



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2020.**

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

AUTORA:

PINO PAREDES, ANA MARÍA

ORCID: 0000-0002-8607-7687

ASESOR:

LLANCCE ATAO, FREDY RUBEN

ORCID: 0000-0002-1414-2849

AYACUCHO – PERÚ

2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2020.**

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

AUTORA:

PINO PAREDES, ANA MARÍA

ORCID: 0000-0002-8607-7687

ASESOR:

LLANCCE ATAO, FREDY RUBEN

ORCID: 0000-0002-1414-2849

AYACUCHO – PERÚ

2020

1. TÍTULO DE TESIS

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2020.

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

Pino Paredes, Ana María

ORCID: 0000-0002-8607-7687

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

ASESOR

Llance Atao, Fredy Rubén

ORCID: 0000-0002-1414-2849

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

JURADO:

Taco Castro, Eduardo

ORCID: 000-0003-3858-012X

Saavedra Silvera, Orlando Sócrates

ORCID: 0000-00001-7652-6883

Rocha Segura, Antonio

ORCID: 0000-0001-7185-2575

3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

.....

Dr. CPC. TACO CASTRO, EDUARDO
PRESIDENTE

.....

MGTR. CPC. SAAVEDRA SILVERA, ORLANDO SOCRATES
MIEMBRO

.....

MGTR. CPC. ROCHA SEGURA, ANTONIO
MIEMBRO

.....

DR. CPC. LLANCCE ATAO, FREDY RUBÉN
ASESOR

4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A mis padres por el gran ejemplo de integridad y superación por el amor, por educarme y convertirme en una persona de bien. Están y estarán siempre en mis pensamientos y en mi corazón.

A los docentes de la ULADECH que con su experiencia transmiten conocimientos y contribuyeron en mi formación académica para ser una profesional integra. En especial a mi asesor quien me guio esta tesis.

DEDICATORIA

A María de los Ángeles y Thomas Mauricio, mis hijos quienes son mi motor y motivo para lograr mis objetivos y metas, para darles lo mejor.

A Edison, mi esposo por su comprensión y apoyo incondicional para realizarme como profesional, por su motivación colaboración para concluir con éxito esta tesis.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

La presente investigación tuvo como planteamiento de problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020?. Se propuso el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020. La metodología de la investigación fue de diseño no experimental, de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, además la muestra fue de 30 ferreterías, utilizando técnicas e instrumentos como la encuesta. Por lo tanto, se llegó a los siguientes resultados: El 63,33% indicaron que están muy de acuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos. El 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa. El 56,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido. Finalmente, se concluye que el financiamiento permite el desarrollo empresarial, donde las mypes ferreteras buscan financiar sus actividades con fuentes internas y externas, en su mayoría a corto plazo por su rápida obtención. La realización de capacitación a los trabajadores es un factor positivo para generar rentabilidad y las inversiones adecuadas mejoran la rentabilidad. La rentabilidad de la empresa mejoró gracias al financiamiento obtenido, este hecho influye directamente en la toma de decisiones financieras.

Palabras claves: Comercio, ferretería, financiamiento, mypes y rentabilidad.

ABSTRAC

The present investigation had as a problem statement: What are the main characteristics of financing and profitability in micro and small companies in the commercial sector, hardware stores of the district of Ayacucho, 2020?. The following general objective has been proposed: To determine the main characteristics of financing and profitability in micro and small enterprises in the commercial sector, hardware stores in the district of Ayacucho, 2020. The research methodology was of non-experimental design, quantitative and descriptive level, in addition the sample was of 30 hardware stores. Therefore, the following results were reached: 63.33% indicated that they strongly agree that the credit obtained helps to acquire assets. 83.33% of those surveyed affirm that they strongly agree that the term of the loans granted is related to the profitability of the company. 56.67% of those surveyed indicated that they agree that the profitability of the company has improved thanks to the financing obtained. Finally, it is concluded that financing allows business development, where hardware stores seek to finance their activities with internal and external sources, mostly short-term due to their rapid obtaining. Training workers is a positive factor in generating profitability and appropriate investments improve profitability. The profitability of the company improved thanks to the financing obtained, this fact directly influences financial decision making.

Keywords: Trade, hardware, financing, mypes and profitability.

6. CONTENIDO

1. TÍTULO DE TESIS	iii
2. EQUIPO DE TRABAJO	iv
3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	v
4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	vi
5. RESUMEN Y ABSTRACT	vii
6. CONTENIDO.....	ix
7. INDICE DE GRAFICOS, TABLAS	xii
I. INTRODUCCIÓN	16
II. REVISION LITERARIA.....	23
2.1. Antecedentes	23
2.1.1 Internacional.....	23
2.1.2 Nacional	26
2.1.3 Regional	30
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	34
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	34
2.2.2 Teoría de Rentabilidad	41
2.2.3 Teoría de las Mype.....	47
2.2.4 Teoría de ferreterías	48
2.3 Marco conceptual.....	50
2.3.1 Concepto de financiamiento.....	50
2.3.2 Concepto de rentabilidad.....	51
2.3.3 Concepto de Mype	51
2.3.4 Concepto de ferretería	52
III. HIPÓTESIS	53
IV. METODOLOGÍA	54

4.1 Diseño de investigación	54
4.2 Población y muestra	55
4.2.1 Población:	55
4.2.2 Muestra	55
4.3 Definición y Operacionalización de variables	56
4.4 Técnicas e instrumento de recolección de datos	58
4.4.1 Técnicas	58
4.4.2 Instrumento	58
4.5 Plan de análisis	59
4.6 Matriz de consistencia	60
4.7 Principios éticos	61
V. RESULTADO	62
5.1 Resultados	62
5.1.1 Objetivo específico N°1:	62
5.1.2 Objetivo específico N°2	70
5.1.3 Objetivo específico N°3	78
5.2 Análisis de resultado	86
5.2.1 Objetivo específico N°1:	86
5.2.2 Objetivo específico N°2:	88
5.2.3 Objetivo específico N°3:	90
VI. CONCLUSION	93
6.1 Respecto al objetivo específico N° 1:	93
6.2 Respecto al objetivo específico N° 2:	93
6.3 Respecto al objetivo específico N° 3:	94
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	95
RECOMENDACIONES	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	96

ANEXO	102
Anexo N° 1: Recolección de datos	102
Anexo N°2: Consentimiento informado	105
Anexo N° 3: ficha RUC	108
Anexo N° 4: Mapa del departamento de Ayacucho	110
Anexo N° 5: Constancia de Autorización de aplicación de cuestionario	111
Anexo N° 6: Evidencias fotográficas.....	113
Anexo N° 7: evidencias de la aplicación del SPSS	114

7. INDICE DE GRAFICOS, TABLAS

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Una fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa....	62
Tabla N° 2 La obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial	63
Tabla N° 3 El financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento.....	64
Tabla N° 4 Para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones.....	65
Tabla N° 5 La liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera	66
Tabla N° 6 Considera que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa	67
Tabla N° 7 Las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios	68
Tabla N° 8 El crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos	69
Tabla N° 9 La capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad	70
Tabla N° 10 Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa.....	71
Tabla N° 11 La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas.....	72
Tabla N° 12 Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio..	73
Tabla N° 13 El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa	74
Tabla N° 14 La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones	75
Tabla N° 15 El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa.....	76
Tabla N° 16 La productividad de la empresa mejora la rentabilidad	77
Tabla N° 17 La rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido	78

Tabla N° 18 La adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad	79
Tabla N° 19 El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente ...	80
Tabla N° 20 El financiamiento es importante para la empresa	81
Tabla N° 21 La rentabilidad empresarial es importante para la empresa.	82
Tabla N° 22 La rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa	83
Tabla N° 23 La utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa.....	84
Tabla N° 24 La rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial.	85

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1 Una fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa	62
Gráfico N° 2 La obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial	63
Gráfico N° 3 El financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento.....	64
Gráfico N° 4 Para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones.....	65
Gráfico N° 5 La liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera ...	66
Gráfico N° 6 Considera que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa	67
Gráfico N° 7 Las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios	68
Gráfico N° 8 El crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos	69
Gráfico N° 9 La capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad	70
Gráfico N° 10 Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa	71
Gráfico N° 11 La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas.....	72
Gráfico N° 12 Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio	73
Gráfico N° 13 El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa	74
Gráfico N° 14 La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones	75
Gráfico N° 15 El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa.....	76
Gráfico N° 16 La productividad de la empresa mejora la rentabilidad	77
Gráfico N° 17 La rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido	78

Gráfico N° 18 La adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad	79
Gráfico N° 19 El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente	80
Gráfico N° 20 El financiamiento es importante para la empresa	81
Gráfico N° 21 La rentabilidad empresarial es importante para la empresa.	82
Gráfico N° 22 La rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa	83
Gráfico N° 23 La utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa.....	84
Gráfico N° 24 La rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial	85

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación tuvo por finalidad determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho, ya que el financiamiento es un factor importante para la determinación de la rentabilidad de las empresas.

Uno de los principales problemas que deben afrontar las micro y pequeñas empresas ferreteras, es el difícil acceso al financiamiento considerando que tienen diferentes limitaciones por ser empresas pequeñas, es por ello que se ven en la necesidad de invertir poco capital en la constitución de la empresa. Los excesivos requisitos que se deben presentar al solicitar un crédito a las entidades financieras, desaniman al emprendedor, este hecho hace que tomen decisiones inadecuadas que afectan la empresa. Otro problema son las garantías y las altas tasas de interés, considerando que muchos de los empresarios no pueden cubrir con la totalidad de las obligaciones financieras, pues aún no tienen solvencia económica, este hecho afecta la estabilidad de las empresas en el mercado. Las empresas ferreteras tienen que afrontar diversas circunstancias que dificultan su eficiencia, pues se debe considerar un control de sus productos, muchos de estos empresarios se ven segados por las ventas y no por las ganancias.

En los países internacionales de la región el financiamiento y los contextos de accesos al crédito para las micro y pequeñas empresas, son escasos y menos competitivos. Considerando que para acceder al financiamiento se deben enfrentar a ciertos obstáculos, lo más frecuente son las altas demandas de los costos de los créditos, asimismo la desconfianza de los bancos hacia las organizaciones, además los trámites burocráticos de los intermediarios financieros, finalmente el obstáculo más polémico son las excesivas garantías que se debe presentar a la entidad financiera. La oferta de crédito se caracteriza por las altas tasas de interés, los plazos cortos y las exigencias de las garantías. La dureza

de estas condiciones se debe a la morosidad de las pymes, además los más grandes obstáculos son los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas que realizan las empresas, además la inexistencia de transparencia contable de la empresa, los riesgos a los que están expuestos, son las escasas garantías y las exigencias de las normas de las entidades financieras. **Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (2002)**

En México la competitividad es uno de los problemas de las empresas, ya que la mayoría de los empresarios no fijan bien los precios de sus productos, además no calculan los costos que acarrea su producción, no controlan los inventarios y no controlan su calidad, el principal problema es la falta de financiamiento. Considerando que las empresas necesitan de financiamiento, los empresarios desconocen de programas de crédito del gobierno, asimismo, carecen de conocimientos financieros, no tienen en cuenta las necesidades de la empresa, los costos y la forma del pago del crédito. Además de los excesivos requisitos que requieren las entidades financieras, todos los problemas que se mencionó son los que impiden a las empresas a crecer y equilibrarse en el mercado, ya que estas dificultades imposibilitan que la empresa se adapte a nuevos escenarios. **Arias y Arias (2016)**

El problema del financiamiento de las PYMES en Latinoamérica se debe a diversas razones, contándose entre estas las elevadas tasas de interés, la dimensión y la falta de garantías. Siendo este último el que se ha tratado de solucionar por medio de la implementación de sistemas de garantías; sin embargo, a pesar de todos los esfuerzos realizados, el alcance ha sido mínimo y el problema persiste, lo cual representa un gran reto para los empresarios y para los gobiernos de estos países que deberían tener como premisa impulsar a las PYMES debido a su importancia económica y social. **Saavedra (2014)**

En Venezuela las pequeñas y medianas empresas desde un inicio desempeñan un rol muy importante en la economía del país, independientemente del sector al que pertenezca, pues logran mantenerse en distintas etapas del proceso económico, y que son esenciales y núcleos de las grandes empresas. Este tipo de empresa en su mayoría inicia sus operaciones sin capital suficiente, debido a ello la obtención de recursos es una dificultad, y por ello el financiamiento es una vía especial. Aunque apoyo para este sector es insuficiente, se ve que las empresas pequeñas no logran la obtención del crédito. De manera que el acceso al financiamiento es importante para la subsistencia de las pymes y enfrentar los riesgos. Algunos casos de micro empresarios no acuden al financiamiento por falta de información, promoción y desconocimiento de las instituciones financieras ya que dichas instituciones no acreditan a los empresarios por las tasas de interés o por no contar con trayectoria crediticia, la solvencia económica que no poseen los micro empresarios y las garantías insuficientes que no cuentan las empresas. **Torres, Guerrero y Paradas (2017)**

Las barreras del financiamiento empresarial son las tasas altas de interés para las nuevas empresas o proyectos, este análisis brota del razonamiento del mercado que afecta a las pymes. Las tasas de interés maximizan las ganancias de los bancos, ya que los intereses son las tasas de retorno que el banco esperaba, se podría decir que los bancos actúan como limitantes de crecimiento de las pymes por las altas tasas ya que dificultan las inversiones de las pymes. Las garantías que piden las entidades son consideradas como un problema que afecta a las empresas. Ya que los bancos deben desarrollar un ambiente de confianza entre sus ahorristas para así evitar los riesgos morales. **Salloum y Vigier (2002)**

En Perú, en relación a los factores operativos que limitan el crecimiento de MYPES, para poder competir y mantenerse en el mercado, los emprendedores de MYPE parecen haber desarrollado estrategias relacionadas con la mejora de la calidad del producto y cuestiones

de precio. Se administran bien, estiman los márgenes de ganancia, tienen un control serio sobre los gastos y de vez en cuando observan cuánto capital tienen en bancos, efectivo y productos básicos. Con los factores estratégicos, parece que uno de los problemas más comunes que afectan a los emprendedores es su visión a corto plazo, que no suelen formular un plan estratégico como guía para la gestión de la empresa, pero no tienen una visión, misión y metas a largo plazo. La informalidad es uno de los obstáculos que impide que estas empresas se desarrollen a mediana escala. Dado que no existe un mecanismo y programa para promover la formalización y formación de los microempresarios, el papel del Estado en este momento parece insuficiente. El escaso uso de tecnología por parte de los emprendedores de MYPE en los diferentes procesos de producción, comercialización, distribución y control de inventarios limita su desarrollo; en este sentido, se recomienda promover oportunidades para la obtención de tecnología adecuada entre los emprendedores. **Avolio, Mesones y Roca (2013)**

En Perú, la alta proporción de pequeñas empresas solo necesita mirar las siguientes cifras. Según el formulario de registro de contribuyentes que maneja la Sunat, si juntamos las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) formales, el número total de ellas llegará a 1.899.584. Estos cerca de 2 millones representan el 99,5% de las empresas inscritas en el registro, concentradas principalmente en áreas económicas, como comercio (46,2%) y servicios (41,3%). Los datos del Departamento de Producción demuestran que la vida media de las microempresas es de seis años, mientras que la de las pequeñas empresas es de siete años. Esto es bastante bajo en comparación con el ciclo de vida de las grandes empresas (que llega a los 13 años). Hay muchas razones: carga fiscal, negocios, trabajo, pero el tema más importante para obtener financiamiento es uno de los temas más discutidos. Las altas tasas de interés están relacionadas con el perfil de riesgo de estas empresas. **Diario el Comercio (2020)**

La columna vertebral de una empresa es importante ya que se trata del área comercial, pues de ella depende el crecimiento de la empresa, se debe de considerar que los talentos necesarios y las herramientas, asegura un nivel óptimo en el mercado, también ayuda al logro de las metas y los objetivos que se planteó inicialmente. Es por ello que la empresa debe de estar en constante capacitación al personal comercial, entrenándolos para ofrecer productos de calidad. El enemigo principal de las operaciones comerciales son los procesos manuales, ya que muchas empresas no cuentan con equipos comerciales o con un sistema, esto acarrea que no tengan información en tiempo real, esto ocasiona dificultades en la gestión eficiente y oportuna en las ventas de la empresa. La información es un recurso valioso para la empresa cuando son confiables ya que pueden ser utilizados a favor de la empresa para incrementar sus ventas. **(ATX Business Solutions, 2020, párr. 3.8)**

En la actualidad observamos la creación de muchas micro y pequeñas empresas, pero también se evidencia los problemas que conlleva su creación, muchos empresarios no pueden tener negocios en el mercado, es decir, que, solo duran unos años, ya que el negocio no es rentable y solo obtienen más gastos que ingresos, es debido a ello que el problema de financiación entra a tallar, pues un factor para que la empresa no sea estable es la falta de liquidez. Las mypes necesitan de financiamiento, pero no logran su obtención, en su mayoría de casos por los requisitos y las trabas que les ponen por ser empresas pequeñas.

Por ello, el enunciado del problema fue: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020? **Para dar respuestas establecido se ha propuesto el siguiente objetivo general:** Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro

ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020. **Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:**

- Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.
- Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeña del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.
- Determinar la importancia del financiamiento y rentabilidad en las mejoras de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.

