



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**PROPUESTA DE MEJORA DE FUENTES DE
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA SECTOR COMERCIO CASO “FERRETERIA
TORRES” HUANUCO, 2019.**

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

AUTOR

CELESTINO PABLO KATTY

ORCID: 0000-0002-8951-5400

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA, ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUÁNUCO – PERÚ

2020

1. Título de la Tesis

**PROPUESTA DE MEJORA DE FUENTES DE
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA SECTOR COMERCIO CASO “FERRETERIA
TORRES” HUANUCO, 2019.**

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

Celestino Pablo Katty

ORCID: 0000-0002-8951-5400

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

ASESOR

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

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

3. Hoja de firma del jurado y asesor

JURADO

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Presidente

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Miembro

Tadeo Chávez Koenig Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

Miembro

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Asesor

4. Agradecimiento y Dedicatoria

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Huánuco por
acogerme en su claustro Universitario

A los docentes de la escuela de Contabilidad por sus enseñanzas para el éxito
Profesional de igual manera a nuestro asesor de la investigación Mgtr Bocanegra
Aranda, Roger Armando por su orientación.

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

A mis padres Reyna y Francisco por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda
mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo
perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis Hermanos, Alejo, Mirian, Ernesto de quienes aprendí aciertos, y me alentaron a
continuar mis estudios, son el gran soporte en momentos más difíciles.

5. Resumen y abstract

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad en Identificar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres Huánuco, 2019 el rubro ferretero tiene una alta demanda dado que la necesidad de estos productos es grande y de primera necesidad especialmente para la construcción, infraestructura, electricidad, vivienda y otros lo cual evidencia que es un rubro muy competitivo y abierto, sin embargo, encarnan algunas dificultades entre ellas es la capacidad operativa, gestión empresarial y el acceso al crédito los cuales son factores importantes para el desarrollo empresarial. En este estudio, el tipo de investigación es aplicada, nivel descriptivo y diseño no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto al financiamiento interno:** la empresa considera que el recurso base son el capital propio y la reinversión de las utilidades obtenidas al término de un ejercicio. **Respecto a las condiciones de financiamiento:** son los plazos de devolución de los créditos financieros, el historial crediticio y la tasa de interés, pero un factor condicionante son los ingresos de la empresa y tu historial crediticio cuando los créditos financieros son altos, **Respecto al financiamiento externo:** acudió a las entidades financieras solicitando los créditos financieros la misma que lo destina para la compra de mercaderías a favor de su empresa y también cuenta con crédito de sus proveedores. Finalmente se puede concluir que el financiamiento que viene empleando y la rentabilidad mejora levemente a la empresa.

Palabras Claves: financiamiento interno, financiamiento externo, condiciones de financiamiento, MYPE, rentabilidad.

Abstract

The purpose of this research work is to identify the opportunities of the sources of financing and profitability that improve the possibilities of the company, the commercial sector, the case of the Torres Huánuco Hardware Store, 2019

The hardware industry has a high demand since the need for these products is great and essential, especially for construction, infrastructure, electricity, housing and others, which shows that it is a very competitive and open sector, however, they embody some difficulties among them is the operational capacity, business management and access to credit which are important factors for business development. In this study, the type of research is applied, descriptive level and non-experimental-descriptive design, in order to collect the information, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, the same that was applied, to the representative of the company obtaining the main results: regarding internal financing: the company considers that the base resource is its own capital and the reinvestment of the profits obtained at the end of a fiscal year. Regarding the financing conditions: they are the repayment terms of the financial credits, the credit history and the interest rate, but a conditioning factor is the income of the company and your credit history when the financial credits are high, Regarding the financing External: he went to financial institutions requesting financial credits, the same one that uses him for the purchase of merchandise in favor of his company and also has credit from his suppliers. Finally, it can be concluded that the financing that has been used and the profitability slightly improves the company.

Keywords: internal financing, external financing, financing conditions, MYPE, profitability.

6. Contenido

1. Título de la Tesis	ii
2. Equipo de Trabajo	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iv
4. Agradecimiento y Dedicatoria	v
5. Resumen y abstract	vi
6. Contenido	viii
7. Incide de tablas	ix
I. Introducción	10
II. Revisión de la literatura.....	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Antecedentes Internacionales	16
2.1.2 Antecedentes Nacionales	19
2.1.3. Antecedentes Locales.....	23
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	26
2.2.1 Teorías de Financiamiento.....	26
2.2.2. Teorías de Rentabilidad	41
2.2.3 Teoría de las empresas	45
2.2.4. Marco Conceptual	48
III, Hipótesis.....	49
4.1 Diseño de la investigación	50
4.3 Definición y operacionalización de variables Operacionalización	52
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	54
4.6 Matriz de consistencia	¡Error! Marcador no definido.
4.7 Principios éticos	57
V. Resultados.....	59
5.1 Resultados	59
5.2 Análisis de resultados	62
VI. conclusiones	67
Referencias	70
Anexo 1: Cronograma de actividades.....	74
Anexo 2: Presupuesto	75
ANEXO N° 03 Instrumento de Recolección de Datos	76

7. Incide de tablas

Cuadro 1 Características de las MYPES.....	48
Cuadro 2 Definición y operacionalización de las variables	53
Cuadro 3 matriz de consistencia	¡Error! Marcador no definido.
Cuadro 4 Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento.....	59
Cuadro 5 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad.....	61

I. Introducción

La economía mundial se encuentra en una fase de desaceleración la misma que se intensificado durante el año 2019 a raíz de dos elementos de riesgo los cuales son por un lado las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China y por otro lado el aumento de la incertidumbre política en Europa ligada al abandono del Reino Unido a la Unión Europea y a la inestabilidad de la coalición de gobierno en Italia.

Las pequeñas empresas, incluidas por mujeres y jóvenes emprendedores, están siendo las más afectadas por las consecuencias económicas de la pandemia. Las medidas de bloqueo sin precedentes promulgadas para contener la propagación del coronavirus han conducido a interrupciones de la cadena de suministro y una caída masiva de la demanda en la mayoría de los sectores. En estas circunstancias las micro y pequeñas empresas engloban más de dos tercios de la totalidad del empleo en el mundo y además generan la mayor parte de los nuevos puestos de empleo local. Puesto que, estas unidades económicas van canalizando nuevas estrategias de desarrollo, concordantes con sus propios modelos sistemáticos, culturales y políticos. (Castro, 1999)

En los tiempos actuales las MYPE están sufriendo cambios vertiginosos por la influencia de la tecnología en todos los sectores en este mundo globalizado. El mundo está experimentando cambios importantes en los ámbitos geopolíticos, económicos y tecnológicos, que afectan las posibilidades de crecimiento de la región y, al mismo tiempo, generan nuevos espacios que pueden ser aprovechados. (Dini & Stumpo, 2018), lo que trae como consecuencia la competitividad y nos avizara una nueva forma de mirar al mundo con otros horizontes más abiertos al mundo, esto también afecta la forma de dirigir la micro, pequeña empresa y mediana empresa, así como la generación de empleos.

Las micro y pequeñas empresas cumplen un rol muy importante, su aporte produciendo u ofertando bienes y servicios, adquiriendo y vendiendo productos o añadiendo valor agregado constituye un elemento determinante en la actividad económica y generación de empleo, pero carecen de capacitación, poca gestión de negocios, falta de capitales de trabajo por elevado financiamiento de crédito, poca asistencia técnica y demasiada informalidad. (Palacios, 2018)

El desempleo está afectando a muchos países debido a la recesión que se nos avecina por la pandemia generada por el Covid-19 lo que obligara a los trabajadores a buscar formas de generar empleo dado que el peruano es creativo, emprendedor e innovador. En consecuencia, se formarán muchas micro empresas casi todas ellas familiares para ahorrar costos de producción y la mayoría caerá en la informalidad lo que ocasiona un perjuicio para el estado y para ellos mismos pues al no estar formalizados no serán sujetos de crédito además que los tramites de formalización resultan muy complejos y laboriosos. El nivel de emprendimiento de los países europeos es sorprendente pues invierten en capacitación que es una forma de tener un nuevo enfoque empleando diversas estrategias para poder tener un desarrollo potencial en el crecimiento de su economía.

En el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo y de auto empleo, dado que el Estado y las empresas nacionales no pueden cubrir en su totalidad, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad y a su vez por un tema de emprendimiento buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos a través de la constitución de Micro y pequeñas empresas, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios, con

el fin de auto-emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno. (Tello, 2014)

Las MYPE nacen como medio de resurgir ante la situación económica que afrontan hogares a causa del nivel desempleo que afecta a los sectores más desfavorecidos de la población que generalmente constituye el grueso de la población ubicados en los cinturones de pobreza y pobreza extrema tanto de zonas urbanas como de zonas rurales, y que en muchos casos el gobierno central se muestra ineficiente ante esta situación al no poder enfrentar y brindar el soporte logístico para poder acceder a la formalización.

La estructura empresarial general a nivel del país en el año 2018, fueron 2 millones 270 mil 423 que fueron clasificados como microempresa que porcentualmente es el 94.9%, seguido de 100 mil 443 pequeñas empresas que representa el 4.2%, 14 mil 281 grandes y medianas empresa que representa el 0.6% y 7 mil 886 que representa la administración pública que es el 0,3%, de los cuales el sector comercio representa el 45.%, asimismo, a nivel de las regiones el 1.5% de empresas se encuentran ubicado en la región Huánuco. (INEI, 2019)

El comercio como actividad económica permite relacionar culturas y tradiciones mediante el contacto e intercambio permanente entre diversas comunidades y pueblos, también contribuye en el desarrollo económico social generando puestos de trabajo, sin embargo, las empresas al igual que la empresa objeto de estudio no reciben el apoyo económico ni orientación para su desarrollo empresarial especialmente en el acceso a créditos financieros, tecnificación y productividad.

Según (Lecuona, 2014), de la Comisión Económica Europea para la América Latina-CEPAL, señala las principales limitaciones que tienen las empresas los cuales son: insuficiente información de la empresa, sistemas contables de poca información,

dimensión reducida de sus operaciones; altos costos de transacción; información asimétrica y selección adversa; dependencia del esquema crediticio basado en garantías y deficiencias del sistema jurídico.

La liquidez es una de las características que mejor definen la fortaleza y la capacidad operativa de la empresa. Las dificultades de un negocio empiezan cuanto escasea el efectivo por ello uno de los mayores problemas es siempre el financiamiento y no resulta fácil de conseguirlo.

En el Perú las micro y pequeñas empresas adolecen de una gestión sistemática y técnica debido a la escasa preparación con que cuentan los microempresarios, sus actividades en la mayoría de los casos son gestionados de manera empírica, los cuales no les hace competitivas, unida a ello se encuentra la poca credibilidad que tienen para el sistema financiero, factor que tampoco les permite crecer en el mercado donde operan, pues una empresa con capital de trabajo limitado tiene poca probabilidad de mantenerse en el mercado y por ende son poco rentables.

La región Huánuco es una de las regiones más pequeñas y menos desarrolladas del país. Contribuye al producto nacional con 1.2%, albergando al 2.7% de la población, su economía está creciendo a un ritmo moderado, especialmente en los sectores comercio, construcción, electricidad por las operaciones de la central hidroeléctrica de Chaglla, la minería, el agro y servicios; la principal fuente económica es agrario, luego seguida de comercio y electricidad.

La ferretería torres se inició el 19 de abril del año 2011, cuyo representante legal es el señor Zenón Torres Bernardo, está ubicada en el Jirón Tarapacá N° 162 de la ciudad de Huánuco, es una empresa de ventas de artículos de ferreterías pinturas y otro producto más, la empresa se encuentra en régimen general porque en ese

impuesto no existe ningún tope de ingresos ni límites en compras, además se pueden emitir todo tipo de comprobantes.

