



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DE FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES
SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO FERRETERIA
SUPER ECONOMICA - HUANUCO, 2019.**

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

AUTOR:

UBALDO MEZA, DEKO BELQUIER

ORCID:0000-0003-3821-3901

ASESOR:

MANRIQUE PLACIDO JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE - PERÚ

2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DE FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES
SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO FERRETERIA
SUPER ECONOMICA - HUANUCO, 2019.**

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

AUTOR:

UBALDO MEZA, DEKO BELQUIER

ORCID:0000-0003-3821-3901

ASESOR:

MANRIQUE PLACIDO JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE - PERÚ

2021

1. Título de la tesis.

**CARACTERIZACIÓN DE FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR
COMERCIO DEL PERU: CASO FERRETERIAS SUPER ECONOMICA -
HUANUCO, 2019**

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

Ubaldo Meza, Deko Belquier
ORCID: 0000-0003-3821-3901

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, estudiante de pregrado, filial Lima,
Perú

ASESOR

Manrique Placido Juana Maribel
ORCID: 000-0002-6880-1141

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

JURADO

PRESIDENTE

SOTO MEDINA, MARIO
ORCID: 0000-0002-2232-8803

MIEMBRO

BAILA GEMIN, JUAN MARCO
ORCID: 0000-0002-0762-4057

MIEMBRO

ESPEJO CHACON, LUIS FERNANDO
ORCID: 0000-0003-3776-2490

3. Hoja de firma del jurado y asesor

Presidente

Mgr. Soto Medina, Mario

Miembro

Mgr. Baila Gemin, Juan Marco

Miembro

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

Miembro

Asesor

Mgr. Manrique Placido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

Agradezco a Dios por la vida, la fortaleza necesaria y por darme fuerzas en todo momento para seguir adelante para poder cumplir con los objetivos planteados en mi vida, a mi familia, por su amor incondicional y por todo el apoyo brindado a lo largo de mi vida a la ULADECH-Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por forjar mi perfil profesional, a la facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas, en especial a la Escuela profesional de Contabilidad, por permitirme aprender de mis errores y descubrir mi potencial, a la plana de docentes de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por haberme instruido e impartido sus sabias enseñanzas a lo largo de mi formación profesional.

DEDICATORIA

Con todo mi cariño, a mi papá Paulino y mi mamá Olga, por su apoyo, amor incondicional y por haberme inculcado a crecer como persona y como profesional.

A mi hijo Jhanobert Belquier, por ser la razón de vivir y superación a mis hermanos por sus consejos y conocimientos que me ayudaron en mi vida cotidiana y formación.

5. Resumen y/o abstract

La presente investigación tuvo por finalidad en determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de la empresa ferretería Super Económica - Huánuco, 2019, esta investigación por su finalidad es de tipo aplicada, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto a las principales características del financiamiento:** la empresa considera que después del capital propio el financiamiento de terceros en este caso la no bancaria fue un aporte importante, con crédito comercial, el plazo de financiamiento es el largo plazo y cuenta con crédito de sus proveedores. **Respecto a las principales características de la rentabilidad:** los activos con que cuenta, el nivel de ventas y las condiciones de financiamiento permitieron obtener leve aumento de rentabilidad. **Respecto a la relación del financiamiento y rentabilidad:** Se concluye que la empresa está en proceso de consolidación, dado que cuenta con el financiamiento según los costos del mercado financiero, que permite obtener relativamente no muy alta la rentabilidad por lo que en la actualidad sigue siendo moderada, evidenciando que las diversas fuentes de financiamiento que ha utilizado contribuye en la rentabilidad de la empresa.

Palabras Claves: Financiamiento, microempresa y rentabilidad

Abstract

The purpose of this research was to determine the main characteristics of the financing and profitability of the hardware company Super Económica - Huánuco, 2019, this research for its purpose is of an applied type, descriptive research level and whose research design was non-experimental-descriptive In order to collect the information, the questionnaire was used as an instrument, the same one that was applied to the representative of the company, obtaining the main results: regarding the main characteristics of the financing: the company considers that after own capital the financing of third parties in In this case, non-banking was an important contribution, it had commercial credit, the financing term is long-term and it has credit from its suppliers. Regarding the main characteristics of profitability: the assets it has, the level of sales and the financing conditions allowed to obtain a slight increase in profitability. Regarding the relationship of financing and profitability: It is concluded that the company is in the process of consolidation, given that it has financing according to the costs of the financial market, which allows obtaining relatively not very high profitability, which is why at present it is still moderate.

