



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO CASO, GRUPO SARCOS –
TINGO MARIA, 2019.**

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

AUTOR:

SARCO CALDERON ABRAHAM

ORCID: 0000-0001-5431-0272

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUANUCO – PERÚ

2020

1. TÍTULO DE LA TESIS

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL
SECTOR COMERCIO CASO, GRUPO SARCOS – TINGO MARIA, 2019.**

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

SARCO CALDERON ABRAHAM

ORCID: 0000-0001-5431-0272

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller de la escuela de contabilidad,

Filial Huánuco, Perú

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

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

Perú

3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

JURADO

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Presidente

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Miembro

Tadeo Chávez Koenig Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

Miembro

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Asesor

4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

Agradecimiento

A la Universidad

Que fue la institución que me dio la oportunidad de superación al cual estoy eternamente agradecido. Gracias a todas las personas que fueron partícipes de este proceso ya sea de manera directa o indirecta. Gracias por haberme permitido culminar mi paso por nuestra universidad. Gracias a DIOS que no me aparto de su lado porque en mis momentos de desgano es el quien me sostenía. Gracias a mi padre que fue quien me empujo a terminar lo que había iniciado. Gracias a mi familia es por ellos que me deseo de superación se mantenía intacto por querer ser un ejemplo para mis hijos y que nunca uno debe de rendirse, por más pruebas difíciles que se le pongan a uno.

A la Facultad de Ciencias Contables y Financieras

Que me dio la oportunidad de entrar en este mundo maravilloso del sistema contable el cual me enseña o me da los pasos para poder introducirme en el mundo de las finanzas, en el camino del éxito respetando los parámetros contables para ser un empresario de que va en el camino de la excelencia.

Al propietario de la empresa

Que puso su confianza para poder elaborar esta tesis, brindándome toda la información requerida en el momento apropiado.

Dedicatoria

Gracias a DIOS por permitirme tener y disfrutar a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto. Gracias a mi familia por ser la piedra angular para poder cumplir con excelencia en el desarrollo de mi tesis. Gracias a nuestro padre celestial que ha sido mi roca fuerte el soporte en momentos de desgano. Y también a mi padre que con sus consejos de superación han calado hasta el fondo de mi ser.

Mi tesis se lo dedico a mi padre, por su aporte en el campo de mi superación profesional recalcando siempre que debo de avanzar siempre no permitiéndome conformarme, cuando de mi desarrollo educacional se trate.

A mi amada madre que, con sus consejos sabios, calo en lo más profundo de mi ser, para que yo no pueda detenerme o rendirme.

A mi amada compañera que con sus observaciones me empujaron a que yo siga avanzando y que no debo de conformarme porque este mundo globalizado es muy competitivo.

A mis tres amados hijos que son el impulso más grande que puede tener un padre, cuando se trata de superación y avance, porque son ellos los que me impulsan a ser cada vez mejor en todo campo para que ellos no piensen que tienen un padre que se rinde al menor desafío que se le presente. Si no que tienen un padre tenaz y perseverante cuando de cumplir con sus metas se trata.

No fue para nada fácil el sendero de superación, pero con voluntad, esfuerzo, tenacidad. No hay nada imposible cuando tenemos fuerza de voluntad.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

El presente trabajo de investigación tiene como propósito en: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019. La empresa “Grupo Sarcos” es una empresa que desarrolla sus actividades con capital propio y una de las fuentes de su financiamiento son los ahorros, lo cual destina para poder atender sus obligaciones con sus proveedores y eso hace que obtenga una moderada rentabilidad, el sector comercio es uno de los sectores más dinámicos de la economía, pues sus actividades involucran a otras industrias relacionadas, es así, que muchas veces se asocia el crecimiento del sector con el desarrollo de la economía de un país. En cuanto a la metodología, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al propietario de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto a las fuentes de financiamiento:** la empresa considera que el financiamiento interno fue prioritario la para la constitución, pero para el desarrollo de la empresa recurre al externo. **Respecto a los tipos de financiamiento:** la empresa utiliza el capital propio y de las entidades bancarias los cuales coadyuvan en la mejora de las posibilidades de la empresa: **Respecto a los tipos de crédito:** por lo general el crédito de los proveedores, el crédito comercial de las entidades financieras, no utiliza el crédito de los proveedores.

Palabras Claves: fuentes de financiamiento, tipos de financiamiento, tipos de crédito, MYPE, rentabilidad.

Abstract

The purpose of this research work is to identify financing and profitability opportunities that improve the possibilities of the case company, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019. The company "Grupo Sarcos" is a company that develops its activities with its own capital and One of the sources of its financing is savings, which it allocates to be able to meet its obligations with its suppliers and that makes it obtain a moderate profitability, the commerce sector is one of the most dynamic sectors of the economy, since its activities involve other related industries, it is so, that many times the growth of the sector is associated with the development of the economy of a country. Regarding the methodology, the type of research is quantitative, descriptive level and non-experimental-descriptive design, in order to collect the information, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, the same that was applied, to the representative of the company obtaining the main results: regarding the sources of financing: the company considers that internal financing was a priority for the constitution, but for the development of the company it resorts to external financing. Regarding the types of financing: the company uses its own capital and that of the banking entities which contribute to the improvement of the company's possibilities: Regarding the types of credit: generally the credit of suppliers, commercial credit of financial entities, does not use the credit of suppliers.

Keywords: sources of financing, types of financing, types of credit, MYPE, profitability.

6. CONTENIDO

1. TÍTULO DE LA TESIS	ii
2. EQUIPO DE TRABAJO	iii
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iv
4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	v
5. RESUMEN Y ABSTRACT	vii
6. CONTENIDO	ix
7. ÍNDICE DE CUADROS	x
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	15
2.1. Antecedentes	15
2.1.1. Antecedentes Internacionales	15
2.1.2 Antecedentes Nacionales	18
2.1.3. Antecedentes Regionales	22
2.1.4 Antecedentes Locales	26
2.2 Bases Teóricas de la Investigación.....	28
2.2.1. teoría de financiamiento	28
2.2.2 Teorías de Rentabilidad	45
2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE.....	53
2.2.4 Marco Conceptual.....	56
III. HIPÓTESIS	58
IV. METODOLOGÍA	59
4.1 Diseño de Investigación	59
4.2 El universo y Muestra.....	60
4.3 Definición y Operacionalización de variables	61
4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	62
4.5. Plan de Análisis	63
4.6 Matriz de consistencia	64
4.7 Principios Éticos	65
V. RESULTADOS	67
5.1 Resultados	67
5.2. Análisis de resultados	70
VI. CONCLUSIONES	74

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78
ANEXO.....	83
ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	84
ANEXO N° 02 PRESUPUESTO	85
ANEXO N° 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS	86
ANEXO N° 04 FICHA RUC.....	89
ANEXO N° 05 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS	91

7. ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Definicion y operacionalizacion de las variables.....	62
Cuadro 2. Matriz de consistencia.....	63
Cuadro 3. Presentacion de resultados en relacion al financiamiento.....	67
Cuadro 4. Presentacion de resultados en relacion a la rentabilidad.....	70

I. INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial. **(Bernilla, 2006).**

En el Perú las (MYPES) conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98.4% son (MYPES), las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Lo cual refleja que la productividad y rendimiento es relativamente baja.

De igual modo las (MYPES) son fundamentales para la subsistencia familiar en ese sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar. Mientras que las pymes se forman por racionalidad empresarial y son más empresas que familia; en cambio, las (MYPES) son familias más que empresas.

Las MYPES han causado gran impacto en la economía del país, este impacto también es a nivel social, pues antes el incremento de la cantidad de esta unidad empresarial, la demanda de mano era especializada en realizar labores específicas, es decir con personas con competencia laborales que permitan incrementar la productividad en estas empresas. La misma realidad se repite en países desarrollados y de aquellos que están en proceso del desarrollo.

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas. (**Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007**).

Ferraro (2011); afirma que la segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes.

También, **CEPAL (2010)**; concluye que el acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas.

López (2009); Para López las (MYPES) requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resultan indispensables un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la actividad empresarial.

Para **Gonzales (2002)**; la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las (MYPES) a largo plazo, que favorece la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el Estado. Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa

Por otro lado, el sector comercio es un motor de la economía, es generador de empleo y tiene una importante inversión privada, el crecimiento anual es el 7.7% en los últimos quince años. Lo cual implica que este sector seguirá siendo el motor del crecimiento sostenido de la economía debido a la ejecución de proyectos.