Por las estas afirmaciones se ha formulado el siguiente enunciado: **¿Las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa, sector Comercio, caso Ferretería Torres, Huánuco, 2019?**, también se ha formulado el siguiente objetivo general: Identificar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres Huánuco, 2019.

Para lograr este propósito se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- Explicar las oportunidades del financiamiento interno y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, caso Ferretería Torres Huánuco, 2019
- Describir las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, caso Ferretería Torres, Huánuco, 2019.
- Determinar las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, caso Ferretería Torres Huánuco, 2019

La investigación se justifica porque me permitió identificar y luego conocer de manera descriptiva, es decir tal como suceden los hechos sobre las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad del sector comercio - rubro ferretería en la empresa ferretería Torres el distrito de Huánuco.

Asimismo, esta investigación permitirá llenar el vacío de conocimientos relaciones al comportamiento del financiamiento y rentabilidad en el sector comercio rubro ferretería, específicamente en la empresa Ferretería Torres, las mismas que permiten lograr la mejora en las posibilidades de la empresa.

En cuanto a la justificación práctica esta investigación servirá para quienes estén en instalar un negocio de este rubro, en este estudio se mostrará información relevante y útil para los emprendedores. Así también constituye un aporte teórico y posiblemente para futuras investigación una referencia para los temas relacionados y partir de ello serán a mejorados en otros contextos y espacios geográficos de la región y del país.

II. Revisión de la literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

(Bonilla , 2017) en su investigación titulado: “El financiamiento y el desarrollo económico del sector textil-prendas de vestir de punto en la Provincia de Tungurahua Cantón Ambato-Ecuador 2017”, expuesto en la Universidad Técnica de Ambato Facultad de Contabilidad y Auditoría Carrera de Ingeniería Financiera; tiene como objetivo general; Analizar el financiamiento y el desarrollo económico del sector textil en la provincia de Tungurahua Cantón Ambato 2017, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cualitativa-cuantitativa, el nivel o tipo de investigación descriptivo, exploratoria y correlacional, investigación bibliográfica-documental; siendo la muestra 8 empresas del sector textil del canto Ambato. Se obtuvo las siguientes conclusiones:

- Mediante la investigación se determinó que todos los fabricantes del sector textil tienden a acceder a fuentes de financiamiento para su desarrollo económico y estas son originalmente en instituciones financieras así como los proveedores, para la elaboración de sus prendas vestir trabajan con dinero a largo plazo a través de sus proveedores, pero al no contar con dinero suficiente acceden a créditos en instituciones financieras es por ello que la mayoría trabaja con más de un crédito vigente y esto se vuelve en un inconveniente ya que para cubrir sus deudas a corto plazo estas se financian a instituciones financieras, y el financiamiento a corto plazo exponen a la empresa a correr el riesgo que no puedan pagar su deuda en sus picos estacionales, por la falta de liquidez precisamente en la época estacional, como lo es en la industria textil.

➤ Mediante la investigación se determinó que la innovación así como la creatividad son fundamentales para el desarrollo económico de la empresa dentro del sector textil ya que gracias a estos la empresa puede ir renovando nuevos estilos, tendencias en donde puede tener un plus adicional a otras empresas lo que la haría más competitiva, es por ello la importancia del financiamiento ya que para la innovación y creación se necesita de la tecnología es decir de maquinaria especializada para nuevos estilos, contar con materia prima de punta para un acabado de calidad, y uno de los principales limitantes para estas empresas y del desarrollo es la falta de recursos económicos para acceder a nueva tecnología. Tomando en consideración al sector es la segunda actividad más importante dentro del país la cual es generadora de empleo alrededor del 65% según datos del INEC, por ello que, al momento de acceder a un crédito con un monto razonable, las ventas aumentarán y se necesitaría más materia prima si como maquinaria, más mano de obra y esto generaría empleo y por ende el desarrollo económico y bienestar para la familia.

(Gutiérrez, 2017) en su investigación titulado: “Creación de Empresa para Comercialización de Ropa Deportiva en la ciudad de Bogotá 2017”, expuesto en la Universidad Católica de Colombia Facultad de Ingeniería Programa de Ingeniería Industrial Alternativa Emprendimiento, tiene como objetivo general; desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de ropa deportiva en la ciudad de Bogotá”, investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativa, el diseño de investigación información recolectada; siendo la muestra conformada por edades 15 años en adelante. Se llega a las siguientes conclusiones que, como resultado del estudio de mercado se concluye que la empresa RAGE SPORTS TEAMS tendrá una gran

oportunidad de penetrar el mercado de las prendas deportivas, y con el análisis de la información necesaria para determinar la forma en la que la organización puede ser exitosa en sus inicios y junto con el continuo esfuerzo por mejorar se logrará un posicionamiento cada vez mejor.

A partir del estudio técnico se obtiene que la empresa cuenta con una serie de procesos que no son complejos en su inicio, por lo que se espera un número mínimo de inconvenientes que pueden perjudicar su funcionamiento. El constante monitoreo de las actividades y el registro de información pertinente facilitara la toma de decisiones estratégicas, que permitan un crecimiento estable de la organización y asegurar un puesto llamativo en el mercado.

(Lopez & Farías , 2018) en su proyecto de investigación, “Análisis de alternativas de financiamiento para optar por el título para las pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil 2018”, expuesto en la Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas Escuela de Tributación y Finanzas; tiene como objetivo general; Establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativa no experimental, el nivel descriptivo y explicativa y el diseño de investigación descriptivo no experimental; siendo la muestra conformada 30 empresas en la ciudad de Guayaquil. Llegando a la siguiente conclusión general el investigador señala que:

- ❖ En base a la investigación y los resultados obtenidos en ella, mediante la entrevista y encuesta, así como también la información bibliografía, se verifico que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las pymes, ya que conllevan un menor coste. Este termina siendo un

factor determinante al momento de la toma de decisiones, no solo para las pequeñas y medianas empresas sino también a las grandes compañías. Hoy en día y en general, precios accesibles es lo que buscan todas las unidades económicas, ya sea desde contratar un guardia de seguridad hasta contratar una empresa auditora pero siempre comparando precios y tomando la decisión de ahorrar con un producto o servicio rentable, y así ser eficiente en el manejo de sus recursos financieros.

- ❖ De alguna u otra manera existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes, al momento de emplear al mercado de valores como una alternativa de fuentes de financiamiento, pues la mayoría de las empresas emisoras de obligaciones, papeles comerciales y titularizaciones son las que se encuentran catalogadas como grandes empresas. La introducción de las pymes al mercado de valores, les permite abrir caminos no solo a la posibilidad de obtener un mayor volumen de financiamiento, sino también posibilidad de internacionalizar a través de la implementación de tecnologías que les permitan mejorar e incrementar sus niveles de producción.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Quiñones (2019), en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio rubro Restaurant – Centro Histórico De Trujillo, Año 2016, siendo su objetivo general Identificar las principales caracterizaciones del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, sector servicio rubro restaurant, centro histórico de Trujillo, año 2016, aplico la siguiente metodología: se utilizó un diseño de investigación no experimental ya que no se manipulo ninguna de las variables se

mostró según contexto. A la vez también fue Transversal y descriptivo ya que se recolectaron diferentes datos en el mismo momento y tiempo, llego a las siguientes conclusiones: Financiamiento La Mayoría (88%) de los representantes del micro y pequeñas empresas de sector rubro restaurante obtuvieron financiamiento mediante entidades financieras, de tal manera la mayoría (70%) obtiene un crédito mediante las cajas municipales, la mayoría (72%) tiene dificultades en acceder a un crédito por el incumplimiento de documentos, la mayoría (80%) obtiene un crédito con una tasa de interés de 2-10%, la mayoría (63%) solicita 2 veces al año un crédito, la mayoría (62%) compra activos fijos con el financiamiento recibido. la mayoría (100%) todos los créditos que obtuvo si contribuyo con el incremento de rentabilidad anual de su empresa. Rentabilidad La mayoría (100%) todos los créditos que obtuvo si contribuyo con el incremento de rentabilidad anual de su empresa, la mayoría (80%) en los 2 últimos años si le ha sido rentable su negocio, la mayoría (72%) ha mejorado la infraestructura de su empresa con la rentabilidad, la mayoría (73%) mejoraría cada año contratando personal con experiencia mediante la rentabilidad aumentada.

(Charqui, 2018) en su investigación titulado, “Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas sector comercio rubro Ferretería Huaraz 2017”, expuesto en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; tiene como objetivo general; Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz 2017, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativo, el nivel descriptivo, el diseño de investigación descriptivo simple no experimental transversal; siendo la muestra conformada 46 empresas de la MYPE

del sector comercio en el distrito de Huaraz 2017. Llegando a la siguiente conclusión general el investigador señala que:

- Respecto al financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de ferretería de Huaraz 2017: quedando descrito que le 65% afirmaron la prevención de fondos financieros para su micro empresa, mientras que más de la mitad realizaron la negociación para lograr el crédito en diferentes entes bancarios, asimismo las tres cuartas partes pagadas puntualmente su financiamiento, el 65% que solicitaron créditos de bancos privados locales, el 70% que solicitaron créditos entidades financieras no bancarias, el 61% que solicitaron crédito comercial, el 70% que financiaron su micro empresas por medios de cuentas por cobrar.
- Por lo tanto, debemos mencionar que los gerentes de las MYPE cumplen con los pagos puntuales para lograr un nuevo crédito bancario, así como financiar las cuentas por cobrar, es decir endosar al banco al cliente para que este realice el pago directamente a la entidad bancaria.
- Que descrito la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017; que las tres cuartas partes de la población percibía la rentabilidad económica de su micro y pequeñas empresa, también referimos que el 83% de los encuestados percibía la rentabilidad financiera, sin embargo el 70% que representa a la mayor parte de los propietarios y/o gerentes sabía de la rentabilidad social de su micro y pequeña, el 61% que percibía la rentabilidad fija de su micro de su micro y pequeña empresa, el 65% que afirmaron tener rentabilidad variable de su micro y pequeña empresa, el 75% que consideraban el indicador de rentabilidad, el 70% que afirmaron percibir los recursos invertidos y sus resultados rentables, el 65% que

sabían la obtención de la rentabilidad de acuerdo a lo invertido, por otro lado el 61% conocían el periodo de tiempo para medir la rentabilidad.

(Rodríguez & Gonzales, 2015) En su tesis titulada “*El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de Huarney, periodo 2012*” tuvo como objetivo general, determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012., tipo de investigación cualitativo con diseño no experimental-descriptivo, la presente investigación llego a las siguientes conclusiones:

El investigador menciona que utiliza el financiamiento interno desde la constitución hasta lograr el desarrollo empresarial en ellas tenemos los ahorros personales, las utilidades obtenidas sin embargo esto es insuficiente por lo que acuden a un financiamiento bancario ayudo a mejorar la rentabilidad de la microempresa santa maría S.A.C, por otra parte, también indico que los microempresarios conocen sus obligaciones tributarias o que requisitos para acceder a un préstamo.

El financiamiento por parte de la entidad bancaria influyo positivamente en la empresa debido a que a la empresa le genero mayores compras en materiales de construcción y esto le genero a la empresa 15% más de rentabilidad, y obteniendo buenos resultados la empresa no tuvo ninguna dificultad para la devolución del préstamo obtenido.

En general en la microempresa ferretera el financiamiento bancario incidió ya que la empresa aprovecho a realizar su compra cuando los materiales de construcción estaban en oferta debido a eso pudieron obtener mayor rentabilidad, pero menciona el representante que también deben de vender demás productos para que

puedan generar mayores ingresos e invertir en aquellas necesidades que se deben de cubrir a los clientes, pero no solo eso también indican que los personales deben de tener capacitación y asesoría técnica y soporte tecnológico con el fin de fortalecer sus capacidades y así brindar un buen servicio.