La presente investigación se realizó con la finalidad de obtener conocimiento sobre el financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeña empresa, considerando que las mypes tienen un crecimiento proporcional, pero con un grado de incertidumbre en sus finanzas, para lograr el crecimiento y rentabilidad de las empresas del sector comercio, del rubro ferreterías, se debe de considerar la aplicación de estrategias financieras, planificando la capacidad de las operaciones comerciales y financieras de la empresa. La aplicación de las decisiones financieras permitirá que las micro y pequeñas empresas del sector comercio puedan planificar, organizar, dirigir, integrar y controlar en forma eficiente y efectiva los recursos financieros de sus actividades empresariales.

La investigación por ser de enfoque científico y tecnológico, con la aplicación de invención para hallar los resultados permitirá mejorar la toma de decisiones en la empresa. El estudio permitirá conocer si las operaciones comerciales están rentabilizando la empresa, asimismo permitirá reconocer si la empresa está mejorando su rentabilidad con la optimización de los recursos. El resultado de la investigación ayudará a mejorar las decisiones en la empresa, permitirá sustentar y formular recomendaciones, cuyos

resultados favorecerán al emprendedor y su negocio, además, la investigadora se beneficia con los aportes y conocimientos que obtiene con la realización de la investigación.

La metodología de la presente investigación fue de un enfoque cuantitativo – descriptivo, ya que tendrá un diseño no experimental, bibliográfico y documental, además la muestra fue de 30 ferreterías.

Se llegó a los siguientes resultados: El 63,33% indicaron que están muy de acuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos. El 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa. El 56,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido. Finalmente, se concluye que el financiamiento permite el desarrollo empresarial, donde las mypes ferreteras buscan financiar sus actividades con fuentes internas y externas, en su mayoría a corto plazo por su rápida obtención. La realización de capacitación a los trabajadores es un factor positivo para generar rentabilidad y, las inversiones adecuadas mejoran la rentabilidad. La rentabilidad de la empresa mejoró gracias al financiamiento obtenido, este hecho influye directamente en la toma de decisiones financieras.

II. REVISION LITERARIA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacional

López y Farías (2018) En su investigación denominada: “Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil” de Ecuador. Cuyo 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. La metodología cuantitativa descriptiva y explicativa, No experimental. Asimismo, tuvo las siguientes conclusiones: se verificó que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las Pymes, ya que conllevan un menor coste. Esto 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 eficientes en el manejo de sus recursos financieros. De alguna u otro manera existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes, al momento de emplear al mercado de valores como una alternativa de fuente 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 la posibilidad de internacionalizarse a través de la implementación de tecnologías que les permitan mejorar e incrementar sus niveles de producción. La Bolsa de Valores de Guayaquil, carece de una eficiente gestión de difusión publicitaria, primordialmente a través de los medios de comunicación para que las Pymes puedan acceder a los beneficios y ventajas de poder financiarse a través de este mercado, lo cual les permitirá acceder a recursos económicos a un menor coste, para lograr sus objetivos empresariales y a su vez el poder surgir dentro de un mercado competitivo, el cual se encuentra en constante desarrollo y cambio.

Balcázar (2015) En su tesis: “Evaluación de la rentabilidad económica y financiera de la cooperativa de taxis “La Tebaida” de la ciudad de Loja, en el período 2012 – 2013- Ecuador”, para optar el grado de ingeniería en contabilidad y auditoría/contador público auditor, de la Universidad Nacional de Loja, Loja – Ecuador. La metodología de la investigación fue de enfoque cuantitativo y descriptivo. Establece las siguientes conclusiones: “La Cooperativa de Taxis “La Tebaida”, no ha realizado ningún estudio a los estados financieros lo cual no le permite saber con exactitud la eficiencia de sus operaciones. Los resultados de la aplicación de indicadores financieros demuestran que la Cooperativa de Taxis La Tebaida, obtuvo una ganancia en los años analizados por lo que se encuentra dentro de un margen de rentabilidad aceptable. No realizan el punto de equilibrio para determinar el nivel de ingresos para solventar los gastos que tiene la cooperativa en un periodo económico determinado. Los objetivos planteados en el proyecto de investigación se han cumplido a cabalidad mediante el desarrollo del presente trabajo; por cuanto se ha desarrollado la Evaluación de la Rentabilidad

Económica y financiera a los años de estudio dejando así un informe que incluye comentarios que contribuirán para mejorar la rentabilidad de la cooperativa.

Arias y Carrillo (2016) En su tesis denominada: “Análisis de las fuentes de financiamiento para microcréditos de las instituciones públicas y privadas para las pymes en el Ecuador”. Tuvo como objetivo general: Demostrar que el inadecuado manejo administrativo y financiero por parte de las pymes dificulta el acceso al crédito ofrecido por las instituciones financieras. La metodología de la investigación tiene un enfoque mixto (descriptivo y explicativo). Asimismo, el autor llegó a las siguientes conclusiones: El 97,80% de la pymes están constituidas por las microempresas y pequeñas empresas, estas crean la mayor generación de la actividad económica y fuentes de empleos en el país. Todas las empresas sean pyme o grande necesita financiamiento para realizar nuevos proyectos. La mayor parte de las pymes consideran excesivos los requisitos de las instituciones financieras por lo que no intentan acceder a este tipo de financiamiento. Las exigencias en los requisitos de las instituciones financieras son para obtener la información necesaria de la empresa y analizar el riesgo al otorgar un crédito. De las pymes encuestas y que no lograron acceder a un crédito el 51% se atribuye al no cumplimiento de ciertos requisitos responsabilidad de la administración como lo son la presentación de EF's (26%) y plan de proyecto y/o inversión (25%). El no tener información financiera para las pymes no solo crea inconvenientes en cuanto a requisitos puntuales como la obtención de un crédito, también refleja que el manejo administrativo puede estar siendo deficiente en las áreas críticas de control de su empresa lo cual también incide en el crecimiento de la misma. El nivel de

conocimiento y/o experiencia del administrador tendrá impacto en el manejo administrativo y financieros de las pymes.

2.1.2 Nacional

Charqui (2018) En su tesis denominada: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017. Tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo simple, no experimental de corte transversal. Concluye en respecto al financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017; queda descrito que el 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 pagaban puntualmente su financiamiento, el 65% solicitaron créditos de bancos privados locales, el 70% que solicitaron créditos en entidades financieras no bancarias, el 61% que solicitaron crédito comercial, el 70% que financiaron su micro empresa por medios de cuentas por cobrar. Por lo tanto, debemos mencionar que los gerentes de las MYPE cumplen con los pagos puntualmente 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. Queda 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 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 empresa, el 61% que percibía la rentabilidad fija de su micro empresa, el 65% que afirmaron tener rentabilidad variable de su micro 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 período de tiempo para medir la rentabilidad. En el financiamiento la mayor parte de los representantes de las Mypes en nuestra localidad son dependientes de los créditos de las entidades financieras para poder impulsar sus negocios y al mismo tiempo la rentabilidad percibida son reinvertidas en sus negocios de esa forma aumenta su actividad empresarial, teniendo en conocimiento las obligaciones percibidas frente a las instituciones financieras y de ese modo las Mypes tienden de incrementar y expandir sus negocios en el mercado comercial, que en la actualidad existen una competencia entre las Mypes en estudio.

Razuri (2016) En su tesis denominada: Características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015”. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015. La metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño No experimental, transaccional, descriptivo. Asimismo, el autor llegó a las siguientes conclusiones: Se identificó que el 82% de las MYPE en estudio, financian su actividad económica con fuentes de financiamiento de terceros (Bancos, Cmac, Financieras, prestamistas usureros y proveedores),

saben que el financiamiento es muy importante como fuente de recursos económicos para poner en marcha su negocio, el 28% ha solicitado crédito dos veces en el año 2015 por lo que se puede concluir que las MYPE en estudio están en constante inversión, por lo que necesitan apalancamiento, en donde resaltan los financiamientos bancarios con un 56% de participación, resaltando aquí el BCP con la atención del 26% del financiamiento. el 18% tuvo problemas para cumplir con sus obligaciones financieras debido a muchos factores, resaltando la alta competencia en temas de precios lo que redujeron sus ventas, el 74% destinó el crédito para capital de trabajo (compra de mercaderías), las MYPE son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas, Así mismo se concluye que las MYPE tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras. (Tablas 15, 17 y 18). Se concluye también que el sistema financiero es de fácil acceso, ya que las entidades brindan facilidades para el otorgamiento de créditos en tiempos de atención, de requisitos mínimos, también en la ciudad de Sullana hay diversidad de éstas que ofrecen créditos con tasas, plazos y productos distintos a fin de que las MYPE tomen la que más se adecúe a sus posibilidades y necesidades.

Minaya (2018) En su tesis denominada: Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: Caso Empresa Ferretería Cecisa, 2016. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: Caso Empresa Ferretería Cecisa, 2016. La investigación fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental. Se concluyó

con respecto al financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan buenas garantías que ofrecer para acceder al crédito ya sea títulos de propiedad, activos fijos y unos buenos ingresos mensuales para que así la entidad financiera pueda facilitar el crédito, para las MYPES muchas no reciben financiamiento por obtener calificaciones que implican un alto riesgo en la devolución de los préstamos. El financiamiento a las MYPES les hace sentir confianza, seguridad, e incentivo para formalizarse, porque el poder obtener créditos les permitirá elevar su producción y volverse más competitivos. El financiamiento por parte del sistema financiero bancario, siempre ha sido como una barrera que no le ha permitido desarrollarse y el poder obtenerlo disminuirá el riesgo de endeudamiento y podrán invertir más. el rubro de financiamiento otorgado a la empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, podemos concluir lo siguiente: La empresa en estudio, utilizada con mayor frecuencia su crédito para la adquisición de poder proporcionar a los clientes para que lleven consigo una buena expectativa y satisfacción, también utilizan parte de los créditos obtenidos por las diversas entidades no financieras para expandir su negocio hacia otras ciudades y gracias al financiamiento que se refleja en su productividad, Competitividad y rentabilidad. Las decisiones de solicitar el financiamiento para influencio en la generación de nuevas oportunidades de mercado, teniendo en cuenta que en la institución financiera q se solicitó el crédito a largo plazo y buena tasa de interés financiera ayudo a una buena decisión de inversión financiera, lo que como PYME es necesario el financiamiento para poder crecer como empresa en el corto y mediano plazo.

2.1.3 Regional

Torres (2019) En su tesis denominada: El financiamiento, rentabilidad y tributario en las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio del Perú: Caso de ferretería CEFIRO E.I.R.L del Distrito de San Juan Bautista, 2018. Tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera contribuye el financiamiento, rentabilidad y tributario en las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio del Perú: Caso de ferretería CEFIRO E.I.R.L del Distrito de San Juan Bautista, 2018. La metodología es cualitativa, es no experimental, bibliográfico, documental y de caso. Se concluyó que el financiamiento contribuye en la inversión de capital de trabajo en las micro pequeñas empresas del sector comercio Perú y en el mejoramiento continuo de las empresas e incide en los ingresos percibidos de estas. Se considera que el mejoramiento continuo es un factor esencial que incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. El otorgamiento de crédito genera mucha rentabilidad a la vez estas permiten un crecimiento rentable, por lo tanto, el crédito es indispensable para la rentabilidad en las empresas. Las empresas tienen un nivel de cultura tributaria regular, es decir poseen conocimientos genéricos respecto a la tributación, de los cuales todos cometen evasión de impuestos. Se concluye que el gerente de la ferretería CEFIRO E.I.R.L obtiene financiamiento no bancario por lo que financia sus actividades con terceros. El financiamiento obtenido y la capacitación contribuyen en su rentabilidad en su negocio y gracias a la rentabilidad mejoró los servicios de ventas al público, y gracias a los ingresos mensuales cubren el pago de los créditos percibidos. La empresa tiene conocimiento sobre la cultura tributaria, por lo tanto, cumple con sus obligaciones tributarias. las micros y pequeñas empresas solicitan y

obtienen el financiamiento de terceros y estos son invertidos en capital de trabajo e inciden en la rentabilidad de estas. Respecto a la rentabilidad se encontró coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, donde la rentabilidad de la empresa tiene un crecimiento beneficioso y mejoró los servicios de ventas al público.

Díaz (2019) En su tesis denominada: Financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector comercio, López EIRL distrito de Ayacucho, 2019. Tuvo como objetivo: Determinar que el financiamiento, rentabilidad y tributación mejora a la micro y pequeña empresa del sector comercio, López EIRL distrito de Ayacucho, 2019. El tipo de investigación fue cuantitativa, Nivel descriptiva, no experimental, bibliográfica, y documental. Se concluye que el financiamiento mejora la empresa, al determinarse que la empresa obtuvo créditos a corto plazo, mejorando de esta manera la calidad de servicios a los clientes y adquiere más mercaderías, de esta manera obtuvo mayor rentabilidad, asimismo se determinó que al obtener un financiamiento a un corto plazo mejora la liquidez de la empresa. De lo concluido se agrega que el financiamiento de las entidades financieras a un interés bajo, sin mucho papeleo, a corto plazo y con facilidades de pago, mejoraría que las empresas obtengan mayor solvencia y liquidez y de esta manera desarrollarse con más facilidad. Se concluye en que la rentabilidad mejora positivamente la empresa, ya que las utilidades son invertidas en la adquisición de activos fijos incidiendo en las mejoras de la empresa. Asimismo, la capacitación mejora la rentabilidad por que desarrolla la capacidad del personal a lograr las metas y objetivos de la empresa. También, se puede señalar que la empresa en los dos últimos años mejoro su rentabilidad. De lo

concluido se demuestra que la rentabilidad es importante ya que obtendrá el medio necesario para mejorar el equipamiento de la empresa y ser más competitivo en el mercado. Se concluye que la tributación mejora a la empresa, ya que cuentan con conocimiento en las normas tributarios esto mejora los procedimientos tributarios, lo que conlleva realizar operaciones contables y tributarios de manera adecuada. Además, señalaron que están de acuerdo que la evasión tributaria es un factor que dificulta la recaudación fiscal. Al otorgar comprobante de pago mejora la cultura tributaria. El financiamiento mejora la empresa porque permite obtener una mayor capacidad de desarrollo y obtener mejores oportunidades en el mercado competitivo. Asimismo, se advierte que la rentabilidad se obtiene de acuerdo a la inversión que realice la empresa, queriendo decir que a mayor inversión mayor rentabilidad lo que beneficiara al dueño.

Casavilca (2016) En su tesis denominada: “Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2015”. Tuvo como objetivo general: Determinar que el financiamiento, la calidad y el mejoramiento continuo son factores que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho. La metodología de la investigación fue bibliográfica – documental. Asimismo, el autor llego a las siguientes conclusiones: De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 90% de los encuestados consideran que el financiamiento incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho, por tanto, es importante el financiamiento para la empresa. (Objetivo Específico 1). De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 93% de

los encuestados consideran que la calidad es un factor muy importante que incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho, por tanto, podemos manifestar que la calidad vale decir la eficiencia en una empresa es de vital importancia. (Objetivo Específico 2). De acuerdo al cuadro y gráfico 3, el 80% de los encuestados consideran que el mejoramiento continuo es un factor esencial que incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho, por tanto, se concluye que el mejoramiento continuo es importante en una empresa sobre todo en el rubro de empresas ferreteras. (Objetivo Específico 3). De acuerdo al cuadro y gráfico 5, el 60% de los encuestados consideran que su empresa es competitiva en el mercado ferretero frente a las demás empresas en el mismo giro de negocio. De acuerdo al cuadro y gráfico 6, el 93% de los encuestados mencionan que la empresa donde laboran el empresario se preocupa por la calidad y el mejoramiento continuo de su empresa, factores importantes dentro de una organización de una empresa. De acuerdo al cuadro y gráfico 7, el 87% de los encuestados mencionan que utilizan estrategias dentro de su organización para lograr una ventaja competitiva en el mercado frente a las demás empresas de la competencia.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento

Según **Morales y Morales (2014)** la existencia de la vida económica y financiera (el crédito es un contrato), en el que una persona natural o jurídica consigue temporalmente una cuantía de dinero, a cambio de una compensación en forma de interés. Existe una diferencia entre el préstamo y el crédito, la primera es que solo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que el crédito se constituye en un máximo el cual es utilizado en porcentajes deseados. El financiamiento es una cantidad de dinero que se necesita para realizar una actividad o proyecto de individuo, organización pública y organizaciones privadas, dicho financiamiento puede provenir de diferentes recursos como son los propios y ajenos. El crédito puede provenir de recursos financieros con el análisis de confianza y riesgo de una empresa que está obligada a promesa de pago. Otorgar un crédito significa adelantar fondos con la exigencia de pago en un plazo determinado.

Por su parte **Lira (2009)** afirma que el sistema financiero se encuentra compuesto por dos mercados, los cuales son el mercado financiero y el mercado de capitales, la diferencia de estos dos mercados, se centra en la forma de canalizar los recursos entre los ofertantes y demandantes. Para entender la función de las finanzas en las empresas, ejemplificaremos a una empresa con dos recipientes, uno de ellos llamado "**Fuentes**" y el otro como "**Usos**". El recipiente fuentes simboliza la cuantía de dinero que la empresa debe poseer para sus operaciones y el recipiente Usos establece la manera de utilización de los recursos. Asimismo, el mercado financiero está compuesto por las instituciones que son intermediarios indirectamente, como por ejemplo los

bancos, cajas municipales, etc. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que la necesidad de financiamiento cuanta con dos dimensiones como lo es la temporalidad también conocida como el plazo y la moneda ya sean en soles o en dólares.

