



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE PISCOBAMBA, 2019**

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

AUTOR

JAVILIANO CUEVA, JUAN CARLOS

ORCID: 0000-0002-8809-7104

ASESOR

SUAREZ SANCHEZ, JUAN DE DIOS

ORCID: 0000-0002-5204-7412

HUARAZ – PERU

2021

Título de la Tesis

Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio
rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Javiliano Cueva, Juan Carlos

ORCID: 0000-0002-8809-7104

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

ASESOR

Suárez Sánchez, Juan de Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

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

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemín, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yépez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7890

JURADO DE INVESTIGACIÓN

Espejo Chacón, Luis Fernando
ORCID: 0000-0003-3776-2490
PRESIDENTE

Baila Gemín, Juan Marco
ORCID: 0000-0002-0762-4057
MIEMBRO

Yépez Pretel, Nidia Erlinda
ORCID: 0000-0001-6732-7890
MIEMBRO

Suárez Sánchez, Juan de Dios
ORCID: 0000-0002-5204-7412
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida, por guiarme
por el camino correcto, por bendecir a mi
familia y por llenar mi corazón con luz de
esperanza.

A la Universidad Católica Los Ángeles de
Chimbote, por forjarme profesionalmente
en la carrera de contabilidad.

Al Doctor Juan de Dios Suárez Sánchez,
docente tutor investigador, por su
predisposición y apoyo permanente para
desarrollar mi tesis y obtener un efusivo
titulación profesional.

Juan Carlos

DEDICATORIA

Con amor profundo y muestra de reconocimiento a mis padres Marcelo y Victoria, por su apoyo incondicional, durante mi formación profesional.

A mi querida esposa y a mis hijos, por el apoyo incondicional que me brindaron para poder salir adelante en mis estudios ya que son pilar y motivo para seguir adelante así poder luchar para que la vida nos ofrezca un futuro mejor.

Juan Carlos

Resumen

La investigación presenta como problema general ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019?, tuvo como objetivo general: Describir el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. Se fundamenta en el enfoque cuantitativo y es de nivel descriptivo, el diseño aplicada fue la descriptiva simple - no experimental; la población y muestra estuvo conformada por cinco micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías del distrito, la técnica que se utilizó es el cuestionario y como instrumento la encuesta. Los principales resultados son: Sobre la necesidad principal para acceder a un financiamiento el 80% dijo que si tienen una necesidad para acceder a un financiamiento para su negocio, otro de los resultados más sobresalientes es sobre el crédito solicitado el 80% dijo que si solicitaron préstamos de entidades financieras, sobre la publicidad el 80% indico que es importante porque incrementa la rentabilidad en su negocio, y el 100% de los encuestados dijo cuando sus ventas aumentaron obtuvieron mejor rentabilidad en su negocio. En conclusión: La mayoría de los encuestados, tienen la necesidad de acceder al financiamiento y han solicitado préstamos a las entidades lo cual requiere cumplimiento de las cronogramas de pago, así mismo es importante que las micro y pequeñas empresas conozcan las ofertas y demandas para acceder préstamos con las mejores tasas, esto con la finalidad de mejorar el financiamiento y rentabilidad.

Palabras Claves: Empresa, Financiamiento, Micro, Pequeña y Rentabilidad.

Abstract

The research presents as a general problem How is the financing and profitability of micro and small companies in the trade sector in the hardware sector of the Piscobamba district, 2019?, It had the general objective: To know the financing and profitability of micro and small companies in the sector trade in hardware stores in the Piscobamba district, 2019. It is based on the quantitative approach and is descriptive. The applied design was simple descriptive - do not experiment; The sample consisted of five owners of the micro and small business hardware stores in the district, to whom the technique of a closed questionnaire was applied and, as an instrument, the survey made up of 10 financing questions and 10 profitability questions; selected by the sampling technique obtaining the following results. Regarding the main need to access financing, 80% of those surveyed affirm that if they have a need to access financing for their business; Another of the most outstanding results on the requested credit: 80% said that they applied for loans from financial institutions and need advertising, 80% stated that advertising is important because it increases profitability in their business; And 100% of the respondents said when their sales increased they obtained better profitability in their business. In conclusion: the majority of the respondents have the need to access financing and have requested loans from other entities, which requires good publicity to know the offers and demands to acquire loans, in order to improve financing in profitability.

Keywords: Company, Financing, Micro, Small and Profitability.

Índice

Contenidos	Pág.
Carátula.....	i
Título de la Tesis.....	ii
Equipo de Trabajo.....	iii
Jurado de Investigación	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice	ix
Índice de Tablas	xi
Índice de Figuras.....	xii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.....	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1. Internacionales	7
2.1.2. Nacionales	8
2.1.3. Regionales.....	11
2.1.4. Locales	12
2.2. Bases Teóricas de la Investigación	14
2.2.1. Teoría del financiamiento	14
2.2.2. Teoría de la rentabilidad	23
III. Hipótesis.....	33
IV. Metodología.....	34
4.1. Diseño de la investigación	34
4.1.1. Tipo de la investigación	34
4.1.2. Nivel de investigación de la tesis.....	35
4.1.3. Diseño de la investigación	35
4.2. Población y Muestra.....	35
4.2.1. Población.....	35

4.2.2. Muestra	36
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	37
4.4. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos	39
4.5 Plan de análisis	39
4.6. Matriz de consistencia	40
4.7. Principios éticos	41
V. Resultados	42
5.1. Resultados	42
5.2. Análisis de resultados	46
VI. Conclusiones y recomendaciones	52
6.1. Conclusiones	52
6.2. Recomendaciones	54
Referencias Bibliográficas	56
Anexos	61
Anexo 01: Recolección de Datos - Cuestionario	61
Anexo 2: Las Figuras	63
Anexo 3: Protocolo de consentimiento informado	63

Índice de Tablas

Contenido	Página
Tabla 1. La planificación para realizar los préstamos o créditos para el negocio	42
Tabla 2. El financiamiento adecuado para su negocio.....	42
Tabla 3. La necesidad principal para acceder a un financiamiento	42
Tabla 4. El pago puntual de los préstamos obtenidos para su micro empresa.....	43
Tabla 5. La solicitud de crédito a alguna entidad financiera pública o privada.....	43
Tabla 6. El incremento de los préstamos obtenidos para su negocio.....	43
Tabla 7. La rentabilidad y el aumento de sus ventas	44
Tabla 8. Los indicadores de la rentabilidad	44
Tabla 9. La modalidad de adquisición de las mercaderías.....	44
Tabla 10. La importancia de la publicidad.....	45

Índice de Figuras

Contenido	Página
Figura 1. Gráfico circular de la planificación para realizar los préstamos o créditos.	63
Figura 2. Gráfico circular sobre el financiamiento para el negocio.....	64
Figura 3. Gráfico circular sobre la necesidad principal para acceder a un financiamiento	65
Figura 4. Gráfico circular del cumplimiento del pago puntual según cronograma establecido	66
Figura 5. Gráfico circular del crédito solicitado de una entidad financiera.....	67
Figura 6. Gráfico circular sobre el incremento de la rentabilidad de los préstamos....	68
Figura 7. Gráfico circular sobre la rentabilidad por el aumento de ventas	69
Figura 8. Gráfico circular sobre los indicadores de la rentabilidad	70
Figura 9. Gráfico circular sobre modalidades de adquisición de las mercaderías	71
Figura 10. Gráfico circular sobre la importancia de la publicidad	72

I. Introducción

La presente investigación denominada: *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019*. Que deriva de la línea de investigación “Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas (MYPES)” (Resolución N° 0011-2019- CU-ULADECH- Católica).

En la actualidad en Argentina las actividades de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en 2013 consideran que la disposición a futuro de la demanda interna empeorará debido al nivel creciente de inventarios y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados y esto también es debido a la competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

Mientras en México la microempresa demuestra que las organizaciones mexicanas optan por solicitar financiamientos y quienes no acceden a los créditos satisfactorios en tasa y si lo acceden es muy alta las tasas de préstamo esto según la encuesta del año 2009. La cual es un factor que impide que haya desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

De la misma manera, en nuestro país a diario observamos la informalidad de las micro y pequeñas empresas, lo cual repercute en la desestabilidad de dichas empresas ya que no tienen licencias de funcionamiento ni mucho menos inscripción formal en la SUNAT, para emitir comprobantes y realizar la tributación correspondiente; por lo que es necesario que se tome medidas de control a todas las micro y pequeñas empresas a nivel nacional y promover a la formalización respectiva.

En la actualidad el financiamiento y rentabilidad de las ferreterías en nuestro distrito de Piscobamba aún no está a la altura de otros lugares como ciudades grandes como Lima o Huaraz debido que no hay una planificación adecuada, no conocen criterios de un préstamo, no toman la importancia de acceder a un financiamiento, no hay una publicidad adecuada, todo ello es un factor determinante para que no haya crecimiento y desarrollo de la mayoría de las pequeñas empresas, en este caso ferreterías bien equipadas con buenos artículos y con menor precio dentro del distrito.

Sin embargo, por el mismo crecimiento de la ciudad de Piscobamba, en los últimos años han incrementado las micro empresas ferreteras, algunos de ellos están siendo apoyados mediante capacitación y financiamiento por la Cooperativa San Juan Bautista de Pomabamba para que tenga una rentabilidad fija, teniendo expectativas de ganancias eficaces. Por lo que se determina que la aportación es muy importante para conseguir una rentabilidad favorable en los establecimientos de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piscobamba.

En consecuencia, el trabajo de investigación ha sido elaborado con la finalidad de conocer las diferentes formas de realizar el préstamo y los beneficios que brindan las entidades financieras a los que están en el grupo comercio como: Las micro y pequeñas empresas, dentro de los establecimientos del distrito de Piscobamba, 2019. Cabe precisar que el financiamiento es de vital significación para las empresas mencionadas, ya que les permitirá reducir sus obligaciones o liquidar sus deudas adquiridas para su apertura y para ampliar su establecimiento, estos financiamientos pueden ser otorgados de fuentes bancarias o instituciones financieras

no bancarias, sin embargo estas transacciones crediticias toman tiempo para lograr cristalizar un crédito de una entidad bancaria que se complementan con altos intereses, la misma que puede variar según el término del tiempo de contrato, pactado entre el prestamista y el acreedor.

Por todo lo expresado en el enunciado anterior, el investigador plantea la siguiente interrogante ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019? para poder dar respuesta a la interrogante de la investigación, se planteó el siguiente objetivo general: Conocer el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. Se planteó los siguientes interrogantes que lo denominaremos como problemas específicos:

- a. ¿Cómo incide las fuentes de financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019?
- b. ¿De qué manera las fuentes de financiamiento son oportunas en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019?
- c. ¿De qué manera las condiciones del financiamiento inciden en los plazos de pagos de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019?

Asimismo, para responder algunas interrogantes dentro de la investigación se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

- a. Describir las incidencias de las fuentes de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.
- b. Describir las fuentes de financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.
- c. Describir las condiciones del financiamiento que inciden en los plazos de pago de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.

El presente trabajo de investigación se justifica, por que como estudiante de la carrera de contabilidad debo ampliar mis conocimientos con respecto al financiamiento y rentabilidad, así mismo permitirá a las micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Piscobamba, conocer las ventajas y desventajas de los financiamientos que adquieren de entidades Bancarias o no Bancarias, la que conlleva conocer en tiempo real la rentabilidad y el crecimiento de su empresa.

Desde el punto de vista práctico, la investigación se justifica porque será de gran ayuda para realizar otras investigaciones similares a este tema, por otro lado servirá como un antecedente para futuros investigadores.

Metodológicamente el presente trabajo de investigación es tipo cuantitativo; el diseño que se ha utilizado es la descriptiva simple no experimental, debido que no se ha manipulado de manera intencional ninguna de las variables. En cuanto al análisis de resultado que se obtuvo son los siguientes: Sobre el financiamiento la necesidad principal para acceder a un financiamiento, es que del 100% de los encuestados, el

80% afirman si tienen una necesidad muy importante para acceder a un financiamiento para su negocio, pero el 20% afirma que no tiene una necesidad principal para acceder a un financiamiento para su negocio, el resultado obtenido concuerda con la investigación que realizó Aguilar (2016) en su tesis Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector de comercio rubro ferreterías en el mercado las Malvinas del distrito de Chimbote donde el resultado que se obtuvo un 86,7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de artículos de ferretería han obtenido algún crédito financiero de terceros y 66,7% han solicitado crédito a entidades bancarias. Otro de los resultados que más sobresale el crédito solicitado de una entidad financiera del 100% de los encuestados dijeron si habían solicitado préstamos de entidades financieras en Piscobamba, pero el 20% dijeron que no habían solicitado ningún tipo de créditos para sus negocios, el resultado que obtuvo concuerda con la investigación que realizó Huamán (2013) en su tesis el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012 donde el resultado que obtuvo fue que el 33% afirmó tener financiamiento de las entidades y amigos y 7% obtuvieron financiamientos de las empresas y 33% de los bancos y el 22% de los ahorros personales. En cuanto a la rentabilidad se identificó los siguientes resultados: sobre los indicadores de la rentabilidad de los 100% de los encuestados el 80% manifestaron que si conocían algunos indicadores de rentabilidad y un solo 20% dijeron no conocían ningún indicador de rentabilidad de su negocio, pero realizando la comparación con otras investigaciones, el resultado no coinciden con la investigación realizada por Luis (2016) en su tesis caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas sector comercio- rubro ferreterías del distrito de independencia-Huaraz como resultado obtuvieron el 75% han mejorado su rentabilidad , el 56% de las capacitaciones mejoró su rentabilidad y el 73% de las micro y pequeñas empresas no han tenido una disminución en la rentabilidad de dos últimos años.

