

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
VENTA DE FLORES CARHUAZ – 2019**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA  
OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN  
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTORA

**CHAVEZ ESPINOZA, NATALIA  
ORCID: 0000-0002-9673-7511**

ASESOR

**RUBINA LUCAS, FELIX  
ORCID ID: 0000-0001-7265-874X**

**HUARAZ – PERÚ**

**2021**

**Título de la tesis**

“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Venta de Flores, Carhuaz - 2019”

## **Equipo de trabajo**

### **AUTORA:**

Chávez Espinoza, Natalia

Orcid: 0000-0002-9673-7511

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

### **ASESOR:**

Félix Rubina, Lucas

ORCID: 0000-0001-7265-874X

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

### **JURADO:**

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

Broncano Osorio, Nélica Rosario

ORCID: 0000-0003-4691-5436

Broncano Díaz, Alberto Enrique

ORCID: 0000-0003-1625-8770

## **Hoja de firma de jurado y asesor**

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza  
Presidente

Broncano Osorio, Nélica Rosario  
Miembro

Broncano Díaz, Alberto Enrique  
Miembro

Félix Rubina, Lucas  
Asesor

## **Hoja de agradecimiento y dedicatoria**

### **Dedicatoria**

A Dios por acompañarme en todo momento a poder realizar mi proyecto de investigación, brindándome la fortaleza y la sabiduría para salir adelante, así mismo a mi familia por brindarme su apoyo incondicional en todo momento.

En especial a mis padres por brindarme la ayuda y el apoyo incondicional necesario para poder realizar mis estudios superiores, y por ser mi motor y motivo para yo salir adelante.

## **Agradecimiento:**

En primer lugar, agradecer a mi asesor el Dr. Félix Rubina Lucas. Quien nos brinda sus conocimientos y nos asesora de una forma muy entendible a lo largo que vamos desarrollando nuestro proyecto de investigación.

A si mismo también agradezco a las comerciantes dedicadas a la venta de flores en el mercado de la provincia de Carhuaz por permitirme elaborar mi proyecto de investigación y propiamente ayudándome a realizar mi encuesta para poder obtener mi análisis de los resultados.

## **Resumen y abstract**

### **Resumen**

El siguiente proyecto de investigación lleva como título Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Venta de Flores, Carhuaz – 2019. Este estudio tuvo como objetivo: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz – 2019. La metodología que se usa en esta investigación es de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-de corte transversal. Con una población y muestra de 06 micro y pequeñas empresas dedicados a la venta de flores del mercado de Carhuaz, la técnica utilizada fue la encuesta, el instrumento fue el cuestionario. Como resultados de la tabla N°2 el 67% afirmó que los comerciantes obtienen prestamos de las entidades bancarias. La tabla N°4 el 63% de los encuestados afirmó que no financia su actividad por préstamos de familiares. La tabla N° 12 el 50% de los encuestados afirmó que el dinero que obtienen por medio de las entidades financieras les brindó rentabilidad a sus negocios. La tabla N°14 el 83% de los encuestados afirmó que la rentabilidad de su negocio no generó mejoras a la sociedad. Finalmente se concluye que el financiamiento para las micro y pequeñas empresas optan por el financiamiento porque mejora la rentabilidad de mencionadas micro y pequeñas empresas, de la misma manera la rentabilidad permite a las micro y pequeñas empresas tener conocimiento de sus ingresos y egresos con el fin de medir su rentabilidad y les genera utilidades.

**Palabras clave:** bancos, financiamiento, negocios, rentabilidad.

## **Abstract**

The following research project is entitled Characterization of Financing and Profitability in Micro and Small Companies in the Commerce Sector, Sales of Flowers, Carhuaz - 2019. This study aimed to: Determine the characteristics of financing and profitability in micro and small companies companies in the commerce sector, flower sales category, Carhuaz - 2019. The methodology used in this research is quantitative, descriptive level, non-experimental-cross-sectional design. With a population and sample of 06 micro and small companies dedicated to the sale of flowers in the Carhuaz market, the technique used was the survey, the instrument was the questionnaire. As results of table N ° 2, 67% affirmed that merchants obtain loans from banks. Table N ° 4 63% of those surveyed affirmed that they do not finance their activity by loans from relatives. Table N ° 12, 50% of those surveyed affirmed that the money they obtain through financial institutions brought profitability to their businesses. Table N ° 14, 83% of those surveyed affirmed that the profitability of their business did not generate improvements to society. Finally, it is concluded that financing for micro and small companies opt for financing because it improves the profitability of mentioned micro and small companies, in the same way profitability allows micro and small companies to have knowledge of their income and expenses in order to to measure their profitability and generate profits.

**Keywords: banks, financing, business, profitability.**

## Índice

Contenido	pagina
Carátula.....	i
Título de la tesis.....	ii
Equipo de trabajo.....	iii
Hoja de firma de jurado y asesor.....	iv
Hoja de agradecimiento y dedicatoria.....	v
Resumen y abstract.....	vii
Índice.....	ix
Índice de tablas y figuras.....	xi
I.Introducción.....	13
II. Revisión literaria.....	18
III. Hipótesis.....	39
IV. Metodología.....	39
4.1.Diseño de la investigación.....	40
4.2.Población y muestra.....	41
4.3.Definición y operacionalización de variables.....	43
4.4.Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	45
4.5.Plan de análisis.....	45
4.6.Matriz de consistencia.....	46

4.7.Principios éticos.....	47
V. Resultados .....	48
5.1 Resultados .....	48
5.2. Análisis de resultado.....	55
VI.Conclusiones.....	60
Referencias bibliográficas.....	65
ANEXOS.....	69

## Índice de tablas y figuras

### Índice de tablas

Contenido	pág.
Tabla 1: Usaron financiamiento propio para la empresa .....	48
Tabla 2: Obtuvieron préstamos de entidades bancarias .....	48
Tabla 3: Obtuvieron préstamos de entidades no bancarias .....	49
Tabla 4: Financiaron su actividad comercial a través de familiares .....	49
Tabla 5: Los préstamos obtenidos del banco fueron menor a un año .....	50
Tabla 6: Los préstamos obtenidos del banco fueron mayor a un año .....	50
Tabla 7: Tuvieron una rentabilidad económica significativa en su negocio .....	51
Tabla 8: Para obtener rentabilidades económicas se requiere fundamentalmente del financiamiento .....	51
Tabla 9: El capital propio con el que contaban los negocios son rentables .....	52
Tabla 10: El financiamiento que se adquirió, genero rentabilidad a las empresas ..	52
Tabla 11: Financiaron sus empresas con la rentabilidad financiera adecuada .....	53
Tabla 12: La rentabilidad del negocio brindó mejoras a la sociedad .....	53
Tabla 13: Brindaron apoyos humanitarios a la comunidad .....	54
Tabla 14: Rentabilidad de los negocios brindó mejoras a su localidad .....	54

## Índice de figuras

Figura 1: Usaron financiamiento propio para la empresa.....	71
Figura 2: Obtuvieron préstamos de entidades bancarias .....	72
Figura 3: Obtuvieron préstamos de entidades no bancarias .....	73
Figura 4: Financiaron su actividad comercial a través de familiares.....	74
Figura 5: Los prestamos obtenidos del banco fueron menor a un año .....	75
Figura 6: Los préstamos obtenidos del banco fueron mayor a un año .....	76
Figura 7: Tuvieron una rentabilidad económica significativa en su negocio .....	77
Figura 8: Para obtener rentabilidades económicas se requiere fundamentalmente del financiamiento .....	78
Figura 9: El capital propio con el que contaban los negocios son rentables.....	79
Figura 10: El financiamiento que se adquirió genero rentabilidad a las empresas .....	80
Figura 11: Financiaron sus empresas con la rentabilidad financiera adecuada .....	81
Figura 12: La rentabilidad del negocio brindó mejoras a la sociedad .....	82
Figura 13: Brindaron apoyos humanitarios a la comunidad.....	83
Figura 14: Rentabilidad de los negocios brindó mejoras a su localidad.....	84

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación se desarrolló en la ciudad de Carhuaz y lleva por título: “caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz – 2019” donde se evidencio la existencia de diversas empresas del sector comercio venta de flores en la cual se busca determinar la factibilidad financiera y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas para comercializar y exportar flores hacia otros países y ciudades así que puedan ser explotadas de la ciudad de Carhuaz, debido a la gran cantidad de terreno productivo y para la rentabilidad de las ventas hacia las diferentes ciudades del Perú y de otros países como resultado de la identificación de las ventas en este rubro, además las empresas buscar nuevos destinos para la exportación de sus flores. Por tal razón se ha considerado analizar otros mercados, quienes son los principales importadores de flores cortadas a nivel mundial. Es la finalidad clara y contundente para nuestra investigación las variables en este caso de la venta de flores sea rentable en todo sentido de viabilidad para preparar y tener empresas con mucha factibilidad.

Luego de realizar varios estudios en el mercado de Carhuaz, se identificó el problema que los comerciantes no cuentan con mucho conocimiento en lo que es el financiamiento y los beneficios y desventajas que puedan llegar a obtener, seguido también que no llevan ningún sistema contable para que puedan ver la rentabilidad que les proporciona su negocio, debido a este problema encontrado llegue a plantear mi objetivo como principal. Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y como objetivos específicos describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas y describir las principales características de la rentabilidad en las micro y las pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz – 2019.

El financiamiento bancario o no bancario, es uno de los factores más importantes para generar rentabilidad en las micro y pequeñas empresas; en este sentido muchos empresarios no recurren al financiamiento por falta de conocimiento o temor a endeudarse y pagar los intereses muy altos que cobran las entidades financieras; complementado con un bajo nivel de gestión empresarial para elevar sus ingresos económicos. Este tipo de problema se observa a nivel internacional, nacional y local.

La rentabilidad es la capacidad que tienen las empresas para generar suficiente utilidad o ganancia, por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos. Una empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. La rentabilidad aplicada a las diferentes actividades económicas donde se ponen en marcha los recursos humanos, materiales y financieros con la finalidad de obtener resultados, comprobando su resultado final de acuerdo a los medios empleados en la generación de beneficios, la que constituyen problemas frecuentes en las micro y pequeñas empresas cuando no se recurren a mecanismos de financiamiento sea bancario o no bancario para obtener mayor rentabilidad y mayor crecimiento empresarial.

### **Caracterización del problema**

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019), existen 42808 empresas entre los rubros de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, sin embargo, se identificaron de 1244 empresas que se crearon o se reactivaron, así como, 1051 dejaron de operar por cierre definitivo, suspensión temporal o fusión tanto por personas naturales o jurídicas a nivel nacional, representado en términos porcentuales de 2.9% de tasa de altas y 1.2% tasa de bajas.

En el segundo trimestre de 2019, en la región Áncash se activaron 2216 empresas, la cual representa una variación porcentual 24.1% respecto al año 2018, así mismo se dieron de baja 695 empresas, representando una variación porcentual 0.9% respecto al año 2018.

Se observa que las empresas que dejaron de operar representan un porcentaje muy alto de las empresas en operación al segundo trimestre del año 2019, siendo el financiamiento uno de los factores determinantes, ya que es un mecanismo de aporte de dinero o concesión de dinero, a fin de emprender un proyecto de inversión público o privado en los diferentes rubros productivos o servicios.

### **Enunciado del problema**

¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de flores?

### **Objetivos de la investigación**

#### **Objetivo general**

Determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz – 2019.

#### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores Carhuaz – 2019
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de Flores Carhuaz -2019.

### **Justificación de la investigación**

El estudio sobre el financiamiento en la rentabilidad en la venta de flores es importante porque permite identificar el nivel rentabilidad de los emprendimientos del

comercio en el servicios de venta promovidas por las micro y pequeñas empresas del distrito de Carhuaz, expresadas en utilidades desde el funcionamiento de anterioridad hasta la actualidad, con la finalidad de financiación y rentabilidad en las variables financiero y económico presentados a través del proceso de selección de la venta y comercialización de flores, así mismo, contribuye a identificar los puestos de trabajo e ingresos de las empresas que genera en sus respectivas ventas de influencia de la localidad respectiva.