Las ventas en el mercado nacional de electrodomésticos crecerían entre 8% y 11% este año pese a la contracción en sus importaciones durante los tres primeros meses de este año, debido a una corrección de inventarios.

La persona natural con negocio, con nombre comercial, Grupo Sarcos, se encuentra ubicado en el Jr. Monzón N° 317 en la ciudad de Tingo María distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado departamento de Huánuco, de propiedad del señor Sarco Calderón Abraham, dedicado a la actividad de venta de electrodomésticos, inscrito en SUNAT el 14 de setiembre del 2016, con casi de 4 años en el mercado, los factores que interviene son el financiamiento que es sus ahorros, para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad.

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja

participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo. Por lo que se formuló el siguiente enunciado: **¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019?**, también se formuló como objetivo: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019. Para lograr este objetivo, se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.
- Describir las oportunidades de los tipos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.
- Explicar las oportunidades de los tipos de crédito y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.

La presente investigación se justifica porque me permitió conocer de manera descriptiva la manera de gestionar en la obtención y en el destino de los recursos como una oportunidad de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa Grupo Sarcos, y puedan tomar las mejores decisiones y ser sostenibles en el tiempo.

Por otro lado, los resultados, el aporte teórico y el trabajo final podrá servir para otros trabajos de investigación en otros contextos y espacios geográficos de la región y del país.

También se justifica porque la presente investigación se realizó para contribuir con una propuesta que pueda ayudar a mejorar la gestión del financiamiento y los indicadores de rentabilidad para la mejora de posibilidades de la empresa

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Vallina (2015); en su trabajo de fin de Master Titulada “Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero” presentada al Centro Internacional de Postgrado de la Universidad de Oviedo, cuyo objetivo fue estudiar el apalancamiento financiero o endeudamiento y su efecto a la solvencia, rentabilidad y su relevancia en el ámbito empresarial. La metodología utilizada es de tipo descriptivo diseño no experimental – correlacional; arribando a las siguientes conclusiones:

- El autor sostiene que el apalancamiento financiero afecta tanto a la solvencia como a la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, sostiene que, a más endeudamiento, mayor riesgo de insolvencia. Esto puede comprometer a la estabilidad de la empresa, que sería más vulnerable ante cualquier adversidad sobrevenida. El apalancamiento será útil para el accionista siempre y cuando genere beneficios positivos expresados en una mayor rentabilidad.
- Se plantea por tanto un dilema para todo administrador o gestor, que es el eje central que inspira el presente trabajo. Si el efecto apalancamiento financiero es positivo, lo razonable desde una prima económico sería endeudarse para conseguir la máxima rentabilidad para los accionistas (maximizar la rentabilidad financiera). Ahora bien, ese endeudamiento debería tener un límite, pues conforme se endeuda la empresa, aumenta el riesgo de insolvencia, y si nos endeudamos en exceso se podría comprometer la estabilidad empresarial. En definitiva, los administradores o gestores, deben gestionar el endeudamiento asegurándose de que exista un adecuado equilibrio entre solvencia y rentabilidad.

- Este trabajo hace un análisis del apalancamiento que se concentra en la definición e interpretación de ratios financieros. concretamente la empresa analizada se encuentra en un nivel de endeudamiento que supera los niveles aconsejables.
- Con la realización de este trabajo, se ha podido comprobar cómo el análisis conjunto de las ratios de endeudamiento, capacidad de autofinanciación y del efecto apalancamiento financiero, constituye una metodología válida para enjuiciar si la gestión realizada por los administradores o gestores ha conducido al logro del difícil equilibrio entre solvencia y rentabilidad, aspecto de sumo interés tanto para accionistas como prestamistas. El autor resalta la importancia del apalancamiento financiero siempre y cuando sea en las medidas que corresponde. (p.37-38).

Rojas (2015); En la tesis de título: “Financiamiento público y privado para el sector PYME en la Argentina”; tuvo como objetivo: investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el periodo 2002-2012. La metodología utilizada es de tipo descriptivo – no experimental; llegando a las siguientes conclusiones:

- El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina.
- De acuerdo a la investigación realizada, es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relevante extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El actual sistema refleja una importancia secuencia de cambio sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y algunos otros se derivan de sucesivas crisis. En Argentina, como en el resto del mundo, los grandes bancos de capital privado, en general y los

bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas pyme.

- Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento podemos enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema financiero y del estado hacia las pymes, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el estado.
- El diagnóstico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada.

López & Farías (2018); En tesis denominado “Análisis de alternativa de financiamiento para las pymes del sector comercial e industrial Guayaquil”. La investigación ya denominada tuvo como objetivo general, establecer referencias que permite conocer otras formas del financiamiento, no tradicional, a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil y llegó a las siguientes conclusiones: donde nos da a conocer que, en Guayaquil, el mercado bursátil resulta ser una fuente de alternativa financiamiento óptima para las pymes, ya que conlleva un menor costo. Siendo parte del mercado de valores las pymes, les permite abrir caminos no solo en la posibilidad mayor volumen de financiamiento, sino también en internacionalizarse a través de la implementación de la tecnología

que les permitirá mejorar el incremento de sus niveles de producción, por lo tanto, se puede lograr mayor volumen de financiamiento en menos coste financiero a través del mercado de valores.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Fabián (2018); en su presente trabajo de investigación titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú – rubro venta de computadoras: caso multiservicios Jehová Jireh E.I.R.L. Sihuas, 2017. tiene como objetivo: determinar las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, específicamente de la empresa Multiservicios Jehová Jireh E.I.R.L. Sihuas, 2017. Se ha desarrollado usando la metodología de tipo descriptivo, diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica de la encuesta – entrevistas y como instrumentos de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre-estructurado con preguntas relacionadas a la investigación. Tuvo como principales conclusiones:

Respecto al objetivo específico 1:

Según los antecedentes citados a nivel nacional y local se concluye:

Según (Paredes, 2014). Determinó en su estudio que la mitad de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), una cuarta parte una entidad no bancaria (Cajas Municipales), mientras que en tercera parte no opinó.

(Luciano, 2013), Concluyó: que los empresarios en su totalidad conocen el financiamiento propio, bancario y de terceros; sin embargo, la mitad utilizó el capital propio y la mayoría obtuvo el crédito de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25% utilizando el financiamiento adquirido para la compra

de mercaderías. (Huayta Mamani, 2014), Concluyó: que, respecto al financiamiento, sus Micro y Pequeña Empresa en estudio financian su actividad con fondos de terceros para su negocio en más de la mitad y la cuarta parte lo hacen con fondos propios.

Sanca (2016); es su tesis que lleva por título: Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector comercio rubro ventas de equipos computacionales del distrito de Juliaca, 2015. Se planteó su objetivo: Describir las principales características del financiamiento y la formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de equipos computacionales del distrito de Juliaca, 2015. La investigación fu descriptiva, para llevarla a cabo se utilizó el cuestionario. Se llegó a las siguientes conclusiones:

Conclusión general:

Se ha llegado a la conclusión general que los representantes dueños de las empresas de venta de equipos de computacionales del distrito de Juliaca, manifestaron que el financiamiento que perciben son de las entidades financieras tales como de los bancos y cajas municipales

En su totalidad de las empresas formalizaron su emprendimiento para su desarrollo en el mercado y se evidencian que tiene ventajas competitivas a futuro tendrán un desarrollo en su entorno globalizado.

Primera conclusión:

La totalidad de estos son de sexo masculino y son dirigidas por jóvenes que tienen edad de 18 a 30 años en el rubro, tienen el cargo de administradores en su mayoría son varones con instrucción de superior universitario. Esto indica que las empresas venta de equipos computacionales son dirigidas por varones y mujeres.

Segunda conclusión:

La totalidad de estas son formales y se formaron con la finalidad de obtener ganancias participaciones licitaciones y la mayoría se dedican al comercio rubro venta de equipos computacionales de un periodo de 3 a más años de actividad en el mercado, relativamente son nuevos.

Tercera conclusión:

La totalidad de las Mypes, han solicitado un crédito para poder implementar sus negocios, solo una minoría recurrió al financiamiento propio, pagaron una tasa de interés del 20% anual, que consideran que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de sus compras de activos, como requisito para obtener el crédito como requisito fue su licencia de financiamiento RUC y DNI.