Keywords: Financing, microenterprise and profitability

6. Contenido

1.	Título de la tesis.....	iii
2.	Equipo de Trabajo.....	iv
3.	Hoja de firma del jurado y asesor	v
5.	Resumen y/o abstract	viii
	Abstract	ix
6.	Contenido.....	x
I.	Introducción	12
II.	Revisión de literatura.....	18
	2.1 Antecedentes.....	18
	2.1.1 Antecedentes a Nivel Internacional	18
	2.1.2 Antecedentes a Nivel Nacional	21
	2.1.3 Antecedente a Nivel Regional.....	26
	2.2.1 Caracterización del Financiamiento	30
	2.2.2. Rentabilidad.....	30
	2.2.3. Teoría de las empresas	38
	2.2.4 Marco Conceptual.....	48
	III. Hipótesis.....	49
IV	Metodología	50
	4.1 Diseño de investigación.....	50
	4.2 El Universo y Muestra.....	50

Población	50
4.3 Definición y operacionalización de variables	52
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	54
4.4.1 Técnica	54
4.4.2 Instrumento	54
4.5 Plan de análisis	54
4.4 Matriz de consistencia	55
4.5 Principios éticos	56
V. Resultados	58
5.1 Resultados.....	58
5.2 Análisis de Resultados	61
VI. Conclusiones	65
Referencias Bibliográficas	68

I. Introducción

La crisis mundial del empleo es uno de los riesgos más grandes, de seguir así se corre el riesgo de tener un mundo más fragmentado, proteccionista y confrontado. La persistente escasez de oportunidades de trabajo decente, inversiones insuficientes y bajo nivel de consumo provocan una erosión del contrato social sobre el cual se asienta las sociedades democráticas según el cual el progreso debe beneficiar a todos. Aunque el hecho de tener un trabajo no es una garantía de mejorar niveles de vida. En ese sentido surgen las micro y pequeñas empresas como una alternativa al desempleo.

A nivel de América Latina y el Caribe, existe fuerte presencia de empresas muy pequeñas, las cuales son agentes económicos con capacidad de crear empleo, pero a la vez mantienen bajos niveles de productividad y elevada informalidad; además, existen 11 millones de unidades económicas, de las cuales alrededor de 10 millones son micro y pequeñas empresas que brindan el 47% del empleo de la región. (Ferraro & Rojo, 2018).

También es de conocimiento que las micro y pequeñas empresas MYPE en el Perú juega un papel muy importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, y por ser la mayor fuente generadora de empleo y crecimiento de económico en zonas en vías de desarrollo y por ende ser un agente dinamizador del mercado. En un país como en el caso de Perú, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios y preocupantes ya que resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado para el crecimiento de la economía. En efecto, las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú se

han constituido en unidades económicas muy dinámicas, cuyo principal objetivo es el elevado nivel de empleo que generan en el Perú.

Por otro lado, una de las características y formas que definen a estas pequeñas unidades económicas es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, y a interés muy elevado y generando la informalidad en la que la mayoría de las MYPES opera, y evade los impuestos que por ley les corresponde con el estado, como También la falta de información financiera confiable veraz y la escasez de garantías reales aceptables. Por estas razones, los bancos nunca las consideraron sujetos de crédito, por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento informal o en el mejor de los casos a entidades financieras semiformales (instituciones no supervisadas por la SBS), tales como cooperativas de ahorro y crédito y ONG, las cuales satisfacen sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad. Ante dicha restricción surgió en los últimos años nuevas instituciones especializadas en microfinanzas, con tecnología crediticia no tradicional, que ha permitido ampliar la cobertura de servicios financieros hacia este sector, son las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

También, el Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI, el 97,9 por ciento de las unidades económicas del país son pequeñas y micro empresas que brindan empleo al 75,9 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), así disminuyendo la tasa de desempleos en su sentido más crítico. Las mypes constituyen una forma de salir de la pobreza por su propio medio al ser emprendedores potenciales especialmente; en la región de Huánuco hay un incremento de las mypes lo que es saludable para la economía ya que es una forma

de contribuir con la región, tenemos 23433 empresas en Huánuco que constituyen el 1,4%, desgregado en 22677 micro empresas, 693 pequeñas empresas, 15 mediana empresas y 48 grandes empresas según Anuario Estadístico Industrial, MYPE y Comercio Interno 2015.

Las micro y pequeñas empresas MYPE son aquellas cualquiera sea su actividad comercial y la forma jurídica que adopte, y está dirigida por sus propietarios, y casi siempre posee personal reducido y no posee una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducido en relación con el sector económico donde opera y no se encuentran vinculado directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos, contribuye en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y sus habitantes, como sector muestra una gran complejidad, una de ellas es su estratificación.

La mayoría de las empresas (81,2%), consideran que existe competencia informal para su principal producto, en el (2016), existían en el Perú 8.18 millones de unidades productivas (que incluyen empresas, independientes con negocios, profesionales con negocio, unidades agropecuarias).