La investigación en este rubro es de suma importancia ya que, con el financiamiento, los comerciantes pueden financiar o en el término español cotidiano pueden sacar prestamos de las entidades financieras para que puedan hacer crecer su negocio, por otro lado, también tienen que optar a tener cultura financiera y así se puedan evitar endeudamientos por no pagar a tiempo.

En el sentido de la rentabilidad, la mayoría de comerciantes realizan sus actividades sin conocimientos de rentabilidad los cuales a ellos le beneficiaria mucho en su entorno laboral, por lo cual se le debe orientar en este aspecto para que puedan saber si su negocio les genera ganancia o le es rentable, para que así puedan evaluar sus ingresos y en caso de que no sea rentable puedan aptar por estrategias para que su negocio sea rentable y les pueda permitir hacer crecer su negocio.

La metodología que se usa en es esta investigación es de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal. Con una población y muestra de 06 micro y pequeñas empresas dedicados a la venta de flores del mercado de Carhuaz, la técnica utilizada fue la encuesta, el instrumento fue el cuestionario. Legando a obtener como resultados más visibles a la tabla N°2 donde el 67% de los encuestados afirmó que la mayoría de estos comerciantes obtienen prestamos de las entidades bancarias, para poder invertirlos en sus negocios. Así mismo la tabla N° 12 el 50% de los encuestados

afirmó que el dinero que obtienen por medio de financiación de las entidades financieras les brindó rentabilidad a sus negocios

Por tal motivo llegué a la conclusión que para los negociantes del mercado de flores de Carhuaz el financiamiento y la rentabilidad son de suma importancia para que ellos puedan tener un buen desenvolvimiento de sus actividades económicas, debido a que con el financiamiento los negociantes pueden incrementar su capital y de esta manera realicen una nueva inversión en mercaderías, y les genere mejores ingresos para ellos, así mismo la rentabilidad tiene una influencia muy importante en las actividades económicas de estos negociantes, con la rentabilidad estos negociantes pueden tener conocimiento de los ingresos que tienen y de esta manera ellos puedan tomar mejores decisiones ante los futuros objetivos que se tengan.

Así mismo con relación al financiamiento se puede deducir que es uno de los aspectos de suma importancia para mejorar e incrementar el capital de los comerciantes de flores del mercado de la provincia de Carhuaz, de esta manera los comerciantes podrán trabajar con préstamos de entidades financieras y llegar a cumplir con sus diferentes objetivos planteados con relación a inversión en nuevas mercaderías así como también para el pago de sus obligaciones que estas tengan con los bancos u otras entidades, es por eso que se asume la importancia para las microempresas.

De la misma manera la rentabilidad en una micro empresa es también muy importante, ya que por medio de este se puede llegar a conocer en qué situación se encuentra la empresa en el aspecto económico, así mismo la rentabilidad es la encargada de medir los ingresos y egresos que tienen estas microempresas, mediante el aspecto de la rentabilidad los dueños de las microempresas del mercado de flores de Carhuaz pueden

realizar una buena toma de decisiones con relación al futuro económico de la empresa con el fin de que este pueda crecer en el aspecto económico o en otros aspectos, como al momento de abrir otras sucursales en lugares aledaños a donde se encuentra el negocio.

## **II. Revisión literaria**

### **Antecedentes**

#### **Internacionales**

Logreira & Bonett (2017) en su tesis titulada, “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia”. El objetivo del proyecto es analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo. A su vez, el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que se aplicó a 200 microempresas del sector textil confecciones de Barranquilla – Colombia. Entre los resultados se determinó que, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa

González y Rizzo (2015) en su investigación titulada, “Estudio financiero para determinar la factibilidad de la empresa “Flores de la Victoria” para comercializar y exportar flores cortadas desde Cayambe hasta la ciudad de Hamburgo, Alemania.” La

investigación tiene por objetivo: Determinar la factibilidad financiera de comercializar y exportar flores cortadas desde el cantón Cayambe, provincia del Pichincha, hasta la ciudad de Hamburgo, en Alemania, mediante un análisis que permita obtener la máxima rentabilidad posible para los inversionistas. El aspecto metodológico de la investigación es documental con un nivel descriptivo con un enfoque cualitativo, cuenta con una población de 13 hibridadores, 6 comercializadores y 16 socios invitados, la técnica utilizar es la entrevista a las empresas relacionadas. Conclusión: El mercado alemán es el principal consumidor de flores cortadas a nivel mundial, por tal razón la empresa “Flores de la Victoria” puede invertir en la comercialización y exportación de flores hacia ese destino.

Marín y Luna (2016) en su tesis titulada “Análisis de La Rentabilidad a la Empresa Copy - Servi - Managua-Nicaragua, Del 2014-2015”. El presente trabajo de indagación tuvo como objetivo general el poder Analizar la Rentabilidad de la Empresa COPYSERVI – Managua a través de las Razones aplicado a los Estados Financieros correspondiente al periodo 2014 – 2015, El estudio fue de tipo aplicada, con nivel de investigación descriptivo y un diseño de investigación descriptico – correlacional. el cual se refiere al estudio de las finanzas corporativas el cual se implementa con las razones financieras a la empresa Copy Services en donde se topa con un caso práctico del estudio de rentabilidad a sus estados mercantiles en los años correspondientes al 10 periodo 2014-2015. La Empresa Copy Services ha expuesto un comportamiento favorable en sus itinerarios Financieros como lo son los de Liquidez, Rentabilidad y de Endeudamiento. Las Razones antes expuestas estuvieron aplicadas a los Estados Financieros de la empresa correspondiente a los años 2014 y 2015.

López y Farias (2018) en su tesis titulada, “Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil” la

investigación tuvo como objetivo establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil. el cual tiene un enfoque investigativo-descriptivo, Para recopilación exhaustiva de datos concretos, esenciales e indispensables se emplearon la entrevista y la encuesta, en donde la muestra tomada es de 29 unidades económicas, en donde se llega a las siguientes conclusiones: En base a la investigación y los resultados obtenidos en ella, mediante la entrevista y encuestas, así como también la información bibliográfica, se verificó que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las Pymes, ya que conllevan un menor coste. De alguna u otro manera existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes, al momento de emplear al mercado de valores como una alternativa de fuente de financiamiento.

### **Nacionales**

Caro (2018) en su tesis que lleva por título, “financiamiento y rentabilidad en las cooperativas agroindustriales de la provincia de Tocache, periodo 2017”. La investigación tuvo como finalidad en determinar de como el financiamiento viene relacionándose con la rentabilidad de las Cooperativas agroindustriales en la provincia de Tocache. El estudio fue de tipo aplicada, con nivel de investigación descriptivo y un diseño de investigación descriptivo – correlacional. Se trabajó con una población muestral de 09 Cooperativas Agroindustriales, considerando a los representantes legales a fin de que los resultados obtenidos se aproximen a la realidad; para obtener la información de los integrantes de la muestra poblacional se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario con alternativas dicotómicas y algunas de opción múltiple, asimismo, se aplicó la prueba estadística de Pearson para contrastar la hipótesis de la investigación. Los resultados obtenidos demostraron que la relación

existente entre financiamiento y la rentabilidad de las Cooperativas agroindustriales en la provincia de Tucumán es positiva muy alta, además el coeficiente de determinación refleja un 87.97% de aceptación.

Huerta (2019) en su tesis titulado; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería de la provincia de Tucumán periodo 2015-2016” El objetivo de la investigación consistió en: Describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería en la provincia de Tucumán, año 2015-2016. El diseño de investigación fue: descriptiva simple, no experimental; la población muestral estuvo constituida por 21 propietarios y gerentes del sector comercio del rubro ferretería de la Provincia de Tucumán. La técnica utilizada fue la encuesta y cuestionario estructurado. Los principales resultados fueron: sobre el Financiamiento; el 76% de los empresarios encuestados realizan su actividad económica con financiamiento de terceros, el 43% recurre a entidades bancarias, el 38% manifestaron que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito Conclusión:

La revisión realizada donde se obtiene información valiosa en los antecedentes y bases teóricas tienen una relación muy significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Paiva y Rodríguez (2018) en su tesis titulada, “el financiamiento y la rentabilidad en la empresa IESA s.a. periodo 2014-2017”.la investigación tuvo como objetivo: Determinar de qué manera el financiamiento a través de leasing financiero, con respecto al préstamo bancario, influye en la rentabilidad de la empresa IESA S.A. Esta es una investigación de tipo aplicada, descriptivo - comparativo, con un diseño no experimental. La técnica que se utilizó en la investigación fue la revisión documental utilizando instrumento se usó los estados financieros de la empresa y se concluyó que aun con las

características especiales que se aplican en los contratos de leasing financiero en la empresa IESA S.A., esta alternativa de financiamiento mejora la rentabilidad con respecto a un financiamiento a través de préstamo bancario.

Rebaza (2018) en su tesis titulada, “impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la empresa OT&SA promotora inmobiliaria SAC, Trujillo 2017” El propósito de la presente investigación fue el determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo 2017. El tipo de investigación a realizar es cuantitativo, el diseño que se ha aplicado en la presente investigación es el no experimental; el instrumento que se utilizó fue estados financieros de la empresa OT&SA promotora inmobiliaria S.A.C. Trujillo 2017. Se concluye que el financiamiento impacto en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo, mejorando su liquidez a 1.98 y su rendimiento sobre el capital a 19.14%. Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad, Constructoras.

Cabello, (2019) en su tesis titulada, “Relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas pymes inmobiliarias de San Isidro 2019” el problema de la investigación fue: ¿Existe relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas pymes inmobiliarias de San Isidro 2019? La presente investigación se empleó el método cuantitativo correlacional no experimental transversa, la técnica a utilizarse es la encuesta y su instrumento es la encuesta, que se les aplicara a 105 directivos financieros, de tal manera se concluye que: Los resultados de la investigación proporcionan apoyo en las premisas de que las estrategias de financiamiento afectan de forma positiva a la rentabilidad de las empresas pymes en el

distrito de San Isidro. Con respecto a los resultados y evaluación de los cuestionarios se confirmó una alta correlación entre las dos variables, lo que significa que si las estrategias de financiamiento mejoran la rentabilidad también.

### **Regional**

Arrascue (2018) en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso ferretería Kevin E.I.R.L de nuevo Chimbote, 2016.” La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú: Caso Ferretería Kevin E.I.R.L de Nuevo Chimbote, 2016. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. Respecto al objetivo 1, se han encontrado trabajos que han mostrado estadísticamente datos importantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPEs del Perú, estableciendo que dentro de este sector las empresas no tienen demasiado acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias, pero si gran acogimiento por las entidades financieras. Respecto al objetivo 2, la empresa KEVIN E.I.R.L, menciona que, si bien cuando se estableció en el año 2010, no se le era otorgado créditos financieros por no contar con activos que respalden dichos créditos, pero en el transcurso de los años y el aumento constante de la rentabilidad, proporcionó el acceso al financiamiento.

Huayaney (2015) en su tesis que lleva por título, “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013.” Afirma que su trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013. La investigación

fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 8 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 47% obtuvieron un crédito financiero que fue oportuno para su negocio. Respecto a la Rentabilidad: el 75% de las MYPE encuestados afirma que la rentabilidad de su negocio mejoro en los dos últimos años. Finalmente, se concluye que poco más de las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Ortega (2014) en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013” Su investigación, tuvo como objetivo: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la Provincia de Pomabamba 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 12 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Concluyendo así: para las Mypes con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario. En cuanto a la capacitación es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos concluyendo que tanto el financiamiento y la capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la rentabilidad.