Tello (2017); En su estudio denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017”. Cuyo objetivo de este estudio fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. En cuanto a la metodología de investigación fue de tipo aplicada, el nivel descriptivo y el diseño correlacional descriptivo y para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta y entre sus principales conclusiones son los siguientes:

Respecto a los empresarios

De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años. El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 40% (26) de los

microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa. El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados. El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna. El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores.

Respecto a las características de las microempresas

El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro. El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes. El 49,2% (32) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario. El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento del interés. El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El 55,4% (36) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2016. El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016. El 52,3% (34) de las microempresas, le otorgaron créditos a corto plazo. El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado.

Respecto a la capacitación

El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 66,2% (43) de los

trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad.

El 67,7% (44) de los representantes de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años. El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Toribio (2018); En su tesis titulada: “El Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio – Rubro Confección Textil, Ropa Deportiva - Huánuco, 2017”. Cuyo objetivo general es determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección textil, ropa deportiva, la metodología de investigación que se utilizo fue de tipo descriptiva, con una población de 130 representantes, la muestra estuvo conformada por el 45% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llego a las siguientes conclusiones:

La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro confección textil, ropa deportiva, Huánuco es positiva baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento que se pudo observar en los datos analizados, por tal razón no se acepta la hipótesis general.

Tras el análisis de los datos obtenidos a la muestra de estudio se determinó que el financiamiento se relaciona de una manera positiva baja entre la rentabilidad financiera de las micro y pequeñas empresas, de tal forma no se acepta la hipótesis específica 1.

El financiamiento tras los estudios demostró que la relación existente con la rentabilidad del activo es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco, esto nos quiere decir que es afectada la rentabilidad del activo por el financiamiento que experimentan los comerciantes.

El financiamiento tras los estudios demostró que la relación existente con la rentabilidad neta de ventas es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco, esto nos quiere decir que es afectada a la rentabilidad neta de ventas, pero no significativa.

Pajuelo (2018); En su tesis titulada: “Financiamiento y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles Del Distrito De Amarilis, 2017”. Cuyo objetivo general es determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles, la metodología de investigación que se utilizó fue de tipo descriptiva, con una población de 35 mypes, la muestra estuvo conformada por el 100% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llegó a las siguientes conclusiones:

En relación al objetivo Especifico 1

Los tipos de financiamiento que practican por lo general es a nivel interno y externo, en ese sentido según la tabla 2, que del 100% de los encuestados, el 43%

afirman que, el tipo de financiamiento o crédito que obtuvieron de las entidades financieras fue por créditos de consumo, el 26% afirman que fue por créditos hipotecarios, el 17% por créditos comerciales y mientras que 14% por otros conceptos; todo ello con la finalidad de contar recursos económicos para desarrollar sus micro y pequeñas empresas.

En relación al objetivo específico 2

Las fuentes de financiamiento que son considerados por la mayoría de las MYPES es la banca comercial o múltiple, ya que utilizan la intermediación financiera con fines de rentabilidad, porque a la mayoría de las MYPES le falta liquidez más aun cuando piensan en su expansión o crecimiento, lo cual se corrobora con la tabla 1, en donde se observa que del 100% de los encuestados, el 77% afirman que, si acuden al sistema bancario para obtener financiamiento para llevar adelante su micro y pequeña empresa, mientras que un 23% de los encuestados afirman que no acuden.

En relación al objetivo específico 3

El endeudamiento es una herramienta que la mayoría de los micro y pequeñas empresas la practican, para lo cual entre las principales condiciones de financiamiento tienen en cuenta la tasa de interés, plazos de devolución, garantías, etc. Tal como se observa en la tabla 8, en la que manifiestan que del 100% de los encuestados, el 83% afirman que, si obtienen financiamiento vía garantías para su empresa, mientras que un 17% de los encuestados afirman que no, lo cual significa, la existencia del condicionamiento para el financiamiento.

Conclusión general

Según los resultados obtenidos vía trabajo de campo se obtuvo que el coeficiente de determinación es $r^2 = 64,57\%$ lo cual implica de los cambios provocados en la

rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Amarilis corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características. Este hecho refleja que existe una dependencia positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad, lo cual coinciden con la finalidad de las MYPES tal como se observa en la tabla N° 22 que muestra que del 100% de los encuestados, el 31% afirman que la rentabilidad de las MYPES es muy buena, el 54% afirman que es regular y 14% considera mala.

Palomino (2018); en su tesis cuyo título es: “Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco, 2017”. Tuvo como objetivo general en determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Huánuco en el periodo. 2017, la metodología utilizada es diseño correlacional – descriptivo y llegó a las siguientes conclusiones:

Que los instrumentos financieros tras los datos obtenidos muestran que no inciden en la rentabilidad, porque, su relación obtenida tras correlación de Pearson es positiva moderada porcentualmente 23,95%, ante esto se determina que no sepa a la hipótesis.

Las fuentes de financiamiento formal tienen la relación positiva moderada con la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Huánuco, esto implica que la incidencia entre las variables de estudio es positiva pero no significativa por lo tanto no se acepta la hipótesis.

La relación existente entre el financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector rubro hoteles en el distrito de Huánuco es positiva moderada. Esto quiere

decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento, pero no se acepta la hipótesis general.

2.1.4 Antecedentes Locales

Coronel (2016); En la tesis de título: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”; tuvo como objetivo: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016. En cuanto a la metodología de investigación fue de tipo aplicada, el nivel descriptivo y el diseño correlacional descriptivo; llegando a las siguientes conclusiones:

- **Respecto a los Empresarios,** Se concluye que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83% de los representantes de la MYPE son de género Masculino y solamente el 17% son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75% de los representantes de las MYPE tienen estudios superiores técnica.
- **Respecto a las características de la MYPE,** Se concluye que el 100% de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial; se obtuvo también, que el 50% de los representantes de la MYPE tienen de 16 a 20 trabajadores.
- **Respecto a las características de la rentabilidad,** Se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas ya que el 83% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 92%

creo que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo obtener también que el 100% si cree que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Alvarado (2016); En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo- 2016. Donde señala como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería de la provincia de Leoncio prado, periodo 2016. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. Se obtuvo la conclusión en cuanto al tipo de financiamiento para el capital de su empresa el 50% son financiados con capital propio, el 33% son financiados a través de entidades financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas. El 92% si solicito crédito para su empresa y el 8% no solicito crédito para su empresa.

Tello (2016); En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño

no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a las siguientes conclusiones:

- ✓ Respecto al perfil de los propietarios: Informa que la mitad los microempresarios tiene entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y tiene secundaria completa y superior completo.
- ✓ Respecto al perfil de las Mypes: La gran mayoría de la mypes encuestados se dedican hace tres años en esta actividad comercial, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa.
- ✓ Respecto al financiamiento de las Mypes: La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.
- ✓ Respecto a la rentabilidad de la Mypes: La mitad de los microempresarios manifiestan que gracias al financiamiento ha mejorado su rentabilidad de su negocio y la hora mitad es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. teoría de financiamiento

La Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá cimentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. **(Modigliani & Miller, 1958).**

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario. **(Cazorla 2004).**

La teoría de los mercados perfectos señala que todos los partícipes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos **(Fazzari & Althey, 1987).**

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones **(Meyer, 1994).**

La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto. **(Zorrilla, 2006).**

Evolución de la teoría financiera

Las finanzas como disciplina de las ciencias económicas empiezan a consolidarse a partir de del siglo XX y desde entonces han tenido varios enfoques que la han

constituido como una disciplina autónoma y con un alto grado de solidez. **(Ríos, 2008).**

De acuerdo con en la evolución de la teoría financiera se pueden identificar dos grandiosos enfoques: visión tradicional de las finanzas y enfoque moderno de las finanzas. **(Saavedra & Saavedra, 2012).**

El primer enfoque (visión tradicional de las finanzas) se dio en la primera mitad del siglo XX, periodo en el cual el interés de las finanzas se concentró en el registro monetario de las operaciones de la empresa y el estudio descriptivo de instituciones y operaciones de mercados de capitales. No obstante, como consecuencia de la crisis económica generada en los años treinta, los problemas de supervivencia de las empresas se empezaron a intensificar por lo que las finanzas se enfocaron en el mantenimiento de la liquidez, quiebras y reorganizaciones, así como el aumento de regulaciones en los mercados accionarios **(Brigham & Houston, 2006).**

En los años cuarenta la preocupación se centró en el costo de la reconversión industrial post bélica, por lo cual se genera la necesidad de efectuar un análisis de las inversiones a realizar y una mayor planeación y control de la empresa con el fin de optimizar sus recursos. **(Ríos, 2008)**

El enfoque moderno de las finanzas, uno de los periodos más florecientes de las finanzas, tiene sus comienzos en las décadas de los cincuenta, periodo en el cual las finanzas empezaron a ocuparse de la maximización del valor de la empresa y comenzaron a cimentar las bases conceptuales tal y como se conocen actualmente. Ajustándose claro está, a dos grandes fenómenos que se han desarrollado de manera acelerada en el siglo XXI: la globalización de las empresas y el uso de tecnologías de información.

