



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA
ASOCIACION DE COMERCIANTES LAS ORQUIDEAS
DE LA PROVINCIA DE SATIPO, 2021**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTORA

CAPCHA ROMERO, LIDIA LIZBETH

ORCID: 0000-0001-6166-7448

ASESOR

LLANCCE ATAO, FREDY RUBEN

ORCID: 0000-0002-1414-2849

SATIPO – PERÚ

2021

1. Título de la Tesis

FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACION DE
COMERCIANTES LAS ORQUIDEAS DE LA PROVINCIA DE SATIPO,
2021.

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Capcha Romero, Lidia Lizbeth

ORCID: 0000-0001-6166-7448

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de
Contabilidad, Satipo, Perú

ASESOR

Llance Atao, Fredy Ruben

ORCID: 0000-0002-1414-2849

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

JURADO

Taco Castro, Eduardo

ORCID ID: 0000-0003-3858-012X

Saavedra Silvera, Orlando Sócrates

ORCID ID: 0000-0001-7652-6883

Rocha Segura, Antonio

ORCID ID: 0000-0001-7185-2575

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

MGTR. TACO CASTRO, EDUARDO
PRESIDENTE

MGTR. SAAVEDRA SILVERA, ORLANDO SÓCRATES
MIEMBRO

MGTR. ROCHA SEGURA ANTONIO
MIEMBRO

MGTR. LLANCE ATAO FREDY RUBEN
ASESOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por cuidarme y ser mi protector, iluminar mi camino y cada paso que doy sé que con él a mi lado todo es posible cada obstáculo que se vendrán en mi camino a lo largo de mi vida serán solucionados.

La autora.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a nuestro padre celestial por librarme de todo mal y toda enfermedad, por siempre ser mi guía y sé que jamás me abandonara.

La autora.

RESUMEN

Para el caso de la asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, puntualizamos respecto al financiamiento que muchos de ellos optan por invertir ahorros o a costa de venta de sus bienes con el fin de poner en marcha sus negocios arriesgando la inversión y el generar rentabilidad. Ante tal problema se planteó: Identificar el financiamiento y la rentabilidad de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020. Investigación de tipo cuantitativa, de nivel descriptivo y diseño descriptivo simple. La población y muestra se constituyó por 56 comerciantes de la Asociación. Como técnica se tomó la observación e instrumento un cuestionario con escala de likert con los que se obtuvo los resultados siguientes: La investigación presento los siguientes resultados: Respecto al Financiamiento en el resultado pudimos apreciar a un 66,07% de asociados que afirman que casi nunca recurrieron a financiamiento, del mismo modo pudimos apreciar que el 66,07% afirman que a veces los asociados tomaron en cuenta la rentabilidad. Concluyendo así respecto al financiamiento se pudo identificar que los asociados afirman que casi nunca recurrieron a líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero. Y respecto a la rentabilidad pudimos identificar los asociados afirman que a veces toman en cuenta el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción.

Palabras Clave: *Financiamiento, corto plazo, largo plazo, rentabilidad, económica y financiera.*

ABSTRACT

In the case of the orchid traders' association in the province of Satipo, we pointed out that many of them choose to invest their savings or sell their goods in order to start up their businesses, risking investment and generating profitability. To identify the financing and profitability of the Association of traders of orchids in the province of Satipo, 2020. The research was quantitative, descriptive and simple descriptive design. The population and sample consisted of 56 merchants of the Association. The technique used was observation and the instrument was a questionnaire with a likert scale with which the following results were obtained: The research presented the following results: Regarding financing, 66.07% of the associates stated that they almost never resorted to financing, and 66.07% stated that sometimes the associates took profitability into account. In conclusion, with respect to financing, we were able to identify that the associates affirm that they almost never resorted to lines of credit, economic funds to undertake the operation of their enterprise that will allow the supply and efficient use of money. And with respect to profitability, we were able to identify that the associates affirm that sometimes they take into account the yield that the capital produces in a certain period of time as a way of comparing their investment and the income that it generates as a result of that action.

Key words: Financing, short term, long term, profitability, economic and financial.

CONTENIDO

1. Título de la Tesis.....	ii
2. Equipo de trabajo.....	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional).....	v
5. Resumen y abstract.....	vii
6. Contenido.....	ix
7. Índice de Figura, tablas y cuadros.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	22
2.1 ANTECEDENTES.....	22
2.2 BASES TEORICAS.....	33
2.2.1 FINANCIAMIENTO.....	33
2.2.2 RENTABILIDAD.....	51
2.3 Hipótesis.....	56
2.4 Variable.....	57
III. METODOLOGÍA.....	58
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	58
3.2 Diseño de la investigación.....	58
3.3 Población y muestra.....	58
3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	60
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	61
3.6 Plan de análisis.....	61

3.7 Matriz de consistencia.....	63
3.8 Principios éticos	65
IV. RESULTADOS	66
4.1 Resultados	66
4.2 Análisis de resultados.....	78
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	82
5.1 Conclusiones	82
5.2 Recomendaciones.....	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	85
ANEXOS:	89

INDICE DE TABLAS:

Tabla 1: Tabla de frecuencias del financiamiento	66
Tabla 2: Tabla de frecuencias del Financiamiento a corto plazo.....	68
Tabla 3: Tabla de frecuencias del Financiamiento a largo plazo.....	70
Tabla 4: Tabla de frecuencias de la Rentabilidad	72
Tabla 5: Tabla de frecuencias de la Rentabilidad económica.....	74
Tabla 6: Tabla de frecuencias de la Rentabilidad financiera	76

INDICE DE GRAFICOS:

Gráfico 1: Gráfico estadístico del financiamiento	67
Gráfico 2: Gráfico estadístico del financiamiento a corto plazo.....	69
Gráfico 3: Gráfico estadístico del financiamiento a largo plazo.....	71
Gráfico 4: Gráfico estadístico de la rentabilidad	73
Gráfico 4: Gráfico estadístico de la rentabilidad económica	75
Gráfico 6: Gráfico estadístico de la rentabilidad financiera	77

I. INTRODUCCIÓN

En cuanto a la forma de abordar el tema, comenzamos por retratar el clima mundial, los movimientos de financiamiento son de suma importancia para el giro y desarrollo monetario. Latinoamérica se encuentra en una fase de precariedad, sin embargo, el resultado positivo de estas economías depende de la coordinación de las mejoras de los bancos públicos, para algunos la estandarización de los costes de adquisición es una oportunidad que hasta ahora ha sido limitada por el mercado. Por otra parte, de acuerdo a Kichmer, Martín y Martínez, (2012), se hace referencia a la forma en que las fuentes de cuenta son los diferentes recursos o caminos relacionados con el dinero que una asociación tiene a su disposición para obtener crédito. Además, de que es un factor enorme para hacer una asociación y hacerla florecer, dejarla salir es distinto para que una asociación tenga éxito y crezca monetariamente.

La financiación se percibe como aquellos instrumentos o modalidades en las que la organización se dispone a dotarse de activos, ya sean mercancías o administraciones, en condiciones específicas, y que en general tienen un gasto monetario. Por otra parte, Erossa (2012) afirma que la financiación es la acumulación y la utilización competente de efectivo, extensiones de crédito y activos de cualquier tipo que se utilizan para hacer un proyecto o trabajar una organización. El estudio de financiación considerará las fechas en las que se necesitan los activos de la empresa, según el programa de trabajo y el plan de especulación, estableciendo así un calendario monetario. El autor Salazar (2016) afirma que la economía de las zonas con la productividad más elevada alta en 2016, son intercambio y desarrollo que el 25% contiene administraciones y el 30% es

intercambio. En el Perú, la realidad de las Pymes en la región está siendo progresada, revalorizada y considerada dentro de la circunstancia monetaria, llevando así la circunstancia al nivel público, ofreciendo sus cosas con mayor suavidad. Las MSE contienen 98. El 3% del número absoluto de asociaciones del país (94. 4% miniatura y 3. 9% poco), sea como fuere, el 74% de ellos trabaja de forma casual. (El Financiero, 2017) Por lo general, las empresas miniaturizadas y privadas se producen mediante la presentación de recursos propio o de terceros, que abastece a sus principales prerequisites monetarios y les permite hacer crecer sus recursos, para continuar con su sostenimiento y llenado en la indagación.

Este es el lugar en el que se conocen las fuentes de información para ayudar a la mejora monetaria de las PYMES y a su desarrollo. En la provincia de Satipo, la necesidad de tener mercados que cubran la población se incrementado, entre ellos la ampliación de la remuneración de los residentes y con ello la mejora de las asociaciones financieras para ofrecer créditos, impulsando posteriormente la economía de la zona. Por lo tanto, la afiliación de los comerciantes de Satipo podría tener una admisión más destacada a las fuentes de financiación que ofrecen estas fundaciones monetarias. Las fuentes de financiación podrían estar afectando al desarrollo de su eficacia, en los indudables niveles de eficiencia, en todo caso, últimamente se ha visto que la asociación no muestra interés en hacer crecer su negocio por el olvido de los métodos de financiación para mejorar su productividad y posteriormente buscar la mantenibilidad de su negocio.

A nivel internacional, las Micro y Pequeñas Empresas, en lo sucesivo denominadas MYPES, constituyen una asociación financiera de extraordinario efecto. La consecución de un pequeño emprendimiento producirá importantes

desarrollos monetarios en la clase pionera de un país. En varios países, los pequeños emprendimientos han prosperado sin la necesidad de una ayuda definitiva y metódica de las administraciones vigentes.

Solimano, Pollack, Wainer & Wurgaft (2007), señala que las pequeñas empresas son un área importante en todos los países, aunque esto fluctúa con el nivel de mejora en vista de su compromiso con la cuestión laboral y la equidad más prominente en la transmisión de salarios, y afronta un rol en la expansión de la competitividad en el sector empresarial. Las pequeñas y medianas empresas también suman en el desarrollo, a la actualización y directamente o por implicación, a la exportación de sus productos.

Solimano, Pollack, Wainer & Wurgaft (2007) demuestra que las pequeñas y medianas empresas son un esencial tipo de beneficios monetarios y trabajo para el sector trabajador, es el factor de equilibrio en el amplio público general de organizaciones. No obstante, estas organizaciones sufren impedimentos respecto a las grandes organizaciones en cuanto a la admisión en los sectores comerciales, el crédito, las innovaciones y otras medidas importantes para su financiamiento. Las pruebas internacionales demuestran que, para ser eficaces, las estrategias de fomento de las PYME necesitan una fuerte ayuda institucional y administrativa, y en particular una ayuda política de nivel innegable. En cuanto a los instrumentos, los gobiernos utilizan en su mayoría disposiciones e instrumentos monetarios, de evaluación, de capacitación y otros.

Lastra (2018), en lo que a él le concierne, determina: del universo de micro empresasy pequeñas organizaciones peruanas, alrededor del 66% son

organizaciones en miniatura. Posteriormente, nos gusta utilizar la palabra mype para percibir este complejo mundo monetario, empresarial y social.

Entre ellos podemos hacer otra sub-solicitud: significa emprendimientos en miniatura y emprendimientos en miniatura con potencial de recolección (mejora). Cada uno debería merecer un pensamiento separado.

Un factor más es que las empresas en miniatura y privadas no son un área, sino un mundo, debido a su capricho, pero también sobre la base de que existen micro empresas en todos los territorios monetarios.

En tercer lugar, se imagina que el mype tiene que ver con la familiaridad y que sus supervisores no están preparados e incluso inadecuadamente equipados para el desarrollo monetario, específico y creativo. Independientemente, varios especialistas practican su solidaridad, ya sea como un individuo promedio con un negocio o como una Compañía Individual con Responsabilidad Limitada (EIRL).

Para el funcionamiento de forma ideal, las MYPES, al igual que cualquier otra empresa de mayor tamaño, necesitan mercados, financiación, innovación lucrativa, una asociación eficaz y recursos humanos con una mentalidad seria.

Las MYPES tienen atributos específicos que, si se atienden adecuadamente, permiten hacer un excelente negocio.

En cualquier caso, se presume ser el dispositivo engorroso del país el que se está quedando relegado en el objetivo hacia el progreso. Su reglamento se encuentra alejadas del mundo real y su estructura de ayuda y avance está dividida.

Es necesario establecer un marco exhaustivo para el desarrollo de las PYMEs, con el fin de mantener una distancia estratégica con respecto a la duplicación de

actividades y activos, y potenciar el fortalecimiento de su relación con las asociaciones realmente delegadas.

Además, la preparación especializada, empresarial y administrativa debe darse de forma apoyada y ampliada, y las mejores actividades y la administración eficaz deben compensarse con un enfoque de tiempo limitado que no suprima las actividades de las propias PYMES y sus afiliaciones separadas.