2.1.3. Antecedentes Locales

(Goñi, 2019), en su estudio titulado estrategias empresariales para incrementar la rentabilidad en las vidrierías en el distrito de Amarilis, 2018, en este estudio formulo como objetivo en: analizar la incidencia de las estrategias empresariales en la rentabilidad de las empresas en estudio, en cuanto a la metodología el tipo de investigación fue aplicada, con un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y el diseño correlacional, con lo que llego a las siguientes conclusiones:

Que las estrategias empresariales tales como calidad de servicio, inciden significativamente en el incremento de la rentabilidad en 75% , de igual modo las estrategias de endeudamiento inciden en un 93.2% en la rentabilidad entre ellas está la tasa de interés y los endeudamientos a largo plazo, de igual modo las estrategias de ventas (satisfacción de sus clientes por los servicios brindados, la fidelización de sus clientes a través de recomendaciones, descuentos en la compra de productos, regalos por aniversario) inciden significativamente en el incremento de la rentabilidad

Hilario, Mallma & Ruiz (2016), con su tesis titulada “utilización de las fuentes de financiamiento y su desarrollo de las empresas panificadoras en la ciudad de Huánuco 2016” Huánuco, tiene los siguientes objetivos; Objetivo General Analizar las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas panificadoras para su desarrollo en la Ciudad de Huánuco 2016. Objetivos Específicos 1. Definir el tipo de fuentes de financiamiento ofrecidos por las

entidades financieras a las empresas panificadoras en la Ciudad de Huánuco, 2016. 2. Determinar las capacidades financieras de las empresas panificadoras existentes en la Ciudad de Huánuco. 3. Evaluar el crecimiento y desarrollo de las empresas panificadoras en la Ciudad de Huánuco 2016. Llego a las siguientes conclusiones: Una vez aplicado el instrumento y analizados los resultados obtenidos se logró concluir que la fuente de financiamiento utilizada mayormente por las empresas panificadoras para el uso de sus operaciones principales es la fuente de financiamiento a corto plazo ofrecido por la CMAC tomando en cuenta que la mayoría de sus compras las realizan al crédito para cancelar a muy corto plazo, la cual evidencia los niveles de liquidez obtenido en poco tiempo. Otra fuente de financiamiento utilizada a corto plazo son los créditos bancarios, a tasa de interés de mercado, garantizadas en su mayoría con activos inmobiliarios. 2. Sin embargo, con respecto a las fuentes de financiamiento a largo plazo se pudo conocer que un 30% de estas empresas utilizan el préstamo a largo plazo, esto debido al poco conocimiento con respecto al uso de este tipo de las fuentes de financiamiento por parte de los empresarios, que antes de descapitalizarse aumentando su capital, se les hace más cómodo cancelar una deuda a más de un año a pesar de tener que cancelar costos en su mayoría elevados y poseer plazos de cancelación que los hacen cada vez más riesgosos, ya que las empresas pueden perder propiedades de no ser cancelados en el plazo establecido. Mientras que el 70% no opta por la fuente de financiamiento a largo plazo porque no cuenta con la capacidad para afrontar dicho crédito o tienen miedo a arriesgarse como es el caso de la panificadora. 3. No obstante, en las empresas panificadoras existen menos riesgos de producirse una pérdida, debido a la demanda que posee este rubro. Se detectó que las empresas no poseen actividades secundarias a pesar de

ser de gran importancia para ellas, ya que obtendrían aumento de sus ingresos y por lo tanto a la hora de obtener financiamiento sería más accesible. 4. Las empresas panificadoras obtienen resultados positivos mediante dichos créditos (financiamiento a corto plazo) que solo les permiten mantenerse estable en el mercado mas no les permiten tener un mayor desarrollo ni expandirse a nivel local y/o regional.

Según (Hilario, 2017) en su tesis titulada “*Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco – 2016*”, tuvo como objetivo determinar de qué manera el capital de trabajo influye en la rentabilidad de la empresa en estudio. Cuya metodología empleada es de tipo aplicada, enfoque cuantitativo y diseño no experimental de tipo transversal. Y llegó a las siguientes conclusiones:

- Determinó 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.
- Determinó que el capital de 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.
- Determinó que los activos intangibles si influyen 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, capacitación, marcas etc., son activos no monetarios identificables, que generan beneficios económicos futuros y deben ser controlados dichos beneficios.

- Determinó que los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa, ya que las inversiones en las maquinarias, muebles y enseres, terrenos, edificios, etc., generan mayor rentabilidad; debido que los activos fijos son bienes o recursos que no pueden ser liquidados fácilmente pero que a largo plazo generan rentabilidad.
- Determinó también que las capacitaciones al personal influyen en la rentabilidad, 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.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías de Financiamiento

Es una realidad que las MYPES necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir nuevos mercados en otros lugares geográficos, aumentar la producción, constituir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que ña empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se presente en el mercado.

Según (Perdono, 1998) menciona que el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas y externas a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una organización pública, privada, social o mixta. Además, nos menciona que el objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente. (p. 207)

Para (Lerma, Martín, & Castro, 2007), define al financiamiento a los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuirlos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

Causas para buscar financiamiento

Según estudios existen una serie de dificultades para buscar el financiamiento para las unidades económicas, porque la falta de liquidez puede convertirse en el principio del fin de la empresa, porque cuando una compañía no tiene la capacidad para hacer frente a sus obligaciones y compromisos financieros en el corto plazo, se dice que sufre de liquidez, si no lo resuelve las deudas encaminan a la quiebra.

Las causas más comunes que originan a las pequeñas y medianas empresas para sufrir de flujo de efectivo es que tienen cuentas por cobrar, costos excesivos de operación, sobreproducción de inventario, gastos fijos onerosos e innecesarios y exceso de personal. También se señala que los problemas de liquidez generalmente son temporales y pueden tener su origen en factores externos como el comportamiento del mercado, cambios tecnológicos o en que la competencia lanzo un nuevo producto o servicio

Según (Carranza, 2018), señala que ante la insuficiencia del capital inicial que cubre para lanzar o iniciar un negocio, o cuando se vislumbran dificultades en el flujo de efectivo, o cuando se necesita para ampliar o expandirse una etapa de crecimiento de la empresa los cuales motivan a recurrir al financiamiento.

Según, (Hernández, 2002), Las personas físicas o morales utilizan medios, para hacerse de recursos financieros durante los procesos de expansión, operación, o

creación, externo o interno, a corto y largo plazo, a esto se le conoce como fuentes de financiamiento.

Estructura económica

La estructura económica de la empresa permite a esta seguir o realizar la producción de bienes o prestación de servicios; que se traducen como activos y a su vez debe proveer rentabilidad a corto o largo plazo. Es decir que simboliza el capital en funcionamiento, las inversiones y destino de recursos obtenidos.

Los activos a corto plazo son de gran relevancia en toda empresa, ya que con estos la empresa puede seguir operando, pagar gastos y pasivos, comprar mercadería; y adquirir activos fijos. Esto se debe a que el activo corriente que determina la capacidad de pago que tiene la empresa, un aspecto tenido muy en cuenta tanto por las entidades financieras como los proveedores. Si bien es cierto que las desudas de la empires son respaldadas con activos diferentes a los corrientes, son estos últimos lo que pagan deudas (Mendoza Roca & Ortiz Tovar, 2016)

a) Financiamiento interno

Se considera como una fuente de financiamiento interno todo aquel que proviene de los recursos de la empresa, y se ve reflejado en el activo, por lo tanto, para evidenciar se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera tomar para tener sobrante de capital de trabajo, o bien hacerle frente a una situación difícil en materia financiera. (Molina, 1996)

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de

materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas. (Rojas, 2010).

En esa misma línea Bonilla (2013) el financiamiento interno es el volumen o capacidad que tiene una organización para lograr recursos de financiamiento ya sea en efectivo o en especie, para poder cubrir sus obligaciones y poder cumplir con sus objetivos a corto o a largo plazo. Son los siguientes:

❖ **Bienes raíces susceptibles de ser vendidos;** dentro de los activos de un negocio, suele haber algún bien, el cual pueda venderse o alquilarse, ya que permitirá a la empresa obtener capital líquido con el cual hacer frente a sus compromisos financieros.

❖ **Ahorros Personales**

Para que el negocio sea exitoso, la clave es la habilidad para asegurar y obtener financiamiento apropiado. Para muchos no es fácil reunir capital, sin embargo, si existe una planificación, la obtención de recursos económicos para su negocio, no será desalentadora.

Existen diversas formas de financiamiento, al momento de querer iniciar un negocio son los ahorros personales que probablemente es la fuente más saludable que existe, ya que es un ahorro que se ha realizado durante un plazo de tiempo. El riesgo es mínimo ya que el capital es 100% propio, además que no hay intereses, ni compromisos de pago a terceros. Por ejemplo: utilizar el dinero que se obtuvo por la venta de algún activo personal, o también, usar las tarjetas de crédito.

❖ **Utilidades reinvertidas.** Son las utilidades que la empresa obtiene, por lo tanto, estos son invertidos llamado también el aumento de capital esto

puede ser para la mismas o nuevas adquisiciones, o también mejorar la calidad de producto, etc.

- ❖ **Venta de activos.** Son todos los activos tangibles o intangibles que posee la organización y que estos son cambiados rápido y fácilmente en efectivo.
- ❖ **Aportación de los asociados.** Son las contribuciones que efectúan los socios o dueños de la organización, ya sea en efectivo, mercaderías o en activos esto puede ser cancelado al inicio de formación de la empresa o en el transcurso del tiempo.
- ❖ **Reserva.** Es el beneficio que la organización no ha distribuido y esto se guarda para el futuro esto puede hacer frente a las obligaciones con terceros que se pueden dar.

b) Financiamiento externo

Se denomina a la capacidad o habilidad que tiene una empresa para obtener recursos de financiamiento que pueden ser en efectivo es decir dinero o en especie, los cuales pueden servir para cubrir sus necesidades y poder cumplir con sus objetivos a corto o largo plazo. Los mismos que las obtiene de terceros que pueden entidades financieras bancarias, entidades financieras no bancarias, de empresas proveedoras, de informales, etc.

Alvarado et al. (2001) “La existencia de un conjunto de instituciones, denominadas **semiformales**, que incursionan en el mercado de créditos para cubrir parte de la demanda no atendida por el sector formal, como las organizaciones no gubernamentales” (p. 24)

Es decir, son los recursos que provienen de situaciones ajenas a la empresa entre ellas son personas, empresas, e instituciones financieras, que estas se constituyen en un pasivo lo cual le genera a la empresa un costo financiero denominado interés la misma que tiene que ser liquidado tanto la principal como los intereses. Se acude a los terceros ante la insuficiencia de los fondos propios, aporte de los propietarios y la falta de liquidez, en ese sentido los terceros les proporcionan a través de préstamos bancarios, factoraje financiero, emisión de deuda, etc.

Las fuentes externas se consideran a todos aquellos recursos que provienen de entidades ajenas a la empresa. A su vez se clasifican, de acuerdo al plazo de reembolso en: Créditos a corto plazo y a largo plazo. a) Los créditos a corto plazo son aquellos cuyo vencimiento para su reembolso es menor de un año, b) y los créditos a largo plazo son aquellos que deben reembolsarse en un periodo mayor a un año. Proveedores.

