿El número de clientes está creciendo, estancado o está decreciendo?

Sí No

6.2.3. Anexo 03: Cronograma de Actividades Gantt

ACTIVIDADES	2017		2017		2018		2018	
	ABRIL	JULIO	OCT	NOV	ABRIL	JULIO	OCT	NOV
Elaboración del proyecto de tesis	X	X						
Recolección de información			X	X				
Elaboración del informe de tesis					X	X		
Presentación del informe de tesis							X	X
Sustentación de tesis							X	X

6.2.4. Anexo 04: Presupuesto

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Internet	200	Horas	s/1.00	s/ 200
TOTAL				s/ 200