Se ha ilustrado la importancia de la financiación en el giro de los acontecimientos y el desarrollo de emprendimientos privados y en miniatura, en cuanto a beneficio y seriedad. No obstante, a nivel del campo de estudio, los atributos principales de financiamiento y beneficio son oscuros. Por ejemplo, es oscuro cuando dichas MYPES consienten en no recibir financiamiento, en el caso de que lo hagan como tal, a qué marco monetario recurren, qué costo del préstamo pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

Para el caso de la asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, puntualizar problemas respecto a su desconocimiento de los beneficios y opciones a los que puede acceder para mejorar sus empresas, en cuanto al financiamiento muchos de ellos optan por invertir ahorros o en muchos casos a costa de venta de sus bienes con el fin de poner en marcha sus negocios arriesgando la inversión al no tener una formación respecto al manejo administrativo para generar rentabilidad de su inversión. Lo mismo podemos señalar respecto a la rentabilidad de sus organizaciones al encontrarse debidamente formalizadas y

estructuradas no saben con certeza si el negocio es rentable y las opciones que tienen por mejorarla.

Podemos reconocer la importancia del financiamiento en la evolución y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, en lo que respecta al beneficio y la seriedad. No obstante, no se conocen las cualidades primarias del financiamiento y la rentabilidad. Por ejemplo, no se sabe si estas PYMES recurren a la financiación, en caso de que lo hagan, qué marco monetario utilizan, qué coste de préstamo pagan, etc.

Por último, no se sabe si estas microempresas han sido productivas o no últimamente y si sus beneficios han aumentado o disminuido.

En tal sentido se planteó el siguiente enunciado del problema: ¿Cuál es el financiamiento y la rentabilidad de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020? Y como problemas específicos:

- ¿Cuál es el financiamiento a corto plazo de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?
- ¿Cuál es el financiamiento a largo plazo de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?
- ¿Cuál es la rentabilidad económica de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?
- ¿Cuál es la rentabilidad financiera de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?

El objetivo general para tal cuestión fue el siguiente: Identificar el financiamiento y la rentabilidad de la Asociación de comerciantes las orquídeas de

la provincia de Satipo, 2020. Con sus respectivos objetivos específicos que vienen a ser:

- Identificar el financiamiento a corto plazo de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.
- Identificar el financiamiento a largo plazo de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.
- Identificar la rentabilidad económica de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.
- Identificar la rentabilidad financiera de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.

Se justifica que, al ser estudiante de vocación de Contabilidad y Ciencias Financieras de la ULADECH católica, me pareció adecuado investigar el financiamiento lo mismo que la rentabilidad en todas las micro empresas independientes en el área comercialización licores para descubrir las deficiencias que vienen sucediendo que, al distinguirse por este proyecto de exploración, busca sugerir que el uso de la consistencia con estas debilidades para dejar de caer en errores similares.

Posteriormente, se pondrá de manifiesto el inconveniente en su productividad y beneficio, y es muy probable que este problema se suscitó a causa del carente medio de financiamiento y ayuda innovadora. Por lo tanto, es esencial comprender las causas de la baja productividad de las microempresas. Se debe a la ausencia de financiación y la ausencia de beneficios rentables. Del mismo modo, la investigación reflejará en los efectos posteriores del sistema propuesto, ya que permitirá decidir los principales atributos de la financiación y el beneficio de las

microempresas. Además, la investigación servirá de motivo para otras investigaciones comparativas en diferentes áreas.

Esta investigación fue conducida para dar a conocer a otras asociaciones de comerciantes sobre las condiciones de financiamiento, que estas asociaciones están confrontando, y el efecto negativo que tiene sobre estos elementos, ya que tener un conocimiento suficiente de financiamiento ayudará con generar desarrollo en la organización y mejorar su rentabilidad, que eventualmente se manejan de forma empírica.

La investigación presento los siguientes resultados: Respecto al Financiamiento y Rentabilidad en el resultado pudimos apreciar a un 66,07% de asociados que afirman que casi nunca recurrieron a financiamiento que según el autor Erossa, (2012) son líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero. Del mismo modo pudimos apreciar que el 66,07% afirman que a veces los asociados tomaron en cuenta la rentabilidad que de acuerdo al autor Kotter, en el (1992) nos comenta que es el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción.

Llegando a concluir respecto al financiamiento se pudo identificar a un 66,07% de asociados que afirman que casi nunca recurrieron a líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero. Y respecto a la rentabilidad pudimos identificar que el 66,07% afirman que a veces los asociados toman en cuenta el rendimiento que producen los capitales en un determinado

tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

Antecedentes Internacionales:

Gordillo y Ramón (2019) en su investigación: “*Análisis de la rentabilidad y endeudamiento de las sociedades del sector de la fabricación de muebles del Ecuador, 2013-2017*”. Universidad el Azuay-Ecuador. El objetivo de la investigación es: “*Analizar una parte de la gestión financiera, que es la rentabilidad y endeudamiento de las sociedades del Sector de Muebles del Ecuador 2013-2017*” Esta investigación presenta los resultados de la rentabilidad y endeudamiento del sector de fabricación de muebles de las sociedades del Ecuador, en el periodo del 2013 al 2017. Para ello se tomó la información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de dichos periodos, con 126 sociedades promedio del sector. Se realizó un análisis cuantitativo, a través de los indicadores financieros y, cualitativos mediante 10 encuestas realizadas a los jefes financieros de la ciudad de Cuenca con la finalidad de medir la gestión financiera. Los resultados muestran que las sociedades presentan pérdidas desde el segundo año de análisis, debido a la disminución de ventas, resaltando el año 2016 que presentaron menores ingresos. Las sociedades recurren a un mayor grado de endeudamiento y se financian principalmente con recursos de terceros, con mayor proporción de pasivos a corto plazo. Se evidencia que las empresas a nivel local presentan índices superiores que el promedio de la industria en el margen de utilidad neta y en endeudamiento. Finalmente, para relacionar los indicadores se realizó un

modelo de regresión lineal, cuyo resultado demuestra que la incidencia al rendimiento sobre patrimonio (ROE) se explica por los cambios en la rentabilidad sobre activos (ROA), y el endeudamiento.

Navarrete y Sotalin (2018) en su investigación: *“Planificación estratégica financiera para orientar el mejoramiento de la gestión financiera y rentabilidad de la microempresa “El Regalón” ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, período 2018 – 2020”*. Universidad Central de Ecuador-Quito. El objetivo de la investigación es “Diseñar un plan financiero estratégico para el mejoramiento de la gestión financiera y de la rentabilidad en la microempresa “El Regalón” de la ciudad de Quito, Provincia Pichincha, Parroquia Amaguaña” Metodológicamente la investigación fue descriptivo Correlacional; con una metodología cuantitativa con una población muestral estuvo conformada por 107 personas a los cuales se les aplicaron una guía de entrevista. Concluyendo que: Supermercados “*El Regalón*”, durante los años que labora dentro del mercado de comercialización y distribución de bienes de consumo básico, nunca realizó un estudio situacional de la microempresa el cual refleje los cambios económicos y financieros originados de un período a otro. El análisis situacional externo efectuado determina la existencia de grandes posibilidades como oportunidades en el campo de los supermercados, así como amenazas de tipo competitivo y financiero que el supermercado como organización debe asumirlas para reorientar sus actividades, por otro lado, el entorno interno analizado permite determinar fortalezas en los bajos precios de sus productos dentro del mercado y como debilidades el bajo nivel de mercadeo. Mediante la presente propuesta de planificación financiera

estratégica la microempresa proyecta utilidades crecientes ya que para el año 2019 se proyecta un crecimiento del 8% aproximadamente con relación al 2018, en el año 2020 tendrá un crecimiento del 7% con respecto al 2019 y finalmente en el año 2021 habrá un crecimiento aproximado del 6% con respecto al 2020 y la planificación financiera incurre en buscar lograr rentabilidad mediante la optimización de recursos financieros y mediante la maximización del valor de la microempresa lo cual se logra aplicando un modelo de gestión financiera, en la presente investigación se obtuvo indicadores como un Valor actual neto de 9.605.49, una Tasa interna de retorno de 24,10%, una Relación costo-beneficio de 1,20 y un Periodo de recuperación de 3 años, 8 meses y 10 días.

Lobreira & Bonett (2017) en su tesis titulada: “*Financiamiento Privado en las Microempresas del Sector Textil - Confecciones en Barranquilla – Colombia*” Tiene como objetivo principal “*Analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia*”. Concluyeron que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras. Tal y como lo menciona Martínez (2013) Estos riesgos son considerados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual

constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus empresas en marcha.

Antecedentes Nacionales:

Castro (2016), en su tesis *“Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015”* (pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú. Donde su objetivo principal el nivel de incidencia de as fuentes de financiamientos para su desarrollo de las MYPES del rubro metalmecánico de Trujillo, donde su muestra que se tomo fue de 118 empresas MYPES del rubro metalmecánico que se desarrollan en Trujillo, enfocándose en un diseño descriptivo y método deductivo. Concluyó que el préstamo bancario ayuda en la liquides, genera activo ya que se financia la compra de nuevas maquinarias y así vez se logre satisfacer las necesidades del cliente, por otro lado, los préstamos para las MYPES con respecto a su tasa de interés en más baja en comparación a otras empresas. La investigación desarrollada nos muestra que las empresas MYPES para lograr su crecimiento económico necesita el financiamiento externo y así lograr crecer en este rubro.

Flores (2016), en su tesis *“Características de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad para las MIPYMES en el Perú: en el distrito Ate-Vitarte, periodo 2011-2014”* (pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú. Su objetivo principal es la determinación de las características que presentan las fuentes de financiamiento y la influencia sobre la rentabilidad de las MIPYMES en los

periodos 2011-2014 en Ate-Vitarte, para presente investigación es de tipo cualitativa, y diseño no experimenta enfocándose al diseño explicativo y correlacional, donde su muestra en la documentación bibliográfica. Donde el autor concluyó que dentro de las características de financiamiento el 67% manifiesta acceder a préstamos de entidades no financieras ya que poseen una menor tasa de interés y además lo requieren para un corto plazo, y el 33% acceden a préstamos de entidades financieras sin acceder a tasas preferenciales, con alto nivel de interés, por otro lado, el 100% de las MIPYMES evaluadas el dinero recibo de los prestamos lo utilizan para el capital de trabajo. Donde se observa que 89% de los MIPYMES manifiesta que el financiamiento ayudo a mejorar su rentabilidad, mientras el 11% sostuvo que le ayudo a mantener estabilidad económica, y no se presentó ningún caso que manifiesta que su rentabilidad disminuye por el financiamiento de préstamos.

Cruz (2016), en su tesis *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurant en el distrito de Juanjui Provincia de Marisca Cáceres, periodo 2015-2016”* (pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Juanjui, Perú. Su objetivo principal es detallar las características existentes para el financiamiento y rentabilidad de las empresas MYPES dentro del sector restaurant del distrito de Juanjui en los periodos 2015 y 2016, enfocándose al diseño cuantitativo y descriptivo, tomando como muestra a 12 empresas MYPES utilizando el instrumento de la encuesta, para finalmente concluir que dentro de los resultados obtenidos se muestra que la rentabilidad mejora por el financiamiento que estos incurren, debido a que son factores de suma

importancia para el desarrollo económico y su gestión en la empresa del rubro comercial. Por otro lado, los encuestados de la MYPES manifiestan que para empezar su negocio lo realizaron por financiamiento propio, mientras que el 50% manifiestan que los préstamos solicitados lo utilizan como capital de trabajo, además el 13% prefieren utilizarlo en mejoras de su local, el 17% restante manifiestas que lo invierten en compra de activos fijos para la empresa.

Gálvez (2018) en su tesis publicada “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, 2016*” La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado. Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus

planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

Pérez (2018) en su tesis “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 2016*” La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Manantay, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, tienen secundaria y la ocupación que predomina es comerciante. El 73% tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial, la mayoría son formales, tienen un trabajador permanente. Se formaron para obtener ganancia. Las Mypes solicitaron crédito financiero, financian sus actividades productivas con recursos de terceros. Recurriendo en su mayoría a entidades bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a

corto y mediano plazo. Estos créditos fueron a largo plazo. Por lo tanto, el 89% invirtió sus créditos en capital de trabajo. Las Mypes afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos y generar rentabilidad. Se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder entender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

Antecedentes locales

Cardenas (2020) en su tesis *“Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de la mype del sector maderero "Machu picchu wood Perú S.A.C."-Satipo, 2020”* La investigación tuvo como objetivo principal, Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran significativamente las posibilidades de la MYPE del sector maderero "Machu Picchu Wood Perú S.A.C". – Satipo, 2020, su actividad es la extracción, transformación y comercialización de productos forestales maderables. Esta investigación es de tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación es descriptivo no experimental, para el recojo de información se hizo uso de la revisión bibliográfica y documental, como instrumento de recolección de información se utilizó un cuestionario pre estructurado, el cual fue aplicado a la representante legal de la empresa en

estudio. Con relación a los resultados obtenidos y con lo que respecta a las fuentes de financiamiento: La empresa para financiar sus actividades utilizó tanto como capital propio provenientes de sus ahorros personales y como también recurrió a las entidades financieras accediendo a un crédito comercial. Respecto a los tipos de financiamiento: La empresa ha adquirido créditos de tipo comercial a largo plazo y que requiere de garantías y es una condición para obtener un crédito financiero, en lo que respecta a la relación que existe entre el financiamiento y rentabilidad: La encuestada afirma que el financiamiento le permitió obtener utilidades y tiene una influencia directa en la rentabilidad y esto contribuye significativamente en las posibilidades de la empresa.