Según **Robles (2012)** indica que la dirección de los recursos monetarios de una empresa es importante además de ser una pieza fundamental de la llave del éxito empresarial. Por ello el estudio del manejo eficiente del dinero es obligación de la administración financiera. El fin lucrativo para las empresas privadas es muy importante, pues el único objetivo es generar más dinero con los aportes de los socios o accionistas. Los administradores financieros dentro de las empresas representan la administración financiera de acuerdo a las funciones y responsabilidades, pero cabe mencionar que cada organización presenta sus objetivos y políticas de acuerdo al manejo ya que esta las hace únicas, las claves del éxito son la inversión, el financiamiento y finalmente las políticas de los dividendos de las empresas.

Asimismo, **Allen, Myers y Brealey (2009)** señalan que existe una división entre las decisiones financieras y la inversión, ya que se analizan independientemente. Este hecho no significa que el administrador financiero se olvide de los inversionistas o accionistas y el mercado financiero al momento de realizar un análisis de proyectos de inversión de capital. En la actualidad se han desarrollado infinidad de instituciones financieras para la inyección de capital para las empresas, así como ofrecerles diversos servicios financieros. Por ejemplo, las empresas pueden asistir a una entidad financiera para obtener un crédito a corto plazo o a una aseguradora para la obtención de un préstamo un plazo mayor. Asimismo, se puede obtener dinero con la venta

de acciones a fondo de inversión, fondo de pensiones y otros inversionistas. Puede pedir a un banco de inversiones que la sugiera sobre una nueva emisión de acciones, etc. El administrador financiero de la organización debe tener en cuenta y saber cómo verán la solicitud las entidades financieras a las que acude, es por ello que se debe reconocer la necesidad de la organización, asimismo, como satisfacerla y conocer y estar al tanto de los principios de las finanzas corporativas.

El crédito

Según **Robles (2012)** el otorgamiento de crédito a las empresas se debe plantear de acuerdo a los mercados económicos en el desarrollo de sus operaciones de venta y comercio, al tipo de individuo así como también las características de los productos de venta; con ello se intenta obtener el mayor rendimiento con la correlación a la inversión. Para el logro del otorgamiento de los créditos es necesario tener en cuenta diversos factores como los plazos, tasas de interés, monto, tiempo, los requisitos para la obtención del crédito, cobranza, las sanciones de incumplimiento y los beneficios por el pronto pago. Por otro lado, las políticas de créditos son reglamentos o normas que se establece y que debe seguir a cabalidad las organizaciones para saber si son acreedores o no a un monto de crédito. Por ello se muestra a continuación las normas más frecuentes para la determinación de la obtención del crédito:

- Evaluaciones de crédito
- Referencias comerciales y personales
- Carácter estacional de las ventas
- Volumen de ventas a crédito

Asimismo, **Morales y Morales (2014)** sostiene que el crédito es un préstamo de dinero, donde un individuo se compromete a la devolución de la cuantía solicitada, esto se realiza en un plazo o tiempo determinado establecidas por la entidad financiera, esto incluye los intereses devengados, los seguros y sus costos adicionales si es que los hubieran estipulado. Asimismo, el crédito hace mención a un capital existente como la relación entre el prestamista o acreedor y la garantía de restitución de parte del deudor financiero. Estas garantías pueden ser en dos aspectos importantes como lo es la garantía moral y garantía real, la primera se enfoca en las cualidades personales, honradez y trabajo, mientras que en la garantía real se enfoca en bienes, muebles o inmuebles.

Evaluaciones de crédito

Según **Robles (2012)** Indica que para las evaluaciones de los créditos financieras se debe tener en cuenta cinco métodos “C”, que suministra una perspectiva habitual de los clientes para ejecutar un análisis minucioso del crédito, y que se maneja en diversas organizaciones para generar mayor certeza de que se recuperará el crédito. A continuación, se muestra detalladamente las cinco “C”, las cuales son:

- 1. Carácter:** El estudio del comportamiento previo es que los clientes deben cumplir con sus obligaciones de manera oportuna en condiciones normales.
- 2. Capacidad:** Se trata de un análisis de la información financiera (estados financieros) proporcionada por el cliente para comprender el flujo de caja que tiene y así saber si tiene capacidad de pago.

3. **Capital:** Este es el estado financiero del cliente (patrimonio), es necesario estudiarlo para entender si el cliente tiene fondos monetarios suficientes en relación con la línea de crédito, y si son fondos muebles o inmuebles.
4. **Colateral:** Son garantías tangibles por la cantidad de crédito que el cliente debe garantizar para pagar.
5. **Condiciones:** La valoración del entorno tiene como finalidad comprender la situación que pueden afectar o beneficiar a las empresas industriales, comerciales o de servicios en determinados momentos.

Clasificación de crédito

Según **Morales y Morales (2014)** afirma que las operaciones de crédito se clasifican regularmente persiguiendo los siguientes criterios: su destino; las garantías que se debe tener en cuenta para su obtención, la personalidad del prestatario y la duración del préstamo. A continuación, mencionamos la siguiente clasificación del crédito:

- **Por su destino:** El crédito se concede a la producción o para el consumo. A la producción permite el financiamiento a la inversión productiva y suministra a los empresarios recursos para el capital de trabajo, inversión en las máquinas y diversos equipos que intervienen en la producción en referencia a la producción de bienes y servicios. Asimismo, el crédito a la producción se puede clasificar en relación al rubro específico, como la agricultura, pesca, comercio, industria de transporte, la construcción, entre otras. Por otro lado, el crédito para consumo, hace mención a los diversos préstamos dirigidos a los individuos para la adquisición de bienes. También el crédito al consumo se clasifica con el

campo específico a su aplicación, como el consumo inmediato o de bienes de consumo perdurable como, por ejemplo, los créditos hipotecarios.

- **Por las garantías otorgadas:** Se diferencia el crédito con garantía real, ya que, la garantía real puede ser con los bienes del deudor, y el crédito pueden ser con garantía personal, esto sin aquejar ningún bien en especial.
- **Por su duración:** esta clasificación se puede dar según el tiempo, como los créditos a corto, mediano y largo plazo, dependiendo cual se elija, sin una limitación que se les exija. La diferencia radica en la función económica la cual desempeñara.
 - El crédito a corto plazo es no mayor a un año y ayuda al incremento de capital circulante o de trabajo de las diferentes empresas ya sean comerciales, industriales o de servicio, ya que el crédito puede ayudar a solventar gastos de salario de personal y la adquisición de materia prima, con las expectativas de ingresos o rentabilidad que provengan de las ventas.
 - Por su parte, el crédito a mediano plazo se utiliza como medio de producción o la financiación de proyectos de proceso productivo cuyo periodo es mayor a un año.
 - Asimismo, el crédito a largo plazo nos ayuda a adquirir activos fijos para la empresa, estas pueden ser maquinarias, equipos o inmuebles entre otros, cuyo plazo de duración es superior a un año dependiendo el monto del préstamo.

Tipos de créditos

Asimismo, **Morales y Morales (2014)** sostienen que la diferencia de los tipos de crédito que se muestran a continuación:

- ✓ **Crédito al detallista:** El término crédito minorista se utiliza para especificar el crédito otorgado a los consumidores para comprar bienes y servicios. El crédito al detallista se clasifica en dos clases:

- ✓ cuenta abierta y
- ✓ crédito a plazos.

La primera categoría es el crédito de conveniencia, que generalmente se paga una vez al mes. Además, estos servicios a veces se cobran en cuentas abiertas.

El segundo se determina porque el pago es parcial y se realiza en un intervalo de tiempo de unas semanas, de dos semanas a unos meses, porque está compuesto por las necesidades del cliente y del cliente otorgante. Este tipo de crédito es principalmente para agregar una tarifa al servicio o tarifa de interés, y en algunos casos puede ser.

- ✓ **El crédito al detallista en abonos:** Este crédito representa el plan de pago del minorista por los bienes vendidos a través de él, por lo que la tarifa se reembolsará parcialmente de manera fija. Como todos sabemos, las primeras empresas que adoptaron estos mecanismos fueron las estadounidenses. El crédito minorista es muy importante porque se refleja en el aumento de las ventas, porque la gente no tiene dinero al comprar bienes y porque el crédito emitido ayuda a los comerciantes a incrementar las ventas. En ocasiones los términos previstos pueden generar ganancias, por lo que se deben analizar los costos y beneficios marginales y se deben reflejar estas condiciones.

- ✓ **Apertura de crédito (credit open):** La apertura de crédito es una actividad activa en la que los bancos y los clientes participan en anticipos con líneas de crédito. El acuerdo siempre comienza con un compromiso verbal, que puede

acreditarse en documentos bancarios. El crédito comprobado resultará completamente en el pago de la comisión por parte del cliente.

- ✓ **Préstamo directo (crédito quirografario):** Los préstamos directos se consideran operaciones clásicas de crédito bancario, ya que para obtener su consentimiento el principal debe brindar garantías como individuos, por eso también se denominan créditos no garantizados. El crédito directo se otorga al cliente sin consultar sus materiales de referencia financiera, porque generalmente es un cliente común de la organización crediticia y no busca consultas previas.
- ✓ **Préstamos personales:** Este es un tipo de crédito donde la firma del prestatario es una garantía. Se refiere al monto que el banco presta a una persona física para un propósito específico en un corto período de tiempo sin una garantía específica.

2.2.2 Teoría de Rentabilidad

Según **Lizcano y Castelló (2004)** la rentabilidad es una concepción extensa que consiente varios punto de vista y proyecciones, y en la actualidad la existencia de varias perspectivas el cual se relaciona directamente dentro de los términos empresariales, desde el punto de vista económico o financiero se puede hablar de rentabilidad o rentabilidad social, ya que se consideran aspectos diferentes como lo son los culturales o medioambientales, etc., esto genera puede generar efectos positivos o negativos de una empresa en su entorno social o natural. La capacidad o aptitud de la empresa puede generar rentabilidad además de generar excedentes en vista de las inversiones realizadas, es por ello que la rentabilidad es una concreción de los resultados

obtenidos por medio de una actividad económica de transformación de intercambio y producción.

Asimismo, **Gascó (2019)** Sustenta que el índice de la rentabilidad es un mecanismo impredecible que permite determinar de forma positiva o negativa de una inversión. Asimismo, se puede mencionar que la rentabilidad es medida en términos porcentuales, el cual permite determinar cómo es la gestión de la empresa en relación al beneficio neto con el aporte de los propietarios. La rentabilidad es conocida como el termino ROE, para las empresas que tiene un carácter lucrativo, asimismo la rentabilidad también es considerada como un ratio importante, ya que lo emplean para determinar y comprobar la evolución de las inversiones realizadas.

Según **Aguiar (2015)** Indica que la rentabilidad es una noción genérica, que se relaciona entre los resultados logrados con los recursos empleados para su obtención. Los mecanismos que se utilizaron para obtener rentabilidad son los resultados de la utilización contable en la empresa. la discusión que se centra en torno al cálculo de la rentabilidad, se debe al empleo de métodos para hallar el resultado, asimismo, dichos métodos logran la optimización de los recursos. La rentabilidad es considerada como las tasas de ganancia a los capitales o recursos utilizados, desde el punto de vista económico la rentabilidad es el principal objetivo para toda empresa porque se debe maximizar la rentabilidad de los capitales que se invirtieron.

Por su parte **Arturo (2019)** Afirma que la rentabilidad es la capacidad que tiene la empresa para generar ganancias o utilidades, pero la definición más aceptada de la rentabilidad es un instrumento que mide la relación existente entre la utilidad que se obtiene y la inversión que se realiza para su obtención.

Conocer sobre la rentabilidad nos permite saber el porcentaje si el dinero o capital que se invirtió está generando ganancia o recuperando, por lo tanto, se verá reflejado por el desempeño de las inversiones, en otros casos como en el que la inversión a un no ha sido realizada, a través de los porcentajes se podrá saber el porcentaje del dinero o capital que se piensa invertir y si se recuperara la inversión, con ello se podrá ver si la propuesta de inversión es atractiva.

Tipos de rentabilidad

Rentabilidad económica

Según **Lizcano y Castelló (2004)** el método de establecer la rentabilidad económica consiste en comparar la autonomía de la naturaleza de los resultados obtenidos por la empresa con los recursos financieros prometidos y los activos utilizados para lograr los resultados.. Así pues:

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Resultado del período}}{\text{Activo total}}$$

Del mismo modo, esta relación puede expresarse de una manera más adecuada para la explotación o actividades económicas propias de la organización; por ello en este caso la fórmula del ratio se representa así:

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Activo total}}$$

Por ello, se puede decir que el aumento de la tasa de beneficio económico puede provenir del aumento de la tasa de beneficio, que puede deberse al aumento de los precios de venta, la disminución de los costos, el aumento de la rotación de activos y el aumento de las cifras de ventas. Todos los activos

comprometidos

$$\frac{\text{Resultado explotación}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Resultado explotación}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

RENTABILIDAD ECONÓMICA
MARGEN DE BENEFICIO
ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS

Por lo tanto, se puede decir que el cálculo de la rentabilidad económica se basa en la suma de los activos de la empresa, que pueden estar distorsionados al asumir que la empresa tiene inversiones o activos súper funcionales en custodia.

Rentabilidad financiera

De la misma forma, **Lizcano y Castelló (2004)** Sostiene que la rentabilidad económica considera si la empresa maneja todos los activos o activos utilizados en negocios o inversiones; dado que la tasa de beneficio financiero se suma al cálculo del capital social dentro del denominador, la tasa de beneficio constituye los accionistas o propietarios de la empresa. Prueba de rendimiento o rentabilidad.

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{\text{Resultados netos}}{\text{Fondos propios}}$$

Igualmente, Al igual que con la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede dividir en dos ratios para tener en cuenta razones similares que podrían conducir a cambios en los niveles de rentabilidad en ejercicios secuenciales. En otras palabras, el análisis de la rentabilidad financiera se puede realizar determinando la tasa de beneficio

obtenido, por otro lado, se puede evaluar el volumen de negocios realizado con fondos propios., tal como se representa la siguiente expresión:

$$\begin{array}{c}
 \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Fondos propios}} \\
 \left\{ \begin{array}{c} \text{RENTABILIDAD} \\ \text{FINANCIERA} \end{array} \right. \quad \left\{ \begin{array}{c} \text{MARGEN} \\ \text{DE BENEFICIO} \end{array} \right. \quad \left\{ \begin{array}{c} \text{ROTACIÓN DE LOS} \\ \text{FONDOS PROPIOS} \end{array} \right.
 \end{array}$$

Factores de la rentabilidad

Análisis de liquidez

Según, **Lizcano y Castelló (2004)** el análisis de liquidez de la empresa intenta evaluar su capacidad para convertir activos a corto plazo en recursos líquidos y puede considerar deudas u obligaciones a corto plazo. Por lo tanto, esta investigación se denomina investigación a corto plazo, generalmente alrededor de un período de tiempo, como doce meses, o puede ser un período normal, o incluso más de un año. Los activos líquidos pueden dar lugar a compras inmediatas o potenciales con distintos grados de liquidez. Por el contrario, la liquidez del inmovilizado puede ser menor que la del activo circulante. La liquidez del activo circulante se genera en dos situaciones:

- El mercado donde se pueden vender las materias primas que constituyen el activo fijo no suele ser muy estable.;
- Sólo después de una extensa reconsideración y una serie de medidas, la implementación de estos planes debe tomar algún tiempo para cambiar la permanencia de los activos planificados de la empresa.

Cuando la situación financiera de una empresa es mala, los problemas derivados de la falta de liquidez pueden desencadenar una crisis. Por lo tanto, si la administración financiera de una empresa debe monitorear sus activos

corrientes en todo momento, entonces se debe hacer más en tiempos difíciles. Las dificultades financieras de una empresa suelen deberse a un desajuste entre el efectivo o la liquidez. Cuando estos desequilibrios están dentro del plan, pueden ser absorbidos por los activos circulantes o activos líquidos que la empresa pueda tener en este momento.

Análisis de la solvencia

Según, **Lizcano y Castelló (2004)** el análisis de solvencia también se considera liquidez a largo plazo, porque se utiliza para evaluar la capacidad de la organización para cumplir con todos los compromisos organizacionales. Uno de los mejores indicadores que se pueden utilizar para evaluar la solvencia de una empresa es analizar la rentabilidad de sus actividades, que será un indicador que realmente aporta recursos que le permiten saldar la deuda. Dado que el costo financiero de los intereses puede ser uno de los mayores gastos de la empresa, la liquidez a corto plazo en sí misma puede causar algunos problemas de solvencia, por lo que no generará suficientes recursos financieros para pagar los intereses y recuperarlos. Préstamos, razón por la cual estos proyectos son cada vez más grandes, la empresa ahora tiene un alto ratio de endeudamiento y riesgo.

Análisis del endeudamiento

Igualmente **Lizcano y Castelló (2004)** Sostiene que el análisis de la deuda tiene como objetivo revelar los riesgos financieros ocultos que soporta una empresa debido a la estructura financiera que presenta y generalmente se evalúa comparando la relación entre el capital y la deuda y la deuda total.

2.2.3 Teoría de las Mype

Ley 30056 – “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”

El Congreso de la República del Perú [CRP] (2013): En el artículo 11° se modifican los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los siguientes términos:

Objeto de Ley: El propósito de la ley es establecer un marco legal para promover la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), formular políticas generales y desarrollar medidas de apoyo y promoción; incentivar la inversión privada, la producción y el acceso a los servicios internos y externos. Oportunidades de mercado y otras políticas que promueven el espíritu empresarial y permiten que las organizaciones empresariales mejoren a medida que estas unidades económicas continúan creciendo.