Con el análisis realizado se concluyó: En cuanto al objetivo general se ha determinado conocer el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. Según la mayoría de los encuestados afirmaron que la mejor manera para su negocio es tener capital propio, sin embargo, de los 100% encuestados un 80% dijo que era necesario conocer las ventajas de una publicidad con la finalidad de establecer las ofertas y demandas e incluso los intereses y así solicitar mayor crédito a una entidad financiera.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Gonzales (2014) en su estudio titulado: La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMEs del sector comercio en la Ciudad de Bogotá. Tuvo como objetivo general: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en la PYME del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo-explicativo, de diseño documental, no experimental de enfoque empírico y analítico. Concluyendo: Es relevante procurar que los apoyos (políticos y fondos) y estrategias que se implementen respondan a las necesidades particulares de cada grupo económico. En este sentido será relevante ampliar el diagnóstico sobre la situación de gestión financiera y acceso al financiamiento identificando debilidades y potencialidades que permitan contribuir al mejoramiento generalizado de las pymes en el país considerando el rol dinamizante que ejercen este segmento empresarial en el desarrollo económico y social.

Párraga y Zhuma (2014) en su tesis titulada: Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comerciales unidas por la obtención de los préstamos de Ecuador. El objetivo logrado fue: Determinar mediante el análisis de los estados financieros, la rentabilidad de los créditos recibidos; con la finalidad de realizar una proyección de crecimiento económico de las pinturas comerciales unidas en la ferretería. El estudio fue de enfoque cuantitativo, diseño descriptivo simple de corte transaccional y no experimental. Trabajó con 64 personas como muestra, se les aplicó un cuestionario para la recolección de datos,

bajo la técnica de la encuesta. Concluyó: Los resultados de la investigación demostraron que el 56% afirmaron que la empresa tiene rentabilidad financiera es muy relevante con la recepción; así como el 67% elementos de muestra afirmaron que la rentabilidad financiera incide directamente en el crédito otorgado.

Amadeo (2013) en su trabajo de investigación denominado: Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Tuvo como objetivo general. Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de Argentina, 2013. En conclusión, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno se basan sus decisiones subjetivamente, debido que falta un espacio a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a un espacio de incorporación de equipos o vehículos. En conclusión, unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el nivel creciente de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados debido; que la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

2.1.2. Nacionales

Razuri (2016) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro

ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015, tuvo como objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015. La población y la muestra fueron calculadas a base de las empresas del sector en estudio. Su metodología fue cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, transaccional, se aplicó la técnica de la revisión bibliográfica y documental, como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario estructurado de 23 ítems relacionadas al estudio, las cuales fueron aplicados al propietario, gerente y/o representante legal de las 06 empresas materia de investigación, obteniéndose como resultados: Respecto al financiamiento: El 74% destinó el crédito para capital de trabajo, las micro y pequeñas empresas son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas. En conclusión que las micro y pequeñas empresas tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, ya que el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras.

Santana (2015) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería del centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015, formuló como objetivo:

Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini, la descripción fue descriptiva no experimental, utilizo el cuestionario para la recolección de datos y arribo a las siguientes conclusiones: sobre las principales

características de las micro y pequeñas empresas del área de estudio manifiesta que la mayoría de las ferreterías es formal ante la SUNAT, la totalidad tiene licencia de funcionamiento y la mayoría es persona jurídica y se encuentra en el régimen especial de renta, sobre las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, señalan que, la totalidad de las micro y pequeñas empresas ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería) la mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, pagaron en 12 y 18 meses y la totalidad no tuvieron inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

Mendoza (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – caso ferretería “La solución” en el distrito de San Juan de Miraflores, 2016. La investigación tuvo objetivo de describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Caso Ferretería “La Solución”, la investigación fue de tipo descriptivo explicativo con un diseño no experimental y arribó a las siguientes conclusiones: En cuanto al financiamiento, cuenta con un crédito financiero el cual ya ha sido refinanciado en varias oportunidades, la poca orientación respecto a los créditos, intereses y otros no le ha permitido ver la rentabilidad respecto a las inversiones realizadas con los financiamientos obtenidos por la micro y pequeñas empresas. Respecto a las características de capacitación los propietarios tienen poco conocimiento sobre los créditos financieros, la cual sería una de las razones por lo que pocas veces han solicitado créditos, siendo esto una de las debilidades para el

crecimiento de la micro y pequeñas empresas. Respecto a las características de rentabilidad se ha tenido acceso al balance general y al estado de ganancias y pérdidas de los periodos 2015 – 2016 al cual se ha aplicado los indicadores de rentabilidad obteniendo el margen de utilidad neta, el margen de utilidad bruta, el margen operacional de utilidad y la rentabilidad del patrimonio.

2.1.3. Regionales

Damián (2018) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015. Cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes. La metodología de investigación fue de diseño descriptivo – cuantitativo. Concluyó, respecto a la capacitación el 100% de los dueños o representantes de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamos; por lo que consideran que la capacitación es una inversión y a la vez no es relevante para el personal que labora en la micro y pequeñas empresas, por lo cual, no han recibido ningún tipo de capacitación.

Casimiro (2016) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías-Huarmey, 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huarmey, 2015. La

investigación fue descriptiva, y una población de 40 representantes legales con una muestra de 20 representantes de las MYPE aplicando un cuestionario de 26 preguntas cerradas. Conclusiones, respecto a las MYPE: El 70% de los encuestados se dedican al sector y rubro por más de 3 años, el 45% posee solo un trabajador y el 70% formaron sus MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 80% de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento de terceros, el 56% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 69% fue a corto plazo y el 75% fue invertido en capital de trabajo.

2.1.4. Locales

Luis (2016) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro ferreterías del distrito de independencia, periodo 2015. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Independencia, periodo 2015, su metodología fue no experimental-descriptivo de corte transversal, para llevar consigo se escogió una muestra dirigida a 45 pequeñas y micro empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, consiguiendo los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas, los empresarios encuestados manifestaron que el 53% tienen la edad promedio de 36 a 50 años. En cuanto al financiamiento, el 64% de las empresas están constituidas con autofinanciamiento, el 81% de las micro y pequeñas empresas han obtenido 1-2 veces créditos entre los años 2015. Respecto a la rentabilidad, el 75% ha mejorado su rentabilidad, el 56%

de las capacitaciones mejoro su rentabilidad y el 73% de las micro y pequeñas empresas no han tenido una disminución en la rentabilidad en los dos últimos años.

Huamán (2013) en su tesis titulada: El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012. Su objetivo es determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El estudio es de nivel descriptivo. El tipo de investigación fue cuantitativa – descriptivo, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 micro y pequeñas empresas de una población de 15 a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas empleando la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 33% afirmo tener financiamiento de los amigos y los parientes, el 7% obtuvieron financiamiento de las empresas de capital de inversión, el 33% fueron de bancos, el 27% por los ahorros personales; el 33% afirmaron que fue el crédito comercial, el 07% dijeron el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar; por otro lado el 20% señalaron crédito bancario, el 20% por líneas de crédito, el 07% por medio de los inventarios; y por el 13% fueron papeles comerciales. En conclusión: El 60% fueron del tipo de finanzas privadas, el 33% de fuentes de financiamiento fueron préstamos de amigos y parientes, el 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto 29 a formas de financiamiento de corto plazo, el 33% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 27% solicito crédito hipotecario.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Teoría del financiamiento

La teoría del financiamiento en el campo económico se refiere a un conjunto de medios monetarios que están destinados para hacer un negocio, al respecto en el artículo científico (2017) teoría de financiamiento “Conceptualiza la teoría del financiamiento como la forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades a esto se le conoce como financiamiento” (p. 9). Esto significa que la teoría del financiamiento es cuando se refiere a un mecanismo la cual asigna un crédito o aporta el dinero que puede ser a una empresa, una persona o cualquier entidad que lleve a cabo un plan financiero.

En la actualidad, la teoría del financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también utilizan los agentes gubernamentales nacionales, regionales y municipales al respecto corroboran Modigliani y Miller (1958) quienes señalan:

Que el financiamiento es el equilibrio entre los precios y las ventajas del endeudamiento que tiene una empresa u una organización económica quienes podrán fundamentar sobre los valores de la amortización pasiva como también sobre la utilización de los niveles en capital en la empresa. Todo esto sería utilizado en las operaciones económicas de carácter operativa financiera para poder elevar dicho nivel al máximo posible. (p. 3).

Creemos que la teoría del financiamiento se refiere a las operaciones económicas que hacen las empresas como gubernamentales u organizaciones económicas para desarrollar operaciones financieras.

Watson y Wilson (2002) quienes estudiaron la teoría de jerarquías financieras que consiste en “observar a las compañías financieras sobre el desarrollo de su activo específicamente de los bienes estancados; en caso de acudir al financiamiento externo utilizaban la deuda en mayor medida permaneciendo de esta manera la emisión de capital en último lugar”(p.36). Concluyendo las medianas y pequeñas empresas invierten su desarrollo teniendo en cuenta la teoría de la jerarquía.

La teoría del financiamiento se considera como un conjunto de recursos monetarios que serán utilizados para desarrollar una actividad económica con una característica que será tomada como un préstamo o créditos al respecto Rojas (2018) “Sostiene que las empresas buscan rentabilizar sus operaciones; para ello, buscan espacios económicos que las conlleve asegurar mercado, reducir costos, realizar reconversión tecnológica, medios que los conducirá a potenciar su competitividad y asegurar su sostenibilidad” (p.32). Definitivamente que la teoría del financiamiento se refiere a las rentas para lo cual tiene que llevar al mercado y entrar en competitividad y así sostener la inversión económica.

Creemos que el financiamiento es un término que se refiere a las operaciones que se utilizan en los espacios económicos para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito que están en disposición para apertura de un negocio y esto con la finalidad de asegurar un mercado y por ende estar en la competitividad.

2.2.1.1. Planificación financiera

La planificación financiera se conoce como la planeación financiera al proceso de determinar como una organización, empresa o persona que administrará sus recursos económicos para lograr sus objetivos: Masilo, A. y Gómez, M. (2016). Señalan:

La planificación financiera es una herramienta que nos ayuda a decidir cómo administrar y utilizar nuestros recursos (dinero) para conseguir lo que queremos (un objetivo) y mejorar nuestra vida como comprar una casa, un terreno o poner en marcha un negocio (p.75).

Se puede decir que la planificación financiera es denominada un plan organizado que viene a ser un proceso de elaboración de un procedimiento, lo cual debe estar bien organizado, personalizado, integral y detallado para poder alcanzar previamente los planes financieros que son: plazos, costos y recursos necesarios para lograr dicho objetivo.

Al inicio de los años 70 nace este concepto de planificación financiera en Estados Unidos; frente a una necesidad primordial de tener en cuenta los aspectos en las finanzas de una persona natural o jurídica.

Las etapas de la planificación financiera son las siguientes:

1. Presenta el establecimiento de los objetivos y su prioridad.
 2. La determinación de los plazos para lograr las metas.
 3. La caracterización de las partidas principales para lograr resultados a menos.
- Para lo cual se debe hacer la selección de planes y fondos u otros. Es decir, la elaboración de presupuesto financiero.

4. La ruta que debe llevar a los objetivos planteados tendrá en cuenta la comprobación y el control de las disposiciones financieras y así evitar el desvío de la meta.

2.2.1.2. Teoría de la jerarquía financiera.

La jerarquía financiera se refiere a la subordinación entre los recursos económicos que están dispuestos a ser desarrollados ya sea por una empresa o persona.

La teoría de la jerarquía o Pecking Order establece una jerarquía de preferencias a la hora de financiar nuevas inversiones, consiste básicamente en que las empresas: 1. Prefieren financiarse mediante fondos generados internamente, 2. Fijan el ratio de reparto de dividendos objetivo en función de sus oportunidades de inversión, 3. Establecen repartos de dividendos más o menos fijos en corto plazo y 4. Destinan los recursos excedentarios, después de repartir dividendos y de llevar a cabo las inversiones previstas, a inversiones financieras temporales (Sánchez, 2000).

La teoría de jerarquía toma en cuenta tres importantes fuentes: La deuda fondos internos y el nuevo capital. Es por eso las compañías siempre tratan de priorizar sus fuentes teniendo en cuenta primero, la financiación interna, el segundo, la deuda y el tercero levantamiento de capital como último recurso.