Marcelo (2018) en su tesis *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017”* La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 5 microempresarios utilizando un cuestionario de 26 preguntas, cuyas conclusiones fueron: Respecto al financiamiento: La mayoría de las Mypes autofinancia su actividad productiva, desconociendo intereses, plazos, montos de los créditos financieros que otorgan las entidades bancarias. Respecto a la capacitación: Solo el 40% de las micro y pequeñas se capacitan, en temas de inversión del crédito financiero y manejo empresarial, el 80% capacita a su

personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa, el 60% capacitó a su personal en manejo eficiente del microcrédito. Respecto a la Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años y creen que el financiamiento y la capacitación, mejora su rentabilidad empresarial.

Corilloclla (2018) en su tesis “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro empresas de transportes terrestres interprovincial del distrito de Satipo, 2018*” tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro empresas de transportes terrestres interprovincial del distrito de Satipo, 2018., la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, se tuvo una muestra de 13 empresas de transporte terrestre de una población de 13, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Habiéndose hallado previamente el perfil de los Microempresarios y las características de las MYPES, para lograr los objetivos específicos donde respecto al financiamiento el 92% de las MYPES encuestadas el financiamiento de las MYPES del rubro de transportes terrestres interprovinciales del distrito de Satipo es propio y sólo en 8% tiene financiamiento de terceros. En cuanto al tipo de financiamiento de ese 8% es bancaria, la tasa de interés de ese 8% es de 4.24%; para ese mismo 8% es la entidad bancaria la que otorga mayores facilidades; ese mismo 8% manifiesta que el crédito fue por el monto solicitado. y el monto promedio fue de 50,000 soles. También manifiesta que

el financiamiento fue a corto plazo y que el, financiamiento fue para mejora y/o ampliación del local. Respecto a la capacitación. El 92% de los empresarios de las MYPES del rubro de transportes terrestres interprovinciales del distrito de Satipo dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 8% dijeron que si recibieron capacitación. El 53% que recibieron capacitación de un 1 curso y el 46% restante no recibió ningún curso. El 39% que sí recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de manejo empresarial y el 8% en marketing empresarial y el otro 8% en atención al cliente. El 85% de los trabajadores no han sido capacitados y sólo el 15% si fue capacitado Este 15% manifiesta que fue capacitado en 1 solo curso. El 100% de los dueños y/o representantes legales manifiesta que es inversión el recibir capacitación y también el 92% que la capacitación es relevante, sin embargo, ningún empresario (100%) capacita a su personal. Respecto a la rentabilidad, El 8% de los representantes legales de las MYPES del rubro de transportes terrestres interprovinciales del distrito de Satipo encuestadas dijeron que sí ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad. El 92% de los dueños o representantes legales de la MYPES encuestadas refieren que la capacitación mejora la rentabilidad. El 62% percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejora en el último año, por lo tanto, el 62% opina que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido.

2.2 BASES TEORICAS

2.2.1 FINANCIAMIENTO

Fuentes de Financiamiento

Kichmer, Martín y Martínez, (2012), advierten que:

“Los manantiales del financiamiento son los activos o canales monetarios distintivos que una organización tiene a su disposición para obtener créditos. Además, ese es un factor importante para hacer una organización y hacerla florecer, el ingreso a ella es definitivo para que una organización sea fructífera y se desarrolle financieramente”.

Ccaccya (2015), se percibe financiación a aquellos componentes o modalidades en las que la organización se propone dotarse de activos, sean mercancías o administraciones, en plazos concretos y que en general tienen un gasto monetario.

Sánchez (2010), caracteriza que forma parte de decidir la mejor combinación de fuentes monetarias, o estructura de financiamiento. Las opciones de financiamiento deben pensar en la disposición de los recursos, actuales y esperados para el futuro, ya que decide la idea de riesgo empresarial, tal como lo ven los patrocinadores financieros; y, por tanto, esta visión del peligro innovador influye en el gasto real de las diversas fuentes de financiación.

Evaluación de fuentes de financiamiento

Erossa (2012) El financiamiento es la reserva y la utilización efectiva de efectivo, extensiones de crédito y activos de cualquier tipo que se utilizan en el reconocimiento de una empresa o en la actividad de una organización.

El estudio de financiamiento considerará las fechas en las que se requieren los activos de especulación, según el programa de trabajo y el cronograma de emprendimiento, por lo que se construirá un cronograma o cronograma monetario. Asimismo, debe proponer el programa identificado con las partes del interés en efectivo público y desconocido, su causa interna o externa comparable al emprendimiento y el aseguramiento de la especulación fija y capital de trabajo.

Causas

El principal impulsor que crea estas necesidades de financiación es:

- Para actividad típica (compras, costes laborales, etc.)
- Para la adquisición de recursos - Para el pago de obligaciones o renegociación.
- Necesidades de expansión, desarrollo o mejora.
- Para comenzar otro negocio.

Objetivo

Ccaccya (2015) El objetivo de toda financiación es conseguir activos adecuados para la mejora de los ejercicios empresariales en un plazo, de forma segura y competente.

Tipos

Se introducen algunas medidas para su disposición. Entre los más conocidos se encuentran:

DIMENSIONES DEL FINANCIAMIENTO

D1: Financiamiento a corto plazo

Son aquellas en las que existe un plazo equivalente o inferior a un año para reembolsar los activos adquiridos. Los instrumentos fundamentales de financiación transitoria son:

Créditos comerciales y de proveedores

Consiste en la propuesta de crédito por parte del proveedor de artículos y administraciones a su cliente, permitiéndole pagarlos en un futuro no muy lejano, por ejemplo, más adelante. Normalmente se concede en un plazo de 30 a 90 días para favorecer la aparición del negocio por parte del cliente.

Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

Se trata de la cesión de capital por parte de un establecimiento monetario para cubrir las necesidades momentáneas de la organización, que acepta el compromiso de reembolsarlo, junto con los intereses concurrentes, en un plazo no exacto o equivalente a un año.

Descuentos de efectos comerciales letras

Comprende la aparición de los derechos de surtido de la organización en los efectos comerciales que se asignan a las fundaciones monetarias para que puedan propulsar la suma, a raíz de la deducción de una suma específica para las comisiones y los intereses. Esta suma que las organizaciones cobran por propulsar la obligación de los clientes antes de su desarrollo se llama reembolso y es lo que da el nombre a esta actividad.

Factoring

Es un instrumento monetario momentáneo para convertir los créditos (solicitudes, recibos, facturas) en dinero, lo que permite a la organización hacer frente a ocasiones y necesidades monetarias imprevistas, es decir, una organización puede adquirir liquidez trasladando a un tercero los créditos obtenidos de su acción comercial.

D2. Financiamiento a largo plazo

Son aquellas en las que el plazo de reembolso de los activos adquiridos es superior a un año. Comprende la financiación de activos esenciales o perpetuos. Entre las principales opciones de financiación en esta metodología se encuentran las siguientes:

Bonos

Erossa (2012) Es un instrumento compuesto como una garantía genuina y garantizada, donde el prestatario se compromete a pagar un entero predefinido en una fecha futura predeterminada, relacionado con los ingresos a una tasa predeterminada y en fechas indicadas.

Una garantía es una responsabilidad financiera hecha por el suscriptor monetario; otra definición para una garantía es un compromiso asegurar o una garantía de porción futura cubierta un papel que elige la totalidad, el plazo, el efectivo y la recolección de porciones.

En el momento en que un avalista financiero adquiere un título, está prestando su dinero en efectivo a una administración, a un elemento regional, a una oficina estatal, a una organización o a una entidad, o simplemente al banco.

Como contrapartida a este crédito, el garante se compromete a pagar al avalista financiero la prima durante la existencia del título, de modo que el jefe se reinvierte a ese tipo cuando llega al desarrollo o a la promoción.

Importancia:

En el momento en que una organización tiene una necesidad prolongada de activos adicionales, debe optar por dar porciones adicionales de capital o adquirir dando una prueba de obligación como bonos. La emisión de bonos puede valer la pena si los inversores existentes no quieren realmente compartir su propiedad y los beneficios de la organización con nuevos inversores. La opción de dar títulos

proviene de la influencia para adquirir efectivo concedida por la ley a las empresas.

Un bonista es un prestamista; un inversor es un propietario. Dado que la mayoría de los valores deben estar respaldados por recursos fijos inconfundibles de la organización responsable, el propietario de un valor aprecia potencialmente una garantía más destacada de su empresa, el coste de financiación que se paga por los valores es, en general, inferior a la tasa de beneficio que obtienen las acciones de una organización.

Ventajas:

- Los bonos no son difíciles de vender ya que sus gastos son menores.
- La utilización de bonos no debilita el control de los inversores existentes.
- Mejoran la liquidez y la situación del capital circulante de la organización.

Inconvenientes:

La organización debe ser cautelosa al contribuir dentro de este mercado.

Tipos de uso:

Cada emisión de bonos se obtiene mediante un préstamo hipotecario conocido como "Deed of Trust".

El tenedor de bonos obtiene un caso o gravamen contra la propiedad que ha sido prometida como garantía del crédito. En el caso de que el crédito no sea reembolsado por el prestatario, la asociación fiduciaria puede iniciar una actividad legal para que la propiedad vendida sea descargada y los rendimientos de la operación se apliquen al pago de la obligación.

En el momento en que se planifica la emisión de los bonos, la organización que los recibe no tiene ni la más remota idea de los nombres de los futuros propietarios de los bonos, ya que los bonos se entregarán a través de un banco y pueden ser trasladados posteriormente de una mano a otra. Por lo tanto, la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede hacer referencia a los bancos, como se hace en el caso de un préstamo hipotecario inmediato entre dos personas. La organización que obtiene escoge como delegados de los propietarios de bonos por venir a un banco o una asociación monetaria para asumir el control sobre el fideicomiso.

La escritura de fideicomiso traslada restrictivamente el título de la propiedad vendida al fiduciario.

Por otra parte, el coste de los intereses de un bono es un cargo fijo para el prestatario que debe pagarse en el momento del desarrollo si se quiere evitar un posible reembolso anticipado del anticipo. Los intereses de los bonos deben pagarse en las fechas indicadas en los acuerdos; los beneficios de las acciones se proclaman a la atención de la dirección de la organización. Por lo tanto, cuando una organización emite valores debe

estar segura de que la utilización del efectivo adquirido supondrá un beneficio neto más destacado que el gasto de la prima del anticipo real.

Acciones

Erossa (2012) Son aquellas que otorgan derechos similares y obligan a asumir compromisos similares a sus titulares. Se reservan la opción de hablar y votar en las asambleas de inversores, al igual que obtener beneficios cuando la organización obtiene beneficios. Son nominativos. Los inversores normales de una organización son sus propietarios persistentes; en definitiva, son los dueños de la organización y esperan un peligro definitivo de posesión. En cualquier caso, su riesgo se limita a la medida de su empresa. En caso de liquidación, estos inversores tienen un caso de sobra en los recursos de la organización después de que los casos, todas las cosas consideradas, y los inversores favorecidos han sido completamente calculado.

Cualidades primarias:

- Se reservan la opción de hablar y votar en las reuniones generales de inversores.
- El beneficio de su especulación depende de la edad de los beneficios.
- Pueden interesarse directamente en la administración de la organización.

- En caso de desintegración de la organización, recuperarán su especulación después de los prestamistas y después de los inversores favorecidos hasta la medida del valor de los inversores en relación directa con el compromiso de cada inversor.
- Participa en los beneficios de la organización en la medida directa del compromiso de capital.
- Es responsable de lo que ocurra en la organización hasta la medida de su compromiso accionarial. g) Obtendrá el beneficio de su empresa (beneficios) sólo si la asamblea general de inversores ordena la entrega de beneficios.

Métodos de aportación de este tipo de capital:

- Por métodos de compromisos ya sea hacia el inicio de la organización o de esta manera a su creación.
- A través de la capitalización de los beneficios de trabajo mantenidos.

Acciones favorecidas:

Erossa (2012) Se denomina así a las acciones que garantizan una ventaja básica anual; sin tener en cuenta los resultados obtenidos por la asociación, si en un ejercicio los resultados de la asociación no permiten cubrir la ventaja acordada, ésta se acreditará y amortizará en el ejercicio monetario siguiente o hasta que los resultados de la asociación lo

permitan. Una oferta respaldada es una especie de financiación cruzada que une los créditos de la obligación y la oferta esencial. En caso de liquidación de la asociación, el derecho de un financiador apoyado a los activos resulta del de los titulares de los créditos, pero antes del de los financiadores estándar. Además, tienen derechos de voto limitados y, de vez en cuando, básicamente la alternativa de hablar en las reuniones de los financiadores.