Un proveedor otorga crédito basado, principalmente, en la reputación comercial que tiene una empresa, entregando al comprador bienes o servicios que le son necesarios para realizar sus operaciones normales como son materias primas, refacciones, energía eléctrica, etc., y cuyo pago deberá efectuarse antes de un año generalmente. Descuentos. Una empresa que venda contra documentos generalmente letras de cambio puede realizar su cobro antes de la fecha de su vencimiento, pagando al banco que los liquida un interés como compensación del servicio que le está prestando. Los descuentos son de suma utilidad en el financiamiento de ventas a crédito. Préstamos Directos. Estos son los préstamos obtenidos según la institución de crédito mediante la garantía de la firma del deudor, ya sea con aval o sin él. Este medio

de financiamiento es útil para resolver problemas a corto plazo, como en el caso de las empresas cuyas ventas están limitadas a ciertas temporadas, durante el periodo de menores ventas y producción, para hacer frente a los gastos innecesarios de operación. Préstamos Prendarios. Para la obtención de este tipo de créditos, el deudor otorga un bien o un título de crédito al portador, como garantía del pago correspondiente, además de firmar el documento respectivo. De acuerdo con la ley general de títulos y operaciones de crédito, los bienes o títulos deben tener un valor mayor del 20% del importe del préstamo. Este tipo de financiamiento al igual que el anterior es aconsejable para resolver problemas a corto plazo, en la inteligencia de que deben seleccionarse los bienes o títulos que se otorguen de garantía, de manera que no se cause algún trastorno en las operaciones normales de la empresa.

Préstamos de Habilitación o Avío. Este tipo de préstamos según la ley general de título y operaciones de crédito, debe invertirse en la compra de materias primas, en el pago de sueldos y salarios y en gastos de operación necesarios para organizar los fines de la empresa. La misma ley señala que la garantía del crédito deberá ser: las materias primas y los materiales adquiridos, así como los productos que se obtengan con el crédito aun cuando sea futuros o estén pendientes de realizar. Préstamos Refaccionarios. Este crédito puede obtenerse de los bancos de depósito hasta dos años y con los de ahorro y capitalización y financieras, hasta por tres años por lo que su aplicación debe hacerse para las obligaciones menores a ese periodo. Este tipo de préstamos, de acuerdo a la ley mencionada deberá ser invertido en la compra de aparatos, instrumentos, útiles de labranza, abono o ganado, o en la apertura de tierra para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción

o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.

Préstamos Hipotecarios

También, (Díaz, 2018), señala en relación al financiamiento externo, que las ventajas de recurrir a una financiación externa son entre otras cosas la formalidad en los plazos y condiciones pactadas pues las entidades financieras suelen ser serias en este aspecto. la obtención de liquidez a un coste relativo.

Para el autor Palacios (2015) las fuentes de financiamiento son los siguientes:

- ❖ **Créditos bancarios.** Son los créditos prestados por las entidades bancarias a quienes tengan buena solvencia. También es una confianza que le da a un cliente al adquirir dinero de una entidad bancaria, esto puede ser de una entidad pública o privada.
- ❖ **Créditos de entidades financieras.** Son entidades que concede una entidad financiera a un cliente, pero estos intereses son bastantes elevados, es por ello que para los empresarios tengan una buena rentabilidad esto lo puede soportar.

Crédito comercial. Son otorgados por los proveedores esto puede ser de mercaderías o materias primas y equipos, esto se da con una certeza de adquirir buena rentabilidad con las ventas de las mercaderías obtenidas del crédito.
- ❖ **Financiamiento mediante cuentas por cobrar.** En general se puede adquirir préstamos, de bancos y sociedades financieras, hasta por el 80% del valor de sus cuentas por cobrar, dependiendo de la forma de pago de los clientes.

Financiamiento con base en contratos. Las entidades financieras otorgan créditos sobre contratos por cumplir, siempre que la organización ejecutora

sea confiable. Las tasas de interés son efectivamente bastante altas. (p.107-108)

- ❖ **Hipotecas.** es una propiedad inmueble puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.
- ❖ **Instrumentos de capital;** son aquellos contratos que ofrece la empresa, en los que se negocia una participación residual en los activos de la empresa, una vez deducidos los pasivos. Como son las emisiones de las acciones. (Vieira & Palomo, 2014). También según la normativa contable es un título o un contrato o instrumento financiero que tiene como significado una participación en el capital de una tercera empresa. Los instrumentos de capital más fruentes son las acciones o participaciones sociales de otras sociedades mercantiles.
- ❖ **Instrumentos de deuda;** son aquellos contratos que representan dinero prestado, que debe ser devuelto al acreedor en un momento futuro y que, generalmente, tiene un coste equivalente a una tasa de interés fija o variable. La principal ventaja que tienen los instrumentos de deuda frente a los instrumentos de capital es que cuentan con el llamado beneficio tributario, que se origina porque los intereses de la deuda que pagan las empresas son deducibles fiscalmente, mientras que el pago de dividendos o beneficios no lo es. Entre ellos los instrumentos de deuda bancaria son: créditos de inversión, créditos hipotecarios, línea de créditos, cuentas por cobrar, factoring, pagares, etc. Y los instrumentos de deuda emitidos por las empresas son: bonos u obligaciones, bono cupón cero

- ❖ **Crédito Comercial;** es el uso que se hace a las cuentas pendientes por pagar, el pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, cuentas por cobrar y financiamiento mediante uso de inventario como fuentes para obtener recursos. Es decir, el uso inteligente de los pasivos de la empresa a corto plazo. El crédito comercial es un instrumento de financiamiento utilizado por las MYPES, debido a que los proveedores son más abiertos a concederlos.

- ❖ **Pagaré,**
Según (Clery, 2009) es un instrumento negociable, una promesa por escrito, firmado por el formularte, mediante el cual se comprometa a pagar a su presentación en fecha preestablecida, la cantidad de dinero otorgada como préstamo, sumándole intereses generados a una tasa específica a la orden y al portador. Se generan de préstamos en efectivo, venta de mercancía o conversión de una cuenta corriente, por lo general implica pago de intereses, que se transforman en gasto cancelados rigurosamente a la fecha de sus vencimientos, de lo contrario son causal de acciones legales

c) condiciones de financiamiento

La principal dificultad que encuentran las pymes para acceder a la financiación es que no pueden aportar las garantías que solicitan las entidades bancarias. Este problema es común en las pequeñas empresas y se traduce en un mayor coste del préstamo. Al no poder presentar avales propios, las entidades bancarias consideran que la operación de crédito o préstamo representa un riesgo mayor. En ese sentido, se debe prever cualquier insuficiencia del flujo de efectivo para buscar el tipo de financiamiento conveniente tanto en plazo como en tasas de interés, para garantizar el funcionamiento continuo del negocio y el mantenimiento de su

rentabilidad. Pero en lo fundamental es para el capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos.

El nivel de riesgo se dispara en las pymes de reciente constitución, pues ni siquiera pueden presentar sus balances de cuentas y no poseen historial crediticio, así como en las empresas que tienen una baja rentabilidad.

Antes de aceptar un préstamo el micro empresario debe evaluar el tipo de empresa que tienes, tus ingresos a lo largo del plazo establecido para cancelar la deuda y tus objetivos de negocio. Luego se busca la mejor opción:

Plazos de financiamiento.

Es innegable la importancia para las empresas el financiamiento puesto que ello les permite cumplir sus metas operativas y de crecimiento; sin embargo, se deben tomar las decisiones de financiación las más adecuadas o correctas para la empresa las que se alinean a sus objetivos de corto y largo plazo. En ese sentido, una de las condiciones de financiamiento son los plazos de pago las mismas que se clasifican en corto y largo plazo-

- **Financiamiento a corto plazo:** para este aspecto se consideran o se tiene en cuenta, sus operaciones vinculadas con los ingresos, es decir, que el beneficio que se consiga sea mayor al costo financiero del crédito. Para lo cual existe una serie de tipos de financiación a corto plazo, los cuales, están constituidos por los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año. En efecto, la financiación a corto plazo, debe permitir en garantizar que el negocio cuente con el capital de trabajo para llevar sus operaciones y también buscar con el capital que permita aprovechar oportunidades comerciales o de crecimiento.

Crédito comercial: es la manera peculiar que se le hace a las cuentas por pagar de

la sociedad mercantil, pasivo a corto plazo acumulado, los impuestos a pagar; las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventarios como principio de recursos.

Crédito bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo, que las empresas obtienen por medio de los bancos, con las cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.

Papeles comerciales: esta fuente de financiamiento es a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones.

Este tipo de financiación tiene una serie de ventajas entre ellas se tiene: se consigue fácil y rápidamente, no cobran tasas de interés muy altas, el trámite no conlleva intereses

- **Financiamiento a largo plazo:** Son fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, un plazo superior a un año. Evita disminuir la rentabilidad financiando activos fijos y algunos circulantes con deuda a largo plazo.

Hipoteca: es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista, para garantizar el pago de un préstamo.

Emisión de Acciones: es la participación patrimonial o capital de un accionista.

Bonos: es un instrumento escrito y certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada.

Arrendamiento financiero: es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes, a la cual se le permitirá el uso de esos bienes durante un periodo

determinado, mediante el pago de una renta específica.

❖ **Tasa de Interés**

Según (Carrizo, 1997) define que la tasa de interés puede definirse de muchas maneras, pero siempre tiene el mismo significado, según se observa en los siguientes conceptos:

Keynes, (1996) opina que las tasas de interés son generalmente fijadas en el mercado para los créditos. En cambio, otros factores como la preferencia de liquidez de los ahorradores son importantes. La tasa de interés está determinada por el nivel de beneficios que se demandan por invertir el dinero en bonos u otros activos en lugar de tenerlos en efectivo. Si los ahorradores creyeran que los precios van a bajar (incluyendo a los activos financieros), preferirían conservar su dinero guardándolo en casa o siguiendo alguna alternativa similar.

Según Fischer, (1990) los tipos de interés afectan el nivel de inversión, porque a tasas de interés altas, pocos proyectos de inversión resultan rentables, porque los gastos financieros se incrementan notablemente. Además, el autor agrega, que, si un Banco Central aumenta la oferta monetaria, entonces se reducen los tipos de interés, aumentando la demanda de inversión. Por otro lado, una variación en la cantidad de dinero que afecta a los tipos de interés, afecta por consiguiente a la demanda agregada, y al nivel de producción. También una reducción de la oferta monetaria eleva los tipos de interés, reduciendo la inversión y provocando una disminución de la producción y el empleo.

Tipos de tasas de interés

Otro punto de vista importante a considerar es que las diferencias entre las tasas de interés cargadas a los activos con diferentes plazos son también cruciales. En la actualidad, existen múltiples tasas, aplicables a los activos dependiendo del plazo. Estas tasas pueden ser desde una noche hasta aquellas expresadas en valores por plazos de hasta treinta años.

Las tasas por un día son las tasas a las cuales un Banco Central presta a ciertos bancos o intermediarios financieros, y las tasas a las cuales tratos con dinero interbancario toman lugar. Del nombre 'por un día', es evidente que estas tasas aplican a transacciones que toman lugar por una noche, en uno o dos días, hasta un máximo de una semana.

Las tasas a corto plazo son aquellas que generalmente se asocian con bonos del tesoro o instrumentos comparables que tengan un plazo de tres meses.

Cualquier plazo entre uno y doce meses es incluido en este rubro.

Las tasas a largo plazo son usualmente definidas como aquellas relacionadas con bonos a un plazo de diez años.

De acuerdo con el Tratado de Maastrich, la Unión Europea usa el interés sobre los bonos gubernamentales a diez años como el parámetro para definir la tasa de interés a largo plazo. De cualquier forma, los instrumentos con cinco o treinta años de vencimiento caen dentro de esta categoría.