Cabe indicar, la financiación interna es tomada como inicio o primero, luego, se agota esto; la deuda es emitida y cuando ya no se puede hacer nada o no es razonable se emite más deuda. La teoría de la jerarquía trata que los negocios se

junten a una jerarquía de fuentes de financiamiento, pero cuando se dispone de una deuda, necesariamente se debe tomar un nuevo capital. Sin embargo, si requiere una financiación externa la cual debe emitir participaciones de propiedad y agraria dentro de la compañía. Es decir, cuando una empresa escoge la forma de deuda, entonces lo que actúa es como una forma o señal de necesidad para financiamiento

2.2.1.3. Fuentes de financiamiento

Según Molina (1996) la micro y pequeñas empresas se ve obligada a recurrir a recursos propios o externos para poder obtener financiamiento. Los cuales a continuación se mencionan de la siguiente manera:

a) Fuentes de financiamiento internas:

Fuentes de financiamiento interna son los recursos propios de una empresa o de cualquier persona natural. (Molina, 1996) Señala:

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de la capital de trabajo, o bien hacerle frente a una situación difícil en materia financiera (p. 80).

Las fuentes de financiamiento interno diremos que son los recursos exclusivos de las empresas, donde el capital es reflejado de manera directa y activo.

Las fuentes de financiación internas son:

- ✓ Dedicados a la ampliación de capital de la empresa se denomina, los beneficios no distribuidos.

- ✓ Se denominan provisiones por el recurso que existe, el abastecimiento puede cubrir las posibles pérdidas en el futuro.
- ✓ Amortizaciones, son aquellas que se refieren a la devolución o el pago del capital y se da por la pérdida de sus valores, esta amortización el fondo que se utilizan para que la empresa no quede sin capital activo.

b). Fuentes de financiación externas.

Fuentes de financiación externa viene a ser la obtención de los recursos económicos necesarios a través de un tercero, es decir, ajena a la sociedad. Esto significa, según Molina (1996) “es aquel que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa” (p.63). Lo cual indica que la financiación externa viene de las aportaciones de las empresas, con la finalidad de mantener el curso de la empresa.

En este aspecto destacan los siguientes:

- ✓ Las contribuciones de capital de los socios de la empresa.
- ✓ Préstamo: Para la efectivización de un préstamo, se celebran un tratado con la persona que puede ser jurídica o natural (sociedad) bajo términos y condiciones pactadas por ambas partes; como materia del préstamo es el dinero obtenido la misma que será entregado en un plazo fijado y un tiempo e interés. El préstamo a corto plazo es si la cantidad facilitada puede entregarse escasamente antes de un año.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

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

Pagaré: Es un instrumento negociable, es una promesa incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el propietario del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

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

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

2.2.1.4. Tasas de interés financiera.

La tasa de interés financiera es el monto de dinero que normalmente que corresponde a un porcentaje de operación de dinero. “tasa de interés es un precio, es el costo de usar recursos ajenos y como el recurso ajeno que se usa en los mercados financieros es el dinero se suele decir que la tasa de intereses el costo de dinero prestado” (Roca, 2002). Por lo que creemos, que la tasa de interés financiera se refiere a un préstamo o crédito donde el deudor deberá pagar a la persona o a la entidad que le haya prestado por el uso de ese dinero.

2.2.1.5. Tipos de tasa de interés.

El tipo de tasa de interés se clasifican en:

a. Bancarias

- ✓ **Tasa de interés activa:** Es la tasa que recauda las empresas financieras de los préstamos que efectuaron a las personas naturales o empresas. Es decir, son los créditos o préstamos que otorgan las personas o empresas a sus clientes con personería natural o jurídica se denomina activa porque deja utilidades que puede cubrir diferentes costos administrativos con la finalidad de favorecer al banco.
- ✓ **Tasa de interés pasiva:** Denominados también captación es la inversa que la activa, esta ocasionará gastos para el banco debido que el

dinero es pagado por el banco a sus clientes tan solo por el ahorro o por tener cuentas como también invertir en su entidad financiera.

- ✓ **Tasa de interés preferencial:** Se refiere a la tasa que los bancos o prestamistas cobran a sus clientes con intereses ínfimos que la tasa normal. Esta tasa se le otorga en situaciones especiales, a las empresas que requieran con unos pequeños planes o con proyectos de gobierno así como en los acontecimientos importantes etc.

b. De acuerdo a la tasa de inflación

- ✓ **Nominal:** En esta tasa no incluye el interés por la pérdida del valor del capital por la desvalorización.
- ✓ **Real:** Esta tasa si incluye la inflación debida que se resta del tipo de interés nominal. Es decir, es el rendimiento que obtenemos de una cantidad de dinero o capital es lo contrario al de primero (nominal)

c. De acuerdo a la estabilidad

- ✓ **Tasa de interés fija.** Esta puede ser determinado por acuerdo de las partes, es decir, el acuerdo debe ser al principio del contrato. Ejemplo. Para la compra de un terreno en letras, la tasa de interés queda fijo o exacto hasta el término de la contrata.
- ✓ **Tasa de interés variable.** Esta tasa puede cambiar durante la duración del contrato, para lo cual, siempre se tiene en cuenta el costo de vida actual.

d. De acuerdo a su valor económico

- ✓ **Positiva.** Es cuando la economía está creciendo por encima del cero.

- ✓ **Negativa.** Es cuando la economía está decreciendo, es decir, está bajando por debajo del cero.

2.2.2. Teoría de la rentabilidad

La teoría de la rentabilidad es generar suficiente utilidad o ganancia o es también cuando mide la relación que hay en una utilidad o ganancia que se obtuvo, al respecto Tucto (2018) manifiesta “Se refiere a la capacidad que tiene un negocio con la finalidad de generar ganancia o beneficio lo cual está relacionada con beneficios obtenidos en una inversión” (p. 38). Lo cual, puede ser medido mediante rendimiento sobre la inversión las equivalencias financieras así como podría ser. Un negocio resulta beneficioso, cuando hay menos egresos y más ingresos; si tenemos un negocio de helados o si vendemos una máquina, un inmueble se podrá determinar la rentabilidad de cuánto se invirtió y cuanta utilidad generó.

Lo cual indica que cualquiera que tuviera ese bien pareciera que siempre será capaz de obtener la misma ganancia. Sin embargo, el monto de la ganancia no siempre será igual.

Según Sánchez (2000) las ganancias o utilidades que genera siempre están en función a las cualidades y a un trato adecuado del propietario como también la inversión que hace cada empresario. La rentabilidad tiene dos teorías y son:

a) La rentabilidad económica.

La inversión económica se centra en evaluar los rendimientos o resultados de los activos que son manejados por las empresas sin considerar quienes han aportado los recursos, lo cual está expresada en períodos de lapso y de

sus rendimientos de los activos de una entidad. Por otro lado, mide el grado de deficiencia de la empresa y el uso de sus capitales. Sin embargo, la rentabilidad de forma genérica es la consecuencia, primero de los intereses, como también de los impuestos, y de la inversión total a su estado medio.

$$R = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuesto}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

Suele identificarse que la rentabilidad económica mide la eficacia del activo de manera independientemente de cómo está financiado. Así mismo coteja el efecto obtenido de la actividad desarrollada con el resultado del ejercicio desechando de los gastos bancarios que ocasionan el empréstito ajena y del impuesto de sociedades, la cual, se puede calcular la eficiencia de los empleados con independencia y del tipo de impuestos. Estos pueden variar según el tipo de sociedad.

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera se llama a aquellos lucros económicos que se logra partiendo desde los recursos propios, por ende se denomina rentabilidad partiendo desde su capital; en inglés se conoce como Return on Equity (ROE) es considerada como una medida. Como también se refiere al rendimiento logrado por sus propios capitales, habitualmente con una autonomía de la comercialización de resultado neto. Para poder hacer el cálculo de la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera existen menos diferencias en cuanto al cálculo de la misma. Y presentamos uno de los más comunes:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

La rentabilidad financiera en el ámbito empresarial permite conocer la capacidad de una compañía para renumerar el recurso financiero lo cual es:

Sostiene el término más manejada como concepto es la de resultado neto, tratando como tal al resultado de ejercicios, la importancia de examinar la incidencia de la rentabilidad en la organización será factible en el sentido de buscar mantener un equilibrio óptimo en la inspección de los capitales disponibles de la organización con una visión empresarial exitosa del gerente, ayudándolo a la búsqueda de nuevas estrategias financieras generadoras de beneficio y a una adecuada decisión empresarial específica, de modo eficiente y eficaz. (Farro, 2018)

Pensamos que la rentabilidad financiera es cuando la rentabilidad es factible para mantener una empresa u organización con el capital disponible.

2.2.2.1. Tipos

✓ Ingresos:

Los ingresos son incremento de los recursos económicos que tiene una empresa o persona y está formado por el aumento de patrimonio, al respecto Blanco (2015) manifiesta “viene a ser el acrecentamiento de los bienes o recursos que fueron logrados como resultado de la comercialización de algunos productos comerciales, también se puede obtener el ingreso de servicios por la prestación habitual” (p.19). El ingreso económico podríamos llamar al aumento de nuestros bienes de una actividad o comercialización que se ha hecho.

Así mismo, La Norma Internacional de Contabilidad N° 18 expresa, los ingresos en el marco conceptual para la presentación y preparación de Estados Bancarios, lo cual considera los 72 favores bancarios que son causados durante el período contable. El incremento o las entradas del coste de los activos o la disminución de los pasivos están relacionados con las contribuciones de los dueños de la empresa.

✓ **Patrimonio**

El patrimonio proviene del latín patrimonium, y en el campo económico que viene a ser una cantidad de bienes propios de una entidad o persona con derechos y obligaciones, dichos bienes los utiliza para lograr sus objetivos. En tal sentido, se puede decir que patrimonio son los recursos y el uso que se les da a estos.

✓ **Inversión**

La inversión viene a hacer una acción que consiste emplear los recursos económicos para lograr un beneficio en el campo comercial o cualquier tipo de actividades, para lo cual se requiere capital, tiempo y trabajo. En otras palabras, podemos decir que es la distribución de dinero para lograr un lucro a largo plazo; la inversión presume una determinación que deja un beneficio rápidamente y por lo general improbable.

✓ **Costo de capital**

El costo capital llamado también coste del capital que se refiere a un precio de los bienes financieros; para medirlo dicho coste se utiliza la media del coste de las diferentes orígenes financieras utilizadas las ponderadas en función del peso que es 73 que cuenta cada uno el precio financiado total. A la

cual, se conoce: “coste del capital medio ponderado” dicho precio tiene una magnífica validez financiera en la toma de decisiones puesto que es tomada como un antecedente de la renta pequeña que debe lograr la entidad con sus respectivos negocios, lo cual debe mejorar el precio de los bienes utilizados para invertir la misma. Vale decir, las tasas empleadas son como una forma de rebaja en los métodos de los precios de inversiones activos.

2.2.2.2. Objetivos de la rentabilidad.

El objetivo fundamental de la rentabilidad consiste en aparecer en la representación. La rentabilidad tiene como objetivos aparecer en la perspectiva financiera o también viene expresados en los diversos indicadores que son los siguientes: el margen de la explotación que viene a hacer un logro anteriormente a los beneficios y arbitrios, Ebitda (beneficio antes de los intereses, impuestos y amortizaciones). Al respecto Alonso (2012). Afirma:

Cambio de los activos se refiere a las comercializaciones divididas por los activos de aprovechamiento, mientras Rol se refiere a la rentabilidad económica, semejante al número del margen de aprovechamiento en cuanto a los activos de la entidad. Esto es similar a la ganancia del margen de aprovechamiento por el cambio de los activos, ROE rentabilidad financiera, equivalente a un beneficio después de impuestos (BDI) sobre los fondos propios (p. 46).

2.2.2.3. La Micro y Pequeñas empresas Mypes.

La Ley micro y pequeñas empresas, podemos encontrar en el artículo 4° de dicho Ley lo cual indica que los conceptos de pequeñas y medianas empresas vienen

a hacer una cifra económica que utiliza un ente jurídico o natural; en cualquiera de la clasificación o gestión del propietario que incrementa acciones de extracción, cambio, elaboración y mercantilización de capitales o prestación de recursos(...) que están orientados en TUO (Texto Único Ordenado) contemplado en la Ley de Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso a un empleo Docente (D. Leg.N°1086)

Las micro y pequeñas empresas es una organización donde se juntan varios productos con la finalidad de producir los bienes o servicio que una sociedad necesita para satisfacer sus necesidades. Gomero (2015) “Las micro y pequeñas empresas buscan rentabilizar sus operaciones; para ello, buscan espacios económicos que las conlleve asegurar mercado, reducir costos, realizar reconversión tecnológica, medios que los conducirá a potenciar su competitividad y asegurar su sostenibilidad” (p.59). Las micro y pequeña empresas son organizaciones que tienen la finalidad de producir bienes y recursos.

Arbulú y Otoya (2005) quienes nos manifiestan que el “Reglamento del Perú lo conceptualiza a la pequeñas y medianas empresas como una cantidad económica e integrada por una persona jurídica o natural” (p. 48). De cualquier manera la gestión u organización empresarial que está estipulada en el reglamento peruano, tiene objetivo fundamental de fomentar trabajos de producción, transformación y mercantilización de bienes. Sarmiento (2004). Afirma:

Que las MYPES, constituyen uno de los pilares de la economía nacional porque además de generar el autoempleo, promueven la competitividad y formalización de la economía, redundando en el crecimiento y desarrollo del país; de ahí el interés del Estado de promover a estas pequeñas

unidades económicas con pequeños dedicadas a la extracción, transformación, producción o comercialización para que se desarrollen (p. 38).