Características

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben estar ubicadas en una de las siguientes categorías comerciales según su nivel de ventas anual:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo anual de ventas de las micro, pequeñas y medianas empresas podrá ser determinado por Decreto Supremo aprobado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de Producción cada dos (2) años.

2.2.4 Teoría de ferreterías

Según **Fierros (2015)** las ferreterías, en su mayoría son negocios familiares, que se define por la estructura interna empresarial, con las funciones, políticas y normas que deben tener en cuenta los socios, los miembros de la familia y todos los trabajadores. La aplicación de las buenas prácticas se debe dar conociendo y leyendo sobre diferentes empresas que tuvieron éxito y arriesgarse hacer cosas diferentes. Además, de perder el miedo de intentar políticas con los demás actores, y actuar mediante filosofías de la mejor manera. El empresario ferretero debe ser consciente de las fuentes que influyen a la empresa. Una ferretería debe tener buenas prácticas pues con ello se podrá evidenciar el organigrama claro y preciso.

Por su parte, **Guevara (2018)** sostiene que el sector ferretero es un mercado muy fragmentado y competitivo donde se hallan diversos jugadores y entrar en él no resulta fácil. Existen empresas con extensa práctica que siguen conservando una perspectiva preponderante en el mercado gracias al binomio calidad-servicio en el que basan su capacidad de competitividad. Por otra parte, las grandes y medianas marcas venden sus productos a las pequeñas ferreterías y también al consumidor final.

Asimismo, **Pérez y Merino (2017)** afirma que la existencia de empresas ferreteras grandes y con diversas sucursales en la misma ciudad o en diversas regiones, así como también hay empresas ferreteras pequeñas que son parte del

emprendimiento familiar o personal de un individuo. En estas dos circunstancias la cantidad de ferreterías es importante porque en la vida cotidiana se necesita de diversos productos. La diversidad de productos que se puede hallar en una ferretería es muy amplia, sin embargo, depende de cada negocio, ya que no faltan los clavos, los tornillos, las tuercas ni las arandelas. Asimismo, es habitual la comercialización de herramientas que se utilizan para trabajar como lo son los martillos, destornilladores y pinzas, entre otras. Es importante mencionar que algunas ferreterías están ampliando sus horizontes y en su catálogo están introduciendo desde productos decorativos hasta artículos para el hogar.

Según **Valls (2018)** el mercado requiere más ferreterías y aporta más valor o experiencia al comportamiento de compra. Para los clientes es importante apreciar la diferencia o valor que aportan los conceptos, porque los atraen o incluso los retienen, por eso todo es importante, todo es importante. Debemos tener nuestro propio concepto de tienda, y debe ser visible: cómo lo mostramos, cómo lo servimos, cómo nos comunicamos, etc. Este concepto es una fórmula que puede estimular a los clientes y promover la visibilidad de la oferta, sus características, etc.

Tipos de ferretería

Según **Shern (2019)** sostiene que en la actualidad se conocen solo tres tipos de ferreterías y por ende, se tiene que decir que estas dependerán del objetivo en general del cliente, a continuación se muestra los tipos de ferretería:

- **Ferreterías de rubros en general o ferreterías minoristas:** Son conocidos por vender productos a clientes finales, es decir, son proporcionados por grandes ferreterías o empresas que producen los

materiales o herramientas que se venden en ellos. Del mismo modo, sus ventas dependerán del pedido del cliente, porque en ocasiones puede comprar una gran cantidad de productos, aunque no sean muy grandes, y por tanto, porque no tienen suficientes materiales.

- **Ferreterías industriales o mayoristas:** Por otro lado, Este tipo de ferreterías son diferentes a las tiendas anteriores porque son ferreterías que distribuyen productos a otras tiendas más pequeñas. Aunque en otros casos tienen contratos con grandes empresas (como las constructoras), pueden adjudicar grandes pedidos que les soliciten.
- **Ferreterías online:** Tienen los mismos productos que los que se ofrecen en las ferreterías ordinarias, por lo que es comprensible que sean los mismos que otras ferreterías, pero sus compras y ventas se realizan a través de Internet. La característica de este tipo de ferreterías es realizar la entrega de la compra en el domicilio del cliente. Además de proporcionar su catálogo completo, promocionan ofertas y descuentos especiales.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Concepto de financiamiento

Según **Robles (2012)** sostiene que finanzas solo se refiere a la función financiera, es decir, la gestión de los recursos monetarios; la gestión financiera se refiere a la coordinación del trabajo para administrar adecuadamente los recursos financieros.

Según **Rodríguez (2017, p. 6):** Sostiene que “el financiamiento descende de algunas situaciones y circunstancias y cuya finalidad es conseguir capital ya

sea el uso que le den y pagos de intereses que será en forma de las avenencias en dinero.”

Asimismo **Lizcano y Castelló (2004)** afirma que el financiamiento es la noción de la obtención de recursos para obtener y realizar una determinada actividad empresarial. A la persona o entidad que cede los recursos se le conoce como financiador y al que los obtiene se le conoce como financiado.

2.3.2 Concepto de rentabilidad

Según **Gascó (2019, párr. 1)** afirma que la rentabilidad es un indicador de las ganancias de una empresa o proyecto en un determinado periodo.

Por su parte, **Arturo (2019)** menciona que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para formar suficiente utilidad o ganancia. Una concepción más precisa de la rentabilidad es la de un índice o cuadro que mide la correlación que existe entre la utilidad o ganancia alcanzada o que se va a obtener, y la inversión ejecutada o que se va a realizar para poder conseguirla.

Según **Torres (2011)** sugiere que la rentabilidad es la correlación que concurre entre la utilidad y la inversión necesaria para conseguirla, puesto que mide la efectividad de la gerencia de una empresa, manifestar por las utilidades emanadas de las ventas ejecutadas y la utilización de inversiones, su categoría y la regularidad es la tendencia de las utilidades.

2.3.3 Concepto de Mype

Según **Sánchez (2010)** las microempresas son fabricantes, proveedoras de bienes o servicios y minoristas, en el que componen parte integral de la economía, como clientelas y vendedores. No solo crean empleos, sino que además favorecen al crecimiento económico.

Asimismo **Gomero (2015, p. 4)** sostiene que las pequeñas y microempresas son empresas cuyo producto es de la voluntad y emprendimiento de individuos que están orientadas a arriesgar sus pequeños capitales y que se someten a las normas del mercado.

2.3.4 Concepto de ferretería

Según **Pérez y Merino (2017)** sostiene que se nombra ferretería al local consignado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que implican útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero.

Asimismo **Shern (2019)** menciona que las ferreterías se enfocan en poder comprar y vende materiales, utensilios o herramientas de uso común en diversos campos, por lo que su importancia es muy importante para los humanos.

III. HIPÓTESIS

La presente investigación es de nivel descriptivo, por lo que no cuenta con hipótesis.

Tal como lo afirma **Hernández (2016)** que no todas las investigaciones cuantitativas presentan hipótesis, se considera que el hecho de no presentar hipótesis es porque cuyo planteamiento define que su alcance será correlacional o explicativo, o las que tienen un alcance descriptivo, pero que intentan pronosticar una cifra o un hecho.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-descriptivo-bibliográfico y documental.

La investigación fue **cuantitativa y descriptiva**, porque se utilizó estadísticas y herramientas de medición en cada dimensión. Es descriptivo porque se limitará a describir las variables en estudio, porque estas variables se observan cuando se recolecta la información.

Como lo expresa **Arias (2006)** quien menciona que el tipo de investigación cuantitativa son aquellas que se expresan en valores o datos numéricos.

Según **Arias (2006, p. 24)** la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho o fenómeno, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

La investigación fue **bibliográfica**, porque permite conocer lo que se han realizado, entre otras cosas, y repetirlos si es necesario; continuar con la investigación interrumpida o incompleta. El material y otros propósitos están escritos, porque se caracteriza por el uso de documentos; recolectando, seleccionando, analizando y brindando resultados consistentes.

El autor **Arias (2006)** nos menciona que la investigación documental y bibliográfica es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.

4.2 Universo y muestra

4.2.1 Universo

El universo estuvo conformado por 30 empresas ferreteras del sector comercio del distrito de Ayacucho, 2020.

Según **Arias (2006)** manifiesta que la población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

4.2.2 Muestra

La Muestra en estudio estuvo conformada por 30 empresas ferreteras del sector comercio del distrito de Ayacucho, 2020.

Asimismo, para **Arias (2006)** la muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible. En este sentido, una muestra representativa es aquella que por su tamaño y características similares a las del conjunto, permite hacer inferencias o generalizar los resultados al resto de la población con un margen de error conocido.

Esquema:



Dónde:

M = Muestra conformada por la micro y pequeña empresa encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad

4.3 Definición y Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	Ucha (2009) Sostiene que referirse al termino financiamiento, es un conjunto de todos los recursos monetarios y por supuesto de un crédito, cuyo destino es para una empresa, actividad, organización o individuo, con la finalidad o el propósito de llevarse a cabo un negocio o actividad.	El financiamiento representa una ayuda para las empresas, ya que facilita instrumentos financieros para solventar gastos o inversiones que la empresa realiza en la operación de sus actividades.	Inversión Plazos de financiamiento Tipos de rentabilidad	Entidades bancarias Solvencia Activos fijos Limitaciones Corto y largo plazo Interno y externo	Cuestionario

4.4 Técnicas e instrumento de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información se utilizó lo siguiente:

- **Revisión Bibliográfica:** Son todas las actividades que se relacionan con la búsqueda de información escrita.
- **Encuesta:** Sirve para el recojo de la información directa con las empresas en cuestión.

Por su parte **Arias (2006)** sostiene que la aplicación de una técnica conduce a la obtención de información, la cual debe ser guardada en un medio material de manera que los datos puedan ser recuperados, procesados, analizados e interpretados posteriormente.

4.4.2 Instrumento

Para el recojo de la información se utilizó lo siguiente:

- **Ficha bibliográfica:** Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas, para llevar un registro de aquellos estudios.
- **Cuestionarios:** Se utilizó con el propósito de obtener información sobre el financiamiento y rentabilidad de las ferreterías.

Igualmente, **Arias (2006)** afirma que un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información.

4.5 Plan de análisis

Para analizar los datos recolectados en la investigación se utilizó la estadística descriptiva, para analizar la frecuencia y porcentaje de los resultados del cuestionario. Para la lista de datos se utilizó el soporte del programa estadístico SPSS, para la obtención de los resultados. Asimismo, se analizará la fiabilidad y posterior verificación del instrumento de medida (encuesta).

4.7 Principios éticos

La investigación se realizó en base al código de ética profesional del contador público, por ser de la especialidad. Se tendrá en cuenta los principios que regirán la investigación como la protección de la integridad, la objetividad, el cumplimiento de las leyes y la competencia profesional. Se deberá acreditar la veracidad de la investigación, asimismo, justicia y honestidad en relación a la profesión.

Por ser investigación de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote se cumplirá cabalmente su reglamento y normatividad de ética para la veracidad y autenticidad de la investigación, a continuación, se presenta los siguientes principios:

- **Protección y derecho a estar informados:** la protección a las personas involucradas en la investigación debe ser prioridad del investigador, pues no se les debe de usar como un medio para la obtención de beneficio.
- **La beneficencia no maleficencia:** que consiste en no causar ningún tipo de daño a las personas,
- **La justicia:** que se debe tener en cuenta para la toma adecuada de las decisiones, además de tener un juicio razonable.
- **Integridad científica:** este principio consiste en que el investigador no solo se rige en la actividad científica sino también en la actividad profesional como las enseñanzas, ello no debe afectar los resultados por los conflictos de intereses.
- **Consentimiento informado y expreso:** este principio señala que la investigación debe contar con la voluntad, libre e informada de las personas involucradas en la investigación.

V. RESULTADO

5.1 Resultados

5.1.1 Objetivo específico N°1:

Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020

1.- Una fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa

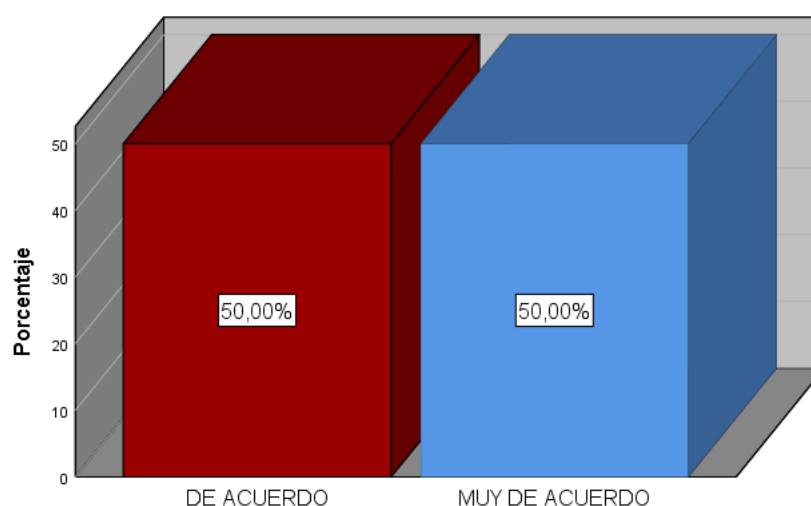
Tabla N° 1

Fuente externa del financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	15	50,0	50,0	50,0
	MUY DE ACUERDO	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 1

Una fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa



Fuente: Tabla N° 1

Nota N° 1: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 50% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la fuente externa del financiamiento es conveniente

para la empresa. Asimismo, el 50% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa

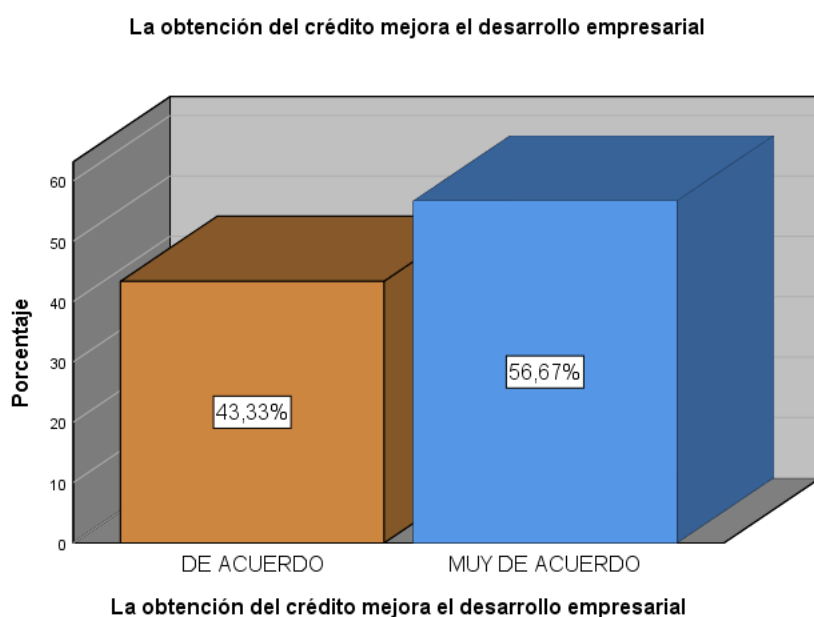
2.- La obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial

Tabla N° 2

Desarrollo empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	13	43,3	43,3	43,3
	MUY DE ACUERDO	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 2



Fuente: Tabla N° 2

Nota N° 2: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 43,33% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que la obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial. Asimismo, el 56,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial.

3.- El financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento

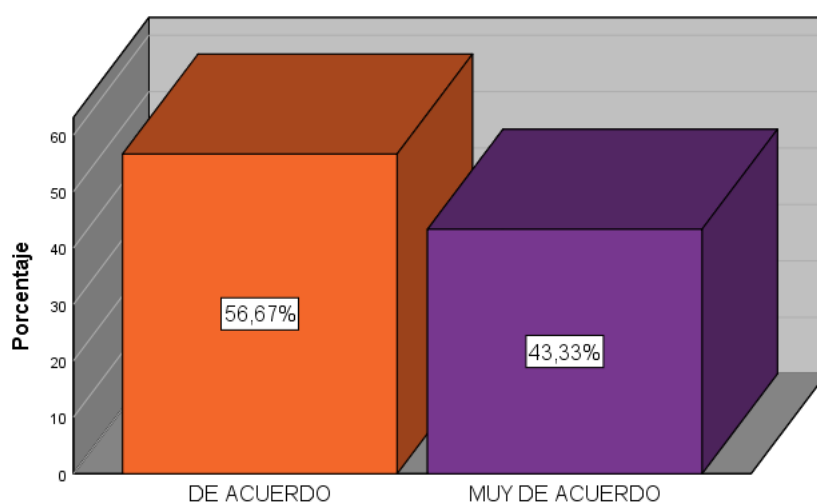
Tabla N° 3

El financiamiento a corto plazo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	17	56,7	56,7	56,7
	MUY DE ACUERDO	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 3

El financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento



Fuente: Tabla N° 3

Nota N° 3: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 43,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento. Asimismo, el 56,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento

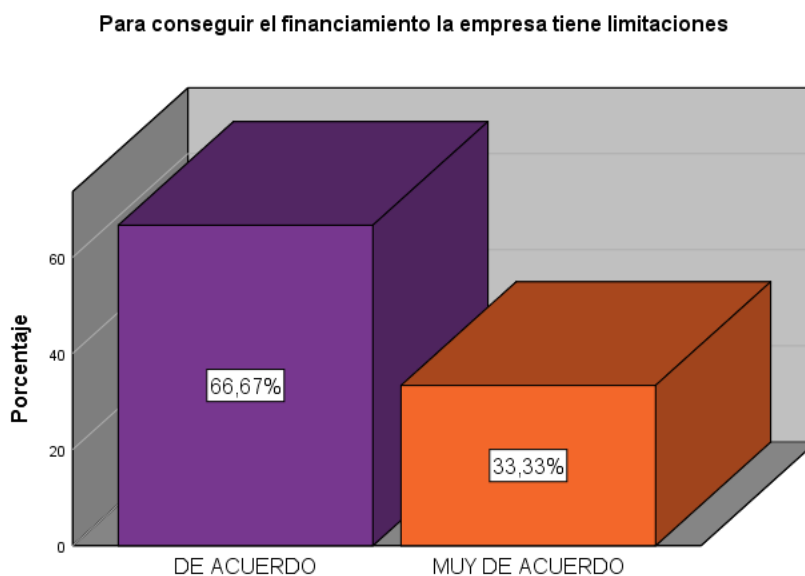
4.- Para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones

Tabla N° 4

Para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 4



Fuente: Tabla N° 4

Nota N° 4: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo que para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones.