Los autores más destacados de esta época fueron “Markowitz, Tobin, Modigliani, Miller, Sharpe, Arrow, Debreu, Hirshleifer, Lintner, Jensen, Fama, Roll, Black, Scholes, Merton y Ross, entre otros”. Este periodo estuvo marcado por un gran interés por las decisiones de financiamiento e inversión. Debido al auge de las empresas y expansión de la economía surge la necesidad de tomar decisiones fundamentales, por lo que las técnicas y métodos de análisis financiero se tornan más robustas y útiles al soportarse en procedimientos estadísticos, cuantitativos e informáticos. **(Saavedra & Saavedra, 2012).**

Las Teorías de la Estructura Financiera.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores **(Myers, 1984).**

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está

determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. **(Modigliani & Miller, 1958).**

Tipos de Financiamiento

Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones:

Según Su Nivel De Exigibilidad.

Según Su Procedencia.

Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario.

Según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

Financiamiento interno: es aquel en el cual la empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma. Puede proceder de reservas, fondos propios, amortizaciones, etc.

Cuando utilices fondos de la empresa, no tienes que pagar intereses al banco. Tampoco tienes que pasar por el proceso de solicitud y demás documentación requerida por el banco.

Financiamiento Externo. - Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las 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, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Fuente de Financiamiento

Se conoce como fuentes de financiamiento a las vías que utilizan las empresas para poder tener los recursos financieros que se necesiten para poder realizar una determinada actividad.

Estas fuentes son aquellas que la empresa necesita para garantizar la continuidad de sus funciones y obtener dinero para lograr sus metas y objetivos. Entre las principales fuentes de financiamiento que se utilizan hoy en día se encuentran el aporte de una entidad financiera de inversión, un banco o ahorros personales.

Capital propio

El capital propio es la base financiera de su empresa. Esto incluye su patrimonio personal en forma de dinero en efectivo y ahorros y también objetos como máquinas

o equipos que aporte a su empresa. A pesar de lo que supone el término, el patrimonio ajeno también puede contar como capital propio, como, por ejemplo, cuando sus parientes le prestan dinero.

Prestamos de una entidad financiera

Un préstamo bancario es aquella operación financiera en la que participan dos protagonistas, prestamista (entidad que presta el dinero) y prestatario (persona física o jurídica que lo recibe). La cantidad de dinero a prestar y el tipo de interés aplicado serán fijados desde el primer momento con un compromiso de devolución, por lo general ante notario, en un tiempo determinado.

El préstamo bancario es un instrumento financiero muy solicitado no solo por particulares sino también como préstamos para empresas.

Prestamos de amigos

Normalmente la diferencia fundamental que suele haber entre un préstamo con una entidad financiera y los préstamos entre familiares y amigos, es que estos segundos suelen ser sin intereses. En este punto, el que presta el dinero se encuentra con la cuestión de si realiza un préstamo o una donación.

Tipos de crédito

Hay varias formas de financiar un negocio en marcha a través del sistema bancario. A continuación, describimos algunas de las alternativas disponibles en el mercado local:

Crédito comercial.

Es cuando un proveedor de bienes o servicios le ofrece crédito a un cliente y le permite pagar por los bienes o servicios en una fecha posterior. El crédito comercial

es más complejo de lo que implica su definición. Existen múltiples funciones del crédito comercial.

Una empresa también debe tener los costes positivos y negativos, así como el impacto significativo del crédito comercial en las finanzas de su negocio. Existe más de un tipo de crédito comercial, por lo que te ofrecemos una breve introducción de lo que es y lo que significa el crédito comercial para las empresas.

Importancia.

La importancia de utilizar el crédito comercial no sólo es en términos de capital de trabajo, sino también en la definición y la primacía de esos términos. Si se utiliza correctamente el crédito comercial, no sólo puede proporcionar un útil medio para aumentar el capital, sino también como una manera de construir un historial de crédito comercial, ya que los pagos puntuales dan testimonio del éxito y la estabilidad financiera.

Por otro lado, tanto la falta de crédito comercial como el uso ineficaz de éste, pueden conducir a mayores costos de operación y dañar a futuros créditos comerciales. En este aspecto, el crédito comercial es similar al crédito personal, ya que el pago constante y completo mejora la capacidad de los prestatarios para obtener más crédito, mientras que el pago lento o nulo puede destruir las futuras ganancias financieras.

Ventajas.

* Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

*Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

* Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

* Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Función

El crédito comercial puede tener varias funciones dependiendo de la situación.

De forma más común, este tipo de crédito tiene la función de proporcionar una porción de la inversión de capital para empresas pequeñas o en formación. En los países en desarrollo, es común el uso del crédito comercial como garantía para otros tipos de financiamiento, ya que esto significa que hay una fuente de ingresos fija si la empresa es el proveedor, o una fuente de material si la empresa es el cliente.

Otra función del crédito comercial para los negocios es para financiar el crecimiento. Si se utiliza de esta manera, una empresa puede posponer los gastos y aumentar los ingresos.

Factoring

Este instrumento permite que una empresa a la que le pagarán dentro de dos o tres meses, por un servicio prestado, venda su acreencia y cuente con efectivo al instante. El factoring no es exclusivo de las grandes empresas, pues, cualquier emprendedor, microempresario o persona jurídica puede acceder a los beneficios que esto le representa.

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés, warrants). La institución (entidades financieras o empresas dedicadas al factoring) que compra las facturas, lo hace con un porcentaje de descuento y luego procede a cobrar la totalidad del dinero al deudor inicial.

Este método beneficia con liquidez inmediata a las micro, pequeñas y medianas empresas que venden bienes o prestan servicios a empresas grandes cuyas facturas tienen un plazo de cobro de hasta 30, 60, 90 o 120 días. La operación de venta de

sus facturas les permite obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva. El Ministerio de la Producción prepara un reglamento que estimula el uso del factoring en el país con el fin de facilitar el trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El factoring funciona:

- 1. Emisión de factura:** Se da una vez de terminado el servicio o entregado el producto.
- 2. Evaluación comercial con el deudor o adquirente:** Se evalúa la operación en un comité de crédito y se confirman los servicios con el deudor.
- 3. Contrato Factoring:** El cliente cede sus facturas negociables mediante la firma de un contrato marco de cesiones de factoring.
- 4. Giro de negocio:** Comienza el proceso de cobranza una vez cumplida la fecha de vencimiento de las respectivas obligaciones.
- 5. Notificación:** Una vez realizado el desembolso la empresa de factoring comunica al deudor mediante carta notarial.
- 6. Proceso de cobranza:** Se da una vez firmado el contrato y confirmado los servicios por parte de la empresa deudora.
- 7. Cobro de factura:** Una vez gestionado todo el proceso de cobranza el deudor informa el pago de la respectiva factura.

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas.

* Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

· Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.

· El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas.

· Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

· Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste. Es decir, que el bien no pasa a ser del prestatario hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones

Bono

Un bono es un instrumento de deuda que emite una empresa o administración pública para financiarse.

Las teorías de la estructura financiera óptima.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión, por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (**Myers, 1984**).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. (**Modigliani & Miller, 1958**).