En un estudio realizado; INEI (2016), “Estos son los cuatro problemas que limita el crecimiento de las empresas”, uno de los cuatro principales factores que limiten el crecimiento de las empresas es la informalidad, donde el 39.5% de empresas reporto este problema, según la primera encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015. Asimismo, el 36.7% de empresas respondió que la demanda es limitada, el 34.8% señalo que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6%

señalo la excesiva regulación tributaria. La mayoría de empresas (81.2%) considera que existe competencia informal para su principal producto. A nivel de segmento empresarial, el mayor porcentaje se presenta en la micro empresa (84.2%), mientras que la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa (65.3%). En cuanto a financiamiento, el 10% de empresas utilizaron como producto financiero el factoring (descuento por facturas). En cuanto a financiamiento el 23.3% de grandes empresas ha utilizado este producto financiero. En las medianas empresas, el 15%; 12.1% en las pequeñas empresas y 6.6% en las microempresas. Sobre los terminales de pago (OPS), el 10.4% del total de empresas declaro haberlo usado. Este porcentaje es menor entre las micro empresas (87.7%) y grandes empresas (24.5%). En tanto, la mujer peruana se ha convertido en la conductora del 28.2% de las empresas del país, con una presencia importante además en los sectores micro y pequeña empresa. El reto es llegar al 50% de participación de mujeres en el marco de una política de igualdad de género. Por lo que formule el siguiente enunciado: **¿Cuáles son las características relevantes del financiamiento y rentabilidad de la empresa ferretería Super Económica de Huánuco, 2019?**, para responder este problema formulado como objetivo general: determinar las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa ferretería Super Económica - Huánuco, 2019. Asimismo, para alcanzar este objetivo se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las características del financiamiento de la empresa ferretería Super Económica de Huánuco, 2019.

- Describir las características de la rentabilidad de la empresa ferretería Super Económica de Huánuco, 2019
- Determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad en la empresa ferretería Super Económica de Huánuco, 2019

Esta investigación se justifica porque me permitió conocer el comportamiento del financiamiento y rentabilidad en el desarrollo de las empresas para lo cual es necesario indagar sobre las fuentes de financiamiento al que se acceden y consecuentemente les permiten obtener la rentabilidad de las empresas.

La investigación se justifica porque me permitió conocer a grandes rasgos a la empresa de sector comercio rubro ferretería, dado que es una de las actividades que contribuye en el crecimiento económico del país, puesto que en la actualidad las micro empresas van ganando importancia en el mercado de la Huánuco.

Finalmente, los resultados de la investigación serán de mucha ayuda para las futuras investigación relacionado a la línea y rubro dado que será un antecedente, asimismo también será de mucha utilidad al propietario de la empresa dado que servirá como una referencia para la toma de decisiones de manera adecuada, también para aquellas personas que se encuentran en el proceso de llevar a cabo una idea de negocio y para aquellos que mantienen ya en marcha, y además realizar una gestión acertada para tener acceso a mejores posibilidades de financiamiento y consecuentemente mayor nivel de rentabilidad para su empresa.

Entre los principales resultados se obtiene: **respecto a las principales características del financiamiento:** la empresa considera que después del capital propio el financiamiento de terceros en este caso la no bancaria fue un aporte importante, conto con crédito comercial, el plazo de financiamiento es el largo

plazo y cuenta con crédito de sus proveedores. **Respecto a las principales características de la rentabilidad:** los activos con que cuenta, el nivel de ventas y las condiciones de financiamiento permitieron obtener leve aumento de rentabilidad. **Respecto a la relación del financiamiento y rentabilidad:** Se concluye que la empresa está en proceso de consolidación, dado que cuenta con el financiamiento según los costos del mercado financiero, que permite obtener relativamente no muy alta la rentabilidad por lo que en la actualidad sigue siendo moderada.

La metodología empleada en esta investigación es de tipo cualitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, asimismo, para el recojo de información se aplicó el cuestionario al representante de la empresa.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes a Nivel Internacional

(Bonilla , 2017) en su investigación titulado: “El financiamiento y el desarrollo económico del sector textil-prendas de vestir de punto en la Provincia de Tungurahua Cantón Ambato-Ecuador 2017”, expuesto en la Universidad Técnica de Ambato Facultad de Contabilidad y Auditoría Carrera de Ingeniería Financiera; tiene como objetivo general; Analizar el financiamiento y el desarrollo económico del sector textil en la provincia de Tungurahua Cantón Ambato 2017, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cualitativa-cuantitativa, el nivel o tipo de investigación descriptivo, exploratoria y correlacional, investigación bibliográfica-documental; siendo la muestra 8 empresas del sector textil del canto Ambato. Se obtuvo las siguientes conclusiones:

- Mediante la investigación se determinó que todos los fabricantes del sector textil tienden a acceder a fuentes de financiamiento para su desarrollo económico y estas son originalmente en instituciones financieras así como los proveedores, para la elaboración de sus prendas vestir trabajan con dinero a largo plazo a través de sus proveedores, pero al no contar con dinero suficiente acceden a créditos en instituciones financieras es por ello que la mayoría trabaja con más de un crédito vigente y esto se vuelve en un inconveniente ya que para cubrir sus deudas a corto plazo estas se financian a instituciones financieras, y el financiamiento a corto plazo exponen a la empresa a correr el riesgo que no puedan pagar su deuda en sus picos estacionales, por la falta de liquidez precisamente en la época estacional, como lo es en la industria textil.