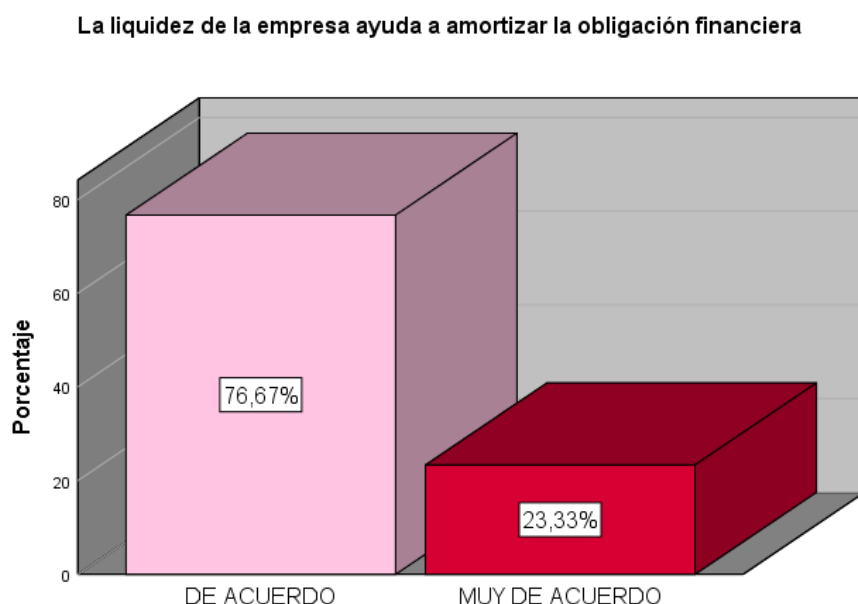
5.- La liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera

Tabla N° 5

La liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	23	76,7	76,7	76,7
	MUY DE ACUERDO	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 5



Fuente: Tabla N° 5

Nota N° 5: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 76,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera. Asimismo, el 23,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera.

6.- Considera que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa

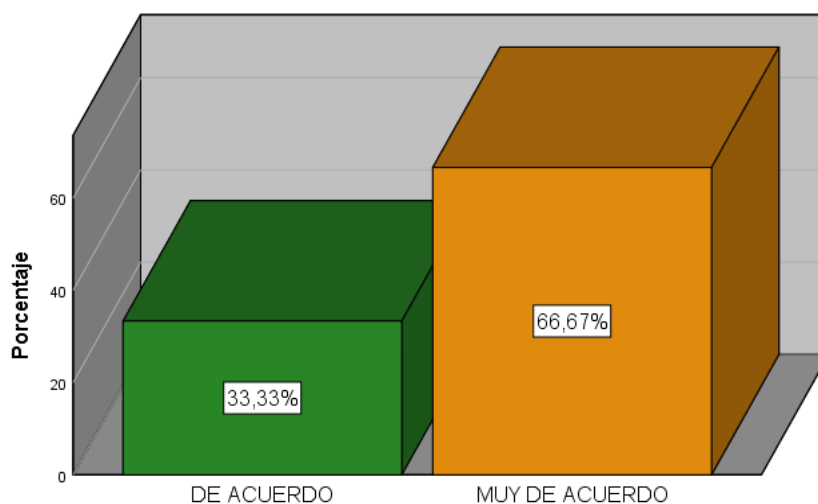
Tabla N° 6

Considera que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	33,3	33,3	33,3
	MUY DE ACUERDO	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 6

Considera que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa



Fuente: Tabla N° 6

Nota N° 6: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa.

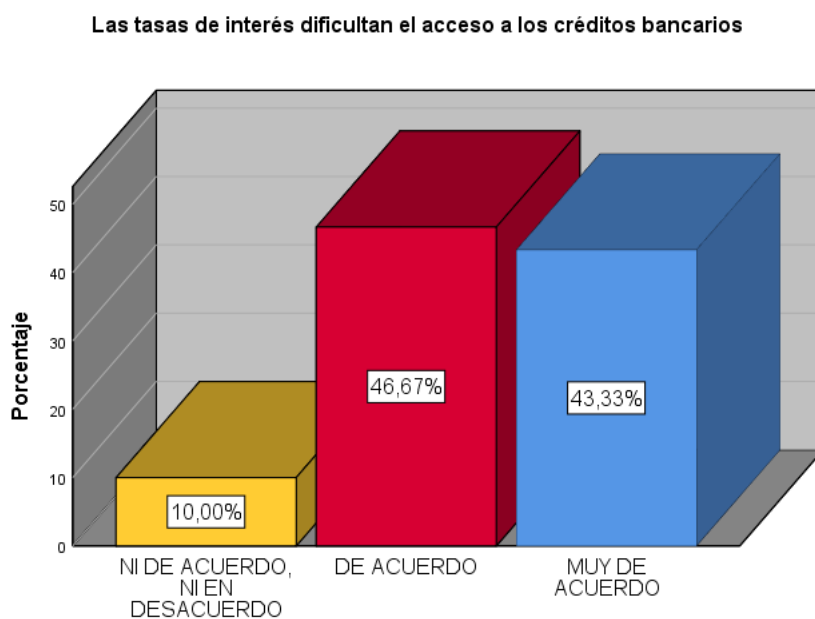
7.- Las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios

Tabla N° 7

Las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	3	10,0	10,0	10,0
	DE ACUERDO	14	46,7	46,7	56,7
	MUY DE ACUERDO	13	43,3	43,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Gráfico N° 7



Fuente: Tabla N° 7

Nota N° 7: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 10% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios. Asimismo, el 46,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios. Y el 43,33% indicaron que están muy de acuerdo en que las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios.

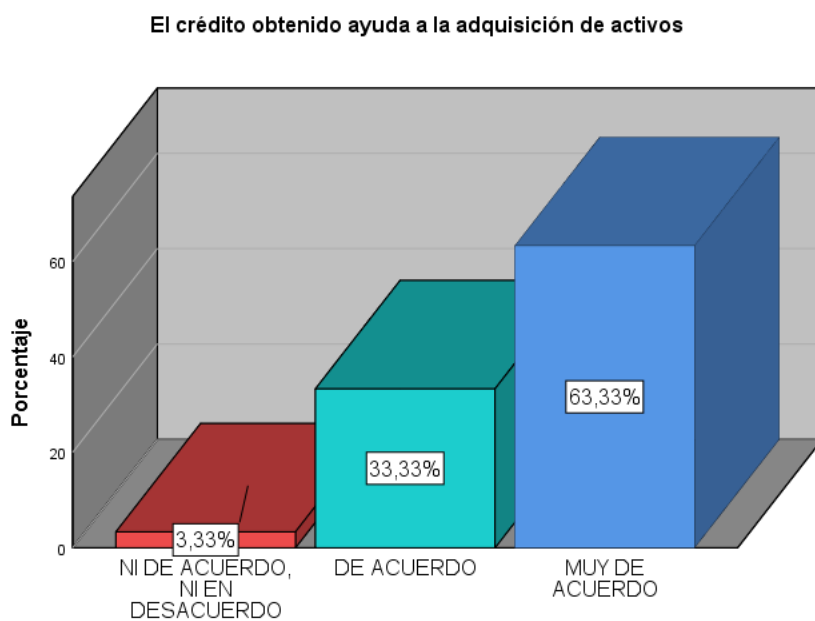
8.- El crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos

Tabla N° 8

El crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	1	3,3	3,3	3,3
	DE ACUERDO	10	33,3	33,3	36,7
	MUY DE ACUERDO	19	63,3	63,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Gráfico N° 8



Fuente: Tabla N° 8

Nota N° 8: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 3,33% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos Y el 63,33% indicaron que están muy de acuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos.

5.1.2 Objetivo específico N°2

Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.

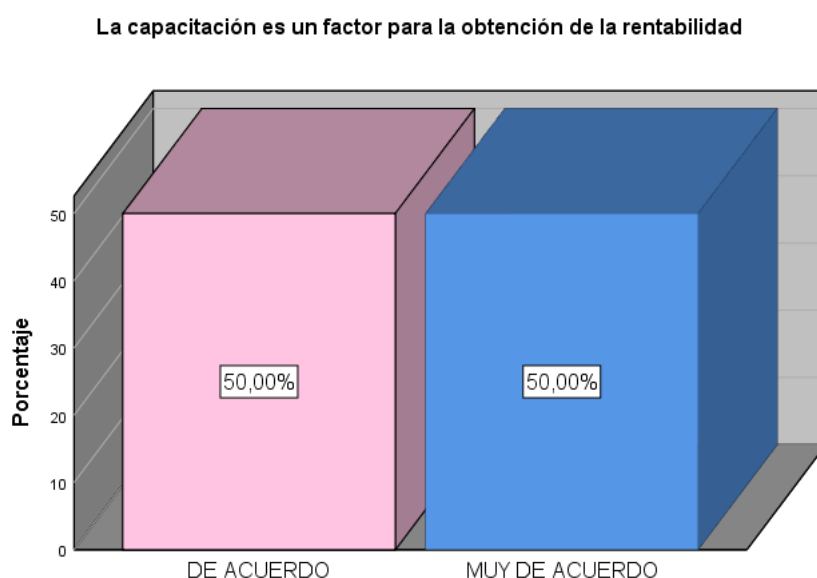
9.- La capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad

Tabla N° 9

La capacitación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	15	50,0	50,0	50,0
	MUY DE ACUERDO	15	50,0	50,0	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Gráfico N° 9



Fuente: Tabla N° 9

Nota N° 9: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 50% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad. Asimismo, el 50% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad.

10.- Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa

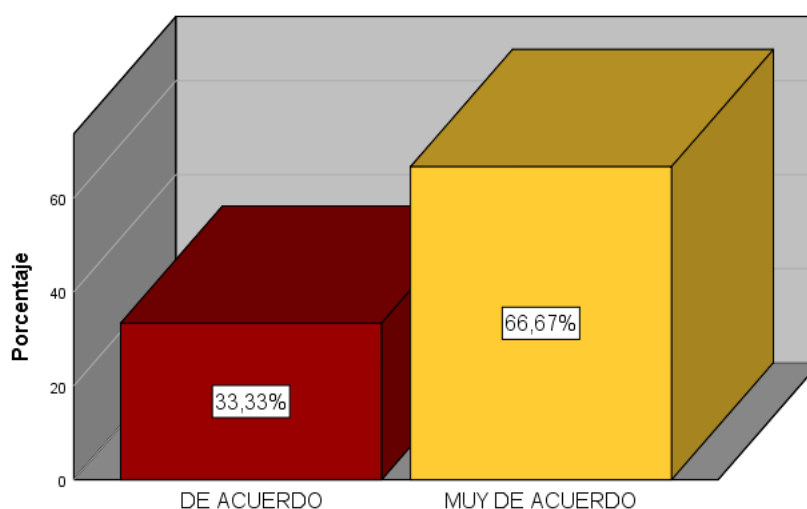
Tabla N° 10

Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	33,3	33,3	33,3
	MUY DE ACUERDO	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 10

Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa



Fuente: Tabla N° 10

Nota N° 10: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa.

11.- La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas

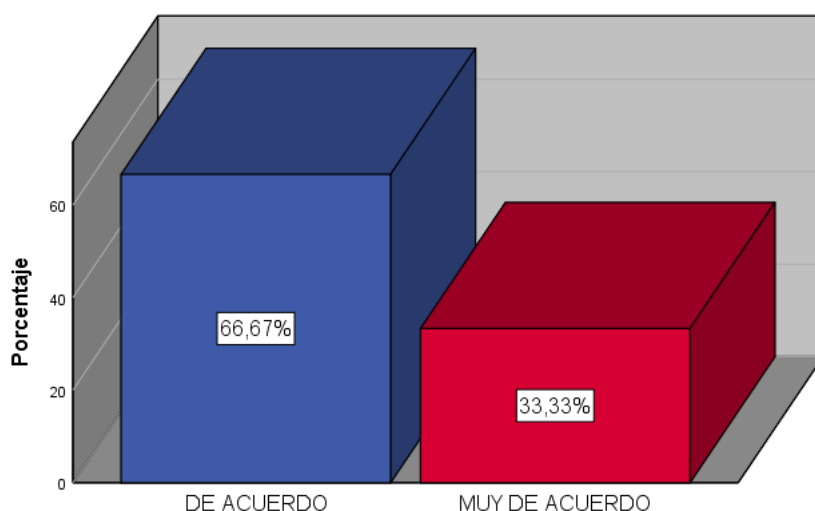
Tabla N° 11

La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 11

La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas



Fuente: Tabla N° 11

Nota N° 11: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que la rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas.

12.- Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio

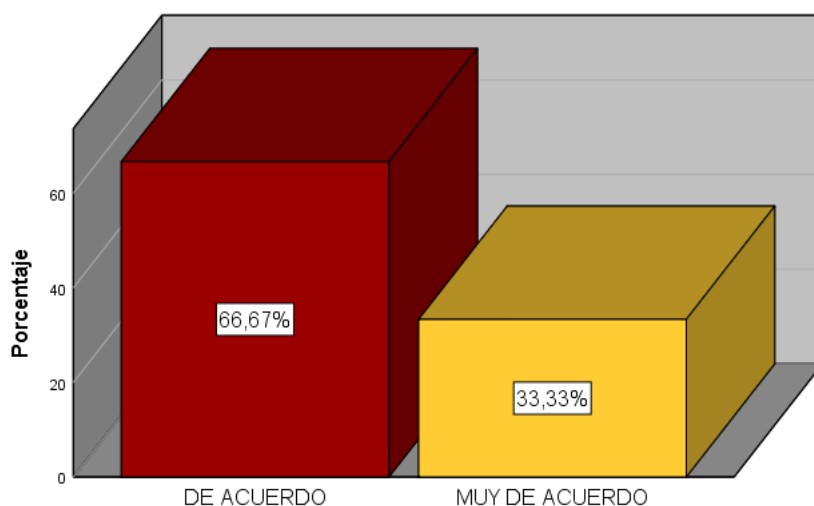
Tabla N° 12

Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 12

Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio



Fuente: Tabla N° 12

Nota N° 12: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo que para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio

13.- El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa

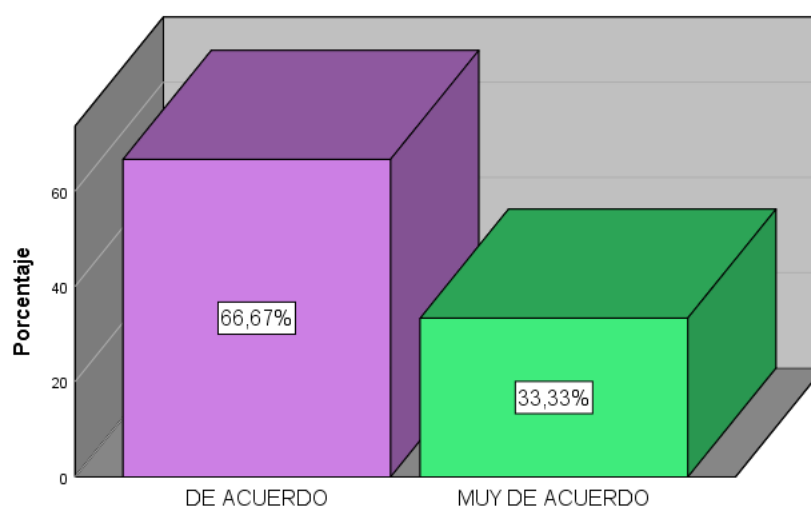
Tabla N° 13

El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 13

El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa



Fuente: Tabla N° 13

Nota N° 13: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que el conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa.

14.- La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones

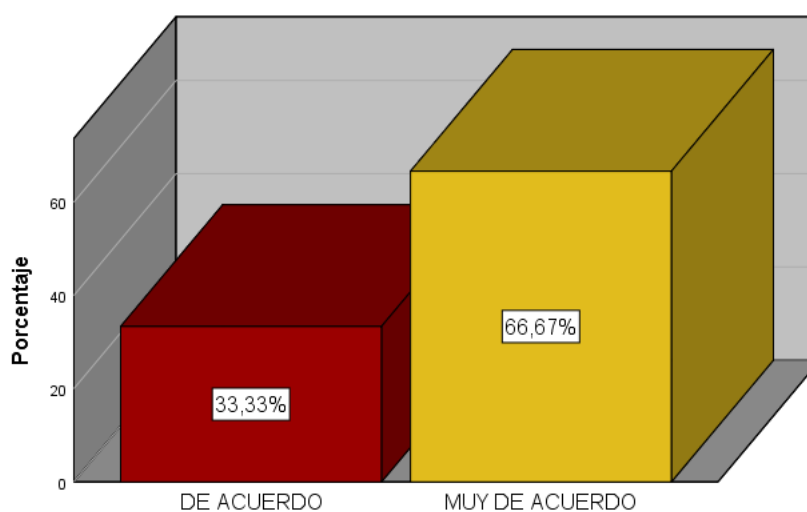
Tabla N° 14

La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	33,3	33,3	33,3
	MUY DE ACUERDO	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 14

La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones



Fuente: Tabla N° 14

Nota N° 14: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones.