❖ **Créditos con garantías**

En el mercado financiero existen muchas denominaciones en relación al crédito financiero con garantías hipotecarias tales como préstamo con garantía hipotecaria, crédito de libre disponibilidad con garantía hipotecaria, crédito con garantía hipotecaria. En efecto, lo más importante en este tipo de crédito que el valor de la propiedad respalde el valor del crédito, también es importante que el deudor y el propietario deben ser la misma persona. Lo ventajoso de este tipo de crédito que la tasa de interés usualmente es la más baja y los montos a obtener son lo más grande.

Requisitos para obtener crédito

- Fotocopia del DNI del titular
- Como mínimo el negocio tiene que tener 6 meses de funcionamiento
- Recibo de servicios básicos (Luz o agua)
- No tener ningún tipo de deudas en las entidades financieras.
- Documentación que acredite el funcionamiento del negocio

Por ejemplo:

- Documentos que sustenten las ventas: boletas de ventas o compras, RUC, licencias, etc.
- Título de propiedad o testimonio de compra venta (Escritura Pública) y otro documento que pueda acreditar la propiedad.
- Si ya tuvo experiencia en el sistema financiero: boleta de pago y/o cronograma de pago de las deudas vigentes.

Tipo de crédito

El financiamiento es muy útil en muchas etapas de nuestras vidas. Es importante entender que el crédito hace parte de un sistema financiero saludable y manejarlo ya que te permite alcanzar con tus objetivos. (Briceño, 2009) “Señala que las instituciones financieras pueden entregar a las personas naturales o empresas está normado por la SBS y se clasifica de la manera siguientes”

- ✓ **Créditos comerciales:** Destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios.
- ✓ **Créditos de consumo:** representa apoyo financiero otorgado a personas naturales a fin de entender necesidades en bienes y servicios no relacionados con la actividad empresarial.
- ✓ **Créditos hipotecarios:** Créditos destinados a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias.

2.2.2. Teorías de Rentabilidad

La percepción que se tiene sobre rentabilidad es la capacidad de una empresa, o negocio o emprendimiento para reportar su productividad, o en su defecto utilidades y beneficios económicos anualmente. Es decir, es la capacidad de obtener beneficios económicos que es producto de la relación entre inversión económica con los ingresos de la empresa

La rentabilidad “permite comparar resultados empresariales entre empresas con características distintas y que operan en sectores diversos; permite valorar la eficacia de las inversiones empresariales respecto de otras oportunidades de inversión; es un complemento imprescindible de los análisis a corto y largo plazo” (Godoy et al., 2010, p. 316).

Para el autor (Gitman, 1997) "rentabilidad es la relación entre egresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividad productiva. La rentabilidad de la empresa puede ser evaluada en referencia en las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario”

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios (Yañez, 2011).

Tipos de rentabilidad

a) Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o del capital es una medida respectiva aun determinado tiempo del rendimiento obtenido por sus capitales. La rentabilidad financiera también se puede considerar como una manera de medir la rentabilidad más cercana a las aportaciones de los accionistas y propietarios; consiste en todas las empresas tienen como fin crear utilidades a favor de los accionistas. Esta forma de obtener ganancias consiste en las empresas realizan una inversion que genere rentabilidad. Con lo que se podría afirmar que tener rentabilidad es asumir riesgos a la hora de invertir. Para el cálculo de la rentabilidad financiera existes menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de las mismas, el cálculo de esta rentabilidad se realiza mediante la ecuación.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Capital invertido}}$$

Beneficio Neto: Resultados obtenidos a lo largo de un ejercicio económico. El Beneficio Neto es lo que han ganado los propietarios de la empresa, una vez deducidos los intereses e impuestos correspondientes.

Fondos propios: Se componen del capital y las reservas de la empresa, que se emplean para la obtención de beneficios.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades referida a un determinado tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios totalmente con libertad de la distribución del resultado.

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica representa la inversión desde una aproximación económica el beneficio de la inversión de la compañía, sin poseer en factura la financiación u comienzo de la misma, indicadores de Rentabilidad en este ensimismamiento veremos: Los indicativos de incremento, denominados además de rentabilidad o lucrativita, sirven para contar la competencia de la gestión de la tarea para controlar los costos y dispendios y, de este modo, compendiar las hostales en ganancias. (Espinoza, 2010)

$$ROI = \frac{BAII}{ActivoTotal} \times 100$$

Donde:

BAII: Beneficio antes de Intereses e Impuestos o Beneficio Bruto; es el beneficio que obtiene la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica.

Activo Total: Se refiere a todos los activos con los que cuenta la empresa, siempre y cuando sean capaces de generar una renta.

Características de la rentabilidad

Según (Vilca, 2018) En la actualidad nuestras MYPE no tienen un concepto claro de rentabilidad por lo que desconocen la característica principal de esta el cual consiste en que este permita recuperar la inversión puesta en la empresa y así generar beneficios en el menor plazo de tiempo posible. Pero, existe algunos criterios para evidenciar la rentabilidad de la empresa.

- ❖ Una empresa rentable muestra beneficios rápidamente.
- ❖ Tienen en perfecto estado de funcionamiento.
- ❖ Cuentan con el personal idóneo.
- ❖ El valor del producto y/o servicio satisface al cliente.
- ❖ El modelo de negocio es de nivel escalable o sea para crecer en ventas
- ❖ Se pueden implementar fácilmente, logrando resultados en un corto lapso de tiempo.

Para saber si una inversión es rentable no es necesario que den todos estos factores, pero los mismos conforma un guía de los aspectos que debemos analizar a la hora de iniciar una actividad económica o de producción.

Rentabilidad por el financiamiento a corto plazo

Al obtener un financiamiento es necesario tomar en cuenta lo siguiente: es recomendable utilizar préstamos de corto plazo para necesidades de corto plazo.

Según la Corporación Financiera Internacional, “esto evitará el pago innecesario de intereses más altos y condiciones más restrictivas que suelen imponer los préstamos de largo plazo”. Por ejemplo: si una micro empresa experimenta un crecimiento rápido y transitorio de sus ventas, como los aumentos estacionales de la demanda, un préstamo de corto plazo podría ayudar a satisfacer esa situación estacional. Esto permite absorber la totalidad de la demanda y acceder a ingresos adicionales.

Rentabilidad por el financiamiento a largo plazo

En cambio, si la empresa espera que el aumento de la demanda continúe durante un tiempo prolongado, se pueden evaluar opciones de financiación a largo plazo. Por ejemplo, líneas de crédito basadas en ventas, cuentas por cobrar (factoraje), o indicadores del inventario de mercaderías.

Además, se produce un impacto positivo sobre los indicadores de liquidez de una micro empresa. Esto se debe a que los pasivos corrientes incluyen únicamente la deuda que debe ser devuelta dentro del año corriente y no la de fechas posteriores.

2.2.3 Teoría de las empresas

Las empresas son sociedades económicas organizadas, tienen como fin supremo generar beneficios con ayuda de tres componentes fundamentales como son los recursos humanos, las inversiones financieras y la tecnología. Son imprescindibles en toda economía porque generan empleo y riqueza y, porque los cambios tecnológicos se dan por la iniciativa de ellas.

La Micro y Pequeña Empresa es, siguiendo su definición legal, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción,

comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

Como sabemos las mypes juegan un papel muy importante en el desarrollo social económico del país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. las microempresas son unidades económicas dedicadas a la producción, comercialización o prestación de servicios, que tiene un tamaño reducido tanto en lo que se refiere a capital, activo y volumen de ventas y que utilizan de forma intensiva la mano de obra, generando empleo e ingresos para unos trabajadores que no tienen otro medio de vida. En el caso de las microempresas del sector informal, se encuentra la característica de ilegalidad entendiéndose como ausencia de cumplimiento de la obligación de registrar públicamente la actividad que se desempeña. (Mares, 2018)

Micro y pequeñas empresas (MYPE)

Las Mypes es la unión pecuniaria integrada por una persona natural o jurídica ,que tiene la responsabilidad de desarrollar actividades de sustracción, variación y desarrollo de bienes o servicios, bajo ese contexto las Mypes se inscriben en un registro que se denomina REMYPES, Según autor **Herrera (2011)** afirma: “Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o servicios” (p.71).La Norma tiene fin primordial la promoción de la competencia, formalización y desarrollo integrado de las medianas y pequeñas empresas para ampliación del mercado interno y externo.

Tunal (2003) afirma: “Tendencias actuales que se registran en la economía mundial se han caracterizado principalmente por: un proceso de globalización de la producción; ii) una acelerada transformación tecnológica; la competencia entre las economías nacionales para ganar nuevos mercados; comportamiento inestable de la demanda” (p.79). Por lo tanto, la cantidad máximo señalado en la unidad impositiva tributaria para las Mypes es hasta 850. En cuanto las pequeñas empresas tienen como finalidad dedicarse principalmente a las actividades comerciales o de servicios que se encuentran primordialmente en la capital. No obstante, el tipo cualitativo de la Mype está enfocada a un sector principalmente joven ya que casi el 50% de emprendedores tienen una edad menor de 24 años, los cuales están dispuestos a asumir riesgos para obtener un crecimiento propio.

Importancia de las MYPE

Los micros y pequeñas empresas en el Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las **MYPE** brindan empleo 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto bruto interno (PBI). Es indudable que las **MYPE** abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país y su contribución genera empleo. Contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. (Mares, 2018).

Los beneficios laborales son aquellos conceptos pecuniarios complementarios a la remuneración que el empleador está en la obligación de otorgar a sus colaboradores, conforme a ley. El Estado, buscando que las micro y pequeñas empresas formalicen su situación jurídica, les ha otorgado ciertas “facilidades”

sobre todo las relacionadas a los aportes monetarios (beneficios laborales) que tendrían que otorgar a sus colaboradores, que es el aspecto más “temido”. Para el caso en concreto, primero hay que señalar que las microempresas no tienen los mismos beneficios sociales reconocidos a favor de las pequeñas empresas (ambas pertenecen al régimen especial), y éstas a su vez, no son iguales a los reconocidos en el régimen general del sector privado. **(Benner, 2008)**

Características de las micro y pequeñas empresas:

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Las características de la empresa son

Micro empresa: sus ventas anuales son 150 unidades UIT

Pequeña Empresa hasta 1700 UIT

2.2.4. Marco Conceptual

Financiamiento

El financiamiento se puede catalogar tanto por sus fuentes, como por su configuración operativa. Se clasificarán en externo e interno: Financiamiento

Externo: Entrada obtenidos por sociedad de entidades u organismos internacionales financieros o de personas individuo o jurídicas que no residen en el territorio. Financiamiento Interno: Ingresos obtenidos por organismos financieros públicos o privados que residen el país. **(Castellanos (2009, p.4)**

Rentabilidad

La rentabilidad es una medida relativa de las unidades, es la comparación de las utilidades netas obtenías en las empresas de las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre las ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica

o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario) (Morillo, 2005, p. 36).

Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. (Landau, 2015)

III, Hipótesis

Esta investigación es de tipo aplicada, nivel descriptivo, y diseño no experimental, descriptivo, que de acuerdo a lo normado no aplica formular la Hipótesis, tal como afirma (Galán, 2009) La hipótesis en la investigación, que “contiene que según su tipo de estudio de las investigaciones algunas no la requieren por ser descriptivas. Sabemos que los trabajos de investigación mayormente requieren preguntas de investigación y sólo aquellos que buscan explicar causas o evaluar relación entre variables requerirán de Hipótesis”.