Cuando hablamos de micro y pequeñas empresas, nos referimos a las características propias de:

- ✓ **Microempresa.-** está conformada por un total de recursos humanos de (1 a 10) y se ha considerado los niveles de venta mínimos a 150 UIT.
- ✓ **Pequeña empresa.-** están consideradas por una cantidad de obreros conformados por un máximo de 50- y sus niveles de comercialización anuales entre es de 151 UIT y 850 UIT.
- ✓ **Mediana Empresa.-** están consideradas a una cantidad de ventas anuales superiores a 1700 UIT. Como una suma máxima desde 2300 UIT.

2.2.2.4. Importancia

Las micro y pequeñas empresas, vienen a ser segmentos muy importantes en cuanto a la generación de trabajo, por lo tanto, la población económica más del 80% son activas y podemos hallar haciendo o generando trabajos cerca de 45% del producto bruto interno (PBI) por lo que podemos resumir, la importancia de las micro y pequeñas empresas consiste en generar trabajos y como tal es una alternativa para salir de la pobreza y se debe a:

- ✓ La generación de una buena cantidad de trabajo.
- ✓ Al generar una buena cantidad de ingresos hay poca cantidad de la pobreza.
- ✓ Al carácter emprendedor de la población lo incentivan con el espíritu empresarial.

- ✓ Para el sector privado es la fuente de desarrollo
- ✓ La repartición del ingreso cada vez más va mejorando.
- ✓ Al ingreso nacional y al crecimiento económico lo contribuye de manera eficaz.

2.2.2.5. Formalización y constitución

Para la organización y formalización de las micro y pequeñas empresas el Estado fomenta a través de la reducción de las diversas operaciones tales como: la verificación, el registro, la inspección y la supervisión; propiciando condiciones adecuadas de equidad de género tanto de las mujeres y varones quienes conducen una micro y pequeñas empresas, para lo cual elimina todo trámite tedioso.

Aclarando que, la microempresa no necesita formalizar como persona jurídica por ende puede ser conducida por su mismo propietario. Sin embargo, voluntariamente puede adoptar una empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL) o cualquiera de las formas sociedades previstas por la Ley. Sin embargo, hay micro y pequeñas empresas que están conformados como persona jurídica, quienes pueden ejecutar a través de una escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

2.2.2.6. La informalidad de MYPES en el Perú

Según INEI (2016). En el sector informal del Perú se desarrollan 6.6 millones de unidades productivas de manera ilegal. La informalidad muchas veces supera con creces a las empresas formales; son los motivos que muchos peruanos optan no ceder a la reglamentación del país, debido que hay un escaso beneficio en cuanto a las normas legales.

Podemos afirmar que solo 01 de cada 04 microempresarios deciden pasar hacia la formalización aunque se puede dar las facilidades con todos los gastos para la inscripción. El diario del Comercio en una de sus publicaciones reveló para pasar a ser formal había muchas trabas y como consecuencia se ha visto a que un 88.3% de los microempresarios optan permanecer en la informalidad por estas trabas que se le imponen. Además, no solo son obstáculos o la burocracia peruana. El problema fundamental es el trámite y como también el elevado costo que conlleva ser formal y podemos mencionar los siguientes:

- ✓ Las cargas laborales y tributarias.
- ✓ Es necesario implementar la infraestructura adecuada.
- ✓ Dar facilidades en cuanto al trámite de la expedición de permisos o licencias de funcionamiento.
- ✓ Las permanentes inspecciones municipales son tediosos.

2.2.2.7. La informalidad como resultado de una falta de opciones

Podemos afirmar que el 58% de los mercados no formales son fundados por una carencia económica. Solo el 6% son creados; debido que no encontró trabajo asalariado; lo cual, significa que no tienen el presupuesto para luchar con gastos tan elevados que indica que la informalidad es producto directo de plazas laboral que existe en el Perú.

2.2.2.8. La responsabilidad del consumidor

La economía que tenemos en la actualidad es desacelerada por lo que siempre vamos a tratar de comprar los productos que tienen menos precio. Muchos de ellos tienden a elevar el precio de los productos y otros simplemente no los

hacen. Por lo que, el cliente optará siempre el de menor costo o valor. Esto hace entender que tanto el consumidor y el empresario dejan la en segundo plano. Este hecho es verídico ya que son acontecimientos que a diario vemos donde la formalización es impostergable.

III. Hipótesis

Según Hernández, Fernández y Baptista (2017) expresan que las investigaciones descriptivas llevan hipótesis en caso se intente probar una cifra o un hecho. Por ende la investigación realizado sobre: El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. Cuenta con una hipótesis debida que tiene dos variables.

El financiamiento y rentabilidad influye positivamente en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.

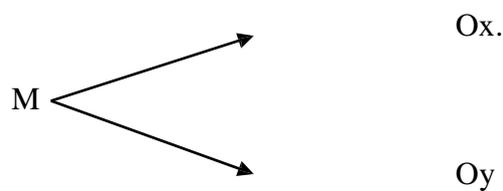
IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

4.1.1. Tipo de investigación

En la investigación desarrollada fue de tipo cuantitativo, porque en el procesamiento y en el análisis de los datos se utilizó la matemática y estadística, ya que estudio y análisis de la realidad están basadas a través de diferentes procedimientos que están basadas en la medición, así como los experimentos y explicaciones contrastadas a partir de hipótesis y los resultados podemos presentarlas en las estadísticas, al respecto corroboran Sánchez y Reyes (1996), quienes sostienen: “Son procedimientos estadísticos de procesamiento de datos. Hace uso de la estadística y/o inferencial” (p. 18). Creemos que este método por naturaleza utiliza el cuestionario, análisis demográfico en la cual siempre va emplear los números para luego utilizar o analizar estadísticamente y así se pueda aprobar o rechazar la relación de las variables y finalmente se presentará con las tablas estadísticas y gráficas.

Cuyo diagrama refleja en lo siguiente:



Dónde:

M = Muestra de las MYPE

Ox = Observación de la variables

Oy = Observación de la variable de rentabilidad

4.1.2. Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación que se aplicó en el presente trabajo fue descriptivo, porque busca describir el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferretería en el distrito de Piscobamba, 2019; lo cual se aplicó mediante este método todo el marco teórico, por consiguiente se utilizaron la matemática y la estadística en los análisis de datos.

4.1.3. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue descriptiva simple no experimental-transversal porque describe las características que presenta una variable de manera panorámica en un momento determinado al respecto, así mismo se Hernández (2014). “consideran que la investigación no experimental se puede clasificar en dos tipos, transversal y longitudinal, de acuerdo a su dimensión temporal o el número de momentos o puntos en el tiempo en los cuales se recolectan los datos” (p. 43).

4.2. Población y Muestra

4.2.1. Población

Según (Tamayo, 1997) conceptualiza a la población como: Un conjunto total de individuos de la misma clase, limitada por el estudio, asimismo se define como la totalidad de fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual estudia y da origen a los datos de la investigación (p. 114). Por ello para el presente trabajo de investigación que se hizo, la población estuvo integrada por todos los establecimientos comerciales, rubro ferretería del distrito de Piscobamba, 2019.

N = 05 ferreterías

4.2.2. Muestra

Según Hernández (2014). “La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectaran datos y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.169). Para realizar el trabajo de investigación se consideró como muestra a 05 propietarios de las micro y pequeñas empresas rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.

M = 05 Propietarios de ferretería

- ❖ **Criterios de inclusión:** Se incluyó a todo el micro y pequeñas empresas del distrito de Piscobamba ya que es un pueblo chico y no hay otras ferreterías dentro de la ciudad.
- ❖ **Criterios de exclusión:** No se ha excluido a ninguna de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piscobamba ya que es un pueblo chico y no hay otras ferreterías dentro de la ciudad.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Título: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	El financiamiento viene hacer un conjunto de recursos monetarios que están destinados para la apertura de un negocio que puede ser ejecutada por una apersona o entidad y que genere una ganancia óptima. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes.	Fuentes de financiamiento	✓ Planificación financiera	¿Ud. Planifica para realizar los préstamos o créditos para tu negocio?
			✓ Relación de financiamiento	¿Cuál es el financiamiento adecuado para su negocio?
			✓ Necesidad de financiamiento	¿Usted tuvo necesidad con urgencia para acceder a un financiamiento para su actividad económica?
			✓ Pago de prestamos	¿Usted paga puntualmente el préstamo obtenido para su micro empresa?
			✓ Fuentes de financiamiento	¿Usted solicitó préstamos de las entidades privadas en Piscobamba o de otro lugar?
Rentabilidad	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad	Fuentes de rentabilidad	✓ Incremento de las ventas	¿Con los préstamos o créditos obtenidos para su negocio sus ventas se han incrementado?
			✓ Rentabilidad	¿Ud. Considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron?

	mide la efectividad de la gerencia de una empresa demostrada por las utilidades obtenidas		✓ Indicadores de rentabilidad	¿Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad?
			✓ Crédito	¿En la adquisición de tus mercaderías para tu negocio, Ud. Adquiere vía crédito de sus proveedores?
			✓ Publicidad	¿Crees que la publicidad es importante para aumentar la rentabilidad en su negocio?

4.4. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos

- ❖ **Técnicas:** Para la búsqueda de la información se utilizó las siguientes técnicas, tales como: Encuesta y el cuestionario
- ❖ **Encuesta:** Esta técnica permitió la formulación de interrogantes de acuerdo con las variables o indicadores de estudio; cuya finalidad es la recolección de datos.
- ❖ **Entrevista:** Esta técnica permitió elaborar un conjunto de preguntas o también llamados ítems en función a la variable y los indicadores de estudio.
- ❖ **Instrumento:** El instrumento que se utilizó para la siguiente investigación fue el cuestionario cerrado, ya que nos ayudó para la recolección de datos y luego procesar las informaciones sobre los hechos estudiados.

4.5. Plan de análisis

Para la realización de esta investigación se utilizó la estadística y la matemática, para el análisis de los datos recolectados se hizo uso de análisis de los resultados, también para la tabulación o el procesamiento de datos se utilizó como soporte el programa de Word y el Excel.

4.6. Matriz de consistencia

Título: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema general</p> <p>¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019?</p> <p>Problemas específico</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo incide las fuentes de financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019? 2. ¿De qué manera las fuentes de financiamiento son oportunas en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019? 3. ¿De qué manera las condiciones del financiamiento inciden en los plazos de pagos de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019? 	<p>Objetivo general</p> <p>- Conocer el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las incidencias de las fuentes de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. 2. Describir las fuentes de financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. 3. Describir las condiciones del financiamiento que inciden en los plazos de pago de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019. 	<p>Según Hernández, Fernández y Baptista (2017) expresan que las investigaciones descriptivas llevan hipótesis en caso se intente probar una cifra o un hecho. Por ende la investigación realizado sobre: El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019? Cuenta con una hipótesis debida que tiene dos variables.</p> <p>El financiamiento y rentabilidad influye positivamente en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.</p>	<p>VARIABLE 1</p> <p>Financiamiento</p> <p>Fuentes de financiamiento</p> <p>Planificación financiera</p> <p>Plazos de pago</p> <hr/> <p>VARIABLE 2</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Ingresos existencias</p> <p>producto</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo de investigación Enfoque cuantitativo 2. Nivel de Investigación Nivel descriptivo 3. Diseño de Investigación Descriptivo simple no experimental-transversal. 4. La población y muestra Población: 5 propietarios de las MYPE de ferretería Muestra: 5 propietarios de las MYPE de ferretería 5. Plan de Análisis Estadística descriptiva 6. Principios éticos Respeto Confidencialidad Honestidad Privacidad Anonimato

4.7. Principios éticos

En el presente trabajo de investigación se respetó los principios éticos que están contemplados en el código de ética de la ULADECH y son:

- ❖ **Protección a las personas:** Esta ética hemos utilizado durante el proceso de investigación que se ha llevado a cabo, por lo que se respetó la confidencialidad, la dignidad humana, la privacidad, la integridad de las personas quienes están involucrados directamente en la investigación.
- ❖ **Principio de la Justicia:** Durante el proceso de la investigación que se ha llevado a cabo hemos tratado de manera equitativamente a todas las personas que participaron como también de manera justa.
- ❖ **Principio de integridad científica:** Se ha tenido en cuenta el principio de integridad del investigado referentes a las normas de profesión en la cual se ha evaluado tanto los riesgos, beneficios que puedan detectar durante el proceso a los participantes de la investigación.
- ❖ **Principio de consentimiento informado:** Durante el proceso se ha respetado el manifestado voluntario, informado y libre las personas que han estado sujetas durante el proceso de investigación.
- ❖ **Principio de la verdad:** Este principio se cumplió a través de la información que se brindó a los propietarios de los micros empresas ferreteros del distrito de Piscobamba y siempre cuando hayan actuado en base a la verdad.
- ❖ **Principio de beneficencia y no maleficencia:** Durante el proceso de investigación que hemos desarrollado siempre se ha tenido en cuenta este principio respetando el bienestar de todas las personas con la finalidad de no hacer sentir mal a nadie.