Soria (2018) en su tesis que lleva por título, “La plusvalía urbana como mecanismo para mejorar el financiamiento de infraestructura pública en la ciudad de Nuevo Chimbote, 2018.” Afirma que dicha investigación se desarrolló con el objetivo de determinar si la plusvalía urbana puede ser un mecanismo para mejorar el financiamiento de infraestructura pública en Nuevo Chimbote, 2018. El enfoque fue cuantitativo, el tipo no experimental y de diseño correlacional transeccional causal, la muestra fue de 196 personas entre arquitectos, ingenieros, población y trabajadores de la Municipalidad de Nuevo Chimbote; fueron elaborados dos cuestionarios para el recojo de los datos, la información se procesó usando el software estadístico SPSS V23. Se obtuvo como resultado de la investigación, que la plusvalía urbana puede ser un mecanismo efectivo según el 65.6% de encuestados, en la medida que contribuya a mejorar el financiamiento de la infraestructura pública en Nuevo Chimbote, 2018; siendo el coeficiente de contingencia del estadístico de prueba Tau-b de Kendall es: = 0.75, con nivel de significancia menor al 1%.

Agreda (2016) en su tesis titulada, “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013” afirma que su presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y el cuestionario de preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su

caracterización, sin embargo, Castañeda (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

### **Local**

Narsiso (2018) en su tesis titulada, “Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017” El objetivo fue determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz en el 2017. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo simple y de diseño no experimental-transversal; descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 20 representantes de una población de 40 representantes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, para lo cual se utilizó la técnica de la encuesta, llegando a los siguientes resultados: respecto al Financiamiento, se obtuvo como resultado de la investigación que la mayoría de las MYPE financiaron su empresa con las entidades bancarias porque les brindaron mayores facilidades. En cuanto a la Rentabilidad se dio a conocer que más de la mitad de encuestados afirmaron que su MYPE es rentable y con el financiamiento adquirido pudieron invertir y conseguir mayor rentabilidad. En conclusión, las MYPE se solventaron gracias al financiamiento; las MYPE generaron rentabilidad, también gracias al financiamiento de terceros.

Lázaro (2019) en su tesis titulada, “Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía, rubro carpintería, Huaraz 2018” dice que su estudio se originó del problema: ¿Cuáles son las principales

características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las (MYPE) del sector artesanía, rubro carpintería de Huaraz, 2018? La investigación fue no experimental, nivel descriptivo, tipo cuantitativo; se eligió una muestra representativa de 13 propietarios del rubro en estudio a los que se les aplicó la técnica de la encuesta utilizando como instrumento un cuestionario estructurado, mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: en cuanto al financiamiento, el 31% dijeron haberse financiado con entidades financieras, el 54% manifestó que operan con sus ahorros familiares y el 15% afirmó que utilizaron otros medios para obtener préstamos; el 69% nos respondieron que la empresa capacita a sus trabajadores; 54% nos afirmaron que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad en la experiencia cotidiana. En conclusión, quedaron descritas las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de estas empresas.

Milla (2017) en su tesis que por título, “ caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías - Huaraz 2015 la formulación del problema en la presente tesis fue: ¿cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías – Huaraz 2015?; el objetivo logrado fue: determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro pollería-Huaraz 2015; su metodología fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo - descriptivo, en la cual elegí una muestra de 30 micro y pequeñas empresas (MYPE) en el sector servicio rubro pollerías, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario; los resultados encontrados fueron: el 84% invierte con financiamiento de terceros, el 53% se financia con entidades bancarias, el 74% otorga crédito a largo plazo, el 53% requiere créditos en el año 2015,

en conclusión, las MYPE cumplen un rol importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio estado.

Kaqui y Espinoza (2018) en su investigación de título: “Fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours E.I.R.L, Huaraz – 2018, es una investigación cualitativa, de alcance explicativo y de caso único, que se ha planteado el objetivo general: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours EIRL, Huaraz – 2018. En esta investigación tiene como población al correspondiente personal administrativo, una vez recopilada la información, y luego de elaborar los resultados y a las siguientes conclusiones: se ha determinado que las fuentes de financiamiento no han tenido una influencia muy positiva en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours EIRL, Huaraz – 2018, en el año 2016 la rentabilidad ha sido negativa, pero en el año siguiente la rentabilidad ha mejorado y ha sido positiva, pero insuficiente, debido al bajo y regular nivel de conocimiento de las fuentes de financiamiento y al mal uso de las herramientas financieras; asimismo, se ha determinado que la influencia del patrimonio neto en la rentabilidad de la empresa investigada, ha tenido un comportamiento diferente, en los años estudiados.

Pineda (2018) en su tesis que lleva por título, “Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en la provincia de Huaraz, 2016.” el objetivo de la investigación fue: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en la Provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativo porque se tomó como centro de su proceso a las medidas numéricas, el nivel utilizado en esta investigación fue descriptivo, el diseño que se utilizó fue descriptivo - no experimental - transversal, la población estuvo constituida por 60 Micro y Pequeñas Empresas y la

muestra fue mediante el muestreo no probabilístico por conveniencia y decisión propia conformado por 20 propietarios, empleando la técnica de la encuesta, utilizando como instrumento el cuestionario. Obteniéndose los siguientes resultados: El 70% de los dueños de las Mype adquirieron financiamiento a corto plazo, el 75% de los representantes obtuvieron financiamiento de entidades bancarias. Por último, se concluye que: El financiamiento es una fuente importante para poder cubrir necesidades que presenta la Mype, y que si se le da un adecuado uso ayudará a generar rentabilidad.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **Teoría de financiamiento**

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios.

(Asociación de Bancos de México, 2006)

El financiamiento empresarial puede definirse según Domínguez (2005) como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

Los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

## **Fuentes del Financiamiento empresarial.**

El origen del financiamiento se da por lo general en las entidades bancarias o financieras y también por las mismas utilidades de la empresa

Unos autores realizan la analítica del financiamiento desde dos lados:

Una se nombra financiación interna o autofinanciación la cual proviene de los que la empresa genera recursos esto nos quiere decir son retribuidos de los beneficios que no han sido mercantilizados; otra que se llama la financiación externa esta se define por lo que es obtenida por, proveedores, acreedores y otras entidades de crédito.

### **Financiamiento interno**

La financiación interna es proveniente de la parte de los ingresos no han sido repartidos las cuales son las reservas y provisiones, así como también de las amortizaciones. También se dice que hay una posibilidad de realizar una división de la fuente de financiamiento.

Castro, (2019) afirma que: “También la denomina autofinanciación ya que considera la propia generación de recursos que la empresa realiza sin tener que buscarlos en el mercado financiero. Las principales fuentes son las siguientes: reservas (retención de beneficios), amortizaciones, provisiones y provisiones” (p.08)

- a. Financiamiento propio:** Es el dinero que generan las empresas mediante el desarrollo y sus actividades económicas, en otras palabras, son las ganancias que estas generan, este dinero puede ser una fuente de financiamiento para que la empresa lo pueda invertir en otros objetivos o proyectos, evitando así deudas con otras empresas y entidades bancarias.
- b. Ahorro personal:** el ahorro personal es una suma de dinero que se guarda con el fin de llegar a una suma meta de dinero, para que puedan usar este dinero en

mejoras u objetivos que tengan pendientes. el ahorro puede ser muy beneficios para la empresa, porque este dinero puede ser utilizado para financiar proyectos y actividades económicas que se tenían pendientes.

Saving Trust, (2006) dice que: “Cuando a uno le hablan de ahorrar, inmediatamente piensa en las deudas que tiene, y parece absurdo pretender hacerlo si puede destinar esos fondos a saldar dichas deudas” (p.15)

### **La Financiación externa:**

La financiación externa, está definida como préstamos o créditos que son solicitados a otras empresas o a entidades bancarias, cajas de ahorro o cooperativas de ahorro, este tipo de financiación estas sujetas al pago de intereses, que en gran parte son muy elevados, por otro lado, si los pagos no se realizan a tiempo están sujetas al pago de moras por demora en el pago. Entre ellos tenemos

Castro, (2019) afirma que: “Son recursos que la empresa consigue fuera y que a veces busca acceder debido a que la financiación interna no logra ser suficiente, aunque la empresa pueda autofinanciar sus inversiones, exista otras razones por las cuales elegiría financiamiento externo” (p.08).

### **Entidades bancarias**

Gobat (2012) en su artículo afirma que: “su función principal es captar fondos depósitos de gente con dinero, aglomerarlos y prestarlos a quienes los necesitan. Un banco es un intermediario entre los depositantes a quienes le prestan dinero y los prestatarios a quienes les presta dinero” (p.38) **son** empresas dedicadas a estas actividades de préstamos de dinero a cambio del cobro de intereses, que estos les genera las ganancias, entre estas entidades se encuentran los bancos, cajas de ahorro municipal, cooperativa de ahorro entre otros

- a. **Intereses:** es la ganancia que le sacan las entidades financieras a los créditos que realizan a las personas y empresas, el interés que se le aplica a cada préstamo que ellos realizan, son diferentes que van de acuerdo a la cantidad de dinero que brindan y de acuerdo a la actividad a la que la empresa se dedique.
- b. **Moras bancarias:** es una suma de dinero que pagan las personas o empresas que solicitan un crédito, cuando estas se demoran al pago de las cuotas establecidas por la entidad bancaria.

### **Entidades no bancarias**

Son empresas o también pueden ser personas, las cuales te pueden realizar préstamos de dinero para que se pueda invertir en las actividades económicas de la empresa, no se conoce muy bien el porcentaje del interés que cobran, pero a rasgos se conoce que son un poco más bajo de lo que cobran las entidades financieras.

Entre las entidades no bancarias también se encuentran las aseguradoras, y el mismo estado que a través de programas sociales brindan apoyo a las empresas, brindándoles préstamos de dinero con una tasa de interés muy baja y muy accesible para todas las empresas que se encuentran en un proceso de crecimiento económico.

### **Importancia del financiamiento**

El financiamiento para las micro y pequeñas empresas, son muy importantes, porque depende de este aspecto que las empresas o negocios puedan contar con el capital que necesiten para que lo puedan invertir en sus actividades comerciales que tengan o invertir en la necesidad con las que cuenta la misma empresa, a pesar de que el financiamiento es muy importante para las empresas, la gran parte de estas no saben cómo poder acceder a un crédito financiero ya que cuando lo solicitan, en las entidades bancarias les ponen un sinnúmero de trabas y les piden requisitos, una gran parte de estos muy difíciles de poder cumplir.

## **La dificultad que tienen (MYPE) para acceder al financiamiento y mercado meta**

A pesar de que la micro y pequeñas empresas (MYPE) forman una gran parte de la rama empresarial, en el Perú. Estas se enfrentan día a día a muchos obstáculos que les impiden poder desarrollarse económicamente bien y haciendo a si más difícil el crecimiento empresarial.

Entre una de las dificultades más comunes tenemos al difícil acceso a un financiamiento crediticio, esto se da porque cuando los representantes de las empresas acuden a una entidad financiera para que soliciten un crédito de dinero, estas entidades le presentan un sinfín de requisitos para que les puedan dar una mínima cantidad de dinero, y con intereses muy elevados lo cual no les es conveniente. Esto hace que las empresas se queden sin el crédito solicitado o si lo consiguen se les hace muy difícil pagar.

Por otro lado, otro problema que va de la mano con la dificultad al acceso de financiamiento que afecta a las micro y pequeñas empresas, es el mercado meta que se tenía planeado llegar, esto para porque la competitividad empresarial es muy compleja en el ámbito empresarial, lo que hace que las micro y pequeñas empresas entren a trabajar a grandes empresas, por medio de contrato de terceros, complicándose más a si la vida empresarial, ya que la empresas grandes tiene políticas, que en un punto de vista, son muy abusivas y solo ven su beneficio ya que cuando las micro y pequeñas empresas realizan trabajos para estas grandes empresas, estas le pagan a un buen tiempo de plazo a que se realizó el trabajo o el servicio, por lo general el pago se les hace a tres meses, siendo que las micro y pequeña empresa tenga su dinero en manos de otra empresa la cual no lo pueda volver a invertir porque no cuenta con este.

Esto hace que muchas micro y pequeñas empresas lleguen al punto de endeudarse completamente y con la única salida de declararse en quiebra.