De igual modo (Arias, 2012) toda hipótesis es una suposición que expresa la posible relación entre dos o más variables, la cual se formula para responder tentativamente a un problema o pregunta de investigación. (p.47). Pero dicha relación puede manifestarse de las siguientes formas: Cuando se trata de establecer la posible causa o el porqué de un hecho, suceso o fenómeno, si se pretende determinar los posibles efectos o consecuencias y cuando se aspira establecer la probable asociación entre

dos variables (relación no causal). Por lo tanto, en esta investigación no se requiere la formulación de la hipótesis.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

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

Como afirma (Sánchez & Reyes, 2006), un diseño de investigación es una estructura u organización, una representación abstracta o mental que sirve como instrumento de guía y orientación brindando un conjunto de pautas a seguir o realizar en un estudio o experimento. Es decir, implica pasos o acciones que debe seguir en la ejecución y procesamiento de la información para poder encontrar las posibles soluciones a los problemas planteados. (p.81)

En efecto, el diseño que se empleó en esta investigación es no experimental-descriptivo y de caso porque el estudio se realizó en un determinado espacio de tiempo. Según el siguiente diagrama.



Dónde:

M = muestra conformada encuestada

O = Observación de las variables: fuentes de Financiamiento y Rentabilidad

No experimental

La investigación es no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala (Kerlinger, 1981) “La investigación no experimental o Ex-Post-Facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. (p.116)

De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

Descriptivo:

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito será describir las características y aspectos de las variables sin establecer correspondencias entre ella en un contexto dado.

4.2 El universo y muestra

Universo:

La población en una investigación está compuesta por todos los elementos que pueden ser personas, objetos, organismos, historias clínicas, que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación

Según (Tamayo, 2012), señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrado un conjunto N de entidades que participan de un determinada característica, y se denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación. En la presente investigación, la población está constituido por todas las empresas del sector comercio, rubro ferretero de la ciudad de Huánuco 2019.

Muestra:

Una muestra es una parte de la población, es definida como un subgrupo de la población. Para seleccionar la muestra deben delimitarse las características de la población. La muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc. Sobre el cual se habrán de recolectar los datos sin que necesariamente sea representativo del universo o población que estudia. En la presente investigación la muestra está conformado por la empresa del sector comercio Ferretería Torres de la ciudad de Huánuco 2019.

4.3 Definición y operacionalización de variables Operacionalización:

Cuadro 1 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Fuentes de Financiamiento	Córdoba (2012), el autor menciona que el financiamiento es la forma como una organización empresarial puede conseguir recursos financieros o fondos económicos para el logro de sus objetivos y metas de progreso y crecimientos establecidos.	Financiamiento Interno	Ahorros personales Utilidades reinvertidas	¿Usted en su empresa hace uso de los ahorros personales? ¿usted invierte en la empresa las utilidades obtenidas ¿Usted en su empresa hace uso del financiamiento corto plazo?
		Condiciones de financiamiento	Financiación a corto plazo Financiación a largo plazo Tasa de interés Garantías	¿A usted le conviene efectuar un financiamiento a largo plazo? ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para obtener préstamo? ¿Usted obtiene préstamos mediante las garantías? ¿Cuál es el tipo de tasa de interés que usted crea más conveniente para su empresa?
		Financiamiento Externo	Crédito comercial crédito hipotecario	¿Ud. Utiliza el crédito comercial de sus proveedores? ¿Usted utiliza el crédito hipotecario favor de su empresa? ¿Usted solicitó financiamiento para su empresa? ¿usted acude a las entidades bancarias para obtener préstamos?
Rentabilidad	Sánchez (2002), es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo (el ejercicio) producen los capitales utilizados en el mismo, o sea, la comparación entre la renta generada y los capitales invertidos para obtenerla.	rentabilidad	Rentabilidad económica	¿Cree usted que la rentabilidad económica de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido? ¿Cree usted que sus ingresos le ayudan a cubrir los gastos de su empresa?
			Rentabilidad financiera	¿cree usted que su empresa obtuvo la rentabilidad financiera? ¿La rentabilidad de su empresa incrementa su patrimonio?

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: según (Ander-Egg, 2011). Afirma que el uso de las técnicas, está en relación, a la naturaleza del fenómeno que hay que estudiar, los objetivos de la investigación, los recursos humanos disponibles, el grado de capacitación de quienes deben realizar el trabajo de campo y la cooperación que se espera conseguir de la gente. Por lo tanto, a fin de contar con información adecuada para la medición de las variables en la unidad de análisis determinada la técnica que se empleo es la encuesta para la recolección de datos las mismas que se aplicó al representante de la empresa Ferretería Torres de la ciudad de Huánuco 2019.

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

En opinión de Briones (1995) la encuesta es: “técnica que encierra un conjunto de recursos destinados a recoger, proponer y analizar informaciones que se dan en unidades y en personas de un colectivo determinado... para lo cual hace uso de un cuestionario u otro tipo de instrumento” (p. 51). Para tal fin, se plantearon tres actividades vinculadas entres si: El seleccionar un instrumento de medición, Obtener las informaciones de las variables que son de interés y Preparar las mediciones obtenidas para que puedan ser objeto de análisis

Como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario para recoger información del gerente general de la empresa Caso Ferretería Torres de la ciudad de Huánuco 2019 y así conseguir nuestro objetivo planificado, acerca del financiamiento y rentabilidad.

4.5 Plan de análisis

En esta investigación para el recojo de información se utilizó el cuestionario formulas con preguntas dicotómicas y algunas de opción múltiple. Luego el dato de la encuesta se sistematizo no se presenta en tablas ni en figuras estadísticos, porque no amerita para este proceso, solo se interpretó cada una de las respuestas o alternativas de las preguntas planteadas, por consiguiente, dichos resultados se analizó tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación, en función a las preguntas de investigación para luego alcanzar recomendaciones a la empresa en relación a las oportunidades de financiamiento y rentabilidad.

4.6. Matriz de consistencia

Propuesta de mejora de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la Empresa, Sector Comercio, Caso Ferretería Torres - Huánuco, 2019.

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>Problema general: ¿Las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso: Ferretería Torres, Huánuco, ¿2019?</p> <p>Problemas específicos: ¿Las oportunidades del finamiento interno y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres, Huánuco, ¿2019? ¿Las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres, Huánuco, 2019? ¿Las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso: Ferretería Torres, Huánuco, ¿2019?</p>	<p>Objetivo general: Identificar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, caso: Ferretería Torres, Huánuco, 2019.</p> <p>Objetivos específicos: Describir las oportunidades del finamiento interno y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres, Huánuco, 2019. Determinar las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres, Huánuco, 2019. Explicar las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, sector comercio, caso Ferretería Torres, Huánuco, 2019</p>	<p>Variables 1 Fuentes de Financiamiento</p> <p>Dimensiones Financiamiento interno Condiciones de financiamiento. Financiamiento Externo</p> <p>Variable 2 Rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad económica Rentabilidad financiera</p>	<p>En esta investigación no se formuló hipótesis por la naturaleza de la investigación.</p>	<p>Tipo de investigación: Es aplicada</p> <p>Nivel de investigación Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental – descriptivo y de caso M → O</p> <p>El universo y muestra Universo: La población que se tendrá en cuenta corresponde a todas las empresas del sector comercio, rubro ferretero de la ciudad de Huánuco. Muestra: Conformada por la empresa Ferretería Torres Técnica e Instrumento de recolección de datos Técnica: que se empleará será la encuesta para la recolección de datos</p>

4.7 Principios éticos

Las actividades de investigación que se realiza ya sean en proyectos, informe final y artículos científicos en nuestra universidad se orientan por los siguientes principios, como lo menciona en los documentos normativos. (Uladech, 2019),

Protección a las personas; En la presente investigación la persona es el fin supremo por ello es agravante obtener algún beneficio, además es indispensable contar con cierto grado de protección, de igual modo respetar su dignidad, su identidad, la diversidad, también la confidencialidad y la privacidad. Lo cual implica que en esta investigación su participación es voluntaria y de libre albedrío en proporcionar la información que nos brindará lo cual será de usos exclusivo académico, respetando sus derechos fundamentales más aún si se encuentra en una situación de vulnerabilidad.

Cuidado del Medio Ambiente y la Biodiversidad. Otro aspecto que se tomara en cuenta es el cuidado del medio ambiente, las plantas y animales, respetando su dignidad de animales, en ese sentido en la presenta investigación no se pretende causar ningún daño ni disminución dado que estará enfocado a la persona y a la información que

Libre participación y derecho a estar informado. En esta investigación los componentes de la muestra es decir los representantes legales de las empresas tienen el derecho a la información por ello se les informara el propósito y la finalidad de la investigación, asimismo tienen a libertad por voluntad propia en participar. En ese sentido se contará con la manifestación de voluntad, informada y libre; por lo tanto, como sujeto investigados faculta el uso de la información con fines específicos del trabajo de la investigación

Beneficencia no maleficencia. En este proceso de investigación se cuidará que no se pierda el bienestar de las personas por ello no causare ningún daño tampoco tendrá efectos adversos y si es posible contribuir en maximizar sus beneficios.

Justicia. –En esta investigación todas las acciones serán ponderables, con juicios razonables y se tomara todas las precauciones para evitar sesgos por las limitaciones tanto en conocimiento y capacidades que pueda tener los elementos de la muestra, por lo tanto, el trato será equitativo a todos por igual para que todos tengan las mismas posibilidades de brindar la información

Integridad científica. El investigador debe ser integro con la rectitud dado que se debe declarar los daños, riesgos y beneficios potenciales que puede afectar a las personas que participan en la investigación, asimismo al margen del interés personal se debe manifestar el conflicto de intereses.

V. Resultados

5.1 Resultados

Cuadro 2 Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento

Fuentes de financiamiento		
Ítems de financiamiento interno	valoración	interpretación
1. ¿Para el financiamiento de su empresa usted utiliza los ahorros personales?	Si	Porque para iniciar su empresa tuvo que contar con un capital base aunque insuficiente por ello tuvo acudir a una entidad financiera para solicitar préstamo personal para poder comprar productos y algunas máquinas.
2. ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya, crezca y se expande?	No	No Porque para mi empresa crezca he sacado préstamo personal. Así para poder comprar más productos de variedad. Y satisfacer sus necesidades de los clientes.
3. ¿ Si acude al sistema financiero qué tipos de créditos financieros usted practica para financiar su empresa?	Si	Si acudo al sistema financiero y utilizo el crédito comercial, porque mi tienda está llena de productos y algunas máquinas. Por eso me dan el préstamo de crédito comercial.
Ítems de financiamiento externo	valoración	interpretación
4. ¿ Cree usted que las formas de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de la rentabilidad de su empresa?	Si	Si es rentable porque tengo que invertir más, así mi empresa crezca y por eso inicie trabajando con la cooperativa y a medida que mi empresa fue creciendo.
5. ¿ Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?	Si	Dado a que el crédito comercial es a corto plazo y yo adopto esta estrategia de financiamiento para mi empresa por que el porcentaje del interés es bien bajo de 1.45% y así pueda generar más ganancia.