V. Resultados

5.1. Resultados

Tabla 1.

La planificación para realizar los préstamos o créditos para el negocio

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	60%
NO	2	40%
TATAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.

Elaboración por: Juan Carlos Javilano Cueva

Tabla 2

El financiamiento adecuado para su negocio

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROPIO	5	100%
AJENO	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.

Elaboración por: Juan Carlos Javilano Cueva

Tabla 3

La necesidad principal para acceder a un financiamiento

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	80%
NO	1	20%
TATAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.

Elaboración por: Juan Carlos Javilano Cueva

Tabla 4*El pago puntual de los préstamos obtenidos para su micro empresa*

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	60%
NO	2	40%
TATAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.**Elaboración por:** Juan Carlos Javiliano Cueva**Tabla 5***La solicitud de crédito a alguna entidad financiera pública o privada en Piscobamba*

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	80%
NO	1	20%
TATAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.**Elaboración por:** Juan Carlos Javiliano Cueva**Tabla 6***El incremento de los préstamos obtenidos para su negocio*

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SIEMPRE	3	60%
A VECES	2	40%
NUNCA	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.**Elaboración por:** Juan Carlos Javiliano Cueva

Tabla 7*La rentabilidad y el aumento de sus ventas*

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TATAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.**Elaboración por:** Juan Carlos Javilano Cueva**Tabla 8***Los indicadores de la rentabilidad*

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	80%
NO	1	20%
TATAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.**Elaboración por:** Juan Carlos Javilano Cueva**Tabla 9***La modalidad de adquisición de las mercaderías*

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SIEMPRE	0	0%
A VECES	2	40%
NUNCA	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.**Elaboración por:** Juan Carlos Javilano Cueva

Tabla 10

La importancia de la publicidad en la rentabilidad

CUESTIONARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SIEMPRE	4	80%
A VECES	1	20%
NUNCA	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de ferreterías del distrito de Piscobamba.

Elaboración por: Juan Carlos Javilano Cueva

5.2. Análisis de resultados

En la presente investigación se ha desarrollado el análisis teniendo en cuenta los resultados procesados de las encuestas, marco teórico y los antecedentes de estudio, dentro de ello se han podido establecer la relación e importancia entre el financiamiento y la rentabilidad, para tal efecto a continuación detallo algunos puntos relevantes:

1. La determinación del financiamiento para negocio

Según la tabla 1 y figura 1, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados, afirman que la mejor manera para determinar su negocio es tener capital propio, ningunos de los encuestados afirman que el capital ajeno es lo mejor.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran directamente relacionados con la tesis de (Casmiro, 2016) en su investigación: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías- Huarmey, 2016, de los 100% de los encuestados el 80% de las micro y pequeñas empresas obtuvieron financiamiento de pago de los terceros, es decir, de otras entidades y el 56% obtuvo financiamiento de entidades bancarias.

2. Planificación para realizar de préstamos o créditos

Según la tabla1 y figura 1, el resultado nos muestra que del 100% de los encuestados, el 60% planifican para recurrir al financiamiento y el 40% manifiesta que no acuden a las entidades financieras por necesidades momentáneas. Los resultados que se consiguieron en la investigación contable

se encuentran directamente relacionados con la tesis de Aguilar (2016) quien precisó que las micro y pequeñas empresas en un 86% han obtenido algún crédito financiero de terceros. Se recomienda a las ferreterías del distrito de Piscobamba que planifiquen para realizar los préstamos o créditos y así salir exitoso en el negocio.

3. La necesidad principal para acceder a un financiamiento

Según la tabla 2 y figura 2, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados, el 80% afirman que si tienen una necesidad muy importante para acceder a un financiamiento, mientras el 20% afirman que no tienen una necesidad principal. Lo cual, se contrasta con los resultados de la tesis de Narváez (2015) en su tesis titulada: La microempresa en el estado 15 de Tabasco: México una propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción de la Universidad de la Habana en la cual de los 100% de los encuestados el 56,8% comentaron que usaron empresas de crédito y que no son proveedores. Por lo tanto, tienen una necesidad de acceder a un financiamiento para sus negocios.

4. Cumplimiento puntual del pago según cronograma establecido

Según la tabla 3 y figura 3, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados el 60% afirman que si pagan puntualmente sus préstamos obtenidos de las instituciones financieras, mientras el 40% no pagan de manera puntual el financiamiento obtenido para su negocio por diferentes motivos.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran directamente relacionados con la tesis de (Razuri, 2016) en su investigación:

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015, de los 100% de los encuestados el 74% destinó el crédito para capital de trabajo. En conclusión, que las micro y pequeñas empresas tiene capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo ya que 64% d estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras.

5. Crédito solicitado de una entidad financiera.

Según la tabla 4 y figura 4, el resultado nos muestra que de 100% de los cuales 80% afirman que solicitaron préstamos de entidades financieras en Piscobamba, mientras el 20% manifiestan que no solicitó ningún tipo de créditos para su negocio.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran relacionados con la tesis de Luis (2016) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro ferreterías del distrito de independencia, periodo 2015, en cuanto al financiamiento el 64% de las empresas no solicitaron ningún tipo de créditos, es decir, fue autofinanciado y de 100% de los encuestados el 81% si habían solicitado crédito 1° 2 veces durante el periodo 2015.

6. Rentabilidad de los préstamos

Según la tabla y figura 6, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados de los cuales 60% afirman que siempre las ventas han

incrementado con los préstamos obtenidos, mientras el 40% afirman que solo a veces incrementan ventas en su negocio.

Los resultados que se consiguieron en la investigaciones realizadas en este trabajo están directamente relacionados debido que coincide con los resultados ya que el 100% de los encuestados dijeron que las ventas que realizan siempre ha incrementado con los préstamos y eso es señal que es bueno hacer los préstamos para mejorar los negocios dentro del distrito.

7. Rentabilidad por aumento de ventas

Según la tabla y figura 7, el resultado nos muestra que el 100% de los encuestados afirman cuando sus ventas aumentaron obtuvieron mejor rentabilidad en su negocio.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran directamente relacionados con la tesis de Luis (2016) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro ferreterías del distrito de independencia, periodo 2015 de los 100% de los encuestados 75% de los encuestados han mejorado su rentabilidad. Lo cual, significa que hubo un aumento de las ventas.

8. Indicadores de la rentabilidad

Según la tabla 8 y figura 8, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados, el 80% afirman que si conocen algunos indicadores de la rentabilidad, solo el 20% informan de no conocerlo ningún indicador de la rentabilidad de su negocio.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran directamente relacionados con las investigaciones realizadas, en la cual, los encuestados manifestaron que si conocían los indicadores de rentabilidad y eso le ha permitido a mejorar sus negocios.

9. Modalidades de adquisición de las mercaderías

Según la tabla 9 y figura 9, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados, el 60% afirman que nunca reciben mercaderías de proveedores vía crédito, mientras el 40% informaron que si reciben mercaderías vía crédito.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran directamente relacionados con la tesis de Huamán (2013) manifiesta en su tesis sobre el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio donde de los 100% de los encuestados el 33% afirmó tener financiamiento de los amigos y parientes, y el 7% obtuvieron financiamiento de las empresas de capital de inversión, el 33% fueron de bancos, el 27% por ahorros personales.

10. Importancia de la publicidad y otros factores

Según la tabla 10 y figura 10, el resultado nos muestra que de 100% de los encuestados el 80% de los encuestados, dijo que los factores de precio, calidad, garantía y el buen servicio al cliente, inciden positivamente para obtener la rentabilidad, así mismo consideran muy importante conocer otros indicadores que incidan a la mejora de la rentabilidad.

Los resultados que se consiguieron en la investigación contable se encuentran directamente relacionados con la tesis de Narváez (2015) en su tesis titulada: La microempresa en el estado de Tabasco: México una propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción de la Universidad de la Habana, los muestreos realizados en inversiones en el año 2009 contradicen de la propaganda oficial.

VI. Conclusiones y recomendaciones

6.1. Conclusiones

Conclusión General.

- 1. En cuanto al objetivo general:** Se ha determinado el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Piscobamba, 2019; según el 100% de los encuestados manifestaron sobre el indicador; el financiamiento adecuado para sus negocios de las micro y pequeñas empresas ya que la determinación es muy importante porque todos dijeron que era mejor contar con recurso propio y nadie dijo lo contrario; sin embargo por motivos de fuerza mayor se acude a las entidades financieras para poder solicitar los financiamientos, ya que esta mejora su rentabilidad de su negocio, esta afirmación concuerda con la hipótesis planteado en la presente investigación y eso crea estabilidad contribuyendo a la mejora de las micro y pequeñas empresas en el distrito y así generar puesto de trabajo para los piscobambinos.

Conclusiones específicas

- 1. En cuanto al objetivo específico 1:** Se describe las incidencias de las fuentes de financiamiento y rentabilidad en el sector comercio rubro ferretería en el distrito de Piscobamba, 2019, según la mayoría de los encuestados, en cuanto a la planificación para realizar los préstamos para su negocio y el pago puntual de los préstamos obtenidos coincidieron un 60% dijeron que si realizaban la planificación y el pago de manera oportuna y el 40% dijeron lo contrario. Por otro lado, en cuanto a la necesidad principal para acceder a un financiamiento y

la solicitud de crédito de alguna entidad financiera pública o privada coincidieron un 80% afirmaron que si tenían la necesidad de acceder a un financiamiento y solicitar un crédito para sus negocios ya que ello contribuye a la mejora de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piscobamba; mientras el 20% manifestaron que no tenían esa necesidad. Aporte del investigador; se debe concientizar a los propietarios de las ferreterías que deben planificar y pagar los préstamos oportunamente con la finalidad de mejorar sus negocios y brindar una buena atención y con una calidad de productos.

- 2. En cuanto al objetivo específico 2.** Se describe las fuentes de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro ferretería en el distrito de Piscobamba, 2019 según los resultados de la encuesta los comerciantes de ferreterías tuvo como resultado los siguientes: En cuanto a los indicadores de la rentabilidad de sus negocios el 80% de los encuestados dijeron que se debe a diferentes factores por lo tanto era importante conocer los indicadores como precio, calidad, trato y la publicidad, lo cual hace que el financiamiento y rentabilidad contribuye a la mejora de micro y pequeñas empresas y el 20% manifestaron que no lo tomaban en cuenta eso indicadores para sus negocios. Asimismo, en cuanto a los préstamos obtenidos y la adquisición de las mercaderías coincidieron que el 60% manifestaron que adquieren los préstamos y las mercaderías y finalmente la obtención de la rentabilidad el 100% de los encuestados afirmaron que gracias a las ventas obtuvieron mejor rentabilidad en sus negocios. La cual concuerda con la hipótesis planteado en dicha investigación. Aporte del investigador; es necesario orientar a los propietarios que ben conocer bien los

indicadores de los negocios y las ventajas de las publicidades para lograr más ganancias con la finalidad de incrementar sus financiamientos en la rentabilidad.

- 3. En cuanto al objetivo específico 3:** Se describe las condiciones de financiamiento que inciden en los plazos de pago de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019; referente al indicador el pago puntual de los préstamos según su cronograma (según gráfico N° 4) nos indican el 60% afirman que si pagan puntualmente sus préstamos obtenidos de las instituciones financieras, mientras un 40% no pagan de manera puntual el financiamiento obtenido para sus negocios por diferentes motivos. Lo que hace, hay un acercamiento al hipótesis planteado en la presente investigación. Aporte del investigador; es necesario concientizar a los propietarios con la finalidad que deben cumplir sus pagos y/o obligaciones con la finalidad de mejorar las micro y pequeñas empresas dentro del distrito.

6.2. Recomendaciones

Recomendación general

- 1. En cuanto al objetivo general.** Se recomienda que las Micro y pequeñas empresas del rubro ferretería del distrito de Piscobamba debe seguir utilizando un financiamiento propio, caso necesario acudir a las instituciones financieras para solicitar su préstamo y seguir con el mismo ímpetu sobre todo, crear otras micro y pequeñas empresas en las provincias vecinas con la finalidad de incrementar un buen negocio y puestos de trabajo.

Recomendaciones específicas

- 1. En cuanto al objetivo específico número 1.** Se recomienda que las pequeñas y microempresas deben acceder las fuentes de financiamiento a las diferentes entidades y así de esta manera puedan hacer uso de los créditos bancarios; ya que el 20% dijeron que no tenían necesidad para acceder al financiamiento, lo cual hace que no se arriesgan a formar parte de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piscobamba.
- 2. En cuanto al objetivo específico número 2.** Se recomienda a las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferretería del distrito de Piscobamba se debe solicitar más los préstamos con la finalidad de incrementar rentabilidades ya que el 60% manifestaron que las ventas se han incrementado con los préstamos obtenidos mientras el 40% de los encuestados manifestaron que los prestamos solo a veces ha incrementado la venta de sus negocios y eso repercute que las micro y pequeñas empresas dentro del distrito no están seguros que el préstamo facilita e incrementa sus negocios.
- 3. En cuanto al objetivo específico 3.** Condiciones del financiamiento que incidan en los plazos de pago de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, se debe pagar el 100% el financiamiento de sus préstamos de manera puntual con la finalidad de recibir préstamos posteriores ya que de un 100% de los encuestados un 40% no pagaban de manera puntual el financiamiento obtenido para sus negocios por diferentes motivos y esto crea la desconfianza de las entidades financieras para brindar posteriores préstamos dentro del distrito.