Las ofertas abordan el valor o el apoyo de capital de un inversor en la asociación a la que tiene un lugar.

Lo aportan inversores que no desean interesarse por la administración y las decisiones de la organización, pero que son bienvenidos a dar activos a largo plazo que no afectan a los ingresos temporalmente.

Dada su calidad de perpetuo y la ausencia de interés en la organización, el valor favorecido puede ser absorbido por los pasivos a largo plazo, aunque con contrastes específicos entre ellos.

Similitudes fundamentales entre el pasivo a largo plazo y el valor favorecido:

- Se aplican fundamentalmente en la financiación de proyectos de emprendimiento benéfico.
- No participan en los infortunios de la organización.
- En caso de finalización de tareas, se intercambian antes que las acciones básicas.

- Participan en la organización a largo plazo.

Contrastes entre el pasivo a largo plazo y el valor favorecido:

- Para el pasivo, se realizan cuotas intermitentes de cabeza e intereses, para el valor favorecido, sólo la cuota de beneficios anuales (cuota asegurada).
- El gasto de financiación en la obligación se denomina interés deducible, que es deducible de cargos; en el valor favorecido, se denomina beneficios y no es deducible de cargos.
- Los pasivos son permitidos por las organizaciones prestatarias; el valor favorecido es, en su mayor parte, aportado por las personas o por otras personas.
- Los pasivos aumentan la influencia monetaria de la organización, mientras que el valor favorecido mejora su construcción monetaria.

Importancia:

Son vitales ya que miden el grado de interés y lo que un inversor está calificado por la asociación a la que se dirige, ya sea a través de los beneficios, los derechos del inversor, los derechos particulares, etc.

Beneficios:

- Las acciones preferentes dan la acentuación ideal para pagar.

- Las acciones preferentes son especialmente útiles para los intercambios de consolidación y adquisición.

Inconvenientes:

- La utilización de acciones debilita el control de los inversores existentes.
- El gasto de dar acciones es elevado.

En líneas generales, las acciones preferentes pueden aclimatarse a una obligación prolongada camuflada como valor que ayuda a la organización a cumplir sus objetivos sin interceder en su administración y mejorando la construcción monetaria de la organización.

Arrendamiento Financiero

Erossa (2012) Los préstamos de los proveedores de aparatos se permiten bajo una premisa más propia y a veces se extienden hasta los anticipos a largo plazo, en función del tiempo establecido para la instalación de dicho hardware. Un tipo de financiación moderadamente novedoso es el "Renting", que permite a las organizaciones utilizar estructuras, aparatos, transportes y equipos de oficina, entre otros, sin necesidad de financiar la especulación.

Consiste en el pago de una cuota periódica a las organizaciones arrendatarias, que incorpora el gasto de deterioro, el gasto de ingresos y otros, lo que permite a las organizaciones apreciar la utilización de estos

recursos. Esta estrategia se utiliza tanto para los recursos fijos de las nuevas organizaciones como para las organizaciones en funcionamiento. Dado que el alquiler no necesita activos de capital, mejora la construcción monetaria de la organización y, de vez en cuando, es la mejor manera de utilizar los recursos adicionales cuando se acaba la capacidad de adquirir crédito.

Se trata de un acuerdo negociado entre el propietario de los recursos (prestamista) y la organización (residente), que se permite la utilización de esos recursos durante un plazo determinado, sin que el suministro de un arrendamiento particular, sus especificaciones pueden diferir según la circunstancia y los requisitos de cada una de las reuniones.

Un alquiler de dinero es un alquiler a largo plazo, no cancelable y, por lo tanto, compromete al arrendatario a realizar pagos ocasionales por la utilización de un recurso durante un período predefinido, firmemente identificado con la valiosa existencia del recurso.

Importancia:

La importancia del alquiler es la adaptabilidad que presta a la organización, ya que no restringe su capacidad para adoptar un cambio rápido de planes o para hacer un movimiento improvisado para aprovechar una oportunidad decente o para aclimatarse a los cambios que se producen en el clima de trabajo.

El alquiler se adapta a la financiación fragmentaria, lo que permite a la organización utilizar esta vía para obtener pocos recursos.

Tipo de uso:

Consiste en la concesión de un anticipo a plazo con cuotas ocasionales obligatorias a realizar durante un plazo predefinido, en su mayor parte equivalente o no exactamente a la vida útil del recurso alquilado. El arrendatario (la organización) pierde el privilegio de la estimación de rescate del recurso (que mantendrá más bien cuando lo haya comprado).

La mayoría de los alquileres son no cancelables, lo que implica que la organización está obligada a seguir con las cuotas acordadas independientemente de que renuncie al recurso ya que en este momento no lo necesita. No obstante, un alquiler no cancelable es tan restrictivo para la organización como las cuotas de interés en las que se centra.

Un elemento particular de un alquiler de cuenta es que la empresa (arrendatario) consiente en mantener el recurso, a pesar de que la responsabilidad del recurso tiene un lugar con el arrendador.

Leasing financiero

Se trata de una estructura de financiación electiva que contempla la adquisición de activos valiosos nuevos o usados, como aparatos, equipos de transporte, ordenadores personales, equipos de oficina, etc.

El leasing o alquiler financiero depende de los artículos adquiridos en el mercado interno. El habitante elige el proveedor y el enorme, que es una carta de garantía que faculta su ayuda futura.

Los contratos de alquiler se terminan dentro de un plazo predeterminado, que se ajusta a las normas vigentes en cada país y al alojamiento del inquilino. Los plazos son equivalentes o superiores a 60 meses.

Hacia el final del alquiler, el ocupante elige sin reservas si ensaya la compra electiva; en el caso de que la ensaye, paga una medida de dinero descrita hacia el inicio del entendimiento.

El alquiler financiero o leasing se utiliza regularmente para el arrendamiento de terrenos, construcciones y enormes equipos fijos.

Crédito bancario

Erossa (2012) Es un tipo de financiación a corto, medio y largo plazo que las organizaciones obtienen a través de ahorros de dinero con los que construyen conexiones prácticas.

Importancia:

El crédito bancario es quizás la forma más utilizada por las organizaciones hoy en día para adquirir la financiación esencial.

Prácticamente todos son bancos de negocios que manejan los registros financieros de la organización y tienen el mayor límite de préstamo según las leyes y directrices financieras en el poder hoy en día

y dan una gran parte de las administraciones que la organización requiere. Dado que la organización suele acudir al banco de negocios para obtener activos transitorios, la decisión de un banco específico merece una reflexión cautelosa. La empresa debe estar segura de que el banco querrá realmente ayudar a la empresa a reunir sus necesidades monetarias momentáneas en el momento en que surjan.

Beneficios:

- Si el banco es adaptable en sus condiciones, estará obligado a concertar un anticipo que satisfaga las necesidades de la organización, lo que la sitúa en el mejor clima para trabajar y obtener un beneficio.
- Permite a las asociaciones liquidar en caso de problemas de capital.

Inconvenientes:

- Un banco demasiado severo en sus condiciones puede restringir indebidamente la simplicidad de la actividad y actuar en detrimento de los beneficios de la organización.
- Un crédito bancario transmite gastos desprendidos que la organización debe descontar inconsistentemente al banco para obtener ingresos.

Tipos de uso:

En el momento en que la organización, cuando se le da el oficial de avance del banco, debe tener la opción de arreglar. Debe dar la sensación de que es hábil.

En el caso de que busque un anticipo, debe presentarse al funcionario del anticipo con los datos que lo acompañan:

- La motivación del crédito.
- La suma requerida.
- Un plan de reembolso inequívoco.
- Pruebas de la fiabilidad de la organización.
- Un acuerdo global sobre cómo la organización espera actuar más adelante y lograr una circunstancia que le permita reembolsar el anticipo.
- Un resumen de las certificaciones y la seguridad que ofrecerá la organización, si es accesible y vital.

Los costes de los intereses varían en función de la estrategia utilizada para determinarlos. La entidad debe saber siempre cómo calcula el banco la prima real del crédito.

Después de que el banco examine estas necesidades, decidirá si concede el crédito.

Hipoteca

Erossa (2012) Es un intercambio contingente de posesión que permite el prestatario (titular de la deuda) al prestamista (arrendador) para asegurar el pago del crédito.

Importancia:

Es crítico llamar la atención de que un crédito hipotecario no es un compromiso de pago ya que el cuentacorrentista es quien permite el crédito hipotecario y el arrendador es quien lo recibe, en la eventualidad de que el banco no deje caer dicho contrato, éste se detraerá de él y pasará al prestatario.

Es importante que el motivo de los contratos con respecto al prestamista es adquirir algún recurso fijo, mientras que para el prestatario es tener seguridad de cuota por métodos para dicho contrato, al igual que obtener beneficio de algo similar por métodos para la prima producida.

Beneficios:

- Para el prestatario es beneficioso por la posibilidad de obtener beneficios a través de la prima producida por dicha actividad.
- Ofrece seguridad al prestatario de no tener desgracias al permitir el adelanto.
- El especialista en préstamos tiene la posibilidad de obtener un recurso.

Inconvenientes:

- El especialista en préstamos alberga un compromiso con terceras reuniones.
- Existe el peligro de que surjan ciertas mediaciones legales debido a la falta de pago.

Tipos de uso:

El préstamo de vivienda da al arrendador un interés en la propiedad. El banco debe acudir a los tribunales y hacer que se vendan los productos a petición del tribunal, es decir, la propiedad no pasa a ser del prestamista hasta que se haya reembolsado el crédito. Este tipo de financiación se realiza generalmente a través de los bancos.

2.2.2 RENTABILIDAD

Según Kotter, (1992). La rentabilidad es cualquier actividad monetaria en la que una progresión de medios, materiales, recursos humanos y activos presupuestarios se reúnen con el fin de obtener una progresión de resultados. Como tal, la productividad es la llegada creada por una progresión de capitales en un plazo determinado. Es un método para contrastar los insumos que han sido utilizados para una actividad dada, y el salario que se ha producido debido a esa actividad, (p. 32). Kiziryan, (2015). Dice que la productividad alude a las ventajas que se han obtenido o pueden obtenerse de una empresa.

Tanto en el campo de la empresa como en el de los negocios, es una idea significativa ya que es un marcador decente de la mejora de una especulación y de la capacidad de la empresa para cuidar los activos monetarios utilizados.

La productividad es la proporción de la presentación de las organizaciones que en un plazo determinado (el ejercicio presupuestario) producen el capital utilizado en él, es decir, el examen entre la remuneración creada y el capital aportado para adquirir un beneficio hacia el final de un período (Triplea, 2008).

DIMENSIONES DE RENTABILIDAD

D1. Rentabilidad económica

Eslava, (2008) Menciona que la rentabilidad económica es la tasa a la que la organización compensa todos los activos (empresas o recursos) de su actividad, sea cual sea la actividad (ordinaria, externa y además poco común). Esta llegada está prevista para calibrar el límite de los recursos de la organización para crear beneficios, que es lo principal para compensar tanto los pasivos como los inversores de la organización. La ganancia o rendimiento monetario es la conexión entre el beneficio antes de la intriga y los cargos y los recursos absolutos. El beneficio antes de la intriga y los cargos se toma para evaluar el beneficio creado por los recursos prestando poca atención a cómo se financia, sin pensar en los costos relacionados con el dinero.

- **Ratio de rentabilidad económica**

Marulanda, (2009) la rentabilidad económica se convierte en un marcador fundamental para la toma de una decisión sobre la eficacia en los negocios de la junta, ya que es absolutamente la conducta de las ventajas, prestando poca atención a su financiación, la que en su mayor parte decide si una organización es lucrativa o no en términos monetarios. Además, si no se tiene en cuenta la forma en que se han financiado las ventajas, será posible decidir si una organización no es beneficiosa como resultado de problemas en la mejora de su movimiento monetario debido a un acuerdo de financiación inadecuado. Calculamos el beneficio financiero utilizando el beneficio monetario como una proporción del beneficio y el total de activos (o el total de pasivos) como una proporción de los activos utilizados:

Debido a su increíble importancia general, por lo general tiene varios nombres, siendo los más reconocidos ROI (Return on ventures) y ROA (Return on resources).

Su denominación es el siguiente:

$$R E = \frac{\text{BENEFICIO ECONÓMICO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

A esta proporción se refieren las sumas que permanecen en la organización, cuando se deducen los gastos de funcionamiento

de la totalidad de la paga de la organización, sistemáticamente antes de que se paguen las intrigas, los gastos presupuestarios y las cuotas o cargos de la organización.

A fin de cuentas, podría caracterizarse como las unidades ganadas por cada sol puesto recursos en la organización. En consecuencia, esta proporción mide la competencia del equipo de supervisión que utiliza todas las ventajas de la organización para crear beneficios para el período.