6. ¿ Cree usted que en su empresa se optimiza la administración de recursos?	Si	Si por que al momento de tomar cada decisión es analizado en todo el aspecto para así poder llevar a que la empresa sea más rentable.
Ítems de plazos de financiamiento	valoración	interpretación
7. ¿Cree usted que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?	Si	Si es la más adecuada por que el préstamo que he sacado para mi empresa es una tasa de 1.45% mínima de las otras entidades financieras.
8. ¿Cree usted que la actual gestión financiera que implementa mejora la rentabilidad y sus posibilidades de su empresa?	Si	Bueno si mejora la rentabilidad ya que el préstamo que fue invertido en mercadería y algunas cosas que son necesarios para la empresa.
9. ¿Los créditos financieros obtenidos lo destina para la compra de mercaderías a favor de su empresa?	Si	Si, por que la empresa siempre compra productos en gran cantidad, Y también en algunas maquinarias.
10. ¿Cuál es la tasa de interés acorto plazo con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado y el plazo?	La tasa 1.45% monto 60 0000	La tasa de interés 1.45% y el monto del crédito asciende 60,000.00 a plazo de 6 meses para comprar más mercaderías y algunas máquinas modernas. El préstamo la obtuvo de la cooperativa señor de milagro

Fuente: Encuesta aplicada al representante

Elaboración: propia

Cuadro 3 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad

Rentabilidad		
Ítems de rentabilidad económico	valoración	interpretación
1. ¿Para usted la competitividad, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para su empresa?	No	No porque los clientes se van satisfecho ya que mis productos son de calidad y la buena atención.
2. ¿Cree usted que los costos de las mercaderías y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener para sus utilidades?	Si	Si por que los proveedores le dejan los productos a precios que son rentables y así puedan generar utilidad la empresa.
3. ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permite aumentar las ventas?	Si	Si porque gracias a los activos de la empresa Nos permite gene más ventas.
4. ¿Usted utilizo sus ahorros personales para invertir en mercaderías, activos fijos, y suministros de su empresa?	Si	Si porque al iniciar el negocio tuve que comprar algunas cosas para el local y también en mercadería.
Ítems rentabilidad financiera	valoración	interpretación
5. ¿Cree usted que la inversión hecha con sus ahorros personales en su empresa le permiten tener utilidades?	Si	Si porque al momento de invertir mis ahorros para la mercadería, es como préstamo interno y cual se devolvió y a la vez permitió generar utilidades para empresa.
6. ¿Cree usted que la adquisición de mercaderías a través de los créditos de sus proveedores le permiten obtener utilidades para la empresa?	Si	Si porque mis proveedores me dan mercadería a corto plazo y me dan facilidades para pagar y también a la vez me hacen descuentos y nos permite generar utilidades.
7. ¿Los créditos financieros que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?	Si	Si por que los créditos que obtuve son a corto plazo y con tasa mínima.

8. ¿cree usted que la empresa es rentable?		Si porque en la empresa los productos adquiridos no se malogran y al vez los productos se venden bien y así generan utilidad a la empresa .
9. ¿las condiciones de financiamiento que usted considera son?	Si	La tasa de interés, el plazo para la devolución del préstamo y el historial crediticio los cuales tomo en cuenta para solicitar un financiamiento.
10. ¿cree usted que las condiciones de financiamiento empleado le permiten algunas utilidades para la empresa?	Si	La determinación de las utilidades es empírica, por lo tanto, con exactitud no se calcula las utilidades sin embargo por los dividendos que deja podemos afirmar que las condiciones de financiamiento si de manera moderadamente deja esta actividad algunas utilidades.

Fuente: Encuesta aplicada al representante
 Elaboración: propia

5.2 Análisis de resultados

El análisis de resultados de la presente investigación se realizó considerando los estudios de investigadores tanto de fuentes primarias y secundarias la misma que nos permitió determinar si existe relación o no con los resultados de la presente investigación.

En relación a las oportunidades del financiamiento interno y rentabilidad

La empresa Ferretería Torres considera como una fuente de financiamiento interno en cada una de las etapas de su vida empresarial es el capital propio, además, utiliza los ahorros personales, porque para iniciar su empresa tuvo que contar con un capital base, aunque insuficiente por ello tuvo acudir a una entidad financiera para solicitar préstamo personal para poder comprar productos y algunas máquinas, pero el terreno era propio. (Pta.1), también señala que no es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya, crezca y se expande, tuvo que solicitar préstamo personal, así poder comprar más productos de variedad

y satisfacer sus necesidades de los clientes. (Pta.2), de igual modo, utilizo sus ahorros personales para invertir en mercaderías, activos fijos, y suministros de su empresa porque al iniciar el negocio tuve que comprar algunas cosas para el local y también en mercadería. (Pta.14), los cuales guardan relación con lo abordado por Rodríguez & Gonzales (2015), El investigador menciona que utiliza el financiamiento interno desde la constitución hasta lograr el desarrollo empresarial en ellas tenemos los ahorros personales y la reinversión de las utilidades obtenidas

En relación las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad

En toda fuente de financiamiento existe condiciones en la cual uno tiene que acogerse especialmente en lo más conveniente, en ese sentido, las condiciones de financiamiento que la empresa considera son la tasa de interés, el plazo para la devolución de los préstamos y el historial crediticio los cuales tomo en cuenta para solicitar un financiamiento. (Pta.19), de igual modo, que las condiciones de financiamiento empleado le permiten captar algunas utilidades para la empresa, aunque la determinación de las utilidades es de manera empírica, sin embargo, por los dividendos que deja podemos afirmar que las condiciones de financiamiento generan de manera moderadamente algunas utilidades. (Pta.20), asimismo, elige el corto plazo por el tipo de crédito que solicita en este caso, el crédito comercial adopta esta estrategia de financiamiento para su empresa por el porcentaje del interés es bien bajo de 1.45% y así pueda generar más utilidad. (Pta.5), en cuanto, al porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada. (Pta.7), los cuales coinciden con Salazar (2019), entre las condiciones de financiamiento que considera es el plazo de devolución, manifestándose que el 67% señalaron que lo más convenientes es el corto plazo,

además toman en cuenta la tasa de interés más baja del mercado financiero y las que brinda mayores facilidades, también con Rivera, Omonte & Lázaro (2018) Entre las condiciones de financiamiento que se tienen en cuenta para la búsqueda del financiamiento son los plazos de financiamiento en este caso se toma el largo plazo y luego es la tasa de interés del préstamo, pero también mucho los tipos de crédito en este caso créditos comerciales, créditos bancarios y pagarés bancarios. Al igual con las bases teoría, en la indica que las condiciones de financiamiento son aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas. (Rojas, 2010).

En relación a las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad

Ante la insuficiencia del capital propio, la empresa en su afán de seguir operando en el mercado acude al financiamiento externo, por ello en la empresa en estudio acudió a las entidades financieras solicitando los créditos financieros la misma que lo destina para la compra de mercaderías a favor de su empresa, porque siempre es necesario comprar productos en gran cantidad. (Pta.9), de igual modo, la adquisición de mercaderías a través de los créditos de sus proveedores le permite obtener utilidades para la empresa Si porque mis proveedores me dan mercadería a corto plazo y me dan facilidades para pagar y también a la vez me hacen descuentos y nos permite generar utilidades. (Pta.16)

Los cuales guardan relación con Charqui (2018), que menciona que, como parte del financiamiento externo, el 70% acudieron a las entidades no bancarias para solicitar créditos, y el tipo de crédito que por lo general solicitaron el 61% manifestaron que fue crédito comercial. Además, señala que el 70% de los

encuestados percibe una rentabilidad financiera, lo cual es producto de los recursos invertidos en capital de trabajo y mercaderías. También Salazar (2019), manifiesta que para la obtención de recursos financieros el 70% acudieron a las entidades bancarias, los mismos que destina para el capital de trabajo, al igual con Rodríguez & Gonzales (2015), ante la insuficiencia del capital propio acuden a un financiamiento bancario lo cual ayudo a mejorar la rentabilidad de la microempresa santa maría S.A.C. de igual modo, Rivera, Omonte & Lázaro (2018) los créditos comerciales otorgados por las entidades financieras influyen positivamente en las actividades de producción para el desarrollo de las Mypes en el distrito de Amarilis Huánuco. Por otro lado, que, los créditos bancarios otorgados a las pequeñas empresas inciden positivamente en las actividades comerciales, dado que lo destinan en la compra de mercaderías y bienes, los cuales permiten el desarrollo de las Mypes en el distrito de Amarilis.

En relación al financiamiento y rentabilidad

Según Rodríguez & Gonzales (2015), el financiamiento por parte de la entidad bancaria influyo positivamente en la empresa debido a que a la empresa le genero mayores compras en materiales de construcción y esto le genero a la empresa 15% más de rentabilidad, y obteniendo buenos resultados la empresa no tuvo ninguna dificultad para la devolución del préstamo obtenido. También (Carranza, 2018) manifiesta, que cuando el capital inicial no es suficiente para lanzar un negocio, cuando se vislumbran problemas de flujo de efectivo o cuando se necesita invertir para impulsar una etapa de crecimiento de la empresa, es momento de recurrir al financiamiento, de igual manera (Perdono, 1998) menciona que el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas y externas a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su

operación normal y eficiente una organización pública, privada, social o mixta. Además, nos menciona que el objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente. (p. 207)

Lo nos permite señalar que el capital propio es insuficiente, asimismo en todo crédito financiero está presente las condiciones de financiamiento resaltando el plazo y la tasa de interés y el financiamiento de terceros los cuales coadyuvan en la rentabilidad de la inversión, aunque modernamente.

VI. Conclusiones

En relación a las oportunidades del financiamiento interno y rentabilidad

La empresa Ferretería Torres considera como una fuente de financiamiento interno en cada una de las etapas de su vida empresarial es el capital propio, además, utiliza los ahorros personales, porque para iniciar su empresa tuvo que contar con un capital base, aunque insuficiente por ello tuvo acudir a una entidad financiera para solicitar préstamo con la que implementa con productos de variedad y satisfacer sus necesidades de los clientes, de igual modo, utilizo sus ahorros personales para invertir en mercaderías, activos fijos, y suministros de su empresa porque al iniciar el negocio tuvo que comprar algunas cosas para el local y también en mercadería, este modo de financiamiento le permitió generar utilidades aunque no en altos porcentajes mejorando las posibilidades de la empresa.

En relación las oportunidades de las condiciones de financiamiento y rentabilidad

Para la empresa en estudio las condiciones de financiamiento considerados como una oportunidad son los plazos de devolución de los créditos financieros, también el historial crediticio y la tasa de interés, pero un factor condicionante son los ingresos de la empresa y tu historial crediticio cuando los créditos financieros son altos, ya que en toda fuente de financiamiento existe condiciones en la cual uno tiene que acogerse especialmente en lo más conveniente, de igual modo, las condiciones de financiamiento empleado le permiten captar algunas utilidades para la empresa, elige el corto plazo por el tipo de crédito que solicita en este caso

el crédito comercial cuyo porcentaje del interés es del 1.45% y es la más adecuada.

En relación a las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad

Ante la insuficiencia del capital propio, la empresa en su afán de seguir operando en el mercado acude al financiamiento externo, por ello en la empresa en estudio acudió a las entidades financieras solicitando los créditos financieros la misma que lo destina para la compra de mercaderías a favor de su empresa, porque siempre es necesario comprar productos en gran cantidad, de igual modo, la adquisición de mercaderías a través de los créditos de sus proveedores a corto plazo y con facilidades para pagar los cuales le permite obtener utilidades para la empresa, los créditos financieros por lo general son para capital de trabajo y compra de mercaderías los cuales coadyuvan al desarrollo empresarial.

Financiamiento y rentabilidad

En la empresa se considera que el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas y externas a corto, mediano o largo plazo, que requiere para sus operaciones y para contar con liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente, en ese sentido nos permite señalar que ante la insuficiencia del capital propio es conveniente el crédito financiero, en la condiciones más favorables resaltando el plazo y la tasa de interés los cuales coadyuvan en la rentabilidad de la inversión, aunque modernamente.

Propuesta de mejora

- En primer lugar, recomiendo al representante de la empresa que realice la inscripción al ministerio de trabajo y promoción del empleo para que pueda constituirse como una MYPE, en este caso la inscripción al registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), para acceder a los beneficios de la Ley MYPE
- También se recomienda que debe aminorar sus costos para lo cual debe eliminar aquellos productos que no tiene mucha rotación y eliminar actividades que no aportan a la organización.
- Bueno se recomienda comprar nuevos productos.
- Finalmente, recomiendo que debe solicitar el crédito hipotecario de una entidad bancaria aprovechando su historial crediticio y sus niveles de ingreso, también debe construir un local amplio para que se puede exhibir los productos y así satisfacer a los clientes y generar más ingresos y utilidades.