- Mediante la investigación se determinó que la innovación así como la creatividad son fundamentales para el desarrollo económico de la empresa dentro del sector textil ya que gracias a estos la empresa puede ir renovando nuevos estilos, tendencias en donde puede tener un plus adicional a otras empresas lo que la haría más competitiva, es por ello la importancia del financiamiento ya que para la innovación y creación se necesita de la tecnología es decir de maquinaria especializada para nuevos estilos, contar con materia prima de punta para un acabado de calidad, y uno de los principales limitantes para estas empresas y del desarrollo es la falta de recursos económicos para acceder a nueva tecnología. Tomando en consideración al sector es la segunda actividad más importante dentro del país la cual es generadora de empleo alrededor del 65% según datos del INEC, por ello que, al momento de acceder a un crédito con un monto razonable, las ventas aumentarán y se necesitaría más materia prima si como maquinaria, más mano de obra y esto generaría empleo y por ende el desarrollo económico y bienestar para la familia.

(Gutiérrez, 2017) en su investigación titulado: “Creación de Empresa para Comercialización de Ropa Deportiva en la ciudad de Bogotá 2017”, expuesto en la Universidad Católica de Colombia Facultad de Ingeniería Programa de Ingeniería Industrial Alternativa Emprendimiento, tiene como objetivo general; desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de ropa deportiva en la ciudad de Bogotá”, investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativa, el diseño de investigación información recolectada; siendo la muestra conformada por edades 15 años en adelante. Se llega a las siguientes conclusiones que, como resultado del estudio de mercado se concluye

que la empresa RAGE SPORTS TEAMS tendrá una gran oportunidad de penetrar el mercado de las prendas deportivas, y con el análisis de la información necesaria para determinar la forma en la que la organización puede ser exitosa en sus inicios y junto con el continuo esfuerzo por mejorar se logrará un posicionamiento cada vez mejor. A partir del estudio técnico se obtiene que la empresa cuenta con una serie de procesos que no son complejos en su inicio, por lo que se espera un número mínimo de inconvenientes que pueden perjudicar su funcionamiento. El constante monitoreo de las actividades y el registro de información pertinente facilitara la toma de decisiones estratégicas, que permitan un crecimiento estable de la organización y asegurar un puesto llamativo en el mercado.

(Lopez & Farías , 2018) en su proyecto de investigación, “Análisis de alternativas de financiamiento para optar por el título para las pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil 2018”, expuesto en la Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas Escuela de Tributación y Finanzas; tiene como objetivo general; Establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativa no experimental, el nivel descriptivo y explicativa y el diseño de investigación descriptivo no experimental; siendo la muestra conformada 30 empresas en la ciudad de Guayaquil. Llegando a la siguiente conclusión general el investigador señala que:

- ❖ En base a la investigación y los resultados obtenidos en ella, mediante la entrevista y encuesta, así como también la información bibliografía, se verifico que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las pymes, ya que conllevan un menor coste. Este termina siendo un factor determinante al momento de la toma de decisiones,

no solo para las pequeñas y medianas empresas sino también a las grandes compañías. Hoy en día y en general, precios accesibles es lo que buscan todas las unidades económicas, ya sea desde contratar un guardia de seguridad hasta contratar una empresa auditora pero siempre comparando precios y tomando la decisión de ahorrar con un producto o servicio rentable, y así ser eficiente en el manejo de sus recursos financieros.

- ❖ De alguna u otra manera existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes, al momento de emplear al mercado de valores como una alternativa de fuentes de financiamiento, pues la mayoría de las empresas emisoras de obligaciones, papeles comerciales y titularizaciones son las que se encuentran catalogadas como grandes empresas. La introducción de las pymes al mercado de valores, les permite abrir caminos no solo a la posibilidad de obtener un mayor volumen de financiamiento, sino también posibilidad de internacionalizar a través de la implementación de tecnologías que les permitan mejorar e incrementar sus niveles de producción.