D2. Rentabilidad financiera

Marulanda, (2009) En los aspectos financieros, la rentabilidad financiera o (ROE) relaciona la ventaja monetaria con los activos que se espera que adquieran esa ventaja. Dentro de una organización, demuestra la llegada a los inversores de la organización, que son los principales proveedores de capital que no tienen un salario fijo. El rendimiento monetario es el beneficio que se adquiere al poner dinero en efectivo en los activos presupuestarios, por ejemplo, la llegada adquirida por hacer especulaciones se denomina también beneficio neto o rendimiento del valor. El beneficio neto es el beneficio obtenido por los propietarios de la organización, después de que se hayan pagado las primas y otros costos y evaluaciones monetarias: También conocido por su truncamiento ROE.

- Ratio de rendimiento monetario

Eslava, (2010) Evalúa la capacidad de la organización para compensar a sus propietarios, hablando en su nombre, por fin, del costo de la puerta abierta de los activos con los que se quedan poniendo recursos en él y hace concebible pensar en ello, en cualquier caso a nivel básico, con la presentación de otras especulaciones electivas.

Su denominación es el siguiente:

$$R f = \frac{\text{BENEFICIO NETO}}{\text{FONDOS PROPIOS}}$$

Análisis de beneficios

Evalúan las consecuencias financieras del movimiento empresarial. Expresan la suscripción de la organización a sus negocios, recursos o capital.

A continuación, veremos algunos marcadores de ganancia que nos ayudarán a interpretar y diseccionar las consecuencias de la exploración.

Rentabilidad sobre la inversión o activos totales

Sirve para establecer la viabilidad de los ejecutivos y producir beneficios en todos los recursos accesibles.

Su definición es:

$$\text{Rentabilidad la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Esto demuestra que por cada unidad que puso recursos en los beneficios, se hizo un beneficio.

Ventaja neta en los tratos

Relaciona el beneficio fluido con el grado de tratos netos. Cuantifica el nivel de los tratos de cada Unidad Monetaria permaneciendo después de que todos los costos, incluyendo los cargos, han sido deducidos.

Cuanto más alto sea el borde neto de la organización, mejor.

Su definición es:

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Muestra las unidades vendidas contrastadas con los beneficios que conlleva un ingreso global neto. También muestra si las actividades en la zona son correctas.

2.3 Hipótesis

No aplica a la investigación

Sabino (1998). Menciona que los estudios descriptivos son más precisos en la especificación de las características del fenómeno o realidad estudiada, que los exploratorios. Por lo tanto, se centran en la descripción de hechos y no de la verificación de hipótesis. Así mismo, los estudios meramente descriptivos, son

un tipo de investigación recomendada para estudios de pregrado. Resumen: no requieren de hipótesis para describir o medir algún fenómeno. Únicamente se emplean hipótesis, cuando el estudio es con alcance descriptivo y pronóstico. (p. 74)

2.4 Variable

Financiamiento y rentabilidad.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

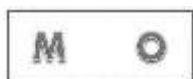
Según Hernández. (2014) Teniendo en consideración que el tipo de investigación fue cuantitativa, es de tipo básica, de nivel descriptivo y correlacional para determinar si existe relación entre las variables de estudio.

Descriptiva, Hernández. (2014) los estudios descriptivos miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Esto con el fin de recolectar toda información para poder llegar al resultado esto sin la manipulación intensional de las variables, (p.157).

3.2 Diseño de la investigación

La presente investigación fue de diseño no experimental de corte transversal, esto debido a que no se manipularon las variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o las condiciones (Kerlinger, 1979).

El diseño de investigación para la investigación fue descriptivo simple y se grafica como sigue:



Donde:

M : Muestra

O : Observación

3.3 Población y muestra

Población:

El estudio se desarrolló en la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020, los mismos que conforman un total de 56 asociados.

COMERCIANTES ASOCIADOS			
Año	F	M	Total
2020- 2021	39	17	56
Total			56

Fuente: Relación de agremiados del libro de actas

La Muestra:

El proyecto de investigación que se presenta ha tenido por conveniente utilizar la muestra censal no probabilística por conveniencia siendo los 56 comerciantes de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo.

3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
V1: Financiamiento	Erossa, (2012) El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.	Para desarrollar esta variable se empleará la lista de cotejo como instrumento de recolección de datos basado en las dimensiones e indicadores propuesto	Financiamiento de corto plazo	Créditos comerciales y de proveedores Factoring Anticipo de clientes Préstamos y créditos bancarios a corto plazo Descuentos de efectos comerciales	Ordinal
			Financiamiento de largo plazo	Bonos Acciones Arrendamiento financiero o leasing Hipotecas y créditos Inversión en activos	
V2: Rentabilidad	Kotter, (1992) La rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción. (P. 32)	Se clasifica en dos partes, económica; que hace referencia a los beneficios que puede generar, esto con el fin de recuperar lo invertido. Y la financiera; que se enfoca más en los fondos propios de la empresa, y a su vez nos muestra su rendimiento	Rentabilidad Económica	Rentabilidad del activo Eficacia de la gestión Rendimiento de la inversión	Ordinal
			Rentabilidad Financiera	Retorno obtenido de los inversionistas Capital invertido Rendimiento percibido Inversión de los accionistas	

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas:

Las principales técnicas que se utilizaron en la presente investigación fueron encuestas.

Las técnicas utilizadas para esta investigación son:

- Encuesta
- Observación

Instrumentos:

El instrumento que se utilizó en la presente investigación fue la encuesta, el cual está conformada por 24 preguntas, el cual está constituida por 12 preguntas para la variable 1 es Financiamiento y 12 preguntas para la variable 2 Rentabilidad. La encuesta fue codificada mediante la escala de Likert.

Hernández, (2014) hace referencia a que la escala de Likert es, en el sentido compuesto, una estimación ordinal. Las puntuaciones de la escala de Likert se adquieren incluyendo las cualidades que van después de cada frase asignadas por puntaje, (p.242).

3.6 Plan de análisis

Toda investigación tiene asignados pasos correspondientes de acuerdo a la metodología científica y presente trabajo de investigación tendrá desarrollado los antecesores para llevar a cabo el procesamiento de datos como en este caso en el programa excel facilita a trabajo en cuanto al almacenamiento y tabulación de la base de datos para procesarlas en el programa estadístico SPSS

(Statistical package for the social sciences) versión 24 a través del cual se obtendrán los coeficientes, para realizar el análisis de correlación con sus respectivas gráficas. En este programa de SPSS se logrará el alto nivel de confiabilidad de los resultados.

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA																					
Título: “Análisis del financiamiento y la rentabilidad de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020”																					
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables y Dimensiones	Metodología	Población y muestra																
<p>¿Cuál es el financiamiento y la rentabilidad de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?</p>	<p>Identificar el financiamiento y la rentabilidad de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.</p>	<p>No aplica por la naturaleza de la investigación</p>	<p>Variable 1: FINANCIAMIENTO</p> <p>DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento a corto plazo • Financiamiento a largo plazo <p>Variable 2: RENTABILIDAD</p> <p>DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad económica • Rentabilidad financiera 	<p>Tipo de Investigación:</p> <p>Según su finalidad: Aplicada.</p> <p>Según su carácter: Descriptivo</p> <p>Según su naturaleza: Cuantitativa</p> <p>Según su alcance temporal: Transversal</p> <p>Diseño de la investigación: Descriptivo - simple</p>	<p>Población: 56 comerciantes de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo</p> <p>Muestra:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="4" style="text-align: center;">COMERCIANTES</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Año</th> <th style="text-align: center;">F</th> <th style="text-align: center;">M</th> <th style="text-align: center;">Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">2020-2021</td> <td style="text-align: center;">39</td> <td style="text-align: center;">17</td> <td style="text-align: center;">56</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Total</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">56</td> </tr> </tbody> </table>	COMERCIANTES				Año	F	M	Total	2020-2021	39	17	56	Total			56
COMERCIANTES																					
Año	F	M	Total																		
2020-2021	39	17	56																		
Total			56																		
Específicos	Específicos																				
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el financiamiento a corto plazo de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020? • ¿Cuál es el financiamiento a largo plazo de la Asociación de comerciantes las 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar el financiamiento a corto plazo de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020. • Identificar el financiamiento a largo plazo de la Asociación de comerciantes las 																				

orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?

• ¿Cuál es la rentabilidad económica de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?

• ¿Cuál es la rentabilidad financiera de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020?

orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.

• Identificar la rentabilidad económica de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.

• Identificar la rentabilidad financiera de la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo, 2020.



Donde:

M= Muestra

O= Observación de la muestra

3.8 Principios éticos

En la realización de la investigación se cumplió las normas APA, respetando los derechos de autoría según corresponda. En resguardo y protección a las personas y niños presentes en la investigación, se procedió a pedir autorización a la institución educativa y los padres de familia, Así mismo se conservó el anonimato de las personas implicadas de la investigación, se comunicará los resultados de la investigación a la dirección de la Institución Educativa.

ULADECH (2019). Afirma que para ejecutar esta investigación hay que tener en cuenta el código de ética para la investigación, respetando la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad, así también asegurando el bienestar de las personas y tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación. reduciendo en lo posible los efectos colaterales y maximizando los beneficios.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Los resultados presentados en el informe corresponden a los datos aplicados a través de los instrumentos debidamente operacionalizadas por variables y dimensiones respectivamente.

Tabla 1: Tabla de frecuencias del financiamiento

		FINANCIAMIENTO			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	19,6	19,6	19,6
	Casi nunca	37	66,1	66,1	85,7
	A veces	8	14,3	14,3	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

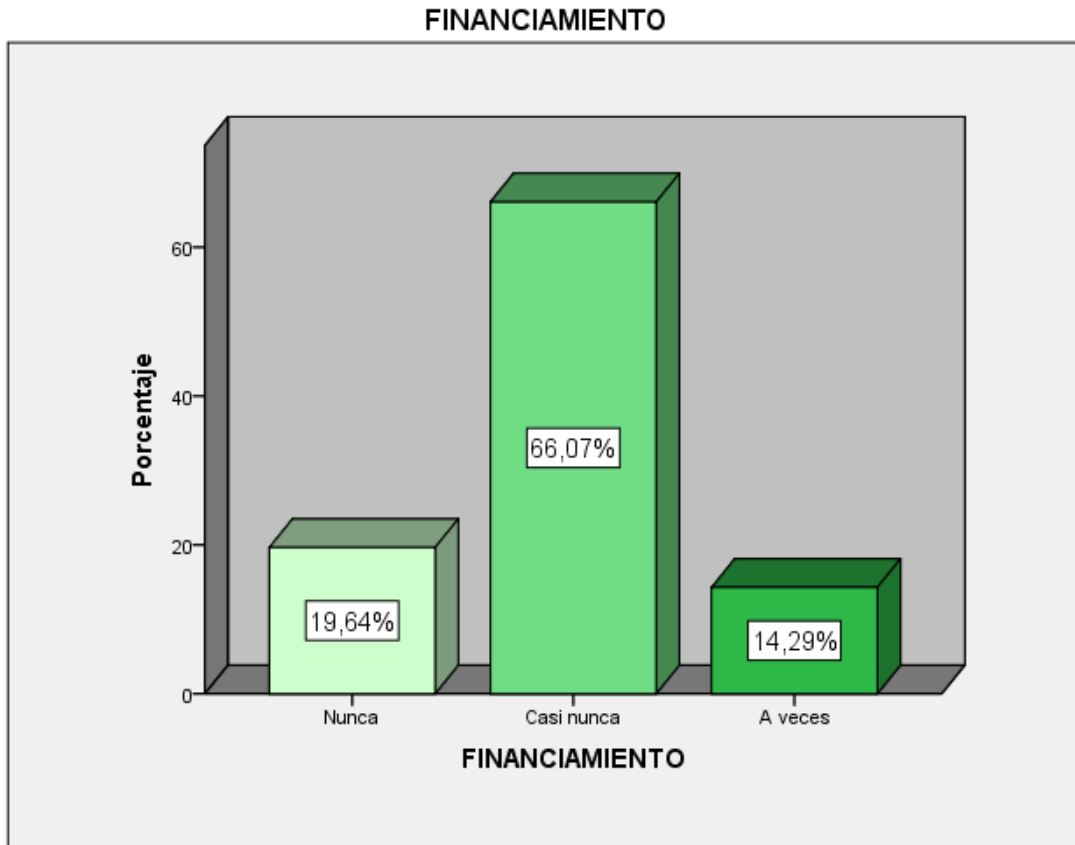
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla podemos apreciar que 11 asociados afirman que nunca necesitaron de medios de financiamiento, 37 de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello y solo 8 de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero. En la investigación se tomó el cuestionario a 56 asociados los mismos que representan el total de nuestra muestra de estudio.

Teniendo la necesidad de observar de manera visual la distribución de los porcentajes para cada nivel elaboramos los grafos estadísticos que se presentan.