Aspectos complementarios

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, J. (2016). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector de comercio rubro ferreterías en el mercado las Malvinas*. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/995>.
- Alonso, E. (2012). *Fondos de inversión y sociedades administradoras*. Recuperado de: <https://www.bvl.com.pe/vademecum/electronico/2010/pdf/por%20secciones/14%20fondos%20de%20inversion.pdf>
- Amadeo. (2013). *Determinación del comportamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Buenos Aires, Argentina: Universidad nacional de Plata. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___.pdf?sequence=3&isAllowed=y%20:
- Arbulú, J. y Otoya, J. (2005). Características e importancia de la PYME en nuestra economía. *Revista de egresados- Perú*, 48. Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Blanco, A. (2015). *Gestión de entidades financieras, un enfoque práctico de la gestión bancaria actual*. Alarcón- Madrid, ISIC. Editorial. Recuperado de https://www.esic.edu/editorial/editorial_producto.php?t=Gesti%F3n+de+Entidades+Financieras&isbn=9788415986829
- Casmiro, A. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías-Huarmey, 2015*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huarmey-Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO_CASIMIRO_CASTILLO_ADALHIT_ARACELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Científico, A. (2017). Teoría de Financiamiento. *Revista Cubana Educación Superior. Artículo original, teoría del financiamiento*, 9. Recuperado de <http://scielo.sld.cu/pdf/rces/v36n3/rces01317.pdf>
- Damián, S. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10204/financiamiento_rentabilidad_Damian_sifuentes_santos_roel.pdf?sequence=1&isallowed=
- Farro, P. (2018). *Incidencia de la rentabilidad en los recursos económicos y financieros de la empresa ola comercializadora & servicios generales S.R.L. 2018*. (Tesis de Pregrado) Universidad Señor de Sipan, Pimentel- Perú.
- Gomero, A. (2015). *Concentración de las Mypes y su Impacto*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/319663506_Concentracion_de_las_MYPES_y_su_impacto_en_el_crecimiento_economico
- Gonzales, M. (2014). *Gestion financiera y el acceso al finncieamiento de las PYMES del sector comercio de Bogotá*. Colombia. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/77276935.pdf>.
- Hernández, S. (2014). *En Metodología de la Investigación (6ª ed., pp. 170-191)*. México: McGraw-Hill. Recuperado de: http://euaem1.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/2776/506_6.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández,S. Fernández, C. y Baptista, P. (2017). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

- Huamán. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012*. (tesis pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz-Perú. .
- INEI. (2016). *s micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de:
<http://emprende.pe/inei-el-99-6-de-empresas-son-micro-pequenas-y-medianas-pero-las-grandes-concentran-el-79-de-ventas/>
- Luis. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro ferreterías del distrito de independencia, periodo 2015*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz-Perú. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10553/FINANCIAMIENTO_MYPES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Masilo, A. y Gómez, M. (2016). *Estudio de revisión sobre la planeación financiera y propuesta de modelo empírico para pymes de México*. Artículo científico-Modulo 1. Recuperado de:
<file:///C:/Users/JUANCARLOS/Downloads/Dialnet-EstudioDeRevisionSobreLaPlaneacionFinancieraYPropu-5886615.pdf>
- Mendoza, C. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio –caso Ferretería “La Solución” en el distrito de San Juan De Miraflores, 2017*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Lima-Perú.
- Modigliani, F. y Miller, M. (1958). *Determinantes de la estructura de capital: un estudio empírico del sector manufacturero en Ecuador*. Universidad Autónoma de Madrid, España. Recuperado de:
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422019000300014&lng=es&nrm=iso&tlng=es

- Molina, A. (1996). *Cómo sanear las finanzas de las empresas*. Primera edición, ediciones fiscales ISEF, S.A. México. Recuperado de: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/Bibliograf%C3%ADa.pdf>
- Narváez, P. (2015). *La microempresa en el estado de Tabasco. México: propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción*. Recuperado de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=11126017&ppg=8>
- Párraga, V. & Zhuma, N. (2014). *Análisis financiero de la rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comerciales unidas por la obtención de préstamos*. Tesis de Titulación. Guayaquil: Universidad Estatal De Milagro.
- Razuri, L. (2016). *En su investigación: Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Sullana-Perú. Recuperado de: http://Repositorio.Uladech.Edu.Pe/Bitstream/Handle/123456789/1028/Financiamiento_Ferreterias_Mype_Razuri_Jimenez_Lino_Xavier.Pdf?Sequence=6&Isallowed=Y
- Roca, R. (2002). *La tasa de interés y sus principales determinantes*. Editorial: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado el Junio de 2020, de https://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_iie/arch_invest/doc_inv_DI-02-003.pdf
- Rojas, E. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “Ferretería Zohanita” de Chimbote, 2016*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote . Recuperado de: http://Repositorio.Uladech.Edu.Pe/Bitstream/Handle/123456789/8532/Financiamiento_Micro_Y_Pequeñas_Empresas_Rojas_Flores_Edith_Rosario.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y

- Sánchez, H. y Reyes, C. (1996). *Metodología y Diseños en la investigación científica*. Editorial:Mantaro-Lima. Recuperado de:
<https://www.urp.edu.pe/pdf/id/13350/n/libro-manual-de-terminos-en-investigacion.pdf>
- Sánchez, J. (2000). *Referencias dinámicas de financiación de las empresas españolas*. Colombia: Nuevas evidencias de la teoría de la jerarquía: Editorial - Universidad Politécnica de Cartagena.
- Santana, Y. (2015). *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima-Perú.
http://Repositorio.Uladech.Edu.Pe/Bitstream/Handle/123456789/994/Financiamiento_Rentabilidad_Santana_Arrieta_Yaritza_Guill_Jaklin.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y
- Sarmiento, R. (2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y ecométrica*. Bogotá: Editorial: Columbia. Recuperado de
https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalar2005_1.pdf
- Tamayo. (1997). *Proceso de la investigación científica*. Recuperado de
<https://es.scribd.com/doc/12235974/Tamayo-y-Tamayo-Mario-El-Proceso-de-la-Investigacion-Cientifica>.
- Tucto, D. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la avenida Raimondi de la Provincia de Huaraz, 2016*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote-Huaraz. Recuperado de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5646>.
- Watson, R. y Wilson, N. (2002). *Estructura del financiamiento de las PYME*. Recuperado de <https://www.coursehero.com/file/p5k7qsq/Para-Watson-y-Wilson-si-bien-la-Teor%C3%ADa-del-Trade-off-identifica-s%C3%B3lo-dos-tipos/>

Variable: Rentabilidad

6. ¿Con los préstamos o créditos obtenidos para su negocio sus ventas se han incrementado?

- a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()

7. ¿Ud. Considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron?

- a) Si () b) No ()

8. ¿Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad?

- a) Si () b) No ()

9 ¿En la adquisición de tus mercaderías para tu negocio, Ud. Adquiere vía crédito de sus proveedores?

- a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()

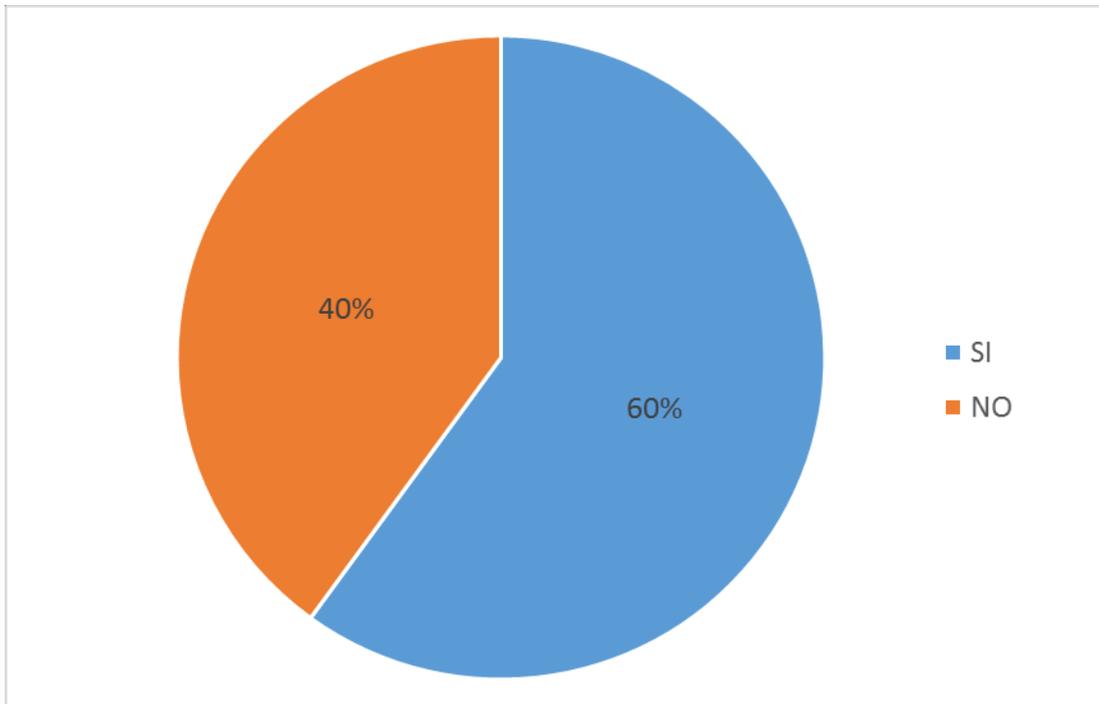
10. ¿Crees que la publicidad es importante para aumentar la rentabilidad en su negocio?

- a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()

Anexo 2: Las Figuras

Figura 1.

Gráfico circular de la planificación para realizar los préstamos o créditos



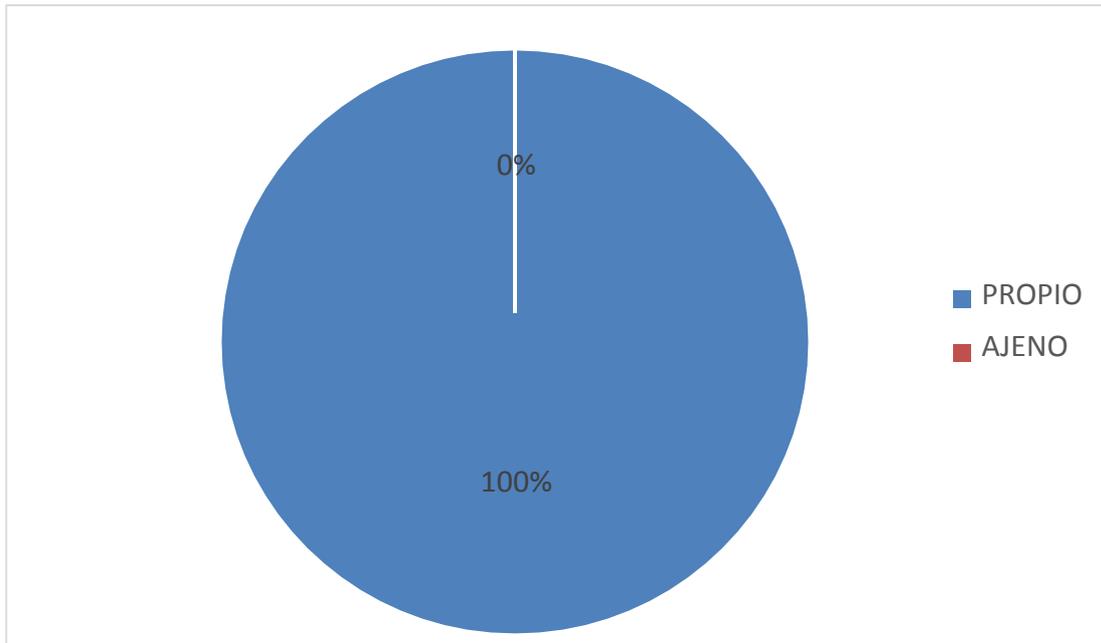
Fuente: Tabla 1

Interpretación:

Como se puede observar en la figura 1, del 100% de los encuestados es igual al 5 propietarios de tiendas de ferreterías, el 60% dijo que si realizan la planificación para obtener préstamos para su negocio, mientras que el 40% afirmó que no planifican para obtener préstamos o créditos para su negocio

Figura 2.