La Teoría de la Jerarquía Financiera

(Pecking Order Theory)

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. **(Myers & Majluf, 1984).**

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, formula cuatro enunciados que la sustentan:

Las empresas prefieren la financiación interna;

La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;

Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos). **(Myers, 1984).**

Las Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además, el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. **(González & Granado, 2010).**

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje). Es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo el par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros. Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como

fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

Seguros de vida: Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Los principales tipos de seguros de vida son: accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros. (**González & Granado, 2010**).

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter. (**Domínguez & Crestelo, 2009**).

A continuación, se realiza una explicación de cada una de éstas fuentes de financiamiento:

Crédito de Habilitación o Avió: Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen este tipo de préstamo son: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Crédito Refaccionario: Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Crédito Hipotecario: Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Fideicomisos: El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

Generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma.

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoyan las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera.

(Gitman, 1990).

Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

Maximizar el precio de la acción o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa.

Cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la empresa.

Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.

Minimizar riesgos de insolvencias.

Mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata, cuando sea necesario. **(González & Granado, 2010).**

La Estructura de Financiamiento como determinante del costo de Capital.

Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores.

Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos.

Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el apalancamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. Así, las firmas deberían considerar otros factores, tales como razones de cobertura de intereses para poder arribar a una estructura de capital más objetiva.

El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas. **(Brealey & Myers, 1993).**

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización. **(Gómez, 2004).**

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

La rentabilidad en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo

El porcentaje que viene en las tarjetas de oportunidades, se determina tomando el cash-flow que señala la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego se divide entre el monto que el jugador dio de enganche.

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del ROI: para cualquier activo, digamos una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

Las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario.

¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad ¿no pueden ganar lo mismo?

Si a dos individuos les diéramos unas máquinas vending a cada uno para que cada quien administrara ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No? ¿De qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión? Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión ¿Qué otro factor tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir?

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos un auto o no.

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

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

Se conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. Supongamos que el ratio de una compañía X es 25%: quiere decir que la firma obtiene una ganancia de 25 soles por cada 100 soles que invierte.

La rentabilidad también puede asociarse a los intereses que genera una inversión financiera. Una entidad bancaria puede ofrecer una rentabilidad del 10% a los clientes que depositan el dinero en un plazo fijo. De esta manera, la persona que deposita 1.000 dólares en un plazo fijo a treinta días, recibirá 1.100 dólares al momento del vencimiento. Por lo tanto, ganará 100 dólares debido a que la rentabilidad asegurada de la inversión que realizó (1.000 dólares en un plazo fijo) era del 10%. **(Pérez y Gardey 2015).**

La rentabilidad social, por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor. **(Pérez y Gardey 2015).**

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos.

En este ejemplo, los ciudadanos que hacen uso de la línea de trenes perciben un beneficio a nivel económico, ya que se evitan la inversión económica necesaria para comprar y mantener sus propios vehículos, pero también ahorrar tiempo, dado que el transporte público no les exige ningún tipo de mantenimiento.

La rentabilidad social también aparece en el ámbito de la empresa privada, donde es posible diferenciar las siguientes tres clases de responsabilidad:

Social Primaria: se refiere a la necesidad u obligación de corregir los daños que su operación puede causar. Esto es muy común en compañías cuyo funcionamiento impacta negativamente en el medio ambiente. **(Pérez y Gardey 2015).**

Social Secundaria: mientras que la anterior es una responsabilidad obligatoria en muchos países, ésta es optativa, y se aprecia, por ejemplo, en campañas de caridad

para los más desfavorecidos, que muchas empresas utilizan como propaganda para ganarse la admiración del público. **(Pérez y Gardey 2015)**.

Social Terciaria: menos directa que la secundaria, la responsabilidad social terciaria se pone de manifiesto cuando una compañía decide actuar en favor de la rentabilidad social en campos que no necesariamente están ligados a su actividad principal, sino que busca mejorar su entorno a través de diversos medios. **(Pérez y Gardey 2015)**.

Rentabilidad económica (ROA)

La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

La rentabilidad económica muestra el valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera. **(Felez & Carballo, 2013)**.

Este indicador, mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio, que varía por el riesgo inherente al tipo de inversión. **(Felez & Carballo, 2013)**.

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. (Sanchez, 2002).

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado (Sánchez, 2002).

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$RF = \text{Resultado Neto} / \text{Fondo propios}$

Donde:

RF = Rentabilidad financiera.

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio (Sánchez, 2002).

Análisis contable de la rentabilidad

Analizar la rentabilidad es importante porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica, la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma (**Sánchez, 2002**).

Indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. Es importante tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado. Así podemos mencionar las siguientes:

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta (**De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008**).

Descomposición de la rentabilidad financiera

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores. De la misma forma que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. No obstante, si se

quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no sólo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la rentabilidad financiera), sino también de cómo se haya definido la propia rentabilidad económica.

2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE

El micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. **(Caballero, 2008).**

La Mype es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, en cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Niveles de ventas anuales:

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y

aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. **(Ley N° 28015).**

Acceso al Financiamiento de las MYPES

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero. **(Ley N° 28015).**

Régimen tributario de las MYPE

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. **(Ley N° 28015).**

Clasificación:

Según la propiedad:

Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.

Empresa pública: Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.

Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.

Otras formas de empresa:

Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas. (Mejía, 2009).

Definición de Financiamiento

Es todo recurso que obtiene una empresa ó persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc.

Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.).

Para conseguir el préstamo, el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo deberá conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar financiamiento). (Mejia, 2009).

2.2.4 Marco Conceptual

Financiamiento

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Pero la manera más común de obtener el financiamiento es a través de un préstamo ya sea de entidades financieras bancarias, no bancarias, de los amigos, familiares, usureros, etc.

Rentabilidad

Sánchez (2010). Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

La rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa. Por lo general se expresa en términos porcentuales. **(Pérez & Gardey 2015).**

Micro y Pequeñas Empresas

Las MYPE representan un conjunto de unidades de producción cuya naturaleza, escala y características tienen la particularidad de realizar actividades puntuales de eslabonamiento de simples cuya eficiencia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor.

La Pequeña y Mediana Empresa es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. **(Aguirre, 2011).**

En el mismo país, se utiliza la palabra Mypes para referirse a micros y pequeñas empresas. Éstas son fundamentales dentro de la economía del Perú, ya que son generadoras del 80% del empleo del país.

Según antecedentes entregados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), mediante la Encuesta Nacional de Hogares, en la región hay alrededor de 6.2 millones de micro y pequeñas empresas, de las que, casi la totalidad, tienen menos de 10 trabajadores. **(Enaho, 2011).**

III. HIPÓTESIS

En esta investigación no se formuló la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca establecer la causalidad entre las variables de estudio. **(Hernández, 2014)**.

Galán (2009); señala, que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio, en este caso es de nivel descriptivo, no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que busca evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

Martínez (2006); en su publicación “el método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica” donde precisó que el “estudio de caso es inapropiado para el contraste de hipótesis y que este ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de Investigación

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

Kerlinger (2002); sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. El diseño de investigación señala la forma de conceptuar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura que sea guía para la experimentación (en el caso de los diseños experimentales) y de recopilación y análisis de datos.

En efecto, el diseño que se empleara en la investigación es de caso-no experimental-descriptivo donde se analizara pormenorizadamente el comportamiento de un objeto de investigación.

No experimental

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala Kerlinger (1979, p. 116). “La investigación no experimental o Ex-Post-Facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

Descriptivo

Esta investigación es descriptiva porque solo se limitó en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio en este caso al propietario de la empresa Grupo Sarcos, se levantó los datos en un solo momento en un contexto dado.

M \longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por el propietario de la empresa encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2 El universo y Muestra

Tamayo (2012); Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación.

Muñoz (2011); La investigación de caso se realiza a un fenómeno, una persona, un evento o caso muy concreto, donde el análisis deberá realizarse dentro del medio ambiente en que se desenvuelve el objeto de estudio.

Por lo mencionado anteriormente la población de investigación son las empresas del sector comercio rubro venta de electrodomésticos de la ciudad de Tingo María.

Muestra

Cuesta (2009); El muestreo discrecional es más comúnmente conocido como muestreo intencional. En este tipo de toma de muestras, los sujetos son elegidos para formar parte de la muestra con un objetivo específico. Con el muestreo discrecional, el investigador cree que algunos sujetos son más adecuados para la

investigación que otros. Por esta razón, aquellos son elegidos deliberadamente como sujetos.