2.1.2 Antecedentes a Nivel Nacional

Para el autor, (Huamán, 2018), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería de Huaraz, año 2016”, tuvo como finalidad principal conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en la Mypes del Ámbito de estudio, en cuanto a la metodología de la investigación , el diseño que se utilizó en esta investigación es no experimental descriptivo, donde M:

Muestra y O: observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad, entre sus principales conclusiones tenemos:

- El 75% de la Mype encuestada tiene financiamiento de terceros y el 25% de financiamiento propio , el 90% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo en financieras , el 10% de prestamistas personales; el 35% de las empresas obtienen préstamos a largo plazo y 65% a corto plazo ; el 15% de las empresas afirmaron que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, 10% en activos fijos y el 50% en capital de trabajo ; el 65% de las empresas pagaron tasas de interés mensual de 10% a 20% ,el 30% pago una tasa de 21% a 25% y el 5% pago una tasa de 26% a 30% mensual, por haber obtenido dicho crédito.
- El 65% de los representantes legales afirmaron que recibieron capacitaciones y el 35% no tienen capacitaciones sobre el tema de otorgamiento de crédito ; el 10% nos mencionan que tuvieron dos cursos de capacitación al año, el 25% solo recibió un curso de capacitación y el 15% afirmaron que participaron en más de cuatro cursos; el 35% fueron capacitados en inversión de crédito financiero, el 30% en Marketing empresarial y el 15% en administración de recursos humanos, el 15% de los trabajadores han participado en un curso, el 25% participaron en dos cursos y el 45% no precisa su participación en ningún curso de capacitación ; el 45% del personal de la empresa ha recibido capacitación en presentación de mejor servicios al cliente , el 25% en gestión empresarial, el 10% en gestión financiera y el 20% en manejo de crédito.
- El 85% de representantes legales afirmaron que, si lograron una mejor

rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 15% niega la mejoría en su rentabilidad con el crédito otorgado, el 35% afirmaron que no mejoraron su rentabilidad con las capacitaciones recibidas y el 65% afirmaron que, si mejoro la rentabilidad de su empresa con las capacitaciones, el 65% revelaron que tuvieron una mejor rentabilidad en los últimos años y el 35% comentan que nunca observaron mejoría en su rentabilidad.

- La mayoría de las Mype se financian por terceros en este caso por las financieras, el crédito obtenido es de corto plazo, en cuanto a la capacitación el 35% no recibe curso en el tema de otorgamiento de crédito, la mayoría lo ve como una inversión y la rentabilidad si mejoro durante el último año gracias a un buen financiamiento y una Buena capacitación.

(Charqui, 2018) en su investigación titulado, “Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas sector comercio rubro Ferretería Huaraz 2017”, expuesto en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; tiene como objetivo general; Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz 2017, esta investigación en cuanto tuvo como su metodología; tipo de investigación cuantitativo, el nivel descriptivo, el diseño de investigación descriptivo simple no experimental transversal; siendo la muestra conformada 46 empresas de la MYPE del sector comercio en el distrito de Huaraz 2017. Llegando a la siguiente conclusión general el investigador señala que:

- Respecto al financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de ferretería de Huaraz 2017: quedando descrito que le 65% afirmaron la prevención de fondos financieros para su micro empresa, mientras que más de la mitad realizaron la negociación para lograr el crédito

en diferentes entes bancarios, asimismo las tres cuartas partes pagadas puntualmente su financiamiento, el 65% que solicitaron créditos de bancos privados locales, el 70% que solicitaron créditos entidades financieras no bancarias, el 61% que solicitaron crédito comercial, el 70% que financiaron su micro empresas por medios de cuentas por cobrar.

- Por lo tanto, debemos mencionar que los gerentes de las MYPE cumplen con los pagos puntuales para lograr un nuevo crédito bancario, así como financiar las cuentas por cobrar, es decir endosar al banco al cliente para que este realice el pago directamente a la entidad bancaria.

Que descrito la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017; que las tres cuartas partes de la población percibía la rentabilidad económica de su micro y pequeñas empresa, también referimos que el 83% de los encuestados percibía la rentabilidad financiera, sin embargo el 70% que representa a la mayor parte de los propietarios y/o gerentes sabía de la rentabilidad social de su micro y pequeña, el 61% que percibía la rentabilidad fija de su micro de su micro y pequeña empresa, el 65% que afirmaron tener rentabilidad variable de su micro y pequeña empresa, el 75% que consideraban el indicador de rentabilidad, el 70% que afirmaron percibir los recursos invertidos y sus resultados rentables, el 65% que sabían la obtención de la rentabilidad de acuerdo a lo invertido, por otro lado el 61% conocían el periodo de tiempo para medir la rentabilidad.

Según el autor, (Castillo, 2015), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector

comercio – rubro ferretería – Huarney, 2015”, en cuanto a la metodología el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental descriptivo, entre sus principales conclusiones se tiene:

- **Respecto al objetivo específico 1:**

Revisando los antecedentes y resultados de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas; poco menos 2/3 (65%) son personas adultas, su edad fluctúa entre los 36 a 51 años , siendo personas adultas que actúa con responsabilidad; mucho más 2/3 (75%) son del sexo masculino, es decir, que los hombres siguen siendo los que toman las decisiones en las empresas; poco menos de la mitad (45%) tienen estudios no universitarios, estos resultados nos demuestran que hay profesionales técnicos, pero por falta de empleo deciden tener su negocio propio.