## **Informalidad de las micro y pequeñas empresas**

Este es otro problema más recurrente que tienen las micro y pequeñas empresas, es la informalidad que la gran mayoría de estas presentan debido a que el coste de la formalización es muy alto y a la vez viene sujeto a diversas normas que se tiene que cumplir, y gran parte de estas micro empresas no les conviene estar sujetas a estas normas, porque quieren vivir evadiendo impuestos y sin declarar sus ingresos, lo cual en el país se le conoce como delito, por otro lado la SUNAT se puede decir que se porta de una forma no muy amigable con estas empresas, lo que hace que aumente más el temor a volverse formal, ya que a las micro y pequeñas empresas las tienen bien en regla caso contrario no pasa con las grandes empresas.

Tello, (2014) afirma: “Consideramos como problema principal la informalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la Producción del año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales”

(p205)

## **Financiamiento a corto plazo**

Son los créditos que te son otorgados por las entidades financieras, estos créditos son conocidos a corto plazo dividido a que las cuotas de pago son pocas y se pueden pagar en menos de un año, por otro lado, las cantidades de dinero que te brindan son pequeñas.

Hernandez (2002) dice que: “El financiamiento a corto plazo más utilizadas por los pequeños y medianos establecimientos de este sector son: las cuentas por pagar, también conocida como crédito comercial o crédito de proveedores, los préstamos bancarios y los pasivos acumulados” (p.132).

**a. Productos a corto plazo:** Estas son referidas a los créditos a pagar quiere decir las cuentas por pagar, (letras) por clientes de bancos donde ellos realizan un préstamos, con una cantidad determinada además descontando una cantidad a la cual se llama interese, esto se acuerda ambas partes para el tiempo a cancelar la línea de crédito en el caso a corto plazo menor de un año debería ser cancelada la prestación (importe al que puede llegar el saldo negativo de una cuenta bancaria).

**Financiamiento a largo plazo:** Nos referimos a financiamiento con largo plazo por el incremento del capital, por eso generalmente, los activos a largo plazo son financiados con capital a largo plazo los tipos de financiación a largo plazo son: “arrendamiento, deuda, acciones preferentes y comunes, valores convertibles y cupones de compra y utilidades retenidas y dividendos”. Como el arrendamiento ha sido ya abordado anteriormente, el análisis se centra ahora, sobre la estructura de capital, la cual "se define como la composición del pasivo a largo plazo y capital que utiliza la empresa para financiar sus operaciones".

Esucomex (2015) en su artículo afirma: “Es una operación financiera mediante la cual, un banco adelanta el importe de una letra de un cliente que tiene un vencimiento en una fecha posterior. El adelanto del importe se realiza” (p.16)

### **Productos a largo plazo**

Se puede decir específicamente prestamos mayores de un año a más son deudas a largo plazo como el nombre mismo lo menciona los que se nombra a tres años es mediano plazo, y los que exceden mayor a estas se le denomina largo plazo estos préstamos son generalmente para compras de bienes hipotecarios, por otro lado, también encontramos el leasing, la cual es conocida como la operación financiera en que la empresa puede utilizar un inmovilizado a cambio de una cuota de alquiler.

## **Teoría de rentabilidad**

Vergues (2011) “El concepto más generalmente utilizado de tasa de rentabilidad se refiere a la relación entre los Resultados o Beneficios obtenidos en un periodo (usualmente un año), y los Capitales (o recursos) Propios de la empresa durante ese periodo”.

Desde el enfoque del marketing la rentabilidad es: “el porcentaje del margen de contribución variable que mide la capacidad que tiene un producto para generar utilidades a la empresa”. (Angulo y Sarmiento 2000).

Angulo y Sarmiento (2000), cita a Gitman, Baca y Gultinan, quienes definen la rentabilidad:

Gitman (1992) nos dice que: según la administración financiera, la rentabilidad en una medida que mide el rendimiento de la economía de una empresa esta se encuentra basada en las ventas de una empresa, así como también en los activos, Este régimen nos permite valorar los logros de la empresa dedicados a la venta, los activos y la inversión que realizan los dueños de la empresa. La rentabilidad es directamente conexas con el riesgo, si una empresa quiere agregar su rentabilidad debería aumentar el riesgo si una empresa quiere disminuir el riesgo también disminuye la rentabilidad.

Sánchez (2002) nos dice que: la rentabilidad es un elemento se encuentra en todo lo basado con la economía dentro de los medios, materiales, humanos y financieros con un objetivo de obtener un resultado eficaz. La rentabilidad se usa de manera variada en la literatura económica, basando se a los acercamientos doctrinales generando un sentido como rendimiento para un periodo de tiempo reproducir el capital en la empresa. Esto nos da a entender una comparación entre renta y medios que se han utilizado, para ver los resultados que se han obtenido según eso juzgar el rendimiento de la rentabilidad para tiempos posteriores.

## **Rentabilidad financiera**

Es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial).

Esta ratio también se denomina ROE (del inglés *return on equity*, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor de la ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

La rentabilidad lo definimos como rendimiento del capital proporcionado por medio de ecuaciones de equivalencia financiera. Por esta misma razón nos encontramos con dos teorías para el tema y tratamiento de la rentabilidad.

Markowitz nos dice: según su nueva teoría un avance se encuentra diversificándola inversión con alternativas diferentes, basándose por las cuales que ofrezcan un mayor valor rendimiento actualizado. Se fundamenta esta línea basándose en la ley las cuales inculcan grandes números, de rendimiento real de una cartera será un valor cercano a la rentabilidad media esperada. Esta teoría nos da asumir que, si existe una hipótesis de cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Por la misma razón su teoría da como concluida mencionando la cartera máxima de rentabilidad no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Asimismo, el que invierte financieramente debe dar a incrementar la rentabilidad óptima y máxima pasando por los riesgos que ha de haber, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Según el modelo de mercado de Sharpe (1963) brotó un caso como particular, del modelo diagonal del mismo autor que, de la misma manera a su vez, fue la secuela de un

proceso de simplificación que Sharpe ejecutó el modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe se basó al modelo Markowitz indicando que era dificultoso el proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las cobranzas entre el par de títulos. Así para poder evitar esta complicación, Sharpe da una proposición de la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado catálogo, como macroeconómico, y único. La cual es denominada el modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Cabe mencionar en lo indicado en el modelo de mercado con caso de particularidad diagonal, tomando como referencia que nos presenta una rentabilidad periódica de un mercado de valores.

### **Rentabilidad económica:**

Valdepeñas (2011) La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.

La ratio de rentabilidad económica también es denominada ROI (del inglés return on investments, rentabilidad de las inversiones). Cuando más elevado sea esta ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo.

### **Rentabilidad empresarial**

Friego (2010) indica que: la rentabilidad es estudiada en dos niveles, dependiendo la función y cada tipo de resultado que muestra la inversión que es considerable:

Aquí encontramos el primer nivel de análisis notable como rentabilidad económica, en la cual guarda relación el concepto además del resultado previsto entre los intereses, totalizando los capitales empleados en su obtención, sin poseer en cuenta la financiación o principio de los propios, por lo que nos da a conocer la economía y su rendimiento de la inversión de la empresa, y otro segundo nivel, la rentabilidad financiera es un concepto a dar un resultado pronosticado, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, representado a mayores en rendimiento para la empresa.

Ambos tipos de rentabilidad guardan relación y serán definidas como concepto de apalancamiento financiero bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

### **Rentabilidad social:**

Viene a ser el valor que los proyectos realizados, que van a aportar al entorno social, esto permite evaluar el impacto que tendrá este proyecto en la sociedad, de esta manera se podrá medir el beneficio porcentual que el proyecto dejará a la comunidad.

Investigaciones Regionales, (2009) afirma que: “La evaluación económica de los proyectos de inversión en infraestructuras puede ayudar a la toma de decisiones, al permitir comparar el beneficio social esperado con el coste de oportunidad de la inversión, es probable que su utilidad aumente” (p.189).

### **III. Hipótesis**

El presente estudio no corresponde hipótesis por ser de nivel de investigación descriptiva, según el autor Hernández, Fernández & Baptista (2014) menciona: “todas aquellas investigaciones descriptivas no contienen hipótesis, precise a ello se encuentra difícil precisar el valor que se manifieste en una variable” (p.149)

## **IV. Metodología**

### **4.1. Diseño de la investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo. La investigación es cuantitativa porque muestra y recopila los datos que se utiliza como una habilidad en la encuesta dando uso a la estadística y el análisis de la caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz.

Según Hurtado (1998) señala que la investigación es cuantitativa porque tiene una concepción lineal, donde haya claridad entre los elementos que lo conforman y saber dónde se inicia el problema, también tiene que tener en cuenta el tipo de incidencia que existe en sus elementos.

#### **El nivel de la investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo, porque nos muestra una recolección de los datos reales.

Según Danhke G.L. (1999) Las investigaciones descriptivas buscan especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro sometido al análisis.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño no experimental– descriptivo.

- No experimental, porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.
- Descriptivo, porque sólo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.

M O

Donde:

M = Muestra conformada por las Miles encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## 4.2. Población y muestra

### **Población**

La población es el número de beneficiarios y a la población a indagar está conformada por 6 micro y pequeñas empresas que se dedican a la comercialización de la venta flores en Carhuaz.

### **El universo y la muestra**

La muestra estará conformada por una fracción de micro y pequeñas empresas, su volumen del prototipo del mercado de Carhuaz

**N:** 6 micro y pequeñas empresas

- Definición y la operacionalización de variables e indicadores.

**Variable 1:** financiamiento. Financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores

**Variable 2:** Rentabilidad. La rentabilidad es una condición de aquello que es rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). La idea de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado.

### 4.3. Definición y operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<p><b>Financiamiento:</b> El financiamiento es un mecanismo, por el cual una persona o empresa puede conceder a un crédito, para que lo pueda invertir en proyectos para la empresa o pagar deudas que esta pueda tener</p>	<p><b>Fuentes de financiamiento interno:</b> Son generados por la misma empresa</p>	<p><b>Financiamiento propio:</b> Son los recursos con los que cuenta la empresa</p>	<p>1. ¿Ud. tuvo financiamiento propio para su empresa?</p>
	<p><b>Fuentes de financiamiento externo:</b> Son los créditos que se solicitan a los bancos</p>	<p><b>Entidades bancarias:</b> Son requeridos de los bancos</p>	<p>2. ¿Ud. tuvo algún préstamo de alguna entidad bancaria?</p>
		<p><b>Entidades no bancarias:</b> Son las cajas las cooperativas, etc.</p>	<p>3. ¿Ud. tuvo algún préstamo de alguna entidad no bancaria?</p>
		<p><b>Corto plazo:</b> Pago realizado, menor a un año</p>	<p>4. ¿Usted financió su actividad comercial a través de familiares?</p>
		<p><b>Largo plazo:</b> Créditos a un largo tiempo, un año a mas</p>	<p>5. ¿El préstamo de la entidad financiera fue menor a un año?</p>
		<p><b>Largo plazo:</b> Créditos a un largo tiempo, un año a mas</p>	<p>6. ¿El préstamo de la entidad financiera fue mayor a un año?</p>
	<p><b>Teorías de rentabilidad</b></p>	<p><b>Rentabilidad Económica (ROI):</b></p>	<p>7. ¿Ud. tuvo una rentabilidad económica significativa en su empresa?</p>

<p><b>Rentabilidad:</b> La rentabilidad es la capacidad que tienen las empresas, para que estas puedan generar utilidad o ganancia para dicha empresa</p>	<p>Según <b>Vergues (2011)</b> “El concepto más generalmente utilizado de tasa de rentabilidad se refiere a la relación entre los Resultados o Beneficios obtenidos en un periodo (usualmente un año), y los Capitales (o recursos) Propios de la empresa durante ese periodo”.</p>	<p><b>Valdepeñas (2011)</b> La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.</p>	<p><b>8.</b> ¿Considera Ud. que para obtener rentabilidad económica se requiere fundamentalmente del financiamiento?</p>
		<p>Rentabilidad financiera (ROE): Es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial). Esta ratio también se denomina ROE (rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.</p>	<p><b>9.</b> ¿Considera Ud. rentable el capital propio de su empresa?</p>
		<p><b>Rentabilidad social:</b> Es una cifra de la economía que, a diferencia de ROI clásico, no se basa en el beneficio monetario en relación con el capital empleado, sino que calcula el valor añadido para la sociedad en función de las inversiones realizadas.</p>	<p><b>10.</b> ¿Considera Ud. que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad para su empresa?</p>
			<p><b>11.</b> ¿Ud. considera que la rentabilidad financiera que obtiene su empresa es adecuada?</p>
			<p><b>12.</b> ¿Ud. considera que su empresa genera una rentabilidad social en el lugar que opera?</p>
		<p><b>13.</b> ¿Ud. en su empresa brinda algún apoyo humanitario a algunos miembros de la comunidad?</p>	

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

**Técnica** que se aplicara en la investigación en la revisión bibliográfica y documental mediante una recolección de información de fuentes de información como los textos, tesis, artículos, información, periodismo, información de internet que se desarrolla en el mercado de flores de Carhuaz.