Gráfico circular sobre el financiamiento para el negocio



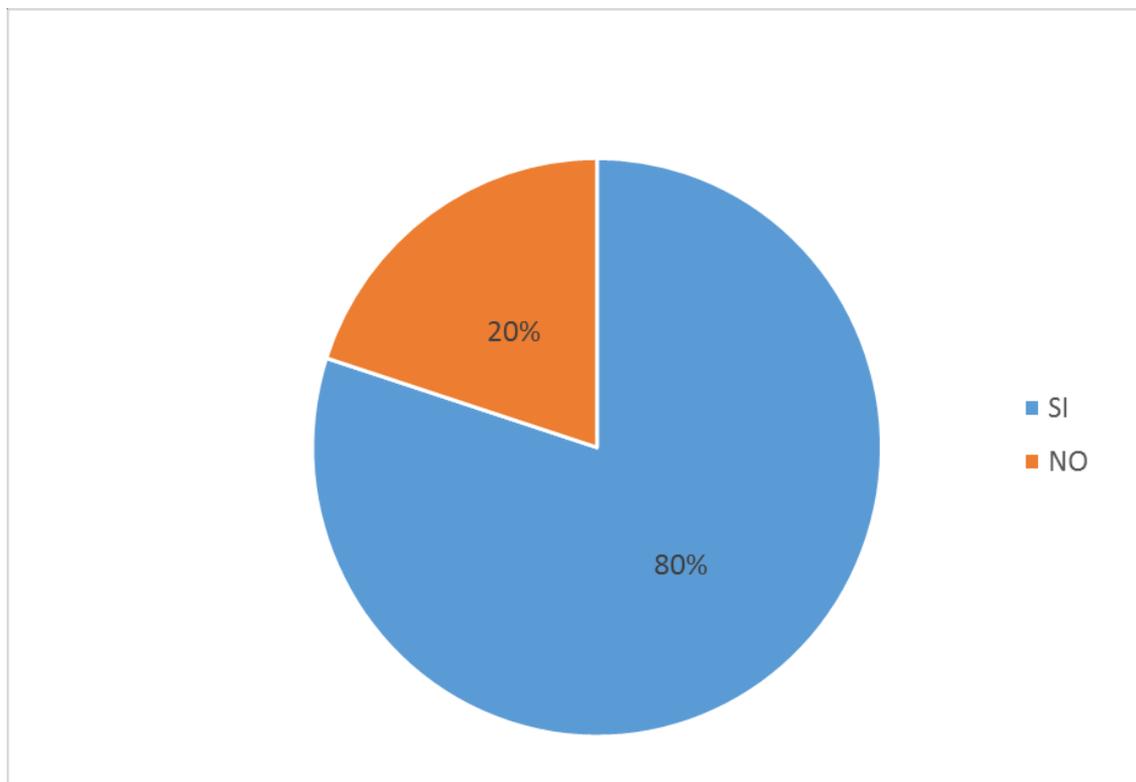
Fuente: Tabla 2

Interpretación:

En el gráfico circular nos muestra que del 100% de los encuestados dijo que lo mejor para su negocio es tener capital propio, ninguno de los encuestados afirmó lo contrario que el capital ajeno es lo mejor.

Figura 3.

Gráfico circular sobre la necesidad principal para acceder a un financiamiento



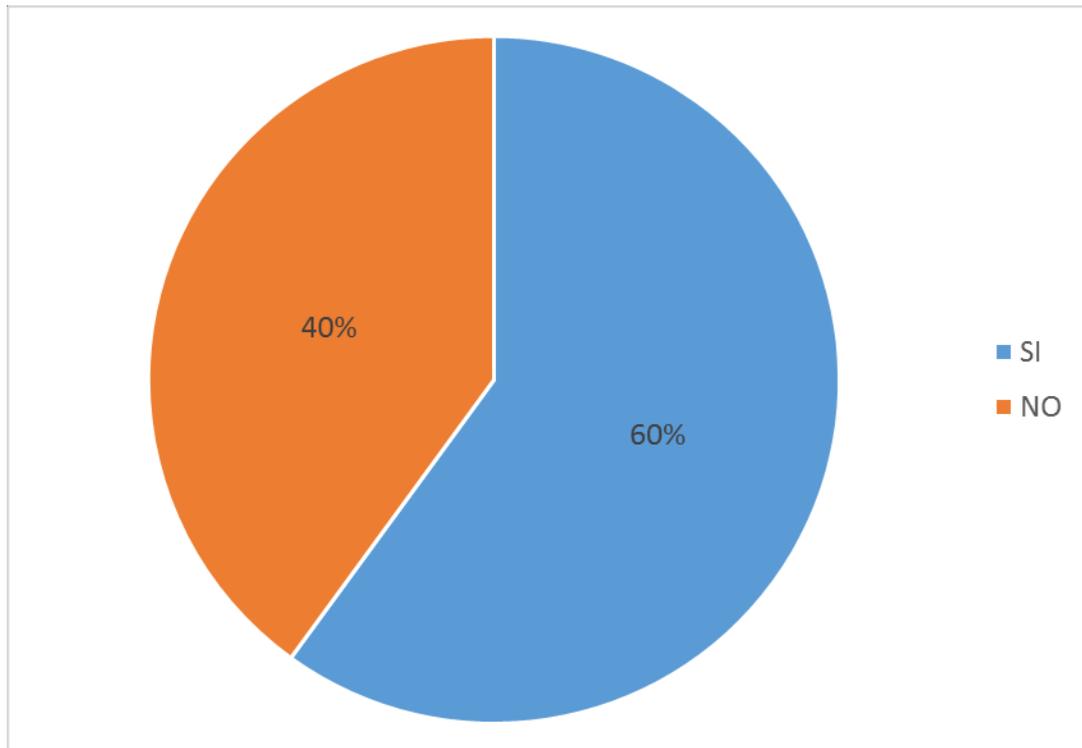
Fuente: Tabla 3

Interpretación:

Como se puede observar los resultados de la figura 2 del 100% de los encuestados que es igual a 5 propietarios de tiendas de ferreterías el 80% de los encuestados afirmó que si tienen una necesidad muy importante para acceder a un financiamiento para su negocio, mientras el 20% dijo que no tiene una necesidad principal para acceder a un financiamiento para su negocio.

Figura 4.

Gráfico circular del cumplimiento del pago puntual según cronograma establecido



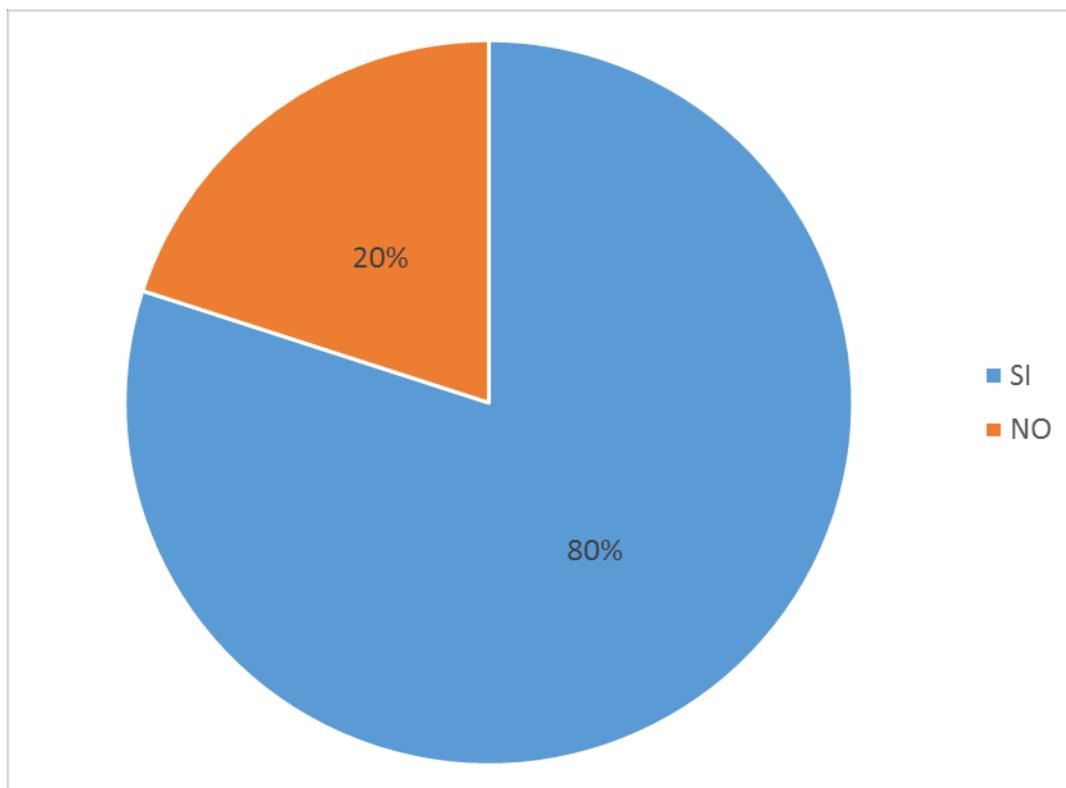
Fuente: Tabla 4

Interpretación:

En el gráfico circular nos muestra que el 100% de los encuestados el 60% dijo que si pagan puntualmente sus préstamos obtenidos de las instituciones financieras, mientras el 40% no realizan el pago de manera puntual el financiamiento obtenido para su negocio por diferentes motivos.

Figura 5.

Gráfico circular del crédito solicitado de una entidad financiera



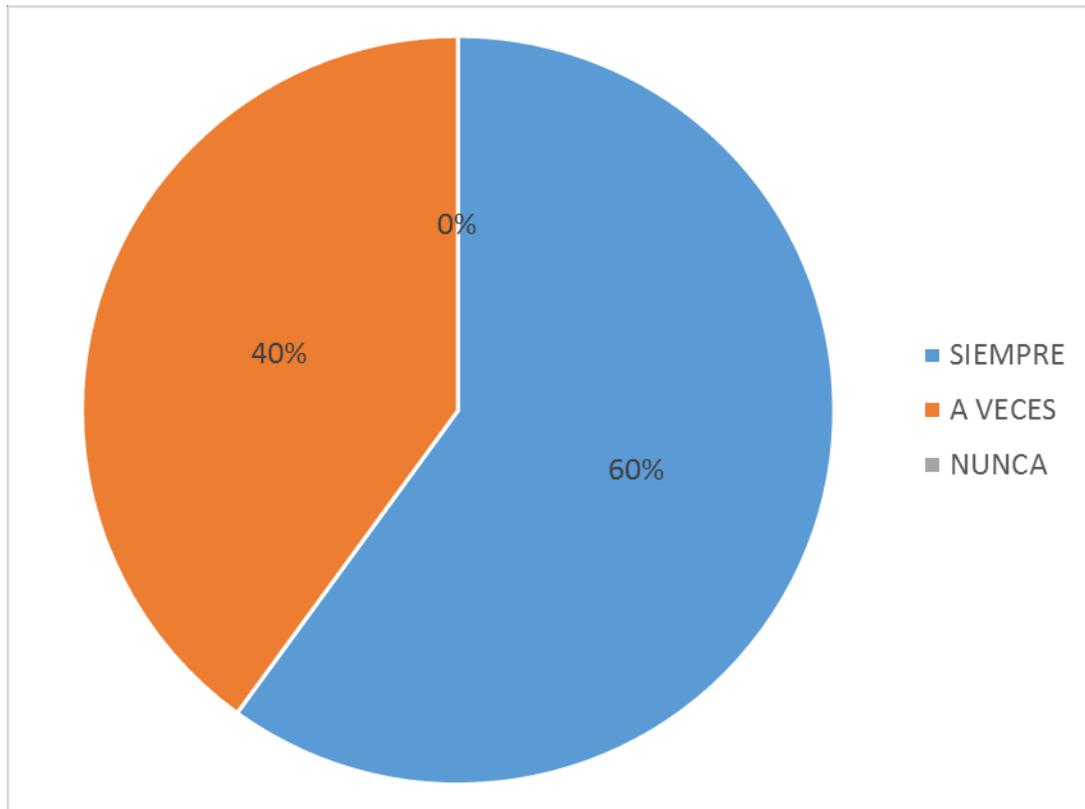
Fuente: Tabla 5

Interpretación:

En el gráfico circular nos muestra que del 100% de los encuestados el 80% afirmó que si solicitaron prestamos de entidades financieras en Piscobamba, mientras el 20% dijo lo contrario que no solicitó ningún tipo de créditos para su negocio.

Figura 6.