Por lo general se elige la muestra cuando no es posible o conveniente realizar el recojo de información a todos los integrantes por ello se busca determinar la muestra que sea representativa y adecuada de la población, sin embargo, por situación de la investigación que es de caso la muestra es la empresa, Grupo Sarcos y el cuestionario se aplicó al propietario.

4.3 Definición y Operacionalización de variables

Financiamiento

En el ámbito económico, el termino financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Pero la manera más común de obtener el financiamiento es a través de un préstamo ya sea de entidades financieras bancarias, no bancarias, de los amigos, familiares, usureros, etc.

Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los

medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Zamora, 2011).

Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Financiamiento	En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto.	Tipos de financiamiento	Interno Externo	¿Solicitó financiamiento para su negocio? ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa? ¿Cree usted que tipos financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?
		Fuentes de financiamiento	Capital propio Prestamos de una entidad financiera Prestamos de amigos	¿Cuál es la fuente de financiamiento de su empresa? ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial? ¿Cree usted que las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?
		Tipos de crédito	Crédito comercial Factoring Hipoteca	¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa? ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa? ¿Cree usted que las formas de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Rentabilidad económica	Nivel de ingreso	¿Cree usted que su ingreso de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido? ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento interno? ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?
		Rentabilidad financiera	Nivel de calidad de servicio	¿De qué manera ha mejorado? ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención? ¿Cree usted que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Elaboración propia

4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleó la encuesta para el recojo del campo en este caso para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Ander-Egg (2011); Afirma que el uso de las técnicas, está en relación, a la naturaleza del fenómeno que hay que estudiar, los objetivos de la investigación, los

recursos humanos disponibles, el grado de capacitación de quienes deben realizar el trabajo de campo y la cooperación que se espera conseguir de la gente

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó un cuestionario para recoger información del propietario de la empresa, Grupo Sarcos, estructurada de 15 preguntas.

4.5. Plan de Análisis

Se analizó la información que se recogió a través del cuestionario, en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación.

Para cumplir con el objetivo de la investigación se utilizó la información producto del trabajo de campo, también las teorías y los trabajos de investigación de otros investigadores las mismas que se sistematizo y la presento en sus respectivos cuadros.

La propuesta de mejora se realizó con la información obtenida de la aplicación del cuestionario, elaborando los resultados y el análisis de resultado, tomando en cuenta los objetivos planteados y las conclusiones.

Tabla 2. Matriz de consistencia

4.6 Matriz de consistencia

TITULO: PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO CASO, GRUPO SARCOs – TINGO MARIA, 2019.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	DISEÑO DE METODOLOGIA		
<p>Problema general:</p> <p>¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>¿Las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019?</p> <p>¿Las oportunidades de los tipos de financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019?</p> <p>¿Las oportunidades de los tipos de crédito del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Determinar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.</p> <p>Describir las oportunidades de los tipos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.</p> <p>Explicar las oportunidades de los tipos de crédito del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019.</p>	<p>En esta investigación no se formulará la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables, esto se basa en: Hernández, “metodología de la investigación” sexta edición.</p>	<p>Variable</p> <p>Financiamiento</p> <p>Tipos de financiamiento</p> <p>Fuentes de financiamiento</p> <p>Tipos de crédito</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Nivel de ingreso</p> <p>Nivel de calidad de servicio</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Es cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental De caso</p>	<p>Población</p> <p>La población de investigación fue las empresas del sector comercio rubro venta de electrodomésticos de la ciudad de Tingo María.</p> <p>Muestra</p> <p>Por la situación de la investigación que es de caso mi muestra fue la empresa, Grupo Sarcos.</p>	<p>Técnica e Instrumento de recolección de datos</p> <p>Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo es la encuesta para la recolección de datos.</p> <p>Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó un cuestionario estructurada de 15 preguntas.</p>

4.7 Principios Éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo se encuentran en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tuvo en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: **ULADECH (2019)**; que son los siguientes:

Protección a las personas. - En este estudio se considera a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad; asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad. - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.

Libre participación y derecho a estar informado. - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia.

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

Beneficencia no maleficencia. - En esta investigación se asegurará el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - Considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones.

Integridad Científica. - En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Cuadro 1: Presentación de resultados del financiamiento de la empresa

Financiamiento		
Ítems de las fuentes de financiamiento	valoración	Análisis e interpretación
1. ¿Solicitó financiamiento para su negocio?	No	No porque, para el inicio de la empresa su familia brindo el apoyo con recursos financieros y eso le sirvió para implementar la empresa
2. ¿Cuál es la fuente de financiamiento de su empresa?	Interno	Porque los recursos son provenientes de los ahorros personales y aporte de familias, luego también la reinversión de utilidades
3. ¿Cree usted que la fuente financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?	si	Los fuentes de financiamiento coadyuvan en la mejora de la rentabilidad de la empresa, especialmente los recursos propios lo cual te permite autonomía, más barata y no es necesario de aval o garante
Ítems de los tipos de financiamiento	valoración	Análisis e interpretación
4. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa?	Capital propio	La fuente principal es el capital propio debido al aporte de familiares (capital social) más los beneficios obtenidos que no han sido distribuidos y que han pasado a formar parte de las reservas (tanto voluntarias como obligatorias)
5. ¿Para usted el capital propio es suficiente para	No	ya que una empresa necesita desarrollarse y cubrir las expectativas de los consumidores por lo tanto es insuficiente el

el crecimiento empresarial?		capital propio por lo que recurren a terceros para adquirir más mercaderías
6. ¿Cree usted que los tipos de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?	Si	Gracias a las fuentes de financiación de la empresa puede contar con recursos para el capital de trabajo, compra de activos, mercaderías con los cuales contribuyen en la rentabilidad y la mejora de las posibilidades de la empresa, por lo tanto, para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesarios los recursos financieros.
7. Usted para su empresa ¿Qué plazo de financiamiento utiliza?	si	Por lo general utiliza el corto plazo por no pagar altos intereses
Ítems de tipos de crédito	valoración	Análisis e interpretación
8. ¿Cuál es el tipo de crédito que utiliza de las entidades financieras como financiamiento para su empresa?	Crédito comercial	Lo cual es utilizado para el capital de trabajo, adquisición de bienes, los cuales son pactados para pagar en el corto plazo
9. ¿Usted hace uso del crédito hipotecario para la obtención de financiamiento de su empresa?	No	Por desconocimiento y poco interés por indagar las ventajas de este tipo de crédito
10. ¿Su empresa hace uso de créditos de proveedores?	SI	Por las facilidades tanto en plazo y sin costo del crédito que las empresas conceden a sus clientes, las cuotas de pago tienden a ser variados

Fuente: cuestionario aplicado al propietario de la empresa

Elaboración: propia

Cuadro 2. Presentación de resultados de la rentabilidad de la empresa

Rentabilidad		
Ítems de nivel de ingreso	valoración	Análisis e interpretación
11. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido?	SI	Porque el capital propio, los beneficios, y los créditos financieros cuándo se invierten en mercadería, activos y algunos otros suministros, le permite obtener mejores niveles de ingresos, sin dejar de pasar la buena calidad de los productos y el buen servicio.
12. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento interno?	SI	Pero no en niveles altos, porque es importante contar con capital alto para realizar inversiones en montos grandes
13. ¿Cree usted que tuvo dificultades para obtener créditos financieros adecuados?	SI	Dado que en el mercado financiero el acceso adecuado al financiamiento siempre existe dificultades, tales como el historial, la garantía y otros.
14. ¿El nivel de ventas de su empresa le permiten obtener altos niveles de rentabilidad?	Regular	El nivel de ventas está en función del precio, de la calidad de las mercaderías y de la competencia, por ello los niveles de venta ayuda moderadamente en la rentabilidad de la empresa
Ítems nivel de calidad de servicio	valoración	Análisis e interpretación
15. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?	Si	Efectivamente para que los niveles de venta aumenten no solo depende de la inversión en activos y mercaderías, sino también depende de la calidad de atención los cuales coadyuvan a la rentabilidad

16. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	SI	Porque la buena administración de los recursos especialmente financieros, especialmente en la compra de mercaderías y la gestión del personal.
17. Su actividad comercial ¿Cuáles son sus niveles de utilidades y rentabilidad?	Nivel medio	La rentabilidad es medio debido a la situación económica que vive el conjunto del país

Fuente: cuestionario aplicado al propietario de la empresa

Elaboración: propia

5.2. Análisis de resultados

Determinar las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad

La fuente principal de financiamiento fue el interno porque los recursos son provenientes de los ahorros personales y aporte de familias, luego también la reinversión de utilidades. (pta.2), en cuanto si las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa el propietario de la empresa menciona que las fuentes de financiamiento coadyuvan en la mejora de la rentabilidad de la empresa, especialmente los recursos propios lo cual te permite autonomía, más barata y no es necesario de aval o garante. (Pta.39), estos resultados concuerdan en parte con Pajuelo (2018), quien señala en cuanto a las fuentes de financiamiento que practican por lo general es interno y externo, es decir cuentan con capital propio y de ajeno, también Tello (2017), señala que el 67,7% de los representantes de las micro y pequeña empresa consideran en que el financiamiento mejora la rentabilidad, por lo tanto la fuente de financiamiento es el interno y contribuye en la rentabilidad y mejora de las posibilidades de la empresa.