**Instrumento.** En cuanto al instrumento a utilizar tiene en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliografía como textos, tesis, páginas de internet, entre otros que se tiene que elaborar como una ubicación de la información y el cuestionario. Como tal señala Balestrini (2002) las fuentes documentales proporcionan una información necesaria en todo lo relacionado con el tema, sin embargo, la mayor cantidad y calidad sea posible que se conozcan y puedan ubicarse los datos de la bibliográfica de cualquier tipo de investigación de deriva a la tecnología.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo o comparativo para obtener los objetivos trazados.

**Para el objetivo específico N°.01**, se utilizó la documentación bibliográfica e internet.

**Para el objetivo específico N°.02** se elaboró una encuesta con preguntas relacionadas a la caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz - 2019

#### 4.6. Matriz de consistencia:

“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Venta de Flores, Carhuaz - 2019”

Problema	Objetivos	Hipótesis	variables	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de flores?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz – 2019.</li> </ul>	<p>El presente estudio no corresponde hipótesis por ser de nivel de investigación descriptiva, según el autor Hernández, Fernández &amp; Baptista (2014) menciona: “todas aquellas investigaciones descriptivas no contienen hipótesis, precise a ello se encuentra difícil precisar el valor que se manifieste en una variable” (p.149)</p>	<p>Variable 1: caracterización Financiamiento en las micro y pequeñas empresas</p>	<p><b>1. El tipo de investigación</b> Enfoque cuantitativo</p> <p><b>2. Nivel de investigación de la tesis</b> Nivel descriptivo</p> <p><b>3. Diseño de la investigación</b> Descriptivo simple – no experimental - transversal</p> <p><b>4. El universo y muestra</b> <b>Universo:</b> Empresas <b>Muestra:</b> Empresas</p> <p><b>5. Plan de análisis</b> Estadística descriptiva</p> <p><b>6. Principios éticos</b></p>
	<p><b>Objetivos específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores Carhuaz – 2019.</li> <li>- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de Flores Carhuaz -2019.</li> </ul>		<p>Variable 2: Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas</p>	

#### 4.7. Principios éticos

**Protección a las personas:** las personas a las que se les investigará (a las que se le aplicará el cuestionario), necesitan una protección. Entonces de acuerdo a ello se les respetara su dignidad, identidad, ya que se requiere de su participación sea voluntariamente en la investigación, así como también que la información que nos brinden sea adecuada.

**Beneficencia de los involucrados:** se dará la mayor factibilidad de bienestar de las personas que participan de la investigación, para lo cual al momento de realizar el cuestionario la conducta será buena y no *causar* algún daño.

**Justicia.** - se tendrá un juicio razonable, no caer en posibles sesgos (errores) que hagan perder el camino y la objetividad que se busca. El trato será equitativo durante la instancia.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

**Tabla 1**

*Usaron financiamiento propio para la empresa*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	2	33
SI	4	67
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 2**

*Obtuvieron préstamos de entidades bancarias*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	4	67
SI	2	33
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 3**

*Obtuvieron préstamos de entidades no bancarias*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	3	50
SI	3	50
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 4**

*Financiaron su actividad comercial a través de familiares*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	4	67
SI	2	33
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 5**

*Los préstamos obtenidos del banco fueron menor a un año*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	3	50
SI	3	50
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 6**

*Los préstamos obtenidos del banco fueron mayor a un año*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	2	33
SI	4	67
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 7**

*Tuvieron una rentabilidad económica significativa en su negocio*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	1	17
SI	5	83
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 8**

*Para obtener rentabilidades económicas se requiere fundamentalmente del financiamiento*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	3	50
SI	3	50
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 9**

*El capital propio con el que contaban sus negocios es rentable*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	1	83
SI	5	17
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 10**

*El financiamiento que se adquirió, genero rentabilidad a las empresas*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	3	50
SI	3	50
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 11**

*Financiaron sus empresas con la rentabilidad financiera adecuada*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	1	17
SI	5	83
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 12**

*La rentabilidad del negocio brindó mejoras a la sociedad*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	0	0
SI	6	100
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 13**

*Brindaron apoyos humanitarios a la comunidad*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	3	50
SI	3	50
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

**Tabla 14**

*Rentabilidad de los negocios brindó mejoras a su localidad*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
NO	1	83
SI	5	17
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los comerciantes de la venta de flores de Carhuaz

## 5.2. Análisis de resultado

### Tabla 1

- ✓ Del 100% de los encuestados un 67% de los comerciantes de flores del mercado de Carhuaz afirmaron que estos financiaron sus negocios con sus propios ingresos que le brinda su negocio, mientras que el 33% de los comerciantes encuestados no financian sus actividades comerciales con sus ingresos propios, lo cual hace entender que los negociantes del mercado de flores de Carhuaz, son personas solventes.

### Tabla 2

- ✓ del 100% de los encuestados un 33% afirmó que si obtuvieron prestamos de las entidades financieras y el 67% de los comerciantes de flores del mercado de flores de Carhuaz no obtuvieron préstamos de las entidades financieras.

Estos resultados dan a conocer que la una gran parte de estos comerciantes no financian sus negocios a través de préstamos de las entidades financieras, con el fin de evitar deudas futuras que no puedan pagar.

### Tabla 3

- ✓ En la tabla se observa que el 50% de los encuestados afirmó que obtuvieron préstamos de entidades no bancarias y el 50% no obtuvo este tipo de préstamos.

Los resultados de esta tabla reflejan que los comerciantes de flores del mercado de Carhuaz, prefieren obtener préstamos de personas ajenas a los bancos, estos son considerados prestamistas informales, obtienen este tipo de préstamos porque se les hace más conveniente y fácil de poder

acceder a estos porque no les piden mucha documentación para que se les pueda dar.

#### **Tabla 4**

- ✓ En la siguiente tabla del 100% de los encuestados el 33% afirmó que obtuvieron préstamos a través de familiares y el 67% no obtuvo este tipo de préstamos.

Esto hace mención a que los comerciantes del mercado de flores del Carhuaz no les gustan tener ningún tipo de vínculo laboral con sus familiares, con el fin de evitar problemas en un futuro. De esta manera los negociantes solventan sus negocios.

#### **Tabla 5**

- ✓ Del 100% de los encuestados el 50% afirmó que los préstamos obtenidos por entidades financieras fueron menor a un año, y el otro 50% niega haber obtenido este tipo de préstamos.

Los resultados de esta tabla reflejan que el financiamiento que obtienen por parte de las entidades financieras son a corto plazo lo cual hace que estos no paguen intereses altos a los bancos, así mismo este tipo de financiamiento que obtienen son de dinero en pocas cantidades como se menciona en el concepto de financiamiento a corto plazo.

#### **Tabla 6**

- ✓ Del 100% de los encuestados el 67% afirmó que los préstamos que obtuvieron préstamos mayores a un año y el 33% no obtuvo este tipo de préstamos.

Los resultados obtenidos por de esta tabla reflejan que los negociantes del mercado de flores de Carhuaz financian sus negocios a través de préstamos a largo plazo lo cual hace referencia que trabajan con grandes cantidades de dinero. Ellos están sujetos a pagar un interés más elevado como se menciona en el concepto de financiamiento a corto plazo.

#### **Tabla 7**

- ✓ Del 100% de los encuestados el 83% afirmó que obtuvieron una rentabilidad económica para sus negocios y el 17% menciona que no fue rentable su negocio.

Los resultados obtenidos en la tabla dan a conocer que la gran mayoría de los negocios del mercado de flores de Carhuaz son económica mente rentables, aunque una menor parte no obtiene la rentabilidad adecuada para el buen desarrollo del negocio.

#### **Tabla 8**

- ✓ El 50% de los encuestados afirmó que para la obtención de la rentabilidad necesita fundamentalmente del financiamiento mientras que la otra mitad menciona lo contrario.

El resultado de esta tabla refleja que el financiamiento de la entidad financiera es de suma importancia para el buen desarrollo económico de los negocios del mercado de flores del mercado de Carhuaz, Esto se puede ver en el concepto del financiamiento.

### **Tabla 9**

- ✓ En la tabla 9 el 83% de los encuestados afirmó que el capital propio es rentable y el 17% menciona lo contrario.

Este resultado da a conocer que el capital con el que cuentan los comerciantes del mercado de flores de Carhuaz, en una gran parte es muy rentables cuando estos son invierten en sus actividades comerciales, generando de esta manera las ganancias adecuadas para los negociantes.

### **Tabla 10**

- ✓ Del 100% de los encuestados el 50% afirmó que el financiamiento obtenido generó la rentabilidad adecuada y el otro 50% menciona lo contrario.

este resultado refleja que los préstamos que obtienen los negociantes del mercado de flores de Carhuaz, son de suma ayuda y generan la rentabilidad adecuada para el negocio, por otro lado, para otros comerciantes no les genera la rentabilidad adecuada debido a que no administran bien el dinero que obtienen por medio de las entidades bancarias.

### **Tabla 11**

- ✓ Del 100% de los encuestados el 83% afirmó que financiaron sus negocios con la rentabilidad financiera adecuada y el 17% afirmó lo contrario.

Los resultados obtenidos por la tabla dan a conocer que el financiamiento influyó bastante en la rentabilidad financiera del negocio, lo que indica que el movimiento de las actividades comerciales del negocio es rentable y generan buenas ganancias, de esta manera emprenderán en un crecimiento significativo en los ingresos que estos tengan.

### **Tabla 12**

- ✓ Del 100% de los encuestados el total de estos afirmó que brindan mejoras a la sociedad.

Analizando la tabla, se puede reflejar que los negocios de flores del mercado de flores de Carhuaz, brindan mejoras a la sociedad, de esta manera ayuda bastante al buen desarrollo de la sociedad y la salud de las personas.

### **Tabla 13**

- ✓ del 100% de los encuestados el 50% afirmó que brindan apoyo a la comunidad, mientras que el otro 50% expreso lo contrario.

Los resultados obtenidos por la tabla dan a conocer que los negociantes si ayudan a las personas de las comunidades, pero otra parte de los negociantes de flores del mercado de flores dieron a conocer lo contrario, lo cual refleja una falta de concientización y el valor de empatía con otras personas, lo cual se debe de mejorar.

### **Tabla 14**

- ✓ del 100% de los encuestados el 83% afirmó que si brindo mejoras a su localidad y el 17% menciono lo contrario.

El resultado que se obtiene luego de analizar la tabla se puede observar que una gran parte de los negociantes afirma que la rentabilidad de sus negocios si brinda mejora al aspecto de su localidad lo cual habla muy bien de la actividad comercial que realizan, por el contrario, la pequeña parte de los comerciantes debe de ser más consiente y brindar mejoras a la sociedad con fin de que se pueda estar en mejor ambiente.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Referente al objetivo general**

Se concluyó que para microempresarios del mercado de flores de Carhuaz el financiamiento y la rentabilidad son de suma importancia para que los negociantes puedan tener un buen desenvolvimiento de sus actividades económicas, debido a que con el financiamiento los negociantes pueden incrementar su capital y de esta manera realicen una nueva inversión en mercaderías, y les genere mejores ingresos para ellos, así mismo la rentabilidad tiene una influencia muy importante en las actividades económicas de estos negociantes, con la rentabilidad estos negociantes pueden tener conocimiento de los ingresos que tienen y de esta manera ellos puedan tomar mejores decisiones ante los futuros objetivos que se tengan.