Gráfico 1: Gráfico estadístico del financiamiento



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico podemos apreciar al 19,64% de asociados afirman que nunca necesitaron de medios de financiamiento, el 66,07% de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello y solo un 14,29% de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero.

Tabla 2: Tabla de frecuencias del Financiamiento a corto plazo

		Financiamiento a corto plazo			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	16,1	16,1	16,1
	Casi nunca	29	51,8	51,8	67,9
	A veces	18	32,1	32,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

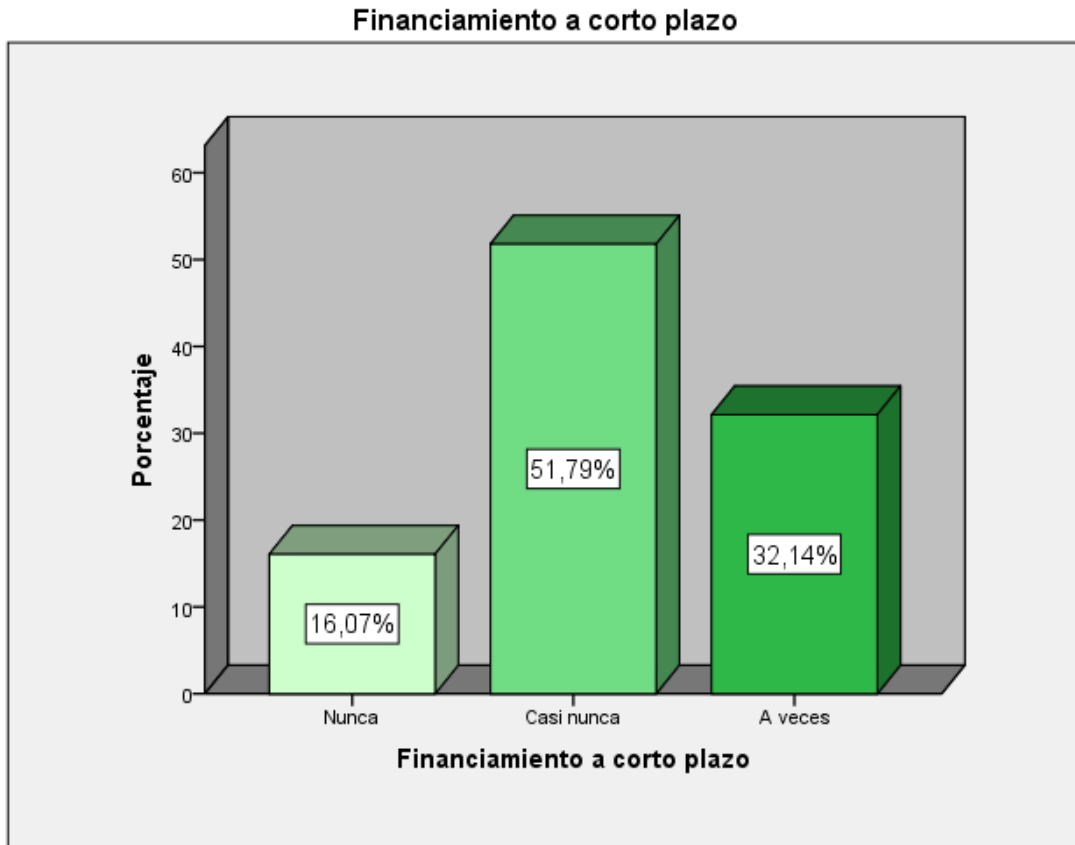
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla podemos apreciar que 9 asociados afirman que nunca necesitaron de financiamientos a corto plazo, 29 de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello y solo 18 de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a créditos comerciales, factoring, anticipo de clientes, préstamos bancarios y algún descuento comercial para abastecer sus negocios. En la investigación se tomó el cuestionario a 56 asociados los mismos que representan el total de nuestra muestra de estudio.

Teniendo la necesidad de observar de manera visual la distribución de los porcentajes para cada nivel elaboramos los grafos estadísticos que se presentan.

Gráfico 2: Gráfico estadístico del financiamiento a corto plazo



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico podemos apreciar que un 16,07% de asociados afirman que nunca necesitaron de financiamientos a corto plazo, el 51,79% de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello y solo un 32,14% de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a créditos comerciales, factoring, anticipo de clientes, préstamos bancarios y algún descuento comercial para abastecer sus negocios.

Tabla 3: Tabla de frecuencias del Financiamiento a largo plazo

		Financiamiento a largo plazo			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	19,6	19,6	19,6
	Casi nunca	9	16,1	16,1	35,7
	A veces	36	64,3	64,3	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

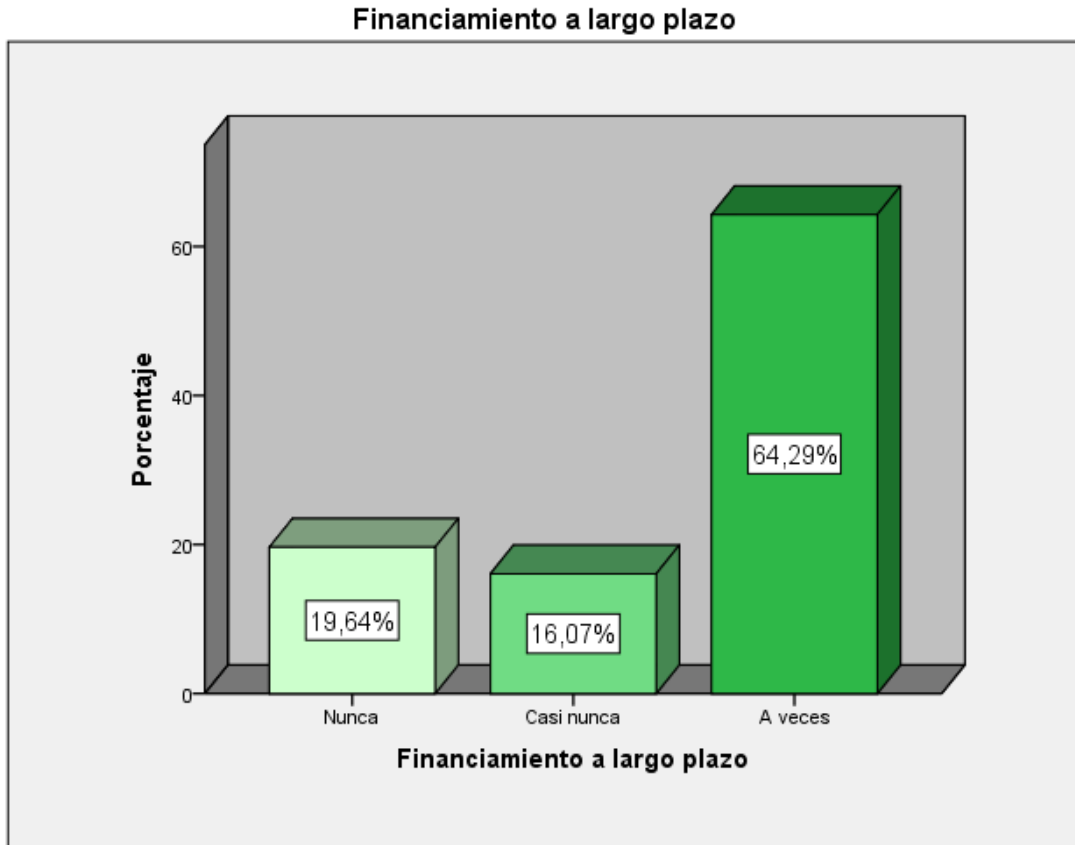
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla podemos apreciar que 11 asociados afirman que nunca necesitaron de medios de financiamiento a largo plazo, 9 de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello y 36 de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a líneas de crédito, bonos, acciones, el arrendamiento financiero o leasing, hipotecas y créditos a largo plazo para sus negocios. En la investigación se tomó el cuestionario a 56 asociados los mismos que representan el total de nuestra muestra de estudio.

Teniendo la necesidad de observar de manera visual la distribución de los porcentajes para cada nivel elaboramos los grafos estadísticos que se presentan.

Gráfico 3: Gráfico estadístico del financiamiento a largo plazo



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico podemos apreciar que el 19,64% de asociados afirman que nunca necesitaron de medios de financiamiento a largo plazo, un 16,07% de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello y el 64,29% de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a líneas de crédito, bonos, acciones, el arrendamiento financiero o leasing, hipotecas y créditos a largo plazo para sus negocios.

Tabla 4: Tabla de frecuencias de la Rentabilidad

		RENTABILIDAD			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	3,6	3,6	3,6
	Casi nunca	9	16,1	16,1	19,6
	A veces	37	66,1	66,1	85,7
	Siempre	8	14,3	14,3	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

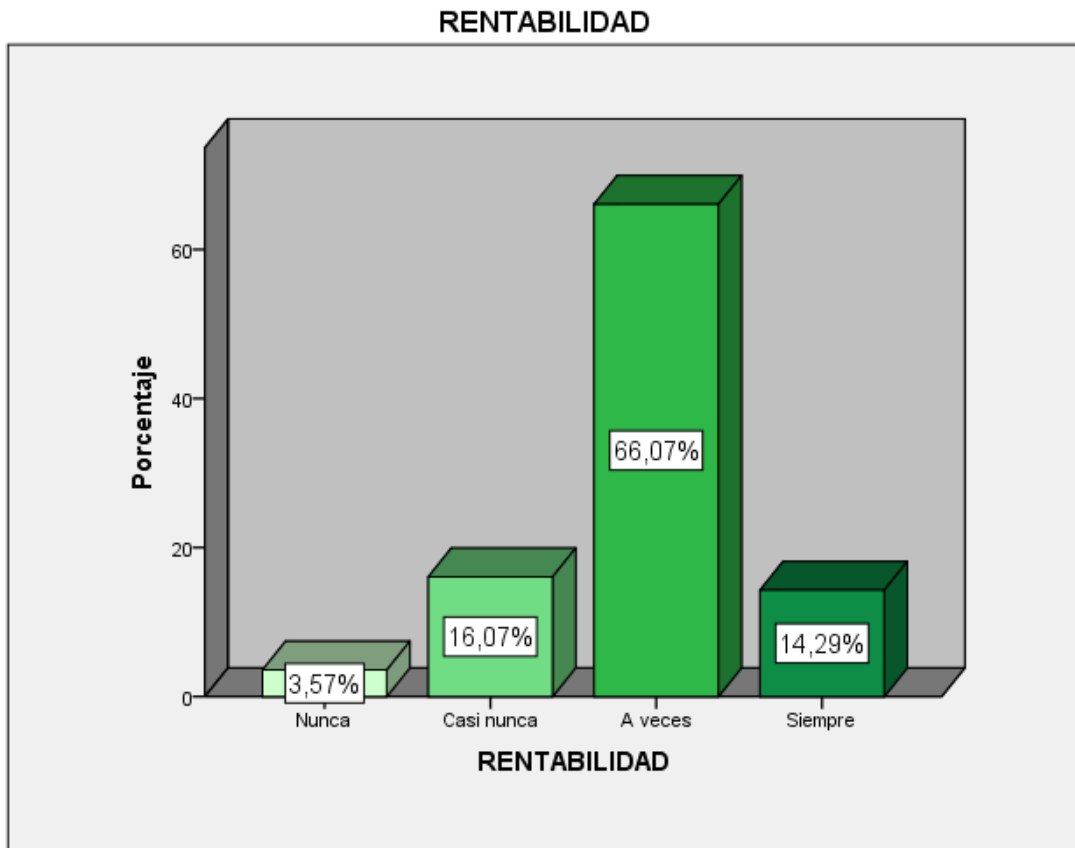
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla podemos apreciar que 2 asociados afirman que nunca tomaron en cuenta la rentabilidad en sus negocios, 9 de ellos afirman que casi nunca tomaron en cuenta, 37 de ellos afirman que a veces y que 8 de los asociados manifiestan que siempre tomaron en cuenta el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción. En la investigación se tomó el cuestionario a 56 asociados los mismos que representan el total de nuestra muestra de estudio.

Teniendo la necesidad de observar de manera visual la distribución de los porcentajes para cada nivel elaboramos los grafos estadísticos que se presentan.

Gráfico 4: Gráfico estadístico de la rentabilidad



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico podemos apreciar que un 3,57% de los asociados afirman que nunca tomaron en cuenta la rentabilidad en sus negocios, el 16,07% de ellos afirman que casi nunca tomaron en cuenta, el 66,07% afirman que a veces y que el 14,29% de los asociados manifiestan que siempre tomaron en cuenta el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción.