Describir las oportunidades de los tipos de financiamiento y rentabilidad

En relación al tipo de financiamiento que emplea para su empresa señala que es el capital propio fundamentalmente porque consideran que es la fuente principal debido al aporte de familiares (capital social) más los beneficios obtenidos que no han sido distribuidos y que han pasado a formar parte de las reservas (tanto voluntarias como obligatorias). (pta.4), también, en cuanto si el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial señala que no ya que una empresa necesita desarrollarse y cubrir las expectativas de los consumidores por lo tanto es insuficiente el capital propio por lo que recurren a terceros para adquirir más mercaderías. (pta.5), en cuanto si los tipos de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa, señalan que si que Gracias a las fuentes de financiación de la empresa puede contar con recursos para el capital de trabajo, compra de activos, mercaderías con los cuales contribuyen en la rentabilidad y la mejora de las posibilidades de la empresa, por lo tanto, para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesarios los recursos financieros. (Pta.6), de igual modo el plazo de financiamiento que escoge es el corto plazo (Pta.7), los cuales coinciden en parte con Sanca (2016), quien afirma que una de las fuentes de financiamiento que perciben son de las entidades financieras tales como de los bancos y cajas municipales, es decir el 77% afirman que, si acuden al sistema bancario para obtener financiamiento para llevar adelante su micro y pequeña empresa, también en parte con Pajuelo (2018), en cuanto a los tipos de financiamiento son de las entidades financieras, pero coincide con Coronel, (2016), que el 83% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, de igual modo, coincide con Tello (2016), que para la apertura de sus empresas lo

realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.

En efecto en la empresa existen una serie de decisiones que son inevitables entre ellas es la gestión de los recursos que permitieron financiar a través de préstamos las actividades, pero la principal barrera para acceder a la financiación en deuda es la falta de garantía que exigen las entidades financieras para asegurar el riesgo de morosidad

Explicar las oportunidades de los tipos de crédito del financiamiento y rentabilidad

Los créditos son herramientas muy eficaces porque a través de ella te permite alcanzar tus metas o ayudarte en un momento difícil o ante un imprevisto siempre en cuando sean en mejores condiciones posibles, asimismo el crédito te facilita, en un momento dado, el tener liquidez para comprar, hacer pagos, o algún tipo de inversión, también evita que el tejido empresarial permanezca operativo en el mercado, en ese sentido el tipo de créditos que utiliza la empresa es el crédito comercial lo cual lo ha utilizado para el capital de trabajo, adquisición de bienes, los cuales son pactados para pagar en el corto plazo (Pta.8), también la empresa en estudio hace uso el crédito de los proveedores, por las facilidades tanto en plazo y sin costo del crédito que las empresas conceden a sus clientes, las cuotas de pago tienden a ser variado, de igual modo, el nivel de ventas le permiten de manera regular obtener utilidades, el nivel de ventas está en función del precio, de la calidad de las mercaderías y de la competencia, por ello los niveles de venta ayuda moderadamente en la rentabilidad de la empresa. (pta.14), pero la empresa no hace uso del crédito hipotecario, por desconocimiento y poco interés por indagar las

ventajas de este tipo de crédito. Los cuales coinciden con Pajuelo (2018), en cuanto a los tipos de crédito que practican por lo general el 43% por créditos de consumo, el 26% afirman que fue por créditos hipotecarios, el 17% por créditos comerciales y mientras que 14% por otros conceptos; todo ello con la finalidad de contar recursos económicos para desarrollar sus micro y pequeñas empresas. De igual modo en parte con Tello (2016), la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.

VI. CONCLUSIONES

Luego de la revisión bibliográfica y trabajo de campo se puede concluir respecto al financiamiento y rentabilidad de la empresa caso, Grupo Sarcos - Tingo María, 2019. De modo siguiente:

Respecto a las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad

Para la empresa en estudio los recursos financieros siempre es una necesidad continua para todas las etapas de vida empresarial, en ese sentido, considera como una oportunidad de fuente principal de financiamiento al interno porque los recursos fueron provenientes de los ahorros personales y aporte de familias, luego también la reinversión de utilidades, en cuanto si las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa el representante menciona que las fuentes de financiamiento coadyuvan en la mejora de la rentabilidad de la empresa, especialmente los recursos propios lo cual te permite autonomía, más barata y no es necesario de aval o garante, puesto que crecer el negocio de la manera más sana es a través de recursos propios y el capital generado a través de utilidades, porque con menos deuda o crédito se tiene mejor y más seguro la empresa

Respecto a las oportunidades de los tipos de financiamiento y rentabilidad

En relación a las oportunidades del tipo de financiamiento en la empresa emplea el capital propio porque consideran que es la fuente principal más el aporte de familiares (capital social) más los beneficios obtenidos que no han sido distribuidos y que han pasado a formar parte de las reservas (tanto voluntarias como obligatorias), también, en cuanto el capital propio no es suficiente para el crecimiento empresarial porque una empresa necesita desarrollarse y cubrir las

expectativas de los consumidores por lo tanto es insuficiente el capital propio por lo que recurren a terceros para adquirir más mercaderías, en cuanto a los tipos de financiamiento si mejoran las posibilidades de la rentabilidad de su empresa, porque gracias a las fuentes de financiación de la empresa puede contar con recursos para el capital de trabajo, compra de activos, mercaderías, es decir una estructura económica con los cuales contribuyen en la rentabilidad y la mejora de las posibilidades de la empresa, de igual modo el plazo de financiamiento que escoge es el corto plazo.

Explicar las oportunidades de los tipos de crédito del financiamiento y rentabilidad

En la empresa considera como una oportunidad el tipo de crédito financiero al crédito comercial lo cual lo ha utilizado para el capital de trabajo, adquisición de bienes, los cuales son pactados para la cancelación al corto plazo, también hace uso el crédito de los proveedores, por las facilidades tanto en plazo y por el bajo costo del crédito, por las cuotas de pago, pero la empresa no hace uso del crédito hipotecario, por desconocimiento y poco interés por indagar las ventajas de este tipo de crédito. Por otro lado, el nivel de ventas le permite de manera regular obtener utilidades, también obedece a varios factores el nivel de ventas por ello coadyuvan moderadamente en la rentabilidad de la empresa.

Conclusión general

En la empresa considera que el financiamiento y rentabilidad es una oportunidad para la mejora de las posibilidades de la empresa, sin embargo, lo que predomina en el mercado es el acceso inadecuado al financiamiento, con altos costo de interés especialmente las provenientes de las entidades financieras, asimismo la

rentabilidad moderada de esta empresa obedece al financiamiento, a la utilización adecuada de los recursos.