15.- El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa

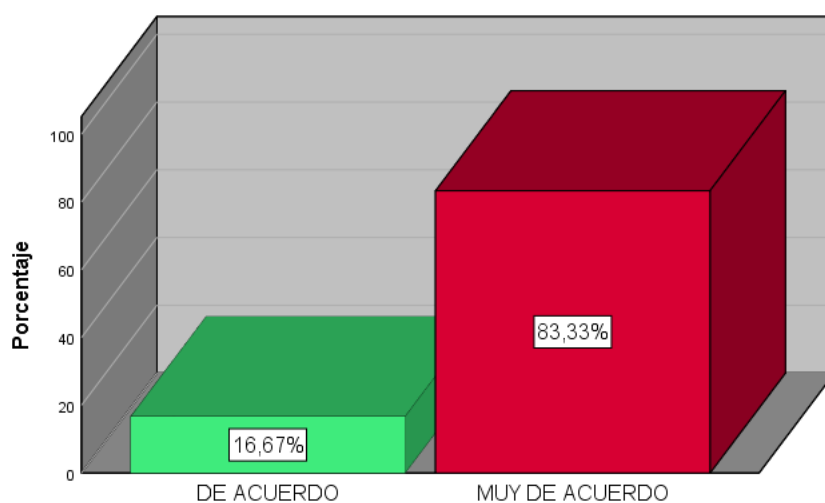
Tabla N° 15

El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	5	16,7	16,7	16,7
	MUY DE ACUERDO	25	83,3	83,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 15

El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa



Fuente: Tabla N° 15

Nota N° 15: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa.

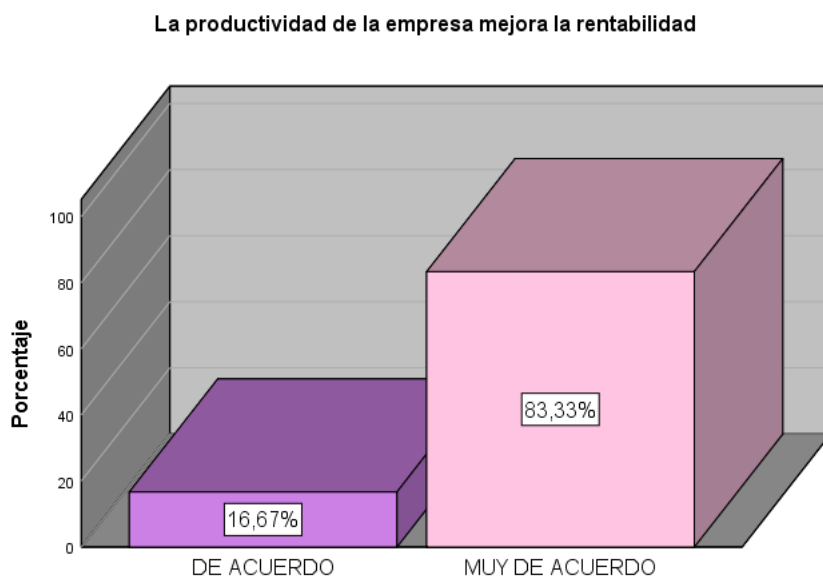
16.- La productividad de la empresa mejora la rentabilidad

Tabla N° 16

La productividad de la empresa mejora la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	5	16,7	16,7	16,7
	MUY DE ACUERDO	25	83,3	83,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 16



Fuente: Tabla N° 16

Nota N° 16: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la productividad de la empresa mejora la rentabilidad. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la productividad de la empresa mejora la rentabilidad.

5.1.3 Objetivo específico N°3

Determinar la importancia del financiamiento y rentabilidad en las mejoras de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.

17.- La rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido

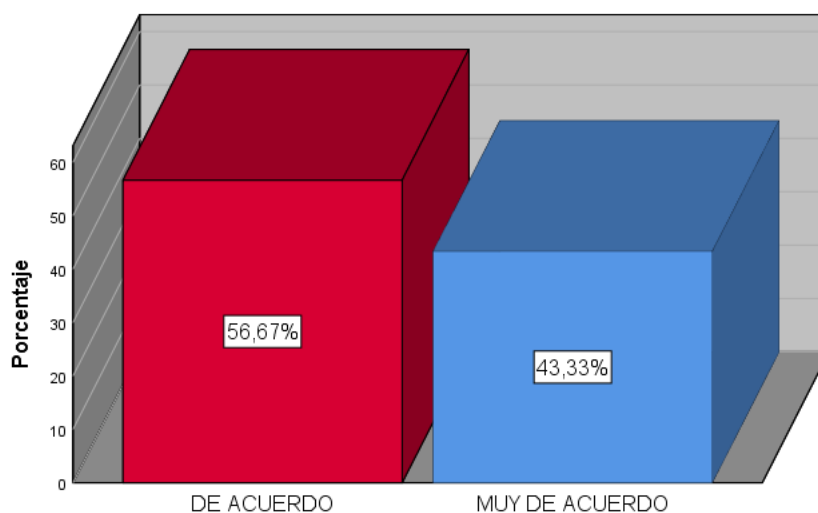
Tabla N° 17

Financiamiento obtenido

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	17	56,7	56,7	56,7
	MUY DE ACUERDO	13	43,3	43,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Gráfico N° 17

La rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido



Fuente: Tabla N° 17

Nota N° 17: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 43,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido. Asimismo, el 56,67% de los

encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido.

18- La adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad

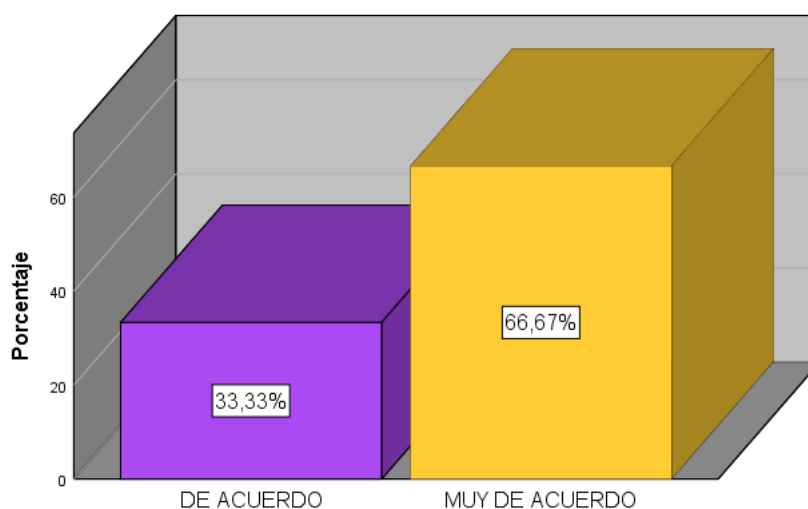
Tabla N° 18

Decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	33,3	33,3	33,3
	MUY DE ACUERDO	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 18

La adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad



Fuente: Tabla N° 18

Nota N° 18: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad.

19.- El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente

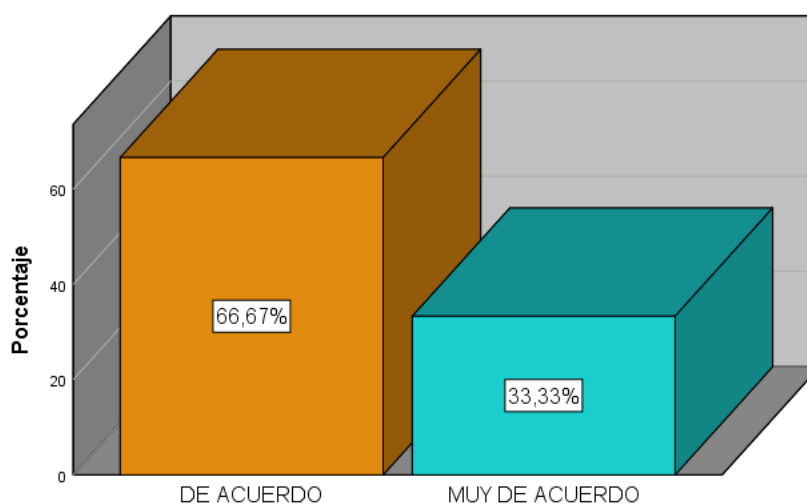
Tabla N° 19

El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 19

El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente



Fuente: Tabla N° 19

Nota N° 19: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que el financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente

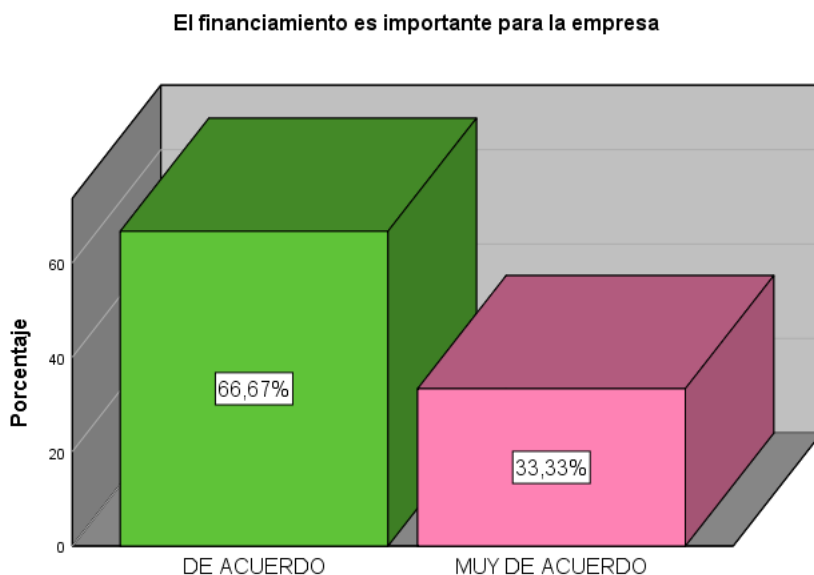
20.- El financiamiento es importante para la empresa

Tabla N° 20

El financiamiento es importante para la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 20



Fuente: Tabla N° 20

Nota N° 20: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que el financiamiento es importante para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento es importante para la empresa

21.- La rentabilidad empresarial es importante para la empresa.

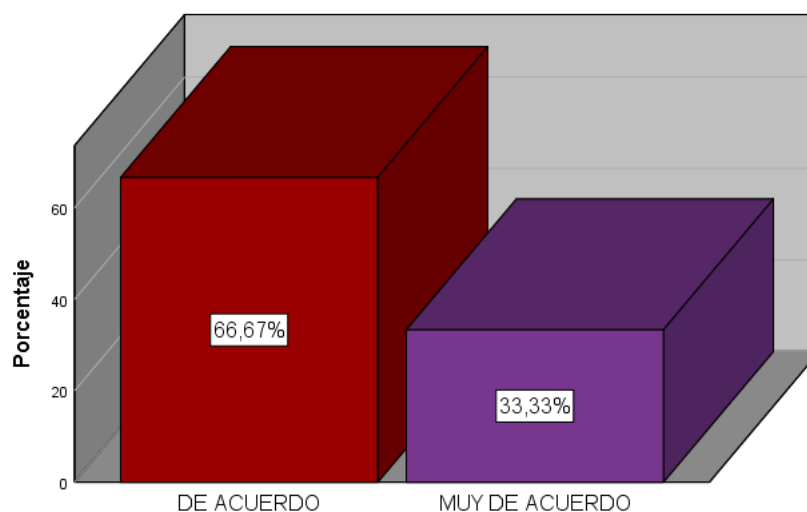
Tabla N° 21

La rentabilidad empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	20	66,7	66,7	66,7
	MUY DE ACUERDO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 21

La rentabilidad empresarial es importante para la empresa.



Fuente: Tabla N° 21

Nota N° 21: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que la rentabilidad empresarial es importante para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad empresarial es importante para la empresa.

22.- La rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa

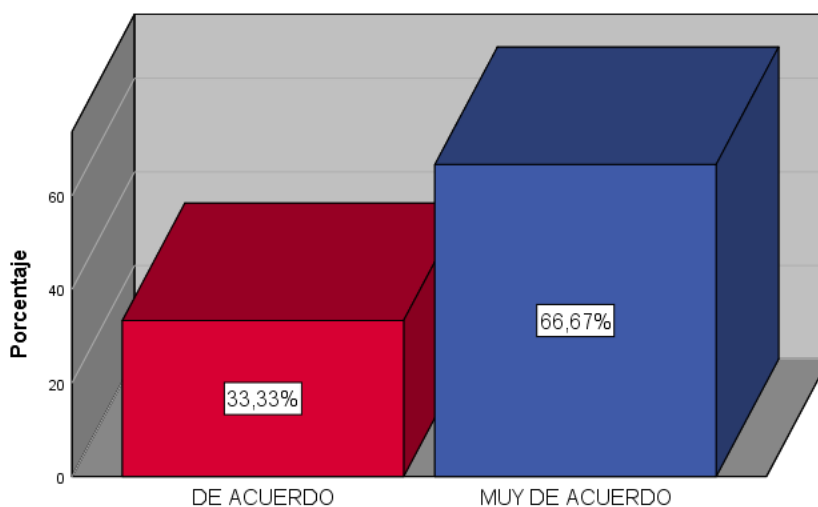
Tabla N° 22

La rentabilidad en el crecimiento de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	10	33,3	33,3	33,3
	MUY DE ACUERDO	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 22

La rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa



Fuente: Tabla N° 22

Nota N° 22: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa.

23.- La utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa

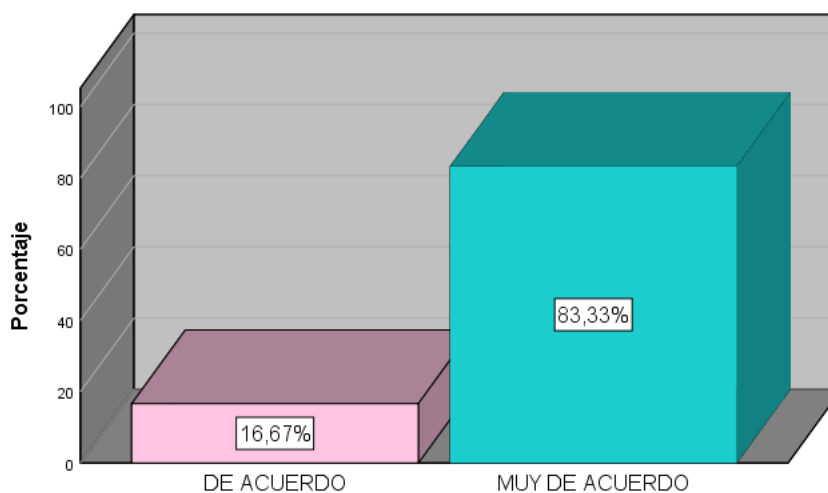
Tabla N° 23

Instrumentos financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	5	16,7	16,7	16,7
	MUY DE ACUERDO	25	83,3	83,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Gráfico N° 23

La utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa



Fuente: |Tabla N° 23

Nota N° 23: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa.

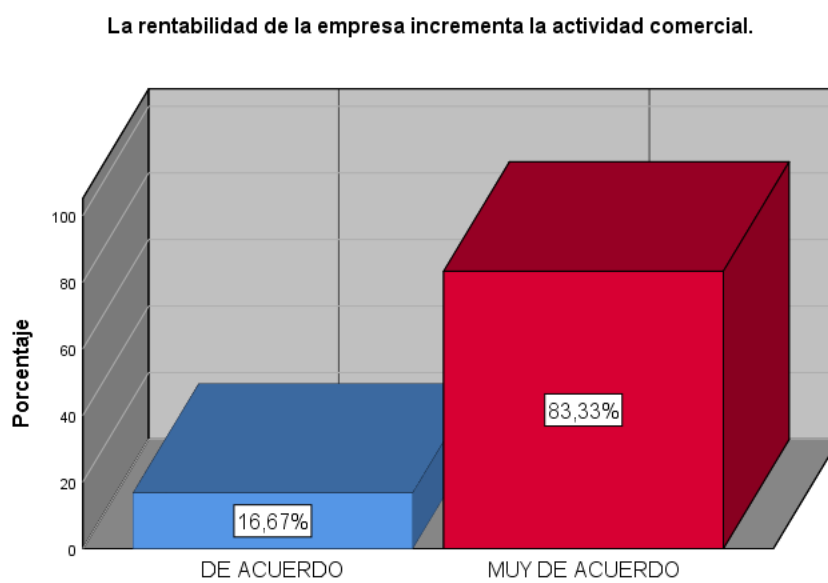
24.- La rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial.

Tabla N° 24

Incremento de actividad comercial.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DE ACUERDO	5	16,7	16,7	16,7
	MUY DE ACUERDO	25	83,3	83,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 24



La rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial.

Fuente: Tabla N° 24

Nota N° 24: Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial.