Por tal motivo con relación al financiamiento se puede decir que es uno de los aspectos de suma importancia para mejorar e incrementar el capital de los microempresarios del mercado de flores de la provincia de Carhuaz, de esta manera los microempresarios pueden trabajar con préstamos de la entidades financieras pueden llegar a cumplir con sus diferentes objetivos planteados con relación a inversión en nuevas mercaderías así como también para el pago de sus obligaciones que estas tengan con los bancos u otras entidades, es por eso que es de suma importancia para las microempresas.

De la misma manera la rentabilidad en una micro empresa es también muy importante, ya por medio de este se puede llegar a conocer en qué situación se encuentra la empresa en el aspecto económico, así mismo la rentabilidad es la encargada de medir los ingresos y egresos que tienen estas microempresas, así mismo

mediante el aspecto de la rentabilidad los dueños de las microempresas del mercado de flores de Carhuaz pueden realizar una buena toma de decisiones con relación a el futuro económico de la empresa con el fin de que este pueda crecer en el aspecto económico o en otros aspectos, como al momento de abrir otras sucursales en lugares aledaños a donde se encuentra el negocio.

Realizando un aporte a la investigación, en mi opinión el financiamiento y la rentabilidad vienen a ser de suma importancia para el movimiento de las actividades de los negociantes, porque estas dos variables ayudara a los negociantes a que tengan un mejor manejo de sus ingresos que tienen, así mismo el financiamiento ayudara a que los comerciantes puedan realizar la inversión en compras de mercaderías y otro caso realizar el pago de deudas que tengan pendientes, de la misma forma la rentabilidad les ayudara a tener un mejor control de los ingresos mensuales que ellos tengan, con el fin de sus negocios les genere las ganancias adecuadas y les sea rentable.

De otra forma la investigación es de suma importancia porque con ella podrá tener la información necesaria sobre financiamiento y rentabilidad y podrá aplicarlo en sus negocios, así mismo servirá para otros investigadores.

## **6.2 Respecto al objetivo específico N°1**

Con relación al financiamiento llegué a la conclusión que los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz no obtienen financiamiento de entidades financieras con el propósito de mejorar sus capital, esto se puede observar en la (tabla N°1) donde un 63% de los microempresarios afirmaron que financiaron sus negocios por medio de sus ingresos personales, así mismo un 33% de los microempresarios si obtienen financiamiento de las entidades bancarias, esto está reflejado en la (tabla N°2), por otro lado la un 50% de los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz que llegaron a obtener préstamos de las entidades financieras, optaron por préstamos de corto plazo esto está reflejado en la (tabla N°5), luego de realizar las tablas llegué a la conclusión que los comerciantes del mercado de flores del Carhuaz, financian sus negocios por cuenta propia y por medio de instituciones financieras, las cuales en su mayoría optan por los préstamos a un corto plazo.

## **6.3 Respecto al objetivo específico N°2**

Con relación a la rentabilidad, los negociantes del mercado de flores de Carhuaz, llegan a obtener una rentabilidad positiva a sus actividades que realizan, esto se observa en la (tabla N°7) donde el 83% de los microempresarios afirmaron que obtuvieron una rentabilidad significativa, por otro lado, en la (tabla N°10) el 50% de los negociantes afirmaron que los prestamos obtenidos de las entidades financieras les generaron rentabilidad a sus negocios, así mismo el 100% de los microempresarios afirmo que el movimiento sus actividades de la rentabilidad generaron aspectos de mejora en las sociedad como se observa en la (tabla N°12), por tal motivo llegué a la conclusión de que los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz, obtienen la rentabilidad adecuada para un buen desarrolló se sus actividades y así mismo también brindan apoyo de cierta manera a la sociedad, lo cual es muy importante para ellos.

### **Aporte del investigador**

Finalmente luego de haber concluido con la investigación y de haber aplicado la técnica correspondiente y obteniendo los resultados del cuestionario aplicado, creo que los microempresarios de flores del mercado de la provincia de Carhuaz deben de ser un poco más arriesgados e invertir más capital en la compra de su mercadería que en este caso sería las flores, así también los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz deben de evolucionar las formas de manejar su negocio, como abrir una tienda y empezar a vender arreglos florales entre otros, lo cual les generaría más ingresos y en cierta forma estarían contribuyendo a su desarrollo empresarial, por otro lado deben de ser más cautelosos al momento de realizar una solicitud para obtener un préstamo, para lo cual deben de preguntar en varias entidades con el fin de sacar el préstamo donde les ofrecen una menor tasa de interés y mejores beneficios, finalmente los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz deben de tener un mejor manejo de sus cuentas mediante las personas capacitadas para hacer ese trabajo con el fin de que al terminar el mes así como el cierre de año estos sepan de cuánto son sus ganancias y si sus actividades económicas comerciales han sido rentables o no.

### **Valor agregado al usuario final**

Los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz al momento de vender sus productos no siempre realizan ofertas con el fin de captar al cliente, así mismo ellos deben de implementar formas de ofertar sus productos así como el de fidelizar a sus clientes con el fin de que estos se conviertan en un mercado ya seguro, así también deben de realizar una mejora al sistema de marketing con el fin de mejorar sus ingresos, así mismo hacer crecer sus negocios y posiblemente tener un local propio donde ofrecer sus servicios de diferentes formas.

## **Recomendaciones**

- ✓ Se recomienda a los microempresarios del mercado de flores de Carhuaz usar más el financiamiento y la rentabilidad en sus actividades, esto es un tema de mucha importancia porque son dos temas que trabajan de la mano con el fin de mejorar aspectos fundamentales para un buen desarrollo de los negocios.
  
- ✓ Se recomienda a los microempresarios a hacer un buen uso del dinero que obtienen por medio de préstamos de las entidades financieras, de esta manera podrán mejorar más aun sus actividades, teniendo como resultado el crecimiento del negocio, y de esta manera evitando quedar endeudados y llegar a perder todo
  
- ✓ Se recomienda a los microempresarios que hagan un mejor sistema de manejo de la rentabilidad con el fin de hacer que sus negocios se les haga más rentable de lo que es actualmente, así mismo se les indica a que sigan contribuyendo con las mejoras a la sociedad, lo cual es de suma importancia para el desarrollo económico del negocio.

## Referencias bibliográficas

- Agreda Huertas D. (2016) "*El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad De las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013*".
- Arrascue Rubino, V. (2018) "*Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú: Caso Ferreteria kevin E.I.R.L de Nuevo Chimbote, 2016*".
- Cabello Tenorio Y. (2019) "*Relacion Entre las Estrategias De Financiamiento y la Rentabilidad de las Empresas Pymes Inmobiliarias de San Isidro 2019*".
- Caro Coro M. (2018) *Universidad Catolica Los Angeles De Chimbote*. 1–4.
- Castro Desireé L. (2019) "*Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte*" *Universidad De Piura Facultad De Ciencias Economicas Y Empresariales*, 1–56.
- Esucomex. (2015) "*FUENTES DE Financiamiento a Largo Plazo*" 1–15.
- Gobat, J. (2012). *¿Qué es un banco?* 38–39.
- González, J. y Rizzo, C. (2015) *Agradecimiento*.
- Hernandez Fernandez, L. (2002) "*De la Pequeña y Mediana Industrias ( PYMI* ". *LXII*, 99–160.

- Huayaney Chauca, L. (2015) "*Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro Compra/Venta de Calzado de Chimbote, 2012 - 2013*" TESIS.
- Huerta Gamarra, R. (2019) *Escuela Profesional De Contabilidad*. 0–2.
- Kaqui Valenzuela, G. y Espinoza Celmi, M. (2018) "*Fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours E.I.R.L Huaraz - 2018.*" Universidad César Vallejo.
- Lázaro Sánchez, M. (2019) "*Principales Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mype del Sector Artesanía, Rubro Carpintería, Huaraz 2018*".
- Logreira, C. y Bonett, M. (2017) "*Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil - Confecciones en Barranquilla*" – Colombia. 1–14.
- López Lindao, J., y Farias Villón, E. (2018). *Universidad De Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas*.
- Marín Rodríguez M. y Luna Luna, K. (2016) "*Análisis de la Rentabilidad a la Empresa Copy-Servi Managua-Nicaragua*" correspondientes a los periodos del 2014- 2015.
- Milla Jara M. D. (2017) "*Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio, Rubro Pollerías - Huaraz 2015*". Repositorio Académico ULADECH, 73.

- Narsiso Alfaro J. (2018) "*Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas de Transporte de Pasajeros Ruta Huaraz-Caraz, 2017*".
- Ortega Bazán M. (2014) "*Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Bodega- Compra y Venta Productos de Abarrotes por Mayor de la Provincia de Pomabamba 2013*".
- Paiva Namuche F. Y Rodríguez Urbano M. (2018) "*Universidad Nacional Del Callao Facultad De Ciencias Contables Perú*".
- Pineda Agama G. (2018) "*Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Abarrotes en la Provincia de Huaraz, 2016*". TESIS.
- Rebaza Chavez P. (2018) "*Impacto Del Financiamiento En La Rentabilidad De La Construcción De Viviendas Multifamiliares De La Empresa Ot&Sa Promotora Inmobiliaria Sac, Trujillo 2017*." 83.
- Regionales I. (2009) "*La medición de la rentabilidad social de las infraestructuras de transporte*".
- Saving Trust S. (2006) "*El dinero y el ahorro. Journal of Petrology*", 369(1), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Soria Caballer, G. (2018). "*La plusvalía urbana como mecanismo para mejorar el financiamiento de infraestructura pública en la ciudad de Nuevo Chimbote, 2018*".

Tello Cabello S. (2014) *"Importancia de la Micro, Pequeñas y Medianas*

*Empresas en el Desarrollo del País"*. *Lex*, 12(14), 199

<https://doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>

## ANEXOS

### Anexo 1: Instrumento de recolección de datos



---

## UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

### CUESTIONARIO

Encuesta se aplicará a los comerciantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz - 2019

Nota: toda la información que usted pueda brindar será utilizado para fines estrictamente académicos, de investigación. Se le agradecerá de ante mano por la información que me manifestará, para llevar a cabo mi proyecto de investigación que lleva como título: caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de flores, Carhuaz - 2019

**Encuestador (a): Chaves Espinoza, Natalia**

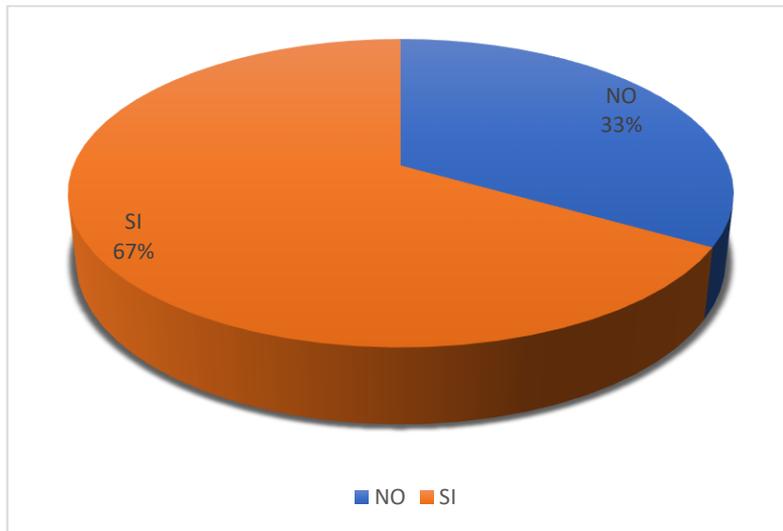
<b>PREGUNTAS FINANCIAMIENTO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
1. ¿Ud. tuvo financiamiento propio para su empresa?		
2. ¿Ud. tuvo algún préstamo de alguna entidad bancaria?		
3. ¿Ud. tuvo algún préstamo de alguna entidad no bancaria?		
4. ¿Usted financió su actividad comercial a través de familiares?		