Tabla 5: Tabla de frecuencias de la Rentabilidad económica

		Rentabilidad económica			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	3,6	3,6	3,6
	Casi nunca	9	16,1	16,1	19,6
	A veces	37	66,1	66,1	85,7
	Siempre	8	14,3	14,3	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

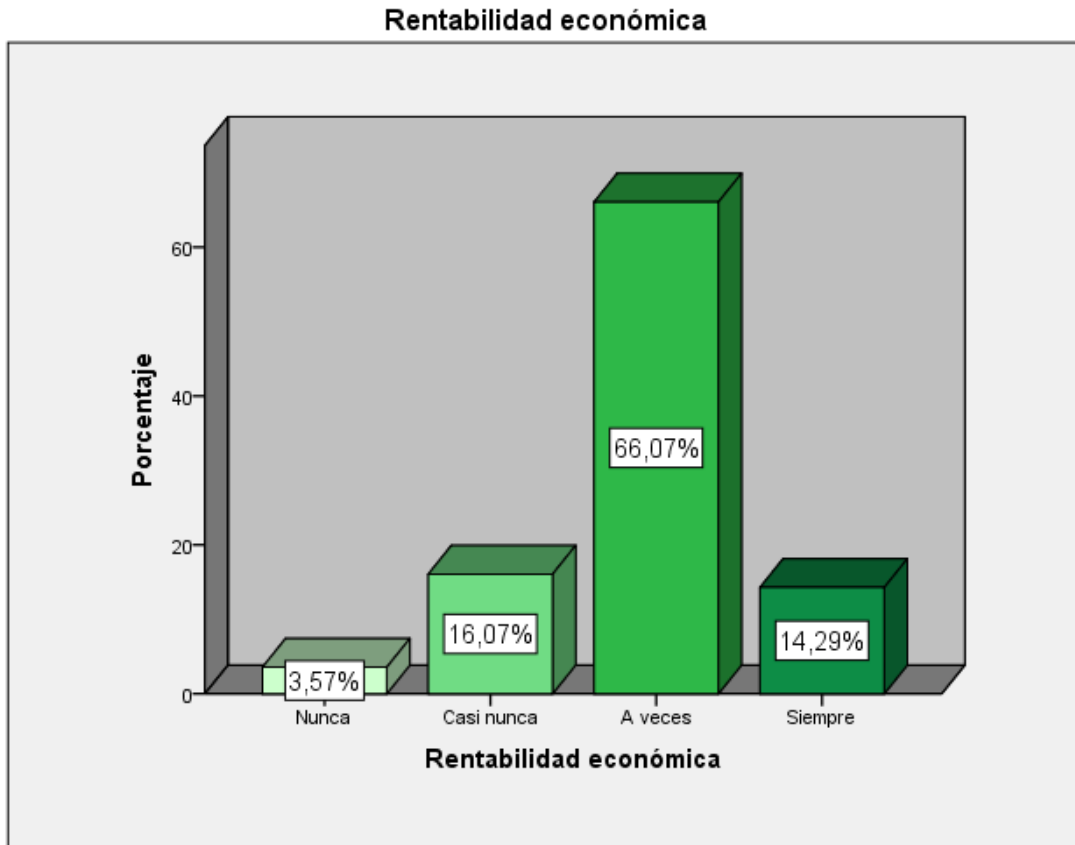
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla podemos apreciar que 2 de los asociados afirman que nunca tomaron en cuenta la rentabilidad económica en sus negocios, 9 de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello, 37 asociados afirman que a veces y solo 8 de los asociados manifiestan que siempre tomaron en cuenta la inversión de activos y la rentabilidad del mismo, la eficacia de la gestión y el rendimiento de lo invertido. En la investigación se tomó el cuestionario a 56 asociados los mismos que representan el total de nuestra muestra de estudio.

Teniendo la necesidad de observar de manera visual la distribución de los porcentajes para cada nivel elaboramos los grafos estadísticos que se presentan.

Gráfico 5: Gráfico estadístico de la rentabilidad económica



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico podemos apreciar que un 3,57% de los asociados afirman que nunca tomaron en cuenta la rentabilidad económica en sus negocios, el 16,07% de ellos afirman que casi nunca recurrieron a ello, el 66,07% de los asociados afirman que a veces y solo un 14,29% de los asociados manifiestan que siempre tomaron en cuenta la inversión de activos y la rentabilidad del mismo, la eficacia de la gestión y el rendimiento de lo invertido.

Tabla 6: Tabla de frecuencias de la Rentabilidad financiera

		Rentabilidad financiera			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	11	19,6	19,6	19,6
	A veces	21	37,5	37,5	57,1
	Siempre	24	42,9	42,9	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

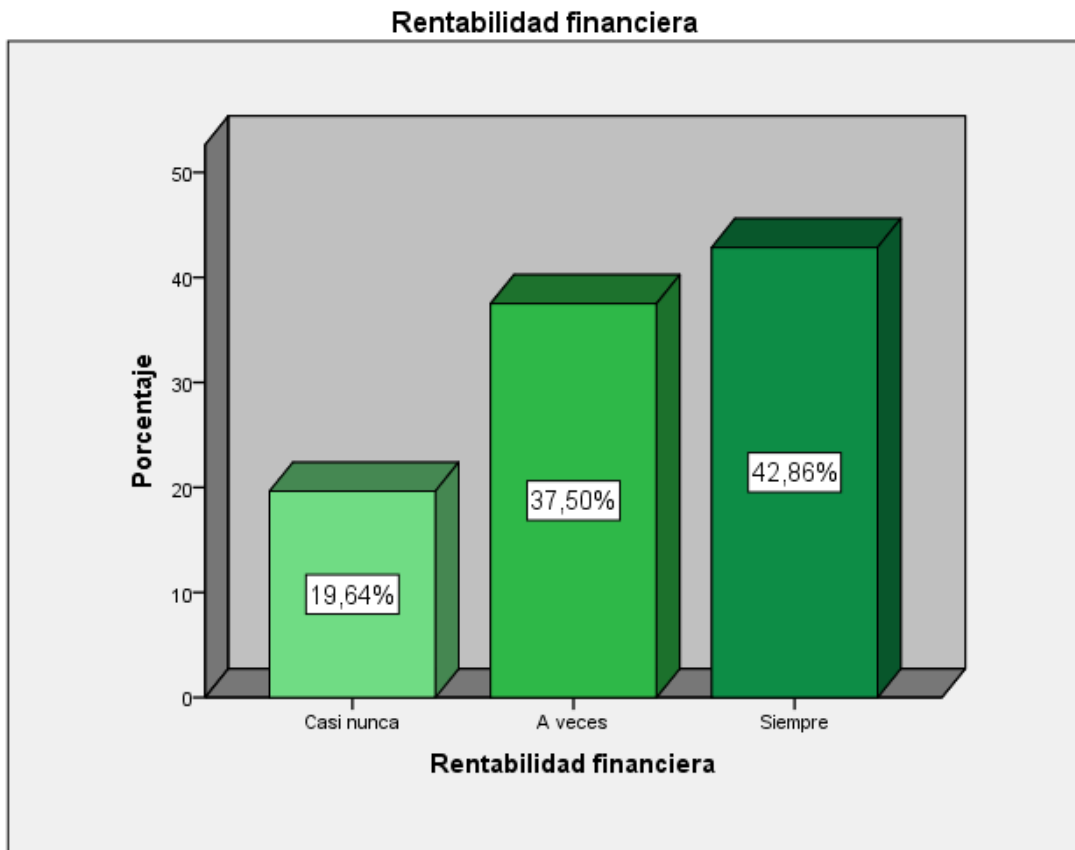
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla podemos apreciar que 11 de los asociados afirman que casi nunca tomaron en cuenta la rentabilidad financiera en sus negocios, 21 de ellos afirman que a veces lo consideraron y que 24 de los asociados manifiestan si consideran importante el retorno de las inversiones e inversionistas, de su capital invertido y el rendimiento que se percibe. En la investigación se tomó el cuestionario a 56 asociados los mismos que representan el total de nuestra muestra de estudio.

Teniendo la necesidad de observar de manera visual la distribución de los porcentajes para cada nivel elaboramos los grafos estadísticos que se presentan.

Gráfico 6: Gráfico estadístico de la rentabilidad financiera



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico podemos apreciar que el 19,64% de los asociados afirman que casi nunca tomaron en cuenta la rentabilidad financiera en sus negocios, un 37,50% de ellos afirman que a veces lo consideraron y que el 42,86% de los asociados manifiestan si consideran importante el retorno de las inversiones e inversionistas, de su capital invertido y el rendimiento que se percibe.

4.2 Análisis de resultados

Respecto al Financiamiento y Rentabilidad en el resultado pudimos apreciar a un 66,07% de asociados que afirman que casi nunca recurrieron a financiamiento que según el autor Erossa, (2012) son líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero. Del mismo modo pudimos apreciar que el 66,07% afirman que a veces los asociados tomaron en cuenta la rentabilidad que de acuerdo al autor Kotter, en el (1992) nos comenta que es el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción.

El resultado obtenido guarda relación con la investigación de Gálvez (2018) en su tesis publicada *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, 2016”* Se encontró que el 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Concluyendo que a raíz de su financiamiento su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Respecto al financiamiento a corto plazo pudimos apreciar que un 51,79% de los asociados afirman que casi nunca recurrieron a ello, al respecto Erossa, (2012) manifiesta que son créditos comerciales, factoring, anticipo de clientes, préstamos bancarios y algún descuento comercial para abastecer

sus negocios.

El resultado discrepa con la investigación de Pérez en el (2018) en su tesis “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 2016*”. En sus resultados encontraron que las Mypes solicitaron crédito financiero, financian sus actividades productivas con recursos de terceros. Recurriendo en su mayoría a entidades bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a largo plazo. Por lo tanto, el 89% invirtió sus créditos en capital de trabajo. Concluyendo en que las Mypes respecto a su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Respecto al financiamiento a largo plazo pudimos apreciar que el 64,29% de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a este método que de acuerdo al autor Erossa, (2012) son las líneas de crédito, bonos, acciones, el arrendamiento financiero o leasing, hipotecas y créditos a largo plazo para sus negocios.

El resultado guarda cierta relación con la investigación de Cardenas en el (2020) en su tesis “*Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de la mype del sector maderero "Machu picchu wood Perú S.A.C."-Satipo, 2020*” Respecto al resultado de financiamiento: La empresa ha adquirido créditos de tipo comercial a largo plazo y que requiere de garantías y es una condición para obtener un crédito financiero, lo que concluye que la empresa

recurre a préstamos empresariales a largo plazo para surtir y abastecer de maquinaria a la empresa.

Respecto a la rentabilidad económica pudimos apreciar que un 66,07% de los asociados afirman que a veces toman en cuenta la rentabilidad económica, al respecto Kotter, en el (1992) afirma que se traduce como la inversión de activos y la rentabilidad del mismo, la eficacia de la gestión y el rendimiento de lo invertido.

El resultado se comparate con la investigación de Marcelo en el (2018) en su tesis *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017”* EN su resultado la empresa manifiesta respecto a la Rentabilidad económica de las Mypes en el ámbito de estudio afirmando que su rentabilidad mejoró en los últimos años y concluyen indiscutiblemente que el financiamiento y la capacitación, mejora su rentabilidad empresarial.

Respecto a la rentabilidad financiera pudimos apreciar que el 42,86% de los asociados manifestaron que, si consideran importante la rentabilidad financiera que Kotter, en el (1992) afirma que es el retorno de las inversiones e inversionistas, de su capital invertido y el rendimiento que se percibe.

Resultado que se asimila en cierta forma a la investigación de Corilloclla en el (2018) en su tesis *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector*

comercio, rubro empresas de transportes terrestres interprovincial del distrito de Satipo, 2018” El resultado respecto a la rentabilidad financiera, el 92% de los dueños o representantes legales de la MYPES encuestadas refieren que la capacitación mejora la rentabilidad. El 62% percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejora en el último año, Concluyendo así que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Objetivo General:

Concluimos respecto al financiamiento se pudo identificar a un 66,07% de asociados que afirman que casi nunca recurrieron a líneas de crédito, fondos económicos para emprender el funcionamiento de su emprendimiento que le permitirá el abastecimiento y uso eficiente del dinero. Y respecto a la rentabilidad pudimos identificar que el 66,07% afirman que a veces los asociados toman en cuenta el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo en una forma de comparar su inversión y la renta que esta genera fruto de esa acción.

Objetivo específico 01:

Respecto al financiamiento a corto plazo pudimos identificar que un 51,79% de los asociados afirman que casi nunca recurrieron a créditos comerciales, factoring, anticipo de clientes, préstamos bancarios y algún descuento comercial para abastecer sus negocios.

Objetivo específico 02:

Concluimos respecto al financiamiento a largo plazo pudimos identificar que el 64,29% de los asociados manifiestan que a veces recurrieron a líneas de crédito, bonos, acciones, el arrendamiento financiero o leasing, hipotecas y créditos a largo plazo para sus negocios.

Objetivo específico 03:

Concluimos respecto a la rentabilidad económica pudimos identificar que un 66,07% de los asociados afirman que a veces tomaron en cuenta la inversión de activos y la rentabilidad del mismo, la eficacia de la gestión y el rendimiento de lo invertido.