- **Respecto al objetivo específico 2:**

Según los antecedentes y resultados más relevantes, más 2/3 (70%) tiene más de 3 años en el rubro empresarial ferretería, la mayoría el (85%) de la MYPE encuestadas son formales permitiéndoles tener ventajas al momento de solicitar un préstamo, poco menos de la mitad (45%) poseen solo un trabajador dentro de su negocio, más 2/3 (70%) formaron sus MYPE para obtener ganancias.

- **Respecto a objetivo específico 3:**

Según los resultados encontrados, la mayoría (80%) obtuvieron financiamiento de terceros, mucho menos 2/3 (56%) obtuvieron, Asimismo, poco más 2/3 (69%) de los créditos recibidos fueron de corto plazo, poco

menos de 2/3 (63%) manifestaron que si fueron en los montos solicitados y mucho más 2/3 (75%) fue invertido en capital de trabajo. Se recomienda que, para las MYPE pueden seguir creciendo, se debe promover que las organizaciones financieras puedan atender los requerimientos de las MYPE para elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados.

- **Respecto al objetivo 4:**

De acuerdo a los resultados, poco más de la mitad (55%) de las representantes legales encuestadas dijeron que, si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, poco menos de 1/3 (45%) recibieron una capacitación los dos últimos años, más 2/3 (70%) indicaron que las capacitaciones son una inversión. Asimismo, poco menos 2/3 (65%) consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y menos de la mitad (45%) se capacitaron en temas de inversión del crédito.

2.1.3 Antecedente a Nivel Regional

(Mori Tello, 2016), afirma en su tesis denominada “Caracterización del Financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferretería de la provincial de Leoncio Prado – Tingo María. Periodo 2015-2016”, afirma que en su Proyecto de investigación es de tipo descriptiva porque se conoció como influye el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado periodo 2015 – 2016, se trabajó con el diseño de una investigación no experimental de nivel descriptivo porque permitió conocer las opiniones de los sujetos de estudio y finalmente llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil del empresario

La mitad de las MYPES encuestadas se establece que los empresarios tienen entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y relativamente tienen secundaria completa y superior universitaria.

Respecto al perfil de las MYPES

La gran mayoría de las MYPES encuestadas se dedican ya hace tres años a esa actividad comercial, la mayoría de los encuestados cuentan con personales en el rango de 1 a 5 personas en su empresa, la mayoría de los encuestados se capacitaron ya sea en temas de prestación de mejores servicios al cliente, gestión empresarial y manejo efectivo del crédito financiero.

Respecto al financiamiento de las MYPES.

Todas las MYPES encuestadas están debidamente formalizados, opinan que la apertura de sus empresas o realizaron con capital propio, también que una pequeña cantidad de ellos empresarios obtuvo créditos para empezar su empresa, la gran mayoría de ellos obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecarios las mismas que fueron otorgados por diferentes entes financieros (bancario y no bancario).

Respecto a la rentabilidad de as MYPES

La mitad de las MYPES encuestadas opinan que gracias al financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus negocios y la otra mitad es por la buena atención que brindan, la gran mayoría de los encuestados opinan que las capacitaciones son una inversión y no gasto ya que mediante ellas se logra elevar el nivel de calidad de atención al cliente y otros temas más implicadas en el rubro de negocio establecido

Según (Hilario, 2017) en su tesis titulada *“Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco – 2016”*, tuvo como objetivo determinar de qué manera el capital de trabajo influye en la rentabilidad de la empresa en estudio. Cuya metodología empleada es de tipo aplicada, enfoque cuantitativo y diseño no experimental de tipo transversal. Y llegó a las siguientes conclusiones:

Determinó que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad, ya que una buena decisión de inversión financiera genera beneficios a corto y largo plazo. La rentabilidad es necesaria para lograr un crecimiento sostenible en el tiempo.

Determinó que el capital de trabajo influye en la rentabilidad, ya que la efectividad en la utilización del capital de trabajo genera mayor utilidad o rentabilidad. El capital corriente permite cubrir las necesidades a corto plazo, para seguir invirtiendo y continuar con el normal desarrollo o actividad empresarial.

Determinó que los activos intangibles si influyen en la rentabilidad. Debido a que los activos intangibles o nominales permiten generar mayor rentabilidad a largo plazo. Ya que los gastos de organización, patentes, licencia, capacitación, marcas etc., son activos no monetarios identificables, que generan beneficios económicos futuros y deben ser controlados dichos beneficios.

Determinó que los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa, ya que las inversiones en las maquinarias, muebles y enseres, terrenos, edificios, etc., generan mayor rentabilidad; debido que los activos fijos son bienes o recursos que no pueden ser liquidados fácilmente pero que a largo plazo

generan rentabilidad.

Determinó también que las capacitaciones al personal influyen en la rentabilidad, ya que un personal capacitado permite que se tome buenas decisiones de inversión para mejorar la calidad de activos, para la utilización de los recursos que posee la empresa, interpretar y analizar los estados financieros, saber si es el momento de invertir o no.