5. ¿El préstamo de la entidad financiera fue menor a un año?		
6. ¿El préstamo de la entidad financiera fue mayor a un año?		

<b>PREGUNTAS RENTABILIDAD</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
7. ¿Ud. tuvo una rentabilidad económica significativa en su empresa?		
8. ¿Considera Ud. que para obtener rentabilidad económica se requiere fundamentalmente del financiamiento?		
9. ¿Considera Ud. rentable el capital propio de su empresa?		
10. ¿Considera Ud. que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad para su empresa?		
11. ¿Ud. considera que la rentabilidad financiera que obtiene su empresa es adecuada?		
12. ¿Ud. considera que su empresa genera una rentabilidad social en el lugar que opera?		
13. ¿Ud. en su empresa brinda algún apoyo humanitario a algunos miembros de la comunidad?		

## Anexo 2: Figuras de los resultados

**Figura 1**

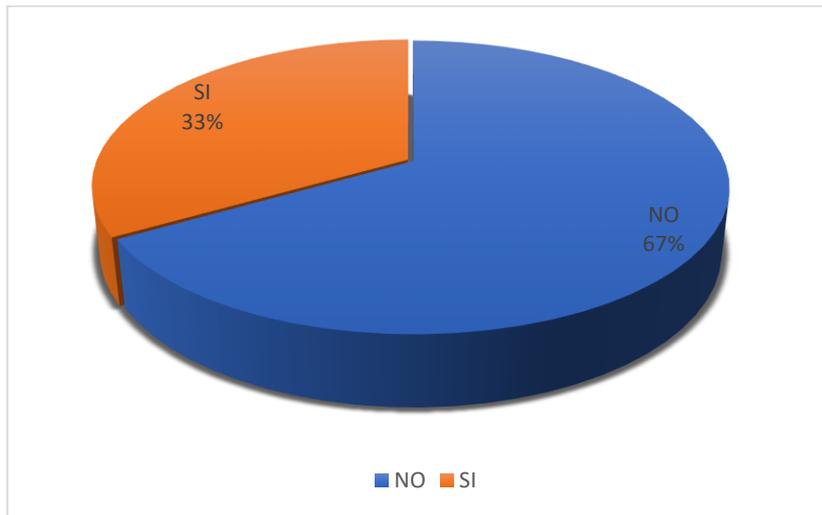


**Figura 1:** Usaron financiamiento propio para la empresa

**Fuente:** tabla 1

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 67 % afirmó que, si tuvieron financiamiento propio para su empresa, a diferencia de los 33 % de los comerciantes respondieron que no tuvieron financiamiento propio.

**Figura 2**

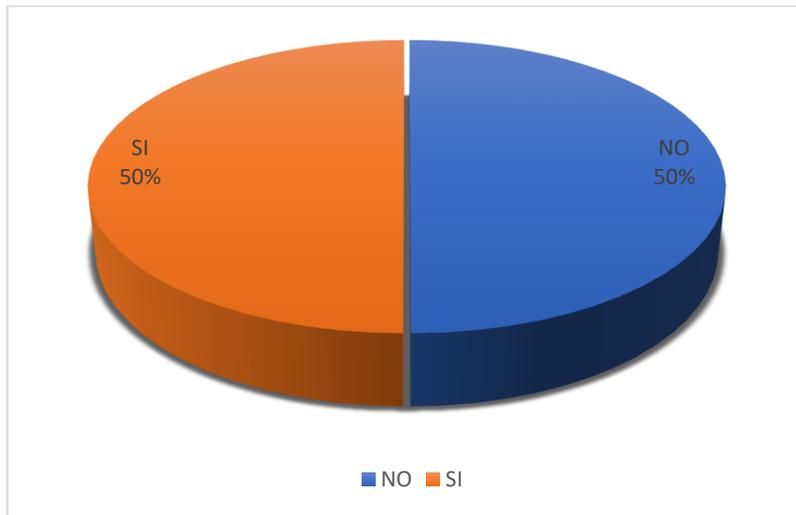


**Figura 2:** obtuvieron préstamos de entidades bancarias

**Fuente:** tabla 2

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 33 % afirmó que, si tuvieron préstamos de una entidad bancaria, el 67% de los comerciantes mencionaron que no obtuvieron préstamos de entidades bancarias.

**Figura 3**

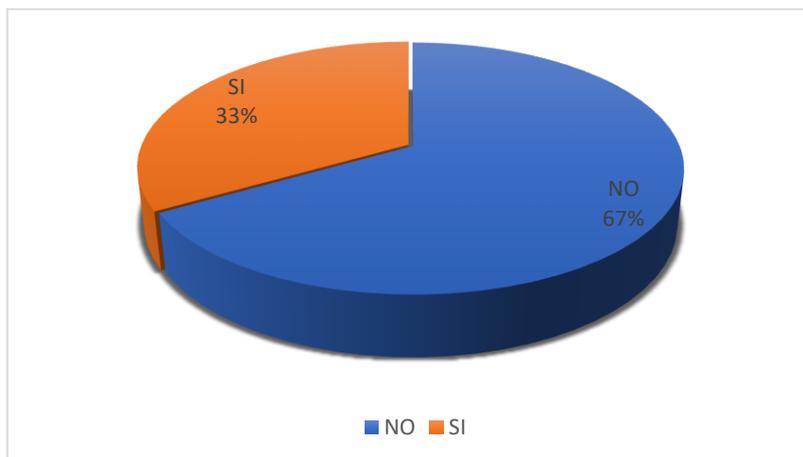


**Figura 3:** Obtuvieron préstamos de entidades no bancarias

**Fuente:** tabla 3

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 50 % afirmó que, si tuvieron préstamo de una entidad no bancaria, como los 50% de los comerciantes mencionaron que no obtuvieron préstamos de entidades no bancarias.

**Figura 4**

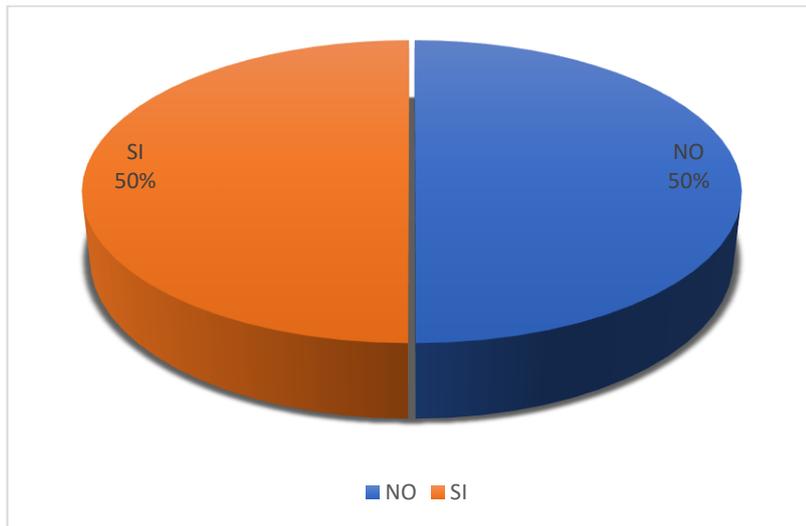


**Figura 4:** Financiaron su actividad comercial a través de familiares

**Fuente:** tabla 4

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados solo el 33 % afirmó que si financiaron su actividad comercial a través de familiares a diferencia de los 67% de los comerciantes que no financiaron su actividad comercial por medio de familiares.

**Figura 5**

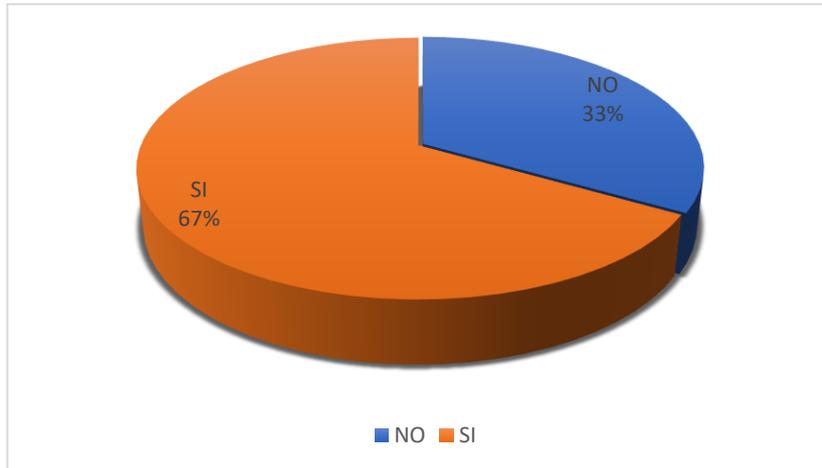


**Figura 5:** Los préstamos obtenidos del banco fueron menor a un año

**Fuente:** tabla 5

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 50 % de los comerciantes afirmó que si obtuvieron un préstamo de una entidad financiera a un tiempo menor a un año y los otros 50 % de los comerciantes mencionaron que no obtuvieron su préstamo en un tiempo menor a un año.

**Figura 6**

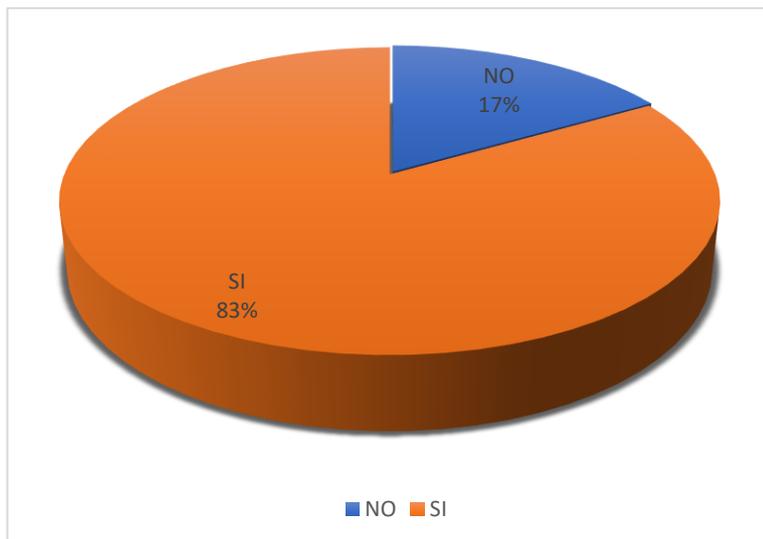


**Figura 6:** Los préstamos obtenidos del banco fueron mayor a un año

**Fuente:** tabla 6

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 67 % de los comerciantes afirmó que si obtuvieron un préstamo de una entidad financiera mayor a un año a diferencia de los 33% de los comerciantes que no obtuvieron su préstamo mayor a un año

**Figura 7**

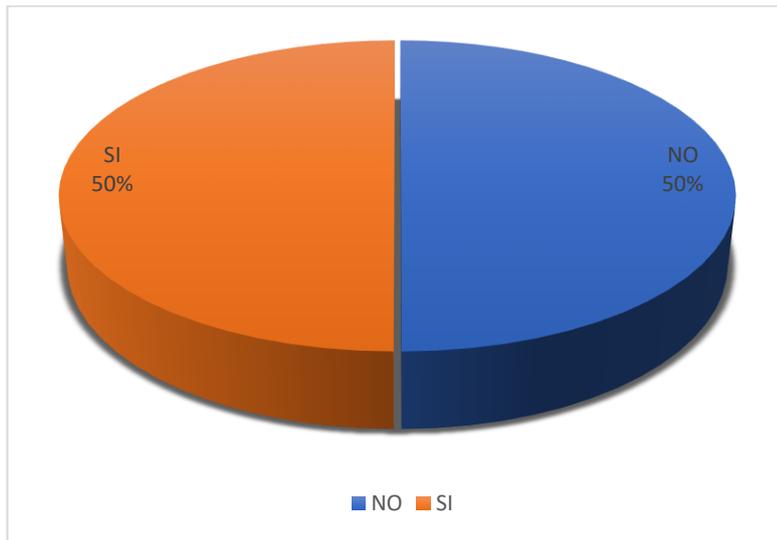


**Figura 7:** Tuvieron una rentabilidad económica significativa en su negocio

**Fuente:** tabla 7

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 83% afirmó que si tuvieron una rentabilidad significativa en su empresa a diferencia del 17% de los comerciantes que no tuvieron una rentabilidad significativa en su empresa.