5.2 Análisis de resultado

5.2.1 Objetivo específico N°1:

Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020

Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 50% de los encuestados afirman que están de acuerdo en que la fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa. Asimismo, el 50% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa. El presente resultado tiene coincidencia con **Razuri (2016)** quien indica que las MYPE en estudio, financian su actividad económica con fuentes de financiamiento de terceros (Bancos, Cmac, Financieras, prestamistas usureros y proveedores). El 43,33% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que la obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial. Asimismo, el 56,67% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial. Este resultado coincide con **Charqui (2018)** quien sostiene que las mypes realizaron la negociación para lograr el crédito en diferentes entes bancarios, pues solicitaron créditos de bancos privados locales para la mejora de la empresa. Asimismo, **Razuri (2016)** sostiene que resaltan los financiamientos bancarios con un 56% de participación. El 43,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento. Asimismo, el 56,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el financiamiento a corto plazo es positivo para la

empresa por su rápido otorgamiento. Este resultado coincide con **Diaz (2019)** quien sostiene que el financiamiento mejora la empresa, al determinarse que la empresa obtuvo créditos a corto plazo. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo que para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones. Tal como lo afirman **Arias y Carrillo (2016)** pues algunas de las pymes encuestas no lograron acceder a un crédito, este hecho se atribuye al no cumplimiento de ciertos requisitos responsabilidad de la administración como lo son la presentación de EF's. El 76,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera. Asimismo, el 23,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera. Tal como indica **Charqui (2018)** que deben tener en conocimiento las obligaciones percibidas frente a las instituciones financieras y de ese modo las Mypes tienden de incrementar y expandir sus negocios en el mercado comercia. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo ya que consideran que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo ya que consideran que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa. tal como lo afirma **Charqui (2018)** que las Mypes tienden de incrementar y expandir sus negocios en el mercado comercial, que en la actualidad existen una competencia entre las Mypes ferreteras. El 10% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos

bancarios. Asimismo, el 46,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios. Y el 43,33% indicaron que están muy de acuerdo en que las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios. Para **Razuri (2016)** las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras son diversas, algunas son excesivas por ello los empresarios no pueden amortizar la deuda. El 3,33% de los encuestados afirman que se encuentran ni de acuerdo, ni en desacuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos Y el 63,33% indicaron que están muy de acuerdo en que el crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos. Como lo afirma **Minaya (2018)** que la empresas utilizan con mayor frecuencia su crédito para la adquisición de poder proporcionar a los clientes.

5.2.2 Objetivo específico N°2:

Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.

Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 50% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad. Asimismo, el 50% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad. el presente resultado concuerda con **Torres (2019)** quien menciona que la capacitación contribuyen en la rentabilidad de las mypes ferreteras. Igualmente, **Diaz (2019)** la capacitación mejora la rentabilidad por que desarrolla la capacidad del personal a lograr las metas y

objetivos de la empresa. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa. dichos resultados coinciden con quien **Charqui (2018)** sostiene que la obtención de la rentabilidad es de acuerdo a lo invertido. la rentabilidad percibida es reinvertida en sus negocios de esa forma aumenta su actividad empresarial. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que la rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas. Tal como lo indica **Minaya (2018)** ya que el poder proporcionar a los clientes para que lleven consigo una buena expectativa y satisfacción ayuda a la rentabilidad. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo que para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo que para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio. Por su parte **Minaya (2018)** sostiene que gracias a la rentabilidad mejoró los servicios de ventas al público. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que el conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa. según **Arias y Carrillo (2016)** el nivel de conocimiento y/o experiencia del administrador

tendrá impacto en el manejo administrativo y financieros de las pymes. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones. Tal como lo afirma **Diaz (2019)** ya que la rentabilidad se obtiene de acuerdo a la inversión que realice la empresa, queriendo decir que a mayor inversión mayor rentabilidad lo que beneficiara al dueño. El 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que el plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que el plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa. Tal como lo indica **Diaz (2019)** que el financiamiento a un corto plazo mejora la liquidez de la empresa. El 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la productividad de la empresa mejora la rentabilidad. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la productividad de la empresa mejora la rentabilidad. Este resultado coincide con **Casavilca (2016)** quien considera que la empresa es competitiva en el mercado ferretero frente a las demás empresas en el mismo giro de negocio, este hecho mejora la rentabilidad.

5.2.3 Objetivo específico N°3:

Determinar la importancia del financiamiento y rentabilidad en las mejoras de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, 2020.

Del total del 100% de la distribución de la muestra, el 43,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido. Asimismo, el 56,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido. Este resultado coincide con **Diaz (2019)** quien sostiene que la rentabilidad mejora positivamente la empresa tras la obtención del financiamiento. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad. dichos resultados concuerdan con **Minaya (2018)** quien sostiene que las decisiones de solicitar el financiamiento influencio en la generación de nuevas oportunidades de mercado. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que el financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente. Tal como lo indica **Diaz (2019)** ya que el financiamiento pues de esta manera mejora la calidad de servicios a los clientes. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo en que el financiamiento es importante para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que el financiamiento es importante para la empresa. tal como lo indica **Casavilca (2016)** quien sostiene que es importante el financiamiento para la empresa. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran de acuerdo

en que la rentabilidad empresarial es importante para la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están muy de acuerdo en que la rentabilidad empresarial es importante para la empresa. este resultado concuerda con **Diaz (2019)** quien demuestra que la rentabilidad es importante ya que obtendrá el medio necesario para mejorar el equipamiento de la empresa y ser más competitivo en el mercado. El 66,67% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa. Asimismo, el 33,33% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa. según **Casavilca (2016)** el mejoramiento continuo es importante en una empresa sobre todo en el rubro de empresas ferreteras, ya que si la empresa es rentable su crecimiento será continuo. El 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la utilización de los instrumentos financieros es importante para la empresa. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la utilización de los instrumentos financieros es importante para la empresa. según **Razuri (2016)** si la empresa utiliza adecuadamente los diferentes instrumentos financieros en la empresa sera positivo para la empresa. El 83,33% de los encuestados afirman que se encuentran muy de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial. Asimismo, el 16,67% de los encuestados señalaron que están de acuerdo en que la rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial. Este resultado coincide con **Arias y Carrillo (2016)** quien manifiesta que la empresa también incide en el crecimiento comercial de acuerdo a la rentabilidad que genera durante los años.

VI. CONCLUSIÓN

6.1 Respecto al objetivo específico N° 1:

Se logró describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Ayacucho, ya que el financiamiento permite el desarrollo empresarial, donde las mypes ferreteras buscan financiar sus actividades con fuentes internas y externas, al analizar el financiamiento externo se puede evidenciar que los empresarios se financian con las entidades financieras, en su mayoría a corto plazo por su rápida obtención, y a largo plazo con algunas dificultades por temas burocráticos como lo son los requisitos y las evaluaciones previas a la obtención de un crédito, en este sentido también se ve la liquidez de la empresa y la solvencia para el cumplimiento de sus obligaciones financieras y con los proveedores. En su mayoría dichas ferreterías solicitan el crédito para la adquisición de activos fijos y la compra de mercaderías para abastecer su almacén y contar con productos que satisfagan al cliente, pues permite optimizar la empresa, además de ser beneficiosa en la calidad de atención al cliente.

Por lo expuesto, se debe considerar que el financiamiento para las empresas ferreteras debe ser indispensable, pues este tipo de empresas se encargan de provisionar materiales de construcción, fontanería y otros, que son indispensables en toda vivienda.

6.2 Respecto al objetivo específico N° 2:

Se concluye y se puede describir las características de la rentabilidad de las empresas ferreteras, donde evidenciamos que la realización de capacitación a los trabajadores es un factor positivo para generar rentabilidad. Asimismo, realizar inversiones adecuadas y propias de los ingresos (teniendo en cuenta la toma de decisiones)

mejora la rentabilidad de la empresa con la utilización de los medios y recursos humanos. Una empresa rentable evidencia la eficacia del empresario, este hecho refleja el conocimiento y la experiencia que posee, que a su vez satisface sus expectativas de ventas.

Por lo tanto, la rentabilidad se evidencia con el paso del tiempo, ello evidenciará si la empresa utilizó todos los recursos posibles para sobresalir y ser competitivos en el mercado ferretero.

6.3 Respecto al objetivo específico N° 3:

Se determinó la importancia del financiamiento en la mejora de la rentabilidad de las empresas ferreteras, ya que la rentabilidad de la empresa mejoró gracias al financiamiento obtenido, este hecho influye directamente en la toma de decisiones financieras. Asimismo, el financiamiento mejoró la calidad de atención. El financiamiento y rentabilidad es importante porque interviene positivamente para el crecimiento y productividad de la empresa. Teniendo en cuenta que, si la empresa va marchando bien, reflejaría un incremento de su actividad comercial.

Conclusión general

El financiamiento y la rentabilidad se encuentran directamente relacionados más aún si se trata de mejorar una empresa, ya que el financiamiento es una herramienta útil para solventar gastos, adquirir mercadería, etc. Pero los temas burocráticos como los requisitos, son obstáculos que dificultan la obtención de financiamiento. La rentabilidad es importante porque evidencia que la empresa marcha bien.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

RECOMENDACIONES

- Las empresas ferreteras, deberían acudir a las entidades financieras que benefician sus negocios, analizando las tasas de interés y los requisitos.
- Las empresas ferreteras deberían obtener créditos a corto plazo, pues es más conveniente, por su fácil obtención y bajas tasas.
- Las empresas ferreteras deberían invertir en mercadería, con productos especializados y más requeridos, realizando una proyección de ventas para no quedarse sin stock, para que los clientes se sientan satisfechos con su adquisición y lograr la competitividad en el mercado ferretero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguar Dias, I. (2015). *Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa* (primera; A. M. Hernández, Ed.). Recuperado de <https://mdc.ulpgc.es/utills/getfile/collection/MDC/id/1513/filename/1519.pdf>
- Allen, F., Myers, S. C., & Brealey, R. A. (2009). *Principios de finanzas corporativas* (novena). Recuperado de file:///C:/Users/NOTEBOOK-/Downloads/Principios_de_Finanzas_Corporativas_9Ed__Myers.pdf
- Arias, F. G. (2006). EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Introducción a la metodología científica. En *EDITORIAL EPISTEME, C.A* (quinta, Vol. 5). <https://doi.org/10.1128/AAC.03728-14>
- Arias Gómez, E., & Arias Gómez, J. (2016). La importancias del financiamiento para las MYPES de mexico. *EUMED, 1*, 2-3. <https://doi.org/ISSN: 1696-8352>
- Arias, S. josué G., & Carrillo, P. K. B. (2016). *Análisis De Las Fuentes De Financiamiento Para Microcréditos De Las Instituciones Públicas Y Privadas Para Las Pymes En El Ecuador*. (Universidad de Guayaquil). Recuperado de [http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13944/1/ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA MICROCRÉDITOS DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIV.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13944/1/ANÁLISIS_DE_LAS_FUENTES_DE_FINANCIAMIENTO_PARA_MICROCRÉDITOS_DE_LAS_INSTITUCIONES_PÚBLICAS_Y_PRIV.pdf)
- Arturo, K. (2019). ¿Qué es la rentabilidad y cómo calcularla? Recuperado 20 de octubre de 2020, de *crecenegocio website*: <https://www.crecenegocios.com/rentabilidad/>
- ATX Business Solutions. (2020). 4 problemas en el área comercial que impiden incrementar tus ventas. Recuperado 5 de octubre de 2020, de *2019-08-15 website*: <https://potenciatuventas.mx/2019/08/15/4-problemas-en-el-area-comercial-que->

impiden-incrementar-tus-ventas/

Balcázar Abriga, V. S. (2015). *en su tesis: "Evaluación de la rentabilidad económica y financiera de la cooperativa de taxis «La Tebaida» de la ciudad de Loja, en el período 2012 – 2013"* (Universidad de Loja). Recuperado de [http://dspace.unl.edu.ec:9001/jspui/bitstream/123456789/10756/1/TESIS VALERIA STEFANÍA BALCÁZAR ABRIGO.pdf](http://dspace.unl.edu.ec:9001/jspui/bitstream/123456789/10756/1/TESIS%20VALERIA%20STEFANÍA%20BALCÁZAR%20ABRIGO.pdf)

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2002). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento* (Grupo DFC; J. J. Llisterri, F. Vivanco, & M. Ariano, Eds.). Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/13225/acceso-de-las-pequenas-y-medianas-empresas-al-financiamiento>

Casavilca Vargas, C. D. (2016). *"Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2015"*. (Universidad Católica los Angeles de Chimbote). Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8590/FINANCIAMIENTO_CALIDAD_CASAVILCA_VARGAS_CHARITA_DIHODATA .pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8590/FINANCIAMIENTO_CALIDAD_CASAVILCA_VARGAS_CHARITA_DIHODATA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Charqui Lázaro, P. G. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñasbv empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017* (Universidad Católica los Angeles de Chimbote). Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7815/RENTABILIDAD_MYPE_CHARQUI_LAZARO_PILAR_GRECIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Congreso de la República del Perú. (2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar

la inversion, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.
Recuperado 10 de octubre de 2020, de CRP website:
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

Diaz Quispe, L. T. (2019). *Financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector comercio, López EIRL distrito de Ayacucho, 2019* (Uniersidad Catolica los Angeles de Chimbote). Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/17524/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_TRIBUTACION_DIAZ_QUISPE_LIDIA_TANIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fierros. (2015). Buenas practicas de la teoria a su ferreteria. Recuperado 24 de octubre de 2020, de fierros website: <https://fierros.com.co/ediciones/ediciones-2edicion-34/ediciones-2buenas-practicas-de-la-teoria-a-su-ferreteria/>

Gascó, T. (2019). Rentabilidad. Recuperado 20 de octubre de 2020, de numdea website: <https://numdea.com/rentabilidad.html>

Gomero Gonzales, N. A. (2015). *Concentracion de las Mypes y su impacto en el crecimiento economico.* Recuperado de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/11597-Texto del artículo-40456-1-10-20160327 \(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/11597-Texto%20del%20articulo-40456-1-10-20160327%20(1).pdf)

Guevara Lajo, M. (2018). Ferretería en México. Recuperado 24 de octubre de 2020, de ICEX website: <file:///C:/Users/NOTEBOOK-/Downloads/DOC2018799869.pdf>

Hernández Sampieri, R. (2016). Formulacion de Hipotesis.

Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas Y Financiamiento Las herramientas de gestión que*

- toda pequeña empresa debe conocer*. (primera; A. A. Eduardo Lastra, Ed.). Recuperado de file:///C:/Users/NOTEBOOK-/Downloads/AUTOR_PAUL_LIRA_BRICENO_FINANZAS_Y_FINAN (1).pdf
- Lizcano Álvarez, J., & Castelló Taliani, E. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica de Análisis y Evaluación* (primera). Recuperado de file:///C:/Users/NOTEBOOK-/Downloads/rentabilidad _empresarial camaras.pdf
- López Lindao, J. I., & Farías Villón, E. E. (2018). “*Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil*” (Universidad de Guayaquil). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas de Financiamiento para PYMES.pdf>
- Minaya Alejos, S. (2018). *Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: Caso Empresa Ferretería Cecisa, 2016* (Universidad Católica los Angeles de Chimbte). Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5599/FINANCIAMIENTO_SECTOR_COMERCIO_MINAYA_ALEJOS_SALY.pdf?sequence=1
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). *Crédito y Cobranza* (primera; J. Enrique Callejas, Ed.). Recuperado de c:/Users/NOTEBOOK-/Downloads/Credito_y_cobranzas_Morales_Catro.pdf
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2014). Definición de rentabilidad.
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2017). Definición de ferretería. Recuperado 24 de octubre de 2020, de <https://definicion.de/ferreteria/>
- Razuri Jimenez, L. X. (2016). *Características del financiamiento de las Micro y pequeñas*

empresas (MYPE) del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015”. (Universidad Católica los Angeles de Chimbote). Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4

Robles Román, C. L. (2012). *Fundamentos de administración financiera* (primera; E. Buendía López, Ed.). Recuperado de file:///C:/Users/NOTEBOOK-Downloads/Fundamentos_de_administracion_financiera.pdf

Rodríguez Aranday, F. (2017). *Finanzas 2. Finanzas corporativas: una propuesta metodológica*, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, (primera). Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=5308824&query=finanzas>

Saavedra García, M. L. (2014). *Latinoamérica. La problemática del financiamiento*. Recuperado 27 de septiembre de 2020, de contaduriapublica.org. website: <http://contaduriapublica.org.mx/2014/10/30/latinoamerica-la-problematika-del-financiamiento/>

Salloum, C. D., & Vigier, H. P. (2002). *Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos - pymes*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/306324363_Los_Problemas_del_Financiamiento_de_la_Pequena_y_Mediana_Empresa_LA_RELACION_BANCOS_-_PYMES

Sánchez Barraza, B. (2010). *Las mypes en Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. *Quipukamayoc*, 13(25), 127. Recuperado de

file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/5433-Texto del artículo-18749-1-10-20140316 (1).pdf

Shern. (2019). que es un ferretero. Recuperado 24 de octubre de 2020, de google website:
<https://shern.net/que-es-un-ferretero/>

Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 14(2), 284-303. [https://doi.org/ISSN: 1856-6189](https://doi.org/ISSN:1856-6189)

Torres Manrique, F. J. (2011). *Teoría de Financiamiento*. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento.shtml>

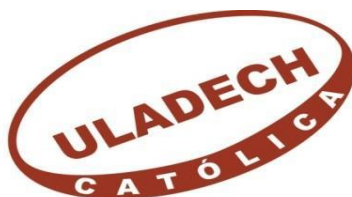
Torres Medina, L. (2019). *El financiamiento, rentabilidad y tributario en las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio del Perú: Caso de ferretería CEFIRO E.I.R.L del Distrito de San Juan Bautista, 2018* (Universidad Católica los Angeles e Chimbote). Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/14395/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_TRIBUTACION_MYPES_TORRES_MEDINA_LIZBETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ucha, F. (2009). Definición de Financiamiento.