Objetivo específico 04:

Concluimos respecto a la rentabilidad financiera pudimos identificar que el 42,86% de los asociados manifestaron que si consideran importante el retorno de las inversiones e inversionistas, de su capital invertido y el rendimiento que se percibe.

5.2 Recomendaciones

Se recomienda a la Asociación de comerciantes las orquídeas de la provincia de Satipo de poder entrar en programas de asesoramiento de promoción y administración financiera que aseguren su rentabilidad.

Se recomienda a las autoridades locales de la gerencia de promoción empresarial y turismo que promueve las ferias en las que diversas asociaciones de comerciantes participan, que brinden entrenamiento financiero para llevar a cabo buenos modelos de negocios aplicables a los asociados.

De igual manera a las autoridades ofrecer campañas de sensibilización empresaria y formalización de las pequeñas Mypes con el fin de poder acceder a beneficios comerciales y medios de financiamiento en bien de su desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cardenas Orihuela, N. E. (2020). Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de la mype del sector maderero" Machu picchu wood Perú SAC"-Satipo, 2020.
- Castro Castillo, S. M. (2016). Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el período 2015.
- Ccaccya, D. (2015). Tipos de fuentes de financiamiento.
- Corillocla Huaman, G. F. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro empresas de transportes terrestres interprovincial del distrito de Satipo, 2018.
- Crúz Pinedo, L. A. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurant en el distrito de Juanjui provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016.
- El Financiero. (29 de mayo de 2017). Financiamiento para la inversión productiva: motor de crecimiento. El Financiero. Obtenido de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/financiamiento-para-la-inversionproductiva-motor-de-crecimiento.html>
- Erossa Martin, V. E. (2012). "Proyectos de Inversión en Ingeniería. Metodología". México.

Erossa, V. E. (2012). Los retos tecnológicos de la pequeña y mediana empresa en México. Calvo, Thomas y Bernardo Méndez Lugo (Coords.), Micro y pequeña empresa en México: frente a los retos de la globalización, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, 97-118.

Eslava, J. (2010). Las claves del Análisis Económico - Financiero de Gestión de la empresa. (2da. Ed.). Madrid, España.

Flores Sánchez, C. A. (2016). Caracterización de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad para las MIPYMES en el Perú: en el distrito ATE–Vitarte. Periodos 2011-2014.

Galvez Regalado, F. R. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, 2016.

Gordillo Narváez, G. N., & Ramón Erráez, Y. T. (2019). Análisis de la rentabilidad y endeudamiento de las sociedades del sector de la fabricación de muebles del Ecuador, 2013-2017 (Bachelor's thesis, Universidad del Azuay).

Hernández, F. Baptista (2014) Metodología de la Investigación. México: Editorial McGraw–Hill. Recuperado de: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>.

<http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

Kerlinger, F. N. (1979). Investigación conductual: un enfoque conceptual.

Nueva York: Holt, Rinehart y Winston

Kichmer, A., Martín, M. & Martínez, A. (2012). Liderazgo Emprendedor.

México: Edamsa Impresiones.

Kichmer, A., Martín, M. & Martínez, A. (2012). Liderazgo Emprendedor.

México: Edamsa Impresiones.

Kiziryan, M. (2015). Rentabilidad. Recuperado de:

Kotter, J. (1992). Cultura de empresa y rentabilidad. (3ra. Ed). Madrid, España.

Lastra, E. (2018). Micro y pequeña empresa, más allá de un ministerio.

Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia-micro-y-pequena-empresa-masalla-un-ministerio-74258.aspx>

Logreira Vargas, C., & Bonett Brieva, M. (2017). Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla-Colombia.

Marcelo de la Cruz, G. J. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.

Marulanda, O. (2009). Presupuestos Financieros. (2da. Ed.) Lima, Perú.

Navarrete, E., & Sotalín, R. (2018). Planificación estratégica financiera para orientar el mejoramiento de la gestión financiera y rentabilidad de la

microempresa “El Regalón” ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, período 2018–2020 (Doctoral dissertation, Tesis de pregrado) Universidad Central de Ecuador. Obtenido de).

Pérez Carranza, V. (2018). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 2016.

Sabino, C. A. (1998). Como hacer una tesis: y elaborar toda clase de trabajos escritos. Panamérica.

Salazar, E. (27 de julio de 2016). El poder económico en el Perú está representado por 12 grupos empresariales. Ojo Público. Obtenido de <https://ojo-publico.com/259/el-podereconomico-en-el-peru-esta-representado-por-12-empresas>

Sánchez, F. (2010) Diccionario Contable, Financiero, Bursátil y de áreas afines. Lima – Perú. ED: World Wide International S.A.C

Solimano A., Pollack M., Wainer U. & Wurgaft J. (2007). Micro Empresas, Pymes y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional. Recuperado de: <https://www.ciglob.org/wp-content/uploads/2016/09/WP03-Solimano-Pollack-Wainer-Wurgaft-Micro-Empresas-PyMEs-y-Desarrollo-Econ.pdf>

Tripea, M. (2008). Rentabilidad – indicadores de rentabilidad. Recuperado de:

ULADECH, R. (2019). Código de ética para la investigación. Chimbote, La Libertad, Perú: ULADECH.

ANEXOS:

Anexo 1: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
N°	Actividades	Año 2021														
		Semestre 2020-00														
		Enero				Febrero				Marzo				Abril		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1	Elaboración del Proyecto	■	■													
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación			■	■											
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación					■	■									
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación							■								
5	Mejora del marco teórico y metodológico								■	■						
6	Elaboración y validación del instrumento de recolección de datos									■	■					
7	Elaboración del consentimiento informado (*)											■				
8	Recolección de datos												■			
9	Presentación de resultados													■		
10	Análisis e Interpretación de los resultados														■	
11	Redacción del informe preliminar															■

Anexo 2: Presupuesto

Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros (*)			
<input type="checkbox"/> Impresiones	0.20	200	40.00
<input type="checkbox"/> Fotocopias	0.10	40	4.00
<input type="checkbox"/> Empastado	50.00	2	100.00
<input type="checkbox"/> Papel bond A-4 (500 hojas)	15.00	2	30.00
<input type="checkbox"/> Lapiceros	1.00	4	4.00
Servicios			
<input type="checkbox"/> Uso de Turnitin	50.00	2	100.00
Sub total			278.00
Gastos de viaje			
<input type="checkbox"/> Pasajes para recolectar información	70.00	4	280.00
Sub total			280.00
Total, presupuesto desembolsable	186.40	254	558.00

Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Servicios			
<input type="checkbox"/> Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.0 0	4	120.00
<input type="checkbox"/> Búsqueda de información en base de datos	35.0 0	2	70.00

<input type="checkbox"/>	Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40.0 0	4	160.00
<input type="checkbox"/>	Publicación de artículo en repositorio institucional	50.0 0	1	50.00
Sub total				400.00
Recurso humano				
<input type="checkbox"/>	Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.0 0	4	252.00
Sub total				252.00
Total presupuesto no desembolsable				652.00
Total (S/.)				1210.00

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

INSTRUMENTO

RECOJO DE INFORMACION

1. **Finalidad:** La presente tiene por finalidad, recoger datos relevantes y suficientes que servirá para el proyecto de investigación.

2. **Instrucciones:** Marca con x en los casilleros, según criterios que estime convenientemente o se acerquen a la respuesta correcta; sabiendo que:

1: Nunca

2: Casi nunca

3: A veces

4: Siempre

		PUNTAJE			
VARIABLE 1: FINANCIAMIENTO		1	2	3	4
DIMENSIÓN 1: FINANCIAMIENTO CORTO PLAZO					
1	¿Trabaja con clientes que realizan pagos anticipados?				
2	¿Realiza pagos anticipados a sus proveedores para evitar morosidad?				
3	¿Cumple oportunamente con los clientes que le pagan anticipadamente?				
4	¿Las empresas importadoras le otorgan mercadería, a crédito?				
5	¿Cuando usted necesita invertir más dinero en tu empresa, y no puede hacerlo con fondos propios acude al financiamiento bancario?				
6	¿La empresa tiene como política realizar rebajas o descuentos para con sus clientes antiguos?				
DIMENSIÓN 2: FINANCIAMIENTO LARGO PLAZO					
7	¿La empresa trabaja con títulos valores como por ejemplo: Bonos?				
8	¿Para obtener un financiamiento comercial generalmente le solicitan alguna Acción?				
9	¿Para obtener un financiamiento comercial generalmente le solicitan alguna Acción?				
10	¿A realizado contratos de leasing con entidades bancarias?				
11	¿Al adquirir un leasing verifica que las cuotas sean iguales y fijas?				
12	¿La empresa cuando necesita un crédito bancario recurre a la hipoteca?				
		PUNTAJE			

VARIABLE 2: RENTABILIDAD		1	2	3	4
DIMENSIÓN 1: RENTABILIDAD ECONOMICA					
1	¿La entidad establece los costos operativos adecuados en la empresa?				
2	¿La entidad realiza el cálculo de la rentabilidad económica?				
3	¿La empresa participa en el mercado competitivo?				
4	¿La entidad realiza el cálculo de la rentabilidad financiera?				
5	¿La entidad participa en el análisis de la rentabilidad?				
6	¿La entidad realiza el análisis de contabilidad empresarial?				
DIMENSIÓN 2: RENTABILIDAD FINANCIERA					
7	¿Los inversionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa?				
8	¿Los inversionistas realizan análisis financieros para conocer el retorno obtenido del capital de la empresa?				
9	¿Se emplea parte del capital de la empresa, para cubrir con sus obligaciones?				
10	¿Repone el capital de la empresa, en un periodo de mediano plazo?				
11	¿Informa del rendimiento financiero que posee la empresa a los accionistas?				
12	¿El rendimiento obtenido por la empresa mantiene un crecimiento constante?				

Anexo 4: Base de datos

FINANCIAMIENTO													RENTABILIDAD												
su jet o	Corto plazo						Largo plazo						su jet o	Economica						Financiera					
	it m s1	it m s2	it m s3	it m s4	it m s5	it m s6	it m s7	it m s8	it m s9	it ms 10	it ms 11	it ms 12		it m s1	it m s2	it m s3	it m s4	it m s5	it m s6	it m s7	it m s8	it m s9	it ms 10	it ms 11	it ms 12
1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	
2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	
3	1	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
4	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
5	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
6	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
7	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	4	4	2	2	4	
8	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
9	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
10	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	
11	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	
12	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
13	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
14	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
15	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
16	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
17	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
18	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
19	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	
20	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	
21	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
22	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
23	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
24	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
25	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
26	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	
27	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
28	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	
29	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
30	1	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
31	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
32	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
33	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
34	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	4	4	2	4	4	
35	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
36	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
37	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	
38	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	
39	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
40	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
41	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
42	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	
43	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
44	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
45	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
46	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	

47	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	47	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
48	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	48	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
49	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	49	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	
50	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	50	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
51	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	51	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3
52	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	52	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	
53	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	53	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
54	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
55	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	55	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
56	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	56	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Anexo 3: Data SPSS

Sujeto	Financiamiento	Corto plazo	Largo plazo	Rentabilidad	Económica	Financiera
1	1	2	1	1	1	2
2	3	2	3	3	3	4
3	2	2	3	3	3	3
4	2	2	2	3	3	3
5	2	3	3	3	3	3
6	2	3	3	3	3	4
7	2	2	2	3	3	4
8	2	2	3	3	4	3
9	2	2	3	4	4	4
10	2	3	3	4	3	4
11	1	1	1	2	2	2
12	1	1	1	2	2	2
13	2	3	3	3	3	3
14	2	2	2	3	3	3
15	2	3	3	3	4	4
16	3	3	3	3	3	4
17	2	2	3	3	3	3
18	2	3	3	3	3	4
19	2	3	3	4	3	4
20	1	1	1	2	2	2
21	2	3	3	3	3	3
22	3	2	3	3	3	4
23	2	2	3	3	3	3
24	2	2	3	4	4	4
25	3	2	3	3	3	4
26	1	1	1	2	2	2
27	2	2	2	3	3	3
28	1	2	1	1	1	2
29	3	2	3	3	3	4
30	2	2	3	3	3	3
31	2	2	2	3	3	3
32	2	3	3	3	3	3
33	2	3	3	3	3	4
34	2	2	2	3	3	4

35	2	2	3	3	4	3
36	2	2	3	4	4	4
37	2	3	3	4	3	4
38	1	1	1	2	2	2
39	1	1	1	2	2	2
40	2	3	3	3	3	3
41	2	2	2	3	3	3
42	2	3	3	3	4	4
43	3	3	3	3	3	4
44	2	2	3	3	3	3
45	2	3	3	3	3	4
46	2	3	3	4	3	4
47	1	1	1	2	2	2
48	2	3	3	3	3	3
49	3	2	3	3	3	4
50	2	2	3	3	3	3
51	2	2	3	4	4	4
52	3	2	3	3	3	4
53	1	1	1	2	2	2
54	2	2	2	3	3	3
55	1	1	1	2	2	2
56	2	2	2	3	3	3