**Figura 8**

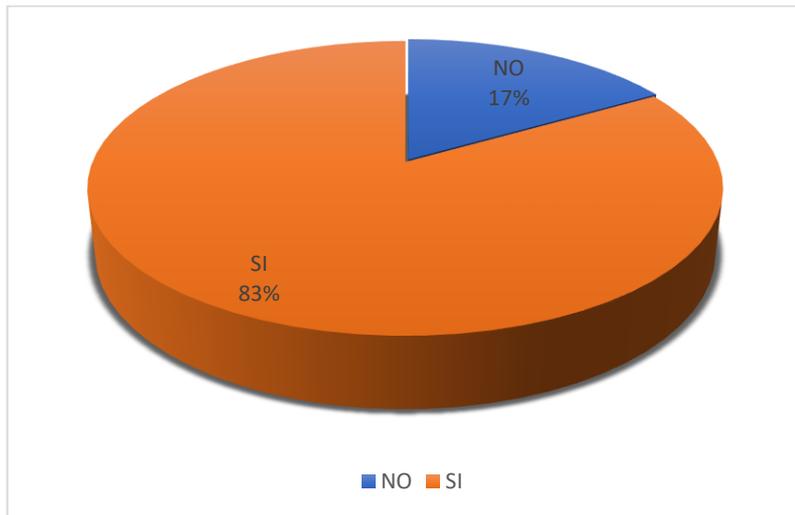


**Figura 8:** Para obtener rentabilidades económicas se requiere fundamentalmente del financiamiento

**Fuente:** tabla 8

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 50% afirmó que para obtener rentabilidad económica si se requiere fundamental el financiamiento, y el 50% de los comerciantes mencionaron que para obtener rentabilidad no se requiere del financiamiento.

**Figura 9**

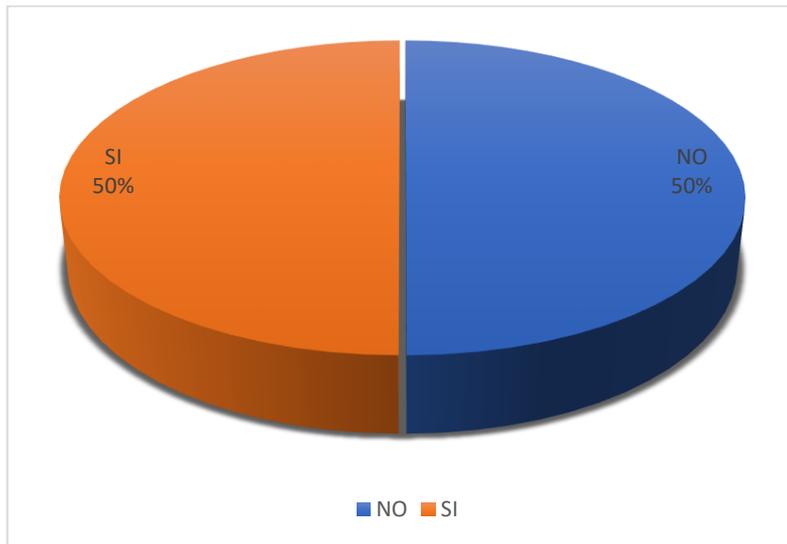


**Figura 9:** El capital propio con el que contaban los negocios son rentables

**Fuente:** tabla 9

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 83% afirmó que, si es rentable el capital propio de su empresa, a diferencia del 17% de los comerciantes que no es rentable el capital propio.

**Figura 10**

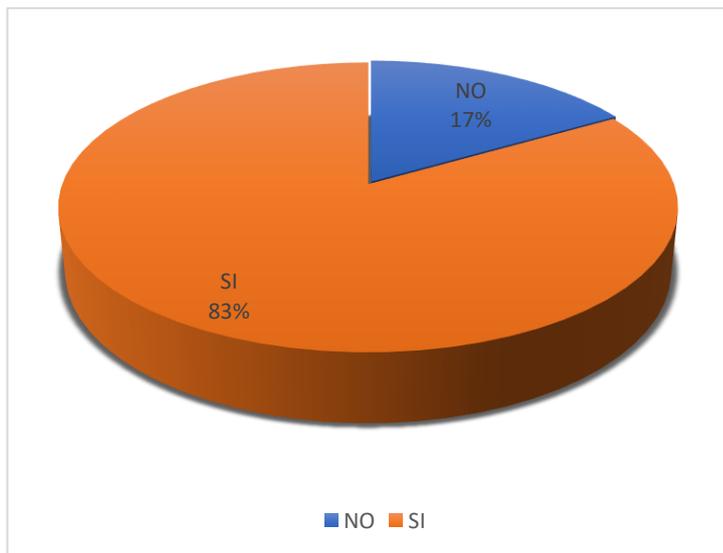


**Figura 10:** El financiamiento que se adquirió, genero rentabilidad a las empresas

**Fuente:** tabla 10

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 50% afirmó que el financiamiento adquirido si genero suficiente rentabilidad, como el 50% de los comerciantes indicaron que el financiamiento no genero suficiente rentabilidad.

**Figura 11**

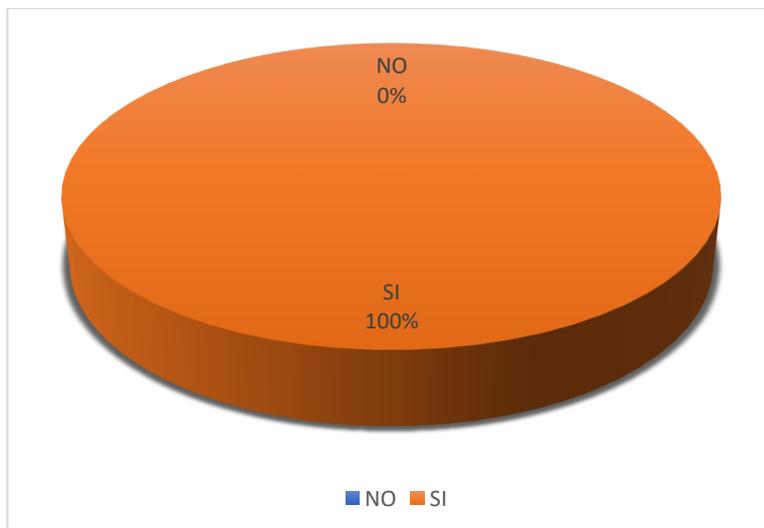


**Figura 11:** Financiaron sus empresas con la rentabilidad financiera adecuada

**Fuente:** tabla 11

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 83% afirmó que la rentabilidad financiera si es adecuada para su empresa, y el 17% de los comerciantes no considera adecuada la rentabilidad financiera.

**Figura 12**

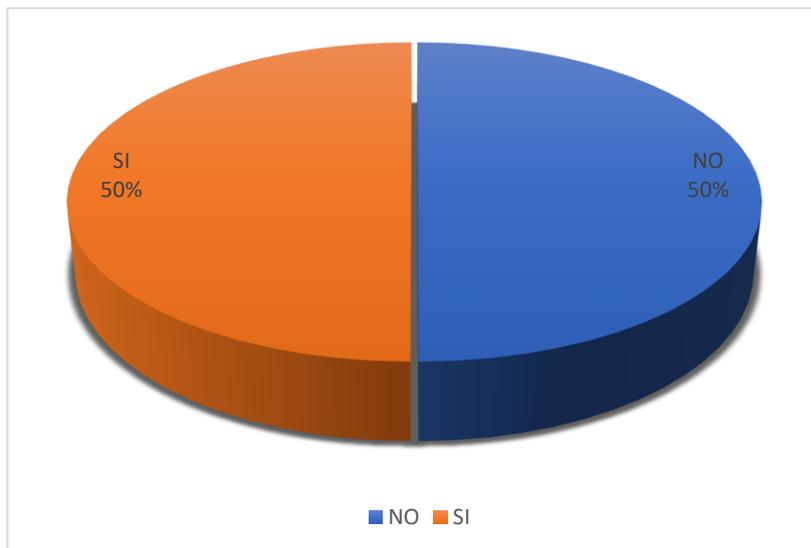


**Figura 12:** La rentabilidad del negocio brindó mejoras a la sociedad

**Fuente:** tabla 12

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados todos los comerciantes afirmó que si sus empresas generan una rentabilidad social en el lugar q operan.

**Figura 13**

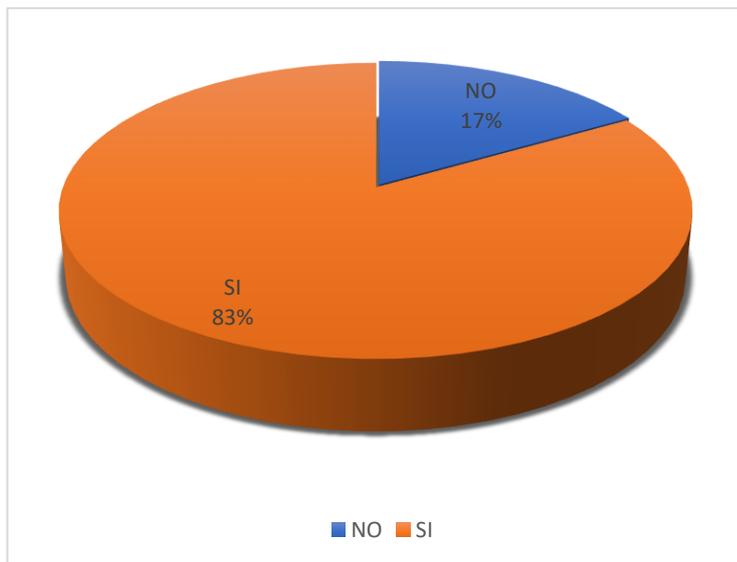


**Figura 13:** Brindaron apoyos humanitarios a la comunidad

**Fuente:** tabla 13

**Interpretación:** Del 100 % de los encuestados el 50% brindan apoyo humanitario a miembros de su comunidad, y el 50% de los comerciantes no brindan apoyo humanitario a su comunidad.

**Figura 14**



**Figura 14:** Rentabilidad de los negocios brindó mejoras a su localidad

**Fuente:** tabla 14

Interpretación: Del 100 % de los encuestados el 83% afirmó que la rentabilidad que tienen sus negocios si brinda mejoras a la sociedad, y el 17% mencionan que su rentabilidad no brinda mejoras.

### Anexo 3: Protocolo de Consentimiento Informado



#### PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

#### PARA ENTREVISTAS

Estimado participante es informarle sobre sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento, de aceptar el investigador y Ud. se queda con una copia.

La investigación denominada: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE FLORES CARHUAZ – 2019”** y es dirigido por CHÁVEZ ESPINOZA Natalia, investigadora de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: **Determinar las Características del Financiamiento y Rentabilidad En las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Venta De Flores, Carhuaz – 2019”**, Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 5 minutos de su tiempo. Su participación En la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de medios informáticos o redes sociales. Si desea, también podrá escribir al correo [nachaez@hotmail.com](mailto:nachaez@hotmail.com) o al número de celular 949780090 para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

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

Nombre: Simeon Pelayo Carahuano Nepoceno

Fecha: 26/03/2020

Correo electrónico: [carahuancos73@gmail.com](mailto:carahuancos73@gmail.com)

Firma del participante:

Firma del investigador (o encargado de recoger información):