PROPUESTA DE MEJORA

- En primer lugar, propongo al propietario de la empresa que realice la inscripción al ministerio de trabajo y promoción del empleo para que pueda constituirse como una MYPE, en este caso la inscripción al registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), para acceder a los beneficios de la Ley MYPE, entre ellas a la contrataciones y adquisiciones con el estado, como también a las compras estatales, también participar en eventos feriales y exposiciones para promocionar los productos que normalmente venden.
- Propongo a la empresa uso adecuado del recurso por ello debe contar con el personal necesario según la demanda del público, no es saludable que los clientes estén esperando su atención, el esperar hace que pierde clientes y a la vez genere incomodidad.
- Propongo al propietario de la empresa que amplía su negocio especialmente a no solo se queden con un solo local, sino que abran una sucursal en la ciudad de Tingo María o en su efecto en Aucayacu, porque existen distritos de Anda y Pueblo Nuevo están próximos a Tingo María o Aucayacu por lo tanto es necesario que pueda abrir una sucursal en el Distrito de Aucayacu para pueda ofrecer sus productos.
- Debe disminuir sus costos en lo logístico y financiero adquiriendo productos de mayor rotación sin descuidar de ofrecer la variedad, porque no es bueno la acumulación de stock en nuestros almacenes ya que acumular inventarios de forma desproporcionada para cubrir carencias no es pertinente.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acedo R. (2005). "Rentabilidades, endeudamiento y coste de la deuda de las PYMES. Análisis empírico de las empresas por tamaños". Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1432250.pdf>

Aguirre, B. (2006) *MYPE (Micro y Pequeña Empresa) – Perú*, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas.shtml#ixzz4m4UNA8>

Brealey & Myers, (1993), *Modelo Del Trade-Off O Equilibrio Estático*. [Extraído 30 de junio del 2016], disponible en: <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Brealey & Myers, (1993), *Teoría De Modigliani Y Miller*, disponible en:

<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Brealey y Myers, (1993), *Proposición I de M&M*, disponible en:

<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Brealey & Myers, (1993), *Proposición II de M&M*, disponible en:

<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Fernández, (2003), *Proposición III de M&M*, disponible en:

<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Ferraro, C. (2011), *Eliminando Barreras: El Financiamiento a las pymes en América Latina*, LC/R.2179. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- Flores, S. (2010). *Fuentes de financiamiento para las empresas*.
- García, S. (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016”, disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/518>
- Gitman, L. & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de inversiones. Décima Edición*. Pearson Educación, Mexico
- González Pérez A. (2002). *Revista Española de Financiamiento y Contabilidad. Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes;*
- González, S (2014), en la tesis titulada “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad De Bogotá”. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/49025/>
- González & Granado, (2010). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Lastra E. (2007) *Estrategia integral para promover a las mypes; 2007*. Obtenido de: www.eumed.net/cursecon/ecolat/.
- Ley N° 28015. *Acceso al Financiamiento de las MYPES*, disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>
- Ley N° 28015. *Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa*, disponible en: <https://alianzapacificonet/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

- Ley N° 28015. Régimen tributario de las MYPES [Extraído el 01 de julio del 2016], disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>*
- López, J. (2016), tesis titulada, “Caracterización Del Financiamiento, De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Abarrotes En El Distrito De Callería, 2015”, disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/924>*
- López M. (2009). Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Banca al Día, 26; 2009.*
- Lozano, D. (2011), en la tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad de las MYPES, Ferretería Mercado Ferrocarril Distrito Chimbote”, disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/articula/bien/446>.*
- Mejía, C. (2009) Definición De La Micro Y Pequeña Empresa, disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>*
- Mejía, C. (2009), Financiamiento, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>*
- Mendoza, A. (2016), en la tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo -2016”, disponible en http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1012/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MENDOZA_ALVARADO_MIGUEL.pdf?sequence=1*

Myers, (1984), *las teorías de la estructura financiera óptima*, disponible en:
<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXHwsntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Myers & Majluf, (1984), *La Teoría De La Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)*, disponible en:
<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

Pajuelo, A. (2018). *En su tesis titulada “Financiamiento Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles Del Distrito De Amarilis, 2017”*. Disponible en:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6300>

Palomino (2018) *en su tesis cuyo título es: “Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco, 2017”*. Disponible en:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4109>

Pérez & Gardey, (2015), *Definición de rentabilidad*, disponible en:
<http://definicion.de/rentabilidad/>

Kerlinger, F. (2002) *Enfoque conceptual de la Investigación del comportamiento*

Recuperado:

http://psicologiauv.com/portal/RMIPE/vol_8_num_2_may_2017/documentos/investigacion_del_comportamiento.pdf

Recinos, I. (2011). *El Apoyo Del Estado A Las Micro Y Pequeñas Empresas de El Salvador*. Disponible desde:
http://ri.ues.edu.sv/1017/1/ElApoyodelEstadoalasMYPES_de_E._S.pdf

Rengifo, S. (2011), en la tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo Conibo del distrito de Callería provincia de coronel Portillo, Periodo 2009-2010”, disponible en: <http://www.erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../00018020130821115047.pdf>

Toribio, N. (2018). En su tesis titulada: “El Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio – Rubro Confeción Textil, Ropa Deportiva - Huánuco, 2017”. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6346>

Van, H. (2008). Fundamentos de administración financiera. Undécima edición. Pearson Educación de México, S.A. México.

ANEXO

ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

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

ANEXO N° 02 PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	1	Millar	32.00	32.00
Resaltador	2	Unidad	2.00	4.00
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00	35.00
Lápiz	3	Unidad	1.00	3.00
Lapicero	2	Unidad	2.00	4.00
Total				78.00

Servicios:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	1	Millar	00.10	100.00
Fotocopias	50	Unidad	00.10	5.00
Anillado	3	Unidad	3.00	9.00
Internet	35	Unidad	1.00	35.00
Movilidad	2	Unidad	10.00	20.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3,100.00	3,100.00
Total				3,269.00

ANEXO N° 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA CASO, GRUPO
SARCOS – TINGO MARÍA, 2019**

El presente cuestionario tuvo por finalidad recoger información de la empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector comercio caso, Grupo Sarcos – Tingo María, 2019.**

La información que usted nos proporcionó fue utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado(a)

.....

Fecha...../...../.....

1. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

1.1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

1.1.1 ¿Solicitó financiamiento para su negocio?

Si () No ()

1.1.2 ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa?

Interno () Externo ()

1.1.3 ¿Cree usted que tipos financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?

Si () No ()

1.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1.2.1 ¿Cuál es la fuente de financiamiento de su empresa?

- Capital propio
- Prestamos de una entidad financiera
- Prestamos de amigos

1.2.2. ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial?

Si () No ()

1.2.3. ¿Cree usted que las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?

Si () No ()

1.3 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

1.3.1 ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?

- Crédito comercial
- Factoring
- Hipoteca

1.3.2 ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Si () No ()

1.3.3. ¿Cree usted que las formas de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?

Si () No ()

2. DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

2.1 NIVEL DE INGRESO

2.1.1 ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido?

Si () No ()

2.1.2 ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento interno?

Si () No ()

2.1.3 ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?

Si () No ()

2.1.4 De qué manera ha mejorado

Mucho () Regular () Poco () No mejoro ()

2.2 NIVEL DE CALIDAD DE SERVICIO

2.2.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?

Si () No ()

2.2.2 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Si () No ()

ANEXO N° 04 FICHA RUC

Reporte de Ficha RUC

SARCO CALDERON ABRAHAM

10438155126

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	02 PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	04/01/2012
Fecha de Inicio de Actividades	04/01/2012
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0193 - O.Z.HUANUCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	04/01/2012
Comprobantes electrónicos	RECIBO POR HONORARIO (desde 04/01/2012)
Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	GRUPO SARCOS
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 1	---
Actividad Económica Secundaria 2	---
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	BIBLIOTECOLOGO
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	62 - 962546989
Teléfono Móvil 2	-- 933127820
Correo Electrónico 1	mariahelenamendoza_2@hotmail.com

Correo Electrónico 2	-
Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Departamento	HUANUCO
Provincia	LEONCIO PRADO
Distrito	RUPA-RUPA
Tipo y Nombre Zona	-
Tipo y Nombre Vía	JR. MONZON
Nro	317
Km	-

Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	AL COSTADO DEL HOSTAL LEON
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	ALQUILADO

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa

Documento de Identidad	DNI 43815512
Cond. Domiciliado	DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	07/11/1982
Sexo	Masculino
Nacionalidad	PERUANA
País de Procedencia	-

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	14/09/2016	-	-	-
RENTA-4TA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	04/01/2012	-	-	-
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	14/09/2016	-	-	-

Establecimientos Anexos

Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Condición Legal	Licencia
0001	SUCURSAL	-	HUANUCO LEONCIO PRADO RUPARUPA	AV. TITO JAIME 286	A 8 MTRS. DEL HOSTAL KEVIN	ALQUILADO	-

ANEXO N° 05 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