Se tiene el estudio de (Santillan, 2020), cuyo título es: ***“propuesta de mejora de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPE rubro ferretería, Pillco Marca 2020”***; el objetivo fue identificar las oportunidades de las fuentes de financiamiento que mejoren la rentabilidad de la MYPE rubro ferretería, la metodología que empleo es de nivel descriptivo, enfoque cuantitativo, diseño no experimental, llegando a las siguientes conclusiones:

- Las oportunidades de las fuentes de financiamiento interno han mejorado la rentabilidad del negocio, porque para iniciar su negocio utilizo sus ahorros personales, ya que contar con capital propio tiene mucho beneficio porque ayuda a crecer con la ventaja que no paga intereses, no hay necesidad de presentar garantía o aval, puede mantener la independencia, además es la primera fuente de financiamiento.
- Las oportunidades de las fuentes de financiamiento externo, sirvió para mejorar la rentabilidad del negocio, en vista que necesitaban contar con más capital recurrió a la entidad financiera para obtener préstamos que sirvió para ampliar su negocio para la compra de mercaderías fierros de construcción, así logro mejorar los recursos de la empresa, reduciendo riesgos logrando así que la empresa sea rentable y viable.

- La oportunidad de los plazos de fuentes de financiamiento ha mejorado dado que el largo plazo ayudo al dueño a elegir el número de cuotas que se adapten mejor a la capacidad de pago

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1 Caracterización del Financiamiento

Definición

Existen diferentes conceptos sobre financiamiento como:

Córdoba (2012) afirma lo siguiente: “es la forma como una organización empresarial puede conseguir recursos financieros o fondos económicos para el logro de sus objetivos y metas de progreso y crecimientos establecidos”, (p.310).

También **Ortega (2008)** afirma de manera similar que: “el financiamiento de un proceso de obtención de recursos financieros; previo análisis de las instituciones financieras, para que el prestatario obtenga fondos, incrementando los costos por financiamiento, de acuerdo a la realidad de la estructura financiera empresarial para el uso de los fondos de inversión para su desarrollo”, (p.234).

Indicadores Financieros

ROA (Rendimiento sobre Activos)

Según **Briseño (2006)**, consiste la rentabilidad acerca de los activos (Return over Assets) constituye un indicador que contribuye a la determinación si los activos que posee la empresa son eficientes para la generación de utilidades en el futuro (p.12).

Cuando el ROA pueda demostrar una situación financiera positiva se afirma

que la empresa está en situación rentable porque la utilización de sus activos es deficiente y está generando mejores utilidades. Se puede hipotetizar a mayor ROA habrá mayor rentabilidad; ya que la empresa generará más utilidades, con el uso de menos recursos. Y se calcula con la siguiente Fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} \times 100$$

ROE (Rendimiento Sobre Capital)

Para **Aching (2005)** consiste el cálculo de la rentabilidad acerca del capital (Return over Equity) constituye uno de los indicadores más importantes para la toma de decisiones y la evaluación de la rentabilidad en un negocio determinado. Este producto se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto que posee la empresa; en este caso la medición es sobre la rentabilidad de los recursos aportados por el inversionista (p. 28); se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL}} \times 100$$

ROI (Rendimiento Sobre la Inversión)

Court (2009) por lo general denominado tasa de retorno, que representa la cantidad de dinero perdido o ganado en una inversión realizada dividiendo entre la cantidad de dinero invertido. En otros casos se denomina interés o beneficio o ganancia (o pérdida). Se llama denominador activo, el capital o el

principal, dinero invertido. Por lo tanto, el ROI es una expresión financiera que manifiesta la ganancia obtenida al final de un periodo acerca de la inversión inicial que se realizó (p.341).

El cálculo se realiza con la siguiente fórmula:

$$\text{ROI} = \frac{\text{GANANCIA DE INVERSIÓN} - \text{COSTO DE INVERSIÓN}}{\text{COSTO DE INVERSIÓN}}$$

Cuando el ROI es positivo significa que la utilización del capital invertido es eficiente en la empresa; por lo tanto, genera utilidades. Por lo tanto, se puede aplicar la hipótesis. A mayor ROI, la empresa será más rentable y generará mayor utilidad con menor inversión.

De Tal Manera:

Si el $\text{ROI} > 0$, la inversión es rentable

Si el $\text{ROI} < 0$, la inversión no es rentable, pues se incurre en pérdidas.

Fuentes del Financiamiento

- Fuentes del Financiamiento formal

Según **Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros (2001)** el origen del financiamiento formal se refiere a las entidades especializadas que otorgan créditos y que realizan una supervisión directa o indirecta, a través de SBS.