Referencias

- Ander-Egg, E. (2011). *Aprender a Investigar Nociones Basicas para la investigacion Social Ira. edicion*. Argentina: Editorial Brujas.
- Ander-Egg, E. (2011). *Aprender a investigar: Nociones básicas para la investigacion social. Ira.ed.* Córdoba Argentina: Brujas.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigacion Introduccion a la metodologia Cientifica 6Ta. edicion* . Caracas - República Bolivariana de Venezuela: EDITORIAL EPISTEME, C.A.
- Bonilla , E. (2017). *El FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO ECONOMICO DEL SECTOR TEXTIL-PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA CANTÓN AMBATO*. AMBATO-ECUADOR.
- Brealey, A. (2007). *Principios de Finanzas corporativas*. Madrid - España: editorial Mc Graw- Hill.
- Briceño, P. I. (2009). *Finanzas Y Financiamiento*. Perú: http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf.
- Carranza, D. (2018). *Financiamiento Empresarial*. Universidad Autónoma de Mexico : <https://blog.bancobase.com/las-mejores-formas-de-financiamiento-empresarial>.
- Carrizo, J. (1997). La tasa de Interés . *Economia y Finanzas universidad nacional d ecordova Argentina* , 81-82.
- Casanovas, M., & Bertran, J. (2013). *La financiacion d ela empresa*. Barcelona España: Profit Editorial.
- Castro, S. (2016). *INCIDENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL SECTOR METALMECANICO DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO EN EL PERIODO-2015*. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_sandra.pdf?sequence=1
- Castro, W. (1999). *Importancia y contribucion de la pequeña empresa*. Lima Perú: UNMSM.
- Charqui, P. (2018). *FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS, SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS HUARAZ, 2017*. HUARAZ -PERU.
- Clery, A. (2009). *Caso de toma de decisiones financieras*. Documento en línea. <http://www.monografias.com/trabajos67/casos-toma-decisiones/casostoma-decisiones2.shtml>.
- Córdova , M. (2016). *Gestion Financiera 2da. edicion*. Bogota Colombia: ECOE ediciones.
- Diaz, T. (2018). *Que es la financiacion externa* : . Financiacion empresarial.<https://www.economiasimple.net/que-es-la-financiacion-externa.html>.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las poliitcas de fomento. Docuemntos de proyectos* . Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.

- Espinoza. (2010). *RENTABILIDAD ECONÓMICA Y RENTABILIDAD FINANCIERA*.
<https://es.scribd.com/doc/32889464/RENTABILIDAD-ECONOMICA-Y-RENTABILIDAD-FINANCIERA>.
- Flores. (2008). *Financiamiento de MYPES en el Peru*. Lima Peru: "2da. Edicion.
- Galán, M. (2009). *Metodología de la Investigacion* . Lima Peru:
<http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>.
- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de administracion* . Mexico: Editorial OUP Harla Mexico S.A .
- González, E. (2013). *Acerca del estado de la cuestion o sobre un pasado reciente en la investigacion cualitativa con enfoque hermeneutico*. Colombia: Unipluriversidad.
- Gutiérrez, A. (2017). *CREACION DE EMPRESA PARA COMERCIALIZACION DE ROPA DEPORTIVA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ*. BOGOTÁ.
- Hernández. (2002). *Los recursos financieros para el desarrollo optimo de actividades de las micro y pequeña empresa del mercado de Santa Anita*. Lima Peru.
- Hilario, T. (2017). *LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO LEON FERRETERA Y CONSTRUCCIONES E.I.R.L. HUÁNUCO - 2016*. Obtenido de
<http://200.37.135.58/bitstream/handle/123456789/789/HILARIO%20TEODOR%20%2c%20SUSAN%20YISSELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kerlinger, F. (1981). *Enfoque conceptual de la investigacion del comportamiento*. Mexico: Editorial Interamericana.
- Lecuona, R. (2014). *financiamiento para el desarrollo Algunas Lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes*. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.
- Lerma, A., Martín, A., & Castro, A. (2007). *Liderazgo Emprendedor Ser un emprendedor de exito y no morir en el intento*. Mexico: Cengage Learning Editores S.A .
- Lopez , J., & Farías , E. (2018). *ANALISIS DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES DEL SCETOR COMERCIO E INDUSTRIAL DE GUAYAQUIL*. GUAYAQUIL.
- Mares, K. (2018). *Mypes*.
http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y.
- Palacios, A. (18 de Agosto de 2018). Perú: situacion de las micro y pequeñas empresas. *Expreso*, pág. 6.
- Perdono, M. A. (1998). *Planeacion Financiera* . Mexico : Cuarta Edicion ECAFSA D.F.
- Rivera, R., Omonte, Y., & Lázaro, A. (2018). *Las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de Amarilis Huánuco - periodo 2016* . Huanuco:
<http://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/UNHEVAL/3344/TCO%201020%20R68.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Rodriguez, D., & Gonzales, Y. (2015). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría sac del distrito de huarmey, periodo 2012*. Obtenido de file:///C:/Users/Miriam/Downloads/Dialnet-ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586.pdf
- Salazar , I. (2019). *Propuesta de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro*

- ferreteria del distrito de iquitos, 2019.* iquitos - Perú: obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11003/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_SALAZAR_LOZANO_IRVIN_ANTONIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Salgado, M. (2012). El sistema financiero Peruano. *Academia*, http://www.academia.edu/6225744/EL_SISTEMA_FINANCIERO_PERUANO.
- Sánchez, H., & Reyes, C. (2006). *Metodología y Diseños en la investigación científica*. Lima Perú: Vision Universitaria.
- Stanley, B., & Geoffrey, H. (2001). *Fundamentos de Gerencia Financiera*. Bogota Colombia: Ed. Mc Graw Hill.
- Tamayo, M. (2012). *El proceso de investigación científica*. Mexico: Editorial Limusa.
- Tello, S. (2014). *Importancia de la micro, pequeña y mediana empresas en el desarrollo del país*. Lima Peru: <file:///C:/Users/Casa/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf>.
- Terrazas, R. (2009). Modelode Gestion financiera para una organizacion. *Perspectivas*, 55-72.
- Uladech. (2019). *Principios Éticos version 002*. Chimbote: Resolucion N° 07973-2019-CU-.
- Vieira, M., & Palomo, R. (2014). *Financiacion externa de la empresa*. Lima : http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjCyNztbLUouLM_DxbIwMDS0ND A1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAGu5QSzUAAAA=WKE.
- Vilca, F. M. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO RESTAURANTES DE LA CIUDAD DE LAMPA, PUNO 2017*. PUNO: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4008/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_VILCA_QUISPE_FILBER_MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Yañez. (2011). *La teoria de la rentabilidad*. Disponible en: <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>.

ANEXO

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

Anexo 1: Cronograma de actividades

Anexo 2: Presupuesto

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	½	Millar	12.00	12.00
Resaltador	2	Unidad	2.00	4.00
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00	35.00
Lápiz	1	Unidad	0.50	0.50
Lapicero	2	Unidad	1.00	2.00
Total				53.50

Servicios

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	1/2	Millar	0.4	200.00
Fotocopias	2	Unidad	2.00	4.00
Anillado	3	Unidad	35.00	105.00
Internet	50	Unidad	1.00	50.00
Movilidad	2	Unidad	1.00	2.00
Yanahuanca	16	Unidad	20.00	320.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3100.00	3100.00
Total				3781.00

Resumen del Presupuesto

Rubro	Importe
Bienes	53.50
Servicios	3781.00
Total, S/.	3834.50



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
Cuestionario**

El presente cuestionario tiene por finalidad de recoger la información del representante de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Propuesta de mejora de los Fuentes de Financiamiento y la Rentabilidad de la empresa, Sector Comercio, Caso: Ferrería Torres Huánuco, 2019.”**

La información obtenida será utilizada sólo con fines de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

1. ¿Para el financiamiento de su empresa usted utiliza los ahorros personales?
a) Si b) No
2. ¿Cree usted que es suficiente el capital propio para que la empresa se constituya, crezca y se expande?
a) Si b) No
3. ¿Si acude al sistema financiero qué tipos de créditos financieros usted practica para financiar su empresa?
a) comercial b) hipotecario
4. ¿Cree usted que las formas de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de la rentabilidad de su empresa?
a) Si b) No
5. ¿Cree usted que los plazos de financiamiento que usted adopta es parte de la estrategia de financiamiento?
a) Si b) No
6. ¿Cree usted que en su empresa se optimiza la administración de recursos?
a) Si a) si b) No
7. ¿Cree usted que el porcentaje de la tasa de interés con que obtuvo los créditos financieros para su empresa es la más adecuada?

a) Si b) No

8. ¿Cree usted que la actual gestión financiera que implementa mejora la rentabilidad y sus posibilidades de su empresa?

a) Si b) No

VARIABLE: RENTABILIDAD

9. ¿Para usted la competitividad en Librerías, es un factor que dificulta el aumento de ingresos para los microempresarios?

a) Si b) No

10. ¿Cree usted que los costos de las mercaderías y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener para sus utilidades?

a) Si b) No

11. ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permite aumentar las ventas?

a) Si b) No

12. ¿Usted utilizo sus ahorros personales para invertir en mercaderías, activos fijos, y suministros de su empresa?

a) Si b) No

13. ¿Cree usted que la inversión hecha con sus ahorros personales en su empresa le permiten tener utilidades?

a) Si b) No

14. ¿Cree usted que la adquisición de mercaderías a través de los créditos de sus proveedores le permiten obtener utilidades para la empresa?

a) Si b) No

15. ¿Los créditos financieros que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?

a) Si b) No

16. ¿Cuál es la tasa de interés anual con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado?

..... ,

MUCHAS GRACIAS

CONSULTA RUC: 10225219589 - TORRES BERNARDO ZENON WILFREDO			
Número de RUC:	10225219589 - TORRES BERNARDO ZENON WILFREDO		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 22521958 - TORRES BERNARDO, ZENON WILFREDO		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	19/04/2011	Fecha Inicio de Actividades:	19/04/2011
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO	Profesión u Oficio:	99 - PROFESION U OCUPACION NO ESPECIFICADA
Dirección del Domicilio Fiscal:	-		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 1 - 2023 - FABRICACIÓN DE JABONES Y DETERGENTES, PREPARADOS PARA LIMPIAR Y PULIR, PERFUMES Y PREPARADOS DE TOCADOR Secundaria 2 - 4719 - OTRAS ACTIVIDADES DE VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 14/05/2019 BOLETA PORTAL DESDE 11/07/2019		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016		
Padrones :	NINGUNO		

Imprimir

FERRERIA TORRES



R.U.C. 10225219589

CONTRATO
 GUIA
 PROFORMA
 RECIBO

Nº 004386

DE: ZENON WILFREDO TORRES BERNARDO
 Venta de Materiales de Construcción, Ladrillos - Cemento - Hierros - Tubos PCV
 Alambres - Calamina - Materiales No Metálicos, Hornigón Arena Fina
 Arena Gruesa, Piedras, Eliminación de Desmonte, Demolición de Viviendas
 Alquiler de Máquinas y otros.

Fecha: 13 / 05 / 2020

JR. TARAPACA Nº 162 - HUANUCO CEL. 969999324 / 962560301

Señor(es): Alejo Celis Torres Pablos

Dirección: Santa Rosa Baja Mecacana

RUC: 08999520274. CONDICION DE VENTA:

CANT.	Mt.3	DETALLE	P. UNITARIO	IMPORTE
120	-	Cemento aud. Negro.	75.00	3000.00
27	-	Feede 5/8 Sidr.	44.8	1209.60
50	-	Feede 1/2	29.50	1475.00
52	-	Feede 3/8	18.50	962.00
			6.50	214.50