Valls, A. (2018). Vender conceptos: el futuro de la ferretería. Recuperado 24 de octubre de 2020, de ferreteria website: <https://ferreteria-y-bricolaje.cdecomunicacion.es/reportajes/26334/vender-conceptos-el-futuro-de-la-ferreteria>

ANEXO

Anexo N° 1: Recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Se agradece anticipadamente su colaboración, esta encuesta es anónima y está destinada a los contribuyentes de renta de tercera categoría que tiene por finalidad recabar información sobre el tema: Financiamiento y rentabilidad, de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2020. Lo cual es muy importante y si usted me podría apoyar en contestar las siguientes preguntas formuladas marcando con una (X) en forma objetiva.

Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
5	4	3	2	1

N°	ITEM	RESULTADOS				
		5	4	3	2	1
FINANCIAMIENTO						
1.-	Una fuente externa del financiamiento es conveniente para la empresa					
2.-	La obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial					
3.-	El financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa por su rápido otorgamiento					
4.-	Para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones					

5.-	La liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación financiera					
6.-	Considera que el financiamiento mejora la competitividad de la empresa					
7.-	Las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancarios					
8.-	El crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos					
RENTABILIDAD						
9.-	La capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad					
10.-	Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la rentabilidad de la empresa					
11.-	La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expectativas					
12.-	Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de servicio					
13.-	El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influencia directa en la rentabilidad de la empresa					
14.-	La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecuada utilización de sus inversiones					
15.-	El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentabilidad de la empresa					
16.-	La productividad de la empresa mejora la rentabilidad					
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD						
17.-	La rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financiamiento obtenido					
18.-	La adecuada toma de decisiones financieras de la empresa mejora la rentabilidad					
19.-	El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al cliente					

20.-	El financiamiento es importante para la empresa					
21.-	La rentabilidad empresarial es importante para la empresa.					
22.-	La rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa					
23.-	La utilización de los instrumentos financieros es importante para que la empresa					
24.-	La rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial.					

Anexo N°2: Consentimiento informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS (Contabilidad)

Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación, conducida por Ana Maria pino Paredes, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

La investigación denominada: Financiamiento y rentabilidad, de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2020.

La entrevista durará aproximadamente diez (10) minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.

- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: apinoparedes@gmail.com al número 999024652. Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	YANET QUISPE LIZARBE
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	03/11/20

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN – ULADECH CATÓLICA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Contabilidad)

La finalidad de este protocolo en la investigación, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia

La presente investigación se titula *Financiamiento y rentabilidad, de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2020* y es dirigido por Ana María Pino Paredes, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

El propósito de la investigación es: determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad en las pequeñas y micro empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Ayacucho en el año 2020

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de la página web de la ULADECH. Si desea, también podrá escribir al correo apinoparedes@gmail.com, para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: YANET QUISPE LIZARBE

Fecha: 3 DE NOVIEMBRE DE 2020

Correo electrónico: ferretza 2014.22@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN – ULADECH CATÓLICA

PROTOCOLO DE ASENTIMIENTO INFORMADO

(Contabilidad)

Mi nombre es Ana María Pino Paredes y estoy haciendo mi investigación, la participación de cada uno de ustedes es voluntaria.

A continuación, te presento unos puntos importantes que debes saber antes de aceptar ayudarme:

- Tu participación es totalmente voluntaria. Si en algún momento ya no quieres seguir participando, puedes decírmelo y volverás a tus actividades
- La conversación que tendremos será de 10 minutos máximos.
- En la investigación no se usará tu nombre, por lo que tu identidad será anónima.
- Tus padres ya han sido informados sobre mi investigación y están de acuerdo con que participes si tú también lo deseas.

Te pido que marques con un aspa (x) en el siguiente enunciado según tu interés o no de participar en mi investigación.

¿Quiero participar en la investigación de: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías del distrito Ayacucho, 2020?	Si	No
---	---------------	----

Fecha: 03 DE NOVIEMBRE DE 2020

Anexo N° 3: ficha RUC

FICHA RUC : 10700501596 ROJAS QUISPE YANET
Número de Transacción : 43923774
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: ROJAS QUISPE YANET
Tipo de Contribuyente	: 02-PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	: 14/07/2011
Fecha de Inicio de Actividades	: 14/07/2011
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0243 - I.R.AYACUCHO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: -
Comprobantes electrónicos	: -

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: -
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	: 93098 - OTRAS ACTIVIDAD.DE TIPO SERVICIO NCP
Actividad Económica Secundaria 2	: -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: MANUAL
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: -
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 66 - 931459828
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: carlos05_88_@hotmail.com
Correo Electrónico 2	: -

Domicilio Fiscal

Actividad Economica	: 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Departamento	: AYACUCHO
Provincia	: HUAMANGA
Distrito	: AYACUCHO
Tipo y Nombre Zona	: -
Tipo y Nombre Vía	: JR. GRAU
Nro	: 108
Km	: -
Mz	: -
Lote	: -
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: FTE DEL HOTEL UNIVERSO
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

Datos de la Persona Natural

Documento de Identidad	: DNI 70050159
------------------------	----------------

Cond. Domiciliado	: DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	: 12/11/1989
Sexo	: Femenino
Nacionalidad	: PERUANA
País de procedencia	: -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Desde	Exoneración	
				Hasta	
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/09/2019	-	-	-	
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	01/09/2019	-	-	-	

Establecimientos Anexos

Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0001	SUCURSAL	-	AYACUCHO HUAMANGA AYACUCHO	AV. CUZCO 204	CEMENTERIO GENERAL	ALQUILADO

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.
Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT
Fecha:28/12/2020
Hora:19:38

Anexo N° 4: Mapa del departamento de Ayacucho



Anexo N° 5: Constancia de Autorización de aplicación de cuestionario

FERRETZA CONSTRUC S.A.C.

RUC: 20534529491

EL QUE SE SUSCRIBE EL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA: SRTA. YANET
QUISPE LIZARBE OTORGA LA PRESENTE:

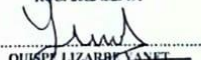
CONSTANCIA

Que la Srta.: PINO PAREDES, ANA MARIA, estudiante del taller de tesis de la
UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE ha realizado su trabajo de
campo (encuesta) a los trabajadores de la empresa para el desarrollo de su informe de tesis:
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2020. El que
contribuirá en la mejora de la empresa.

SE EXPIDE EL PRESENTE DOCUMENTO A PETICION DE LA INTERESADA.

AYACUCHO, 19 DE DICIEMBRE DE 2020

FERRETZA CONSTRUC SAC
RUC: 20534529491



QUISPE LIZARBE YANET
GERENTE GENERAL



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Vicerrectorado de investigación

"Año de la universalización de la salud"

Ayacucho, 22 noviembre de 2020

Señor (a): Gerente General de FERRETEZA CONSTRUC S.A.C.

Asunto: Solicito autorización para aplicar la encuesta de trabajo de investigación

Presente:

De mi mayor consideración:

Por el presente es grato dirigirme a Ud., para solicitarle autorización para la aplicación de encuestas como requisito fundamental para lograr el título profesional en Ciencias Contables y Financieras con mención: Contador Público, es necesario recopilar datos para mi trabajo de investigación titulado: **FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2020.** Solicito se me otorgue autorización para aplicar la encuesta anónima a los trabajadores de la empresa que Ud. Dirige "FERRETEZA CONSTRUC S.A.C." en el distrito de Ayacucho.

Por lo que le agradezco se sirva acceder a mi pedido por ser justo.

Atentamente

.....
PINO PAREDES ANA MARIA
DNI: 41933313

Anexo N° 6: Evidencias fotográficas



Anexo N° 7: evidencias de la aplicación del SPSS

RESULTADOS DE LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
5	4	3	2	1

FINANCIAMIENTO

N° personas	Pregunta N° 1	Pregunta N° 2	Pregunta N° 3	Pregunta N° 4	Pregunta N° 5	Pregunta N° 6	Pregunta N° 7	Pregunta N° 8
1	5	5	5	5	5	5	5	5
2	5	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	5	4	4	5	4	5
4	5	5	5	5	4	5	4	4
5	4	4	4	4	4	5	3	3
6	5	5	5	5	5	4	4	5
7	4	4	4	4	4	4	4	5
8	4	5	5	4	4	4	5	4
9	5	5	4	5	4	5	5	5
10	4	4	4	4	5	5	4	4
11	5	5	4	4	4	5	5	5
12	4	4	5	4	4	5	4	5
13	5	5	5	5	4	5	4	4
14	4	4	4	4	4	5	3	4
15	5	5	5	5	5	4	4	5
16	4	4	4	4	4	4	4	4
17	4	5	5	4	4	4	5	4
18	5	5	4	5	4	5	5	5
19	5	4	4	4	5	5	5	5
20	4	5	4	4	4	5	5	5
21	4	4	5	4	4	5	4	5
22	5	5	5	5	4	5	4	5
23	4	4	4	4	4	5	3	4
24	5	5	5	5	5	4	4	5
25	4	4	4	4	4	4	4	4
26	4	5	5	4	4	4	5	5
27	4	5	4	5	4	5	5	5
28	4	4	4	4	5	5	5	5
29	4	5	4	4	4	5	5	5
30	4	5	4	4	4	5	5	5

RENTABILIDAD

N° personas	Pregunta N° 1	Pregunta N° 2	Pregunta N° 3	Pregunta N° 4	Pregunta N° 5	Pregunta N° 6	Pregunta N° 7	Pregunta N° 8
1	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	5	5	4	4	4	5	5
4	5	5	4	5	4	5	5	5
5	4	4	4	4	5	5	5	5
6	5	5	4	4	4	5	5	5
7	5	5	5	5	5	5	5	5
8	4	4	4	4	4	4	4	4
9	4	5	5	4	4	4	5	5
10	5	5	4	5	4	5	5	5
11	4	4	4	4	5	5	5	5
12	5	5	4	4	4	5	5	5
13	5	5	5	5	5	5	5	5
14	4	4	4	4	4	4	4	4
15	4	5	5	4	4	4	5	5
16	5	5	4	5	4	5	5	5
17	4	4	4	4	5	5	5	5
18	5	5	4	4	4	5	5	5
19	5	5	5	5	5	5	5	5
20	4	4	4	4	4	4	4	4
21	4	5	5	4	4	4	5	5
22	5	5	4	5	4	5	5	5
23	4	4	4	4	5	5	5	5
24	5	5	4	4	4	5	5	5
25	5	5	5	5	5	5	5	5
26	4	4	4	4	4	4	4	4
27	4	5	5	4	4	4	5	5
28	5	5	4	5	4	5	5	5
29	4	4	4	4	5	5	5	5
30	5	5	4	4	4	5	5	5

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD

N° personas	Pregunta N° 1	Pregunta N° 2	Pregunta N° 3	Pregunta N° 4	Pregunta N° 5	Pregunta N° 6	Pregunta N° 7	Pregunta N° 8
1	5	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	5	5	4	4	4	5	5
4	5	5	4	5	4	5	5	5
5	4	4	4	4	5	5	5	5
6	5	5	4	4	4	5	5	5
7	5	5	5	5	5	5	5	5
8	4	4	4	4	4	4	4	4
9	4	5	5	4	4	4	5	5
10	5	5	4	5	4	5	5	5
11	4	4	4	4	5	5	5	5
12	5	5	4	4	4	5	5	5
13	5	5	5	5	5	5	5	5
14	4	4	4	4	4	4	4	4
15	4	5	5	4	4	4	5	5
16	5	5	4	5	4	5	5	5
17	4	4	4	4	5	5	5	5
18	5	5	4	4	4	5	5	5
19	5	5	5	5	5	5	5	5
20	4	4	4	4	4	4	4	4
21	4	5	5	4	4	4	5	5
22	5	5	4	5	4	5	5	5
23	4	4	4	4	5	5	5	5
24	4	5	4	4	4	5	5	5
25	4	5	5	5	5	5	5	5
26	4	4	4	4	4	4	4	4
27	4	5	5	4	4	4	5	5
28	5	5	4	5	4	5	5	5
29	4	4	4	4	5	5	5	5
30	5	5	4	4	4	5	5	5

EVIDENCIA

*SPSS ANA.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

2 : abtencion 4 Visible: 26 de 26 variables

	fuentes	credito	plazo	conseguir	liquidez	considera	tasas	abtencion	V A R	capacitacion	inversion	generar	imcremen to	conocimi ento	eficacia	otorga	
7	4	4	4	4	4	4	4	5	.	5	5	5	5	5	5	5	
8	4	5	5	4	4	4	5	4	.	4	4	4	4	4	4	4	
9	5	5	4	5	4	5	5	5	.	4	5	5	4	4	4	5	
10	4	4	4	4	5	5	4	4	.	5	5	4	5	4	5	5	
11	5	5	4	4	4	5	5	5	.	4	4	4	4	5	5	5	
12	4	4	5	4	4	5	4	5	.	5	5	4	4	4	5	5	
13	5	5	5	5	4	5	4	4	.	5	5	5	5	5	5	5	
14	4	4	4	4	4	5	3	4	.	4	4	4	4	4	4	4	
15	5	5	5	5	5	4	4	5	.	4	5	5	4	4	4	5	
16	4	4	4	4	4	4	4	4	.	5	5	4	5	4	5	5	
17	4	5	5	4	4	4	5	4	.	4	4	4	4	5	5	5	
18	5	5	4	5	4	5	5	5	.	5	5	4	4	4	5	5	
19	5	4	4	4	5	5	5	5	.	5	5	5	5	5	5	5	
20	4	5	4	4	4	5	5	5	.	4	4	4	4	4	4	4	
21	4	4	5	4	4	5	4	5	.	4	5	5	4	4	4	5	
22	5	5	5	5	4	5	4	5	.	5	5	4	5	4	5	5	
23	4	4	4	4	4	5	3	4	.	4	4	4	4	5	5	5	
24	5	5	5	5	5	4	4	5	.	5	5	4	4	4	5	5	
25	4	4	4	4	4	4	4	4	.	5	5	5	5	5	5	5	
26	4	5	5	4	4	4	5	5	.	4	4	4	4	4	4	4	
27	4	5	4	5	4	5	5	5	.	4	5	5	4	4	4	5	
28	4	4	4	4	5	5	5	5	.	5	5	4	5	4	5	5	
29	4	5	4	4	4	5	5	5	.	4	4	4	4	5	5	5	
30	4	5	4	4	4	5	5	5	.	5	5	4	4	4	5	5	

Vista de datos Vista de variables

Ir a Configuración de PC para activar Windows.

*SPSS ANA.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	fuentes	Númérico	8	0	Una fuente externa del financiamiento es conveniente para la ...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	credito	Númérico	8	0	La obtención del crédito mejora el desarrollo empresarial	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	plazo	Númérico	8	0	El financiamiento a corto plazo es positivo para la empresa po...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	conseguir	Númérico	8	0	Para conseguir el financiamiento la empresa tiene limitaciones	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	liquidez	Númérico	8	0	La liquidez de la empresa ayuda a amortizar la obligación fina...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	considera	Númérico	8	0	Considera que el financiamiento mejora la competitividad de l...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	tasas	Númérico	8	0	Las tasas de interés dificultan el acceso a los créditos bancar...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	abtencion	Númérico	8	0	El crédito obtenido ayuda a la adquisición de activos	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	VAR00009	Númérico	8	0		{1, MUY EN...	Ninguno	0	Derecha	Ordinal	Entrada
10	capacitacion	Númérico	8	0	La capacitación es un factor para la obtención de la rentabilidad	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	inversion	Númérico	8	0	Realizar una inversión apropiada de los ingresos mejora la ren...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	generar	Númérico	8	0	La rentabilidad generada por la empresa satisface sus expect...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	imcremento	Númérico	8	0	Para incrementar la rentabilidad se debe evaluar la calidad de ...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	conocimiento	Númérico	8	0	El conocimiento y experiencia en el sector servicio tiene influ...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	eficacia	Númérico	8	0	La rentabilidad calcula la eficacia de la empresa en la adecua...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	otorga	Númérico	8	0	El plazo de los créditos otorgados tiene relación con la rentab...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	productividad	Númérico	8	0	La productividad de la empresa mejora la rentabilidad	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	VAR00018	Númérico	8	0		{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	empresa	Númérico	8	0	La rentabilidad de la empresa ha mejorado gracias al financia...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	decisiones	Númérico	8	0	La adecuada toma de decisiones financieras de la empresa m...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	calidad	Númérico	8	0	El financiamiento mejora la calidad en servicio de atención al ...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	importancia	Númérico	8	0	El financiamiento es importante para la empresa	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	empresarial	Númérico	8	0	La rentabilidad empresarial es importante para la empresa.	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	crecimiento	Númérico	8	0	La rentabilidad influye en el crecimiento de la empresa	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	instrumento	Númérico	8	0	La utilización de los instrumentos financieros es importante p...	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
26	actividad	Númérico	8	0	La rentabilidad de la empresa incrementa la actividad comercial.	{1, MUY EN...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
27											

Vista de datos Vista de variables

Ir a Configuración de PC para activar Windows.