Gráfico circular sobre el incremento de la rentabilidad de los préstamos



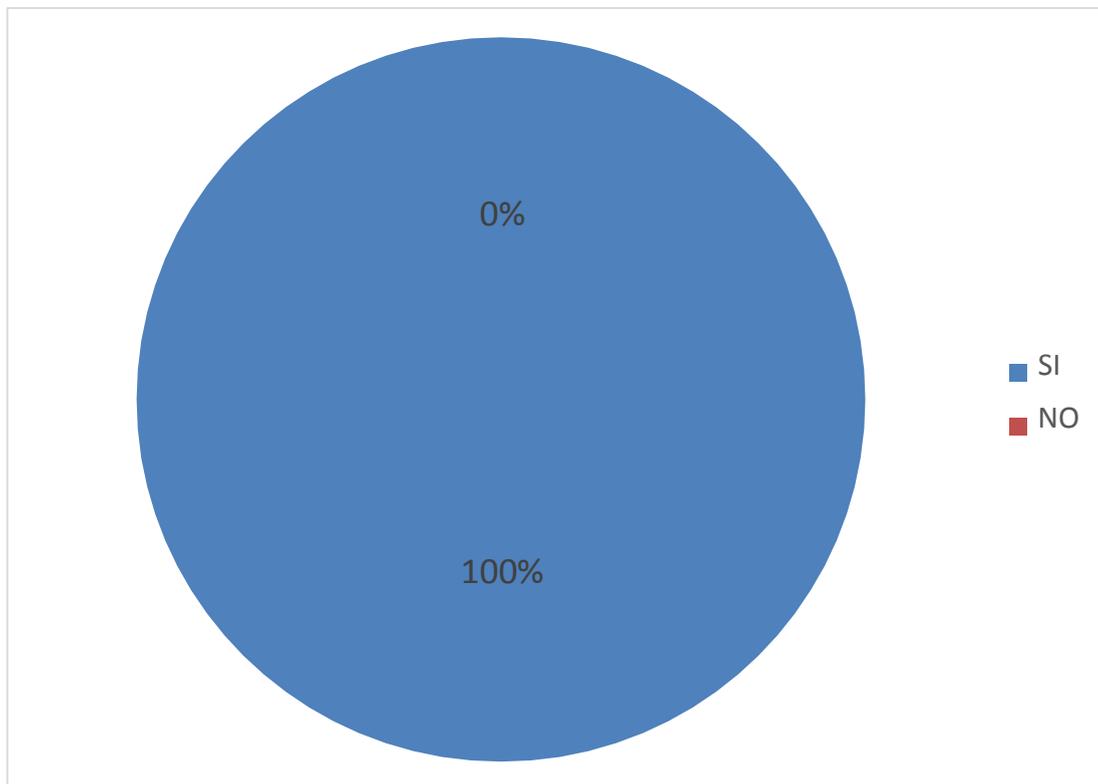
Fuente: Tabla 6.

Interpretación:

El gráfico circular nos muestra que del 100% de los encuestados el 60% afirmó que siempre las ventas se han incrementado con los préstamos obtenidos, mientras el 40% dijo que solo a veces incrementan las ventas en su negocio.

Figura 7.

Gráfico circular sobre la rentabilidad por el aumento de ventas



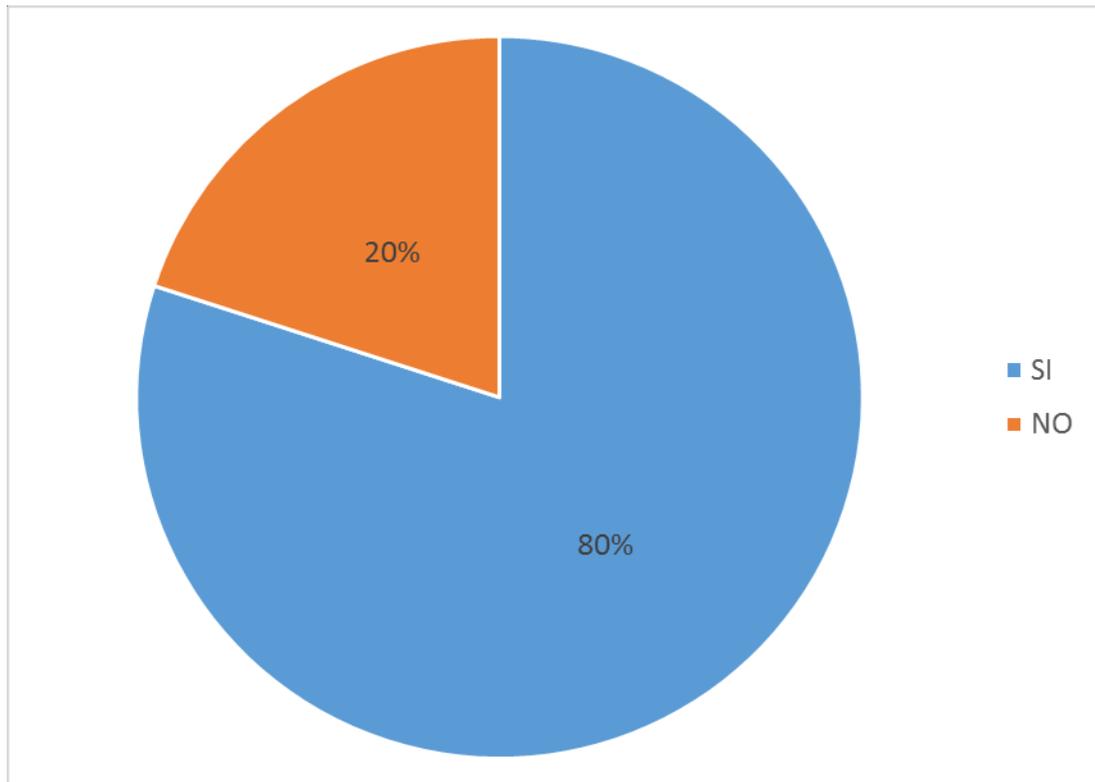
Fuente: Tabla 7

Interpretación:

En el gráfico circular de la rentabilidad por el aumento de ventas nos muestra que el 100% de los encuestados, afirmó que las ventas aumentaron cuando obtuvieran mejor rentabilidad en su negocio.

Figura 8.

Gráfico circular sobre los indicadores de la rentabilidad



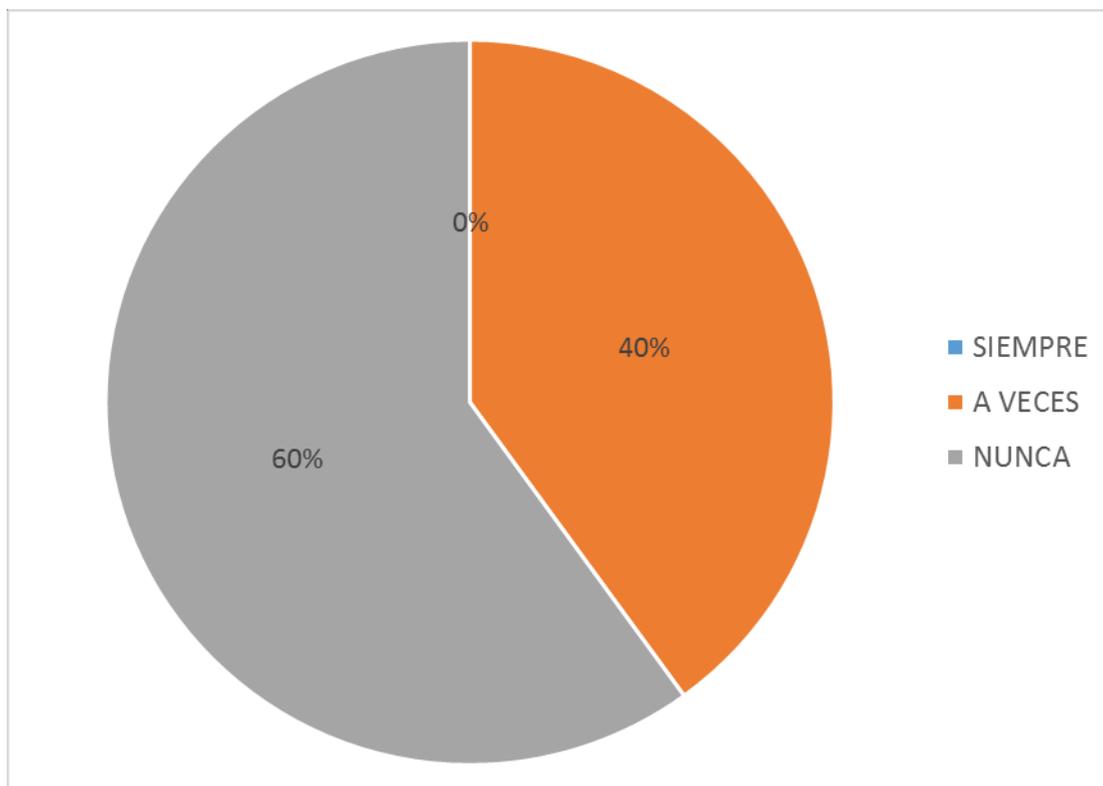
Fuente: Tabla 8

Interpretación:

Como observamos el gráfico circular que del 100% de los encuestados, el 80% afirmó que si conocen algunos indicadores de rentabilidad, solo el 20% informó de no conocerlo ningún indicador de la rentabilidad de su negocio.

Figura 9.

Gráfico circular sobre modalidades de adquisición de las mercaderías



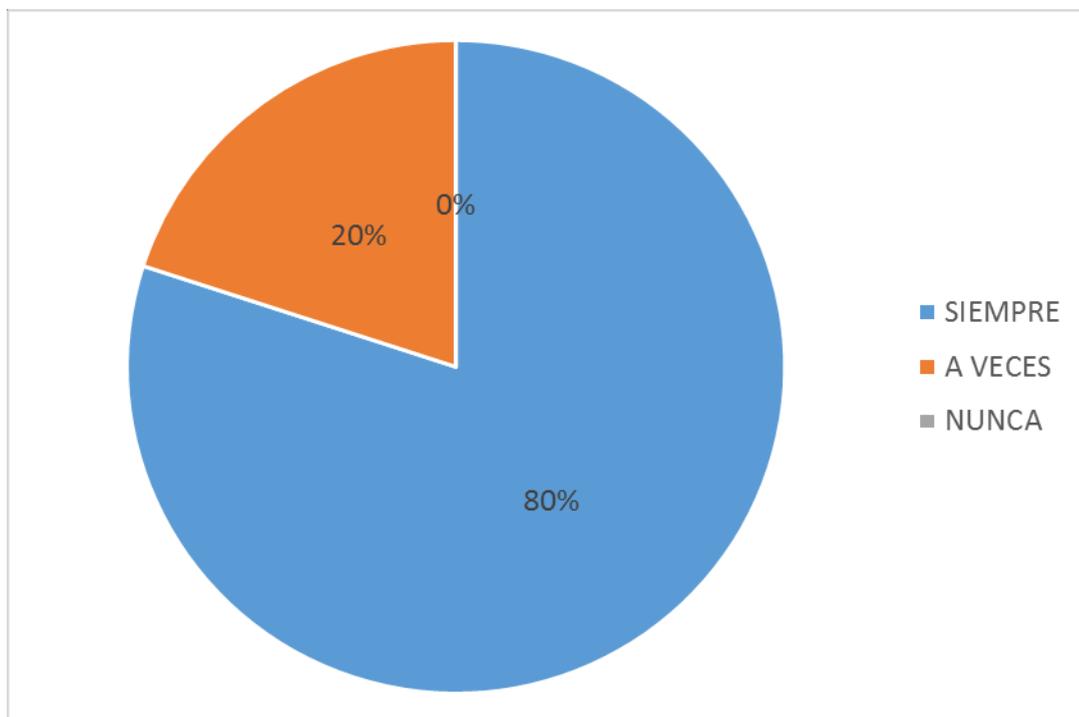
Fuente: Tabla 9

Interpretación:

El gráfico circular de las modalidades de adquisición de las mercaderías nos indican que del 100% de los encuestados, el 60% dijo que nunca reciben mercaderías de sus proveedores vía crédito, mientras el 40% informó lo contrario que si reciben mercaderías vía crédito a veces.

Figura 10.

Gráfico circular sobre la importancia de la publicidad



Fuente: Tabla 10

Interpretación:

El gráfico circular nos indica que del 100% de los encuestados el 80% afirmó que la publicidad es importante porque incrementa la rentabilidad en su negocio, sin embargo el 20% dijo lo contrario, que solo a veces es importante la publicidad para aumentar la rentabilidad en su negocio.

Anexo 3: Protocolo de consentimiento informado

1. Entrevista



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS (Ciencias Sociales)

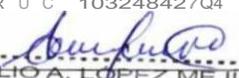
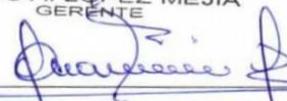
Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Juan Carlos Javilano Cueva**, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

La investigación denominada **Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.**

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado, así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico jc_javi19@hotmail.com o al número: 976722442. Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	ATILIO ALEJANDRO LÓPEZ MEJÍA
Firma del participante:	MULTIS I LÓPEZ R U C 10324842704 
Firma del investigador:	ATILIO A. LÓPEZ MEJÍA GERENTE 
Fecha:	26 08 - 2020



1 ** R>III >I NIIIIC No, "MI LI ~
1 III\111011

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS (Ciencias Sociales)

Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por Juan Carlos Javilano Cueva, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: **Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019.**

- La entrevista durará aproximadamente 10 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: jc_javi19@hohnail.com o al número 976722442, Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico:

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	NOE DELGADO HEREDIA
Firma del participante:	 42048416 Gerente General
Firma del investigador:	
Fecha	



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
CALLE LOS ANGELES 111

PROCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula "Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Piscobamba, 2019" y es dirigido por: Javiliano Cueva Juan Carlos, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: ACDEMICA

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 15 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de CORREO ELECTRÓNICO. Si desea, también podrá escribir al correo: Para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

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

Nombre: N O 6 q c; L G P. C) Q M e eE: b , -A

Fecha: 2 0 - 0 8, - , 2 0 2 0

Correo electrónico: jelyobobaredicano@gmail.com

Javiliano Cueva
42045410
Cueva

do (o encargado de recoger información) 6 ~ + i : : ~