Estas entidades financieras son:

Bancos

Para **Conger, Inga & Webb (2009)** los bancos en el Perú son instituciones que están reguladas para el ofrecimiento de créditos financieros; así mismo

ofrecen servicios de depósito; a partir de 1980 comenzaron con el apoyo crediticio a la pequeña y micro empresas y que actualmente muchos bancos apoyan directamente a este sector. Se entiende que el negocio principal de los bancos, se realiza mediante la captación del dinero público, de acuerdo a una modalidad contractual de depósito, utilizando el dinero, el que obtenga de fuentes de financiamiento o su propio capital, concediendo créditos por diferentes modalidades y aplicando en las operaciones de riesgo del mercado.

Cajas municipales de ahorro y crédito

Generalmente estas instituciones pertenecen al gobierno municipal, aunque a pesar de estar reguladas, no tiene un control mayoritario de la Institución Edil. Su objetivo del préstamo que realiza a la pequeña y micro empresa. A partir de 1982 iniciaron su actividad como casa de empeño y desde el año 2002 obtuvieron una autorización para realizar operaciones en diferentes lugares del país, ejecutando muchos servicios bancarios.

Cajas rurales de ahorro y crédito

Las CMAC tienen una especialización como institución crediticia orientadas al servicio de la agricultura, así como también al sector comercio y algunos casos al área urbana. A partir del presente siglo las cajas rurales abarcaron en sus operaciones a las pequeñas y micro empresas. Tiene autorización para recibir depósitos de dinero y ofrecen diferentes tipos de préstamo; sin embargo, no tiene autorización para el manejo de cuentas corrientes.

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Para, **Pro Inversión (2007)** determinó que las EDPYME constituyen

instituciones reguladas no bancarias, pero su especialización consiste en el otorgamiento de préstamos a la pequeña y micro empresa, a pesar de no recibir depósitos se originaron como ONG micro financieras, a fine del 90 se constituyen en Instituciones reguladas. Se han especializado en ofrecer financiamiento preferencial a los micro empresarios y pequeños empresarios, Debiendo en garantía el autoevalúo de propiedades del prestatario.

Fuentes de financiamiento semiformal

Según **Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros (2001)** conforman entidades registradas en la SUNAT, pertenecen al Estado y realizan operaciones de crédito sin la supervisión de la SBS. Cuentan con diferentes grados de especialización cuando manejan los créditos y tienen una organización estructurada para el manejo de créditos; estas instituciones son: LAS ONG, Banco de Materiales-BANMAT y el Ministerio de Agricultura –MINAG).

ONG

Constituyen en el país como si fueran programas de microfinanzas que pertenecen como miembros de Cópeme, como una organización asociada gremial cuya función es la promoción de las Mype. Son organizaciones no gubernamentales cuya misión es la operación con microfinanzas, como su actividad principal; o como programas de servicios. Estas ONG tienen un sistema de autorregulación con el apoyo de Cópeme, quienes les brindan asesoría de acuerdo a los estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno en el campo de las microfinanzas.

- Fuentes de financiamiento informal

En otros casos surgen como entidades financieras informales, como personas individuales o naturales; que por diferentes motivos realizan préstamos; y en otras circunstancias se convierten en entidades que no tienen organización para administrar los créditos; constituyéndose en prestamistas informales en forma individual, la constitución de juntas, los comerciantes entre otros casos.

Agiotistas o prestamistas profesionales

Son los que realizan préstamos informales, mayormente agrupados societariamente a los grupos informales; siendo su cobertura muy pequeña. Su característica muy relevante es que los préstamos que realizan son reducidos y con altas tasa de interés; peor aun cuando exigen una prenda de alguna propiedad o un bien, para el otorgamiento del crédito.

Juntas

Tiene como finalidad del otorgamiento de créditos, a través de la movilización de ahorros de las personas, con base a las relaciones sociales muy fuertes que practican en el grupo social; por acuerdo del grupo ahorran una cantidad de dinero a plazo fijo y generalmente acuerdan que uno de los integrantes será acreedor al préstamo; el mecanismo crediticio se acaba cuando todos sus integrantes del grupo han recibido el crédito.

- Ahorros Personales

Al respecto **Longenecker, Moore, Petty y Palich (2007)** indicaron que este tipo de los ahorros constituyen el primer capital que se utiliza para iniciar un nuevo negocio financiado con capital propio. Excepcionalmente un empresario aporta con un capital de base por lo que necesita un

financiamiento para el negocio nuevo, evitando un margen de error. Al inicio los pagos fijos de la deuda pueden caracterizarse por el desembolso de grandes cantidades; generalmente tiene poca probabilidad que un banquero o cualquier otra persona pueda prestarle el dinero para un negocio nuevo, cuando el empresario no pueda arriesgar su capital propio. Este tipo de inversión se caracteriza porque el empresario no pagará ningún interés; generalmente se recurre a los ahorros personales o de cualquier otro recurso personal que se disponga, sea vendiendo un bien o en la reinversión del dinero de su negocio.

Decisiones financieras

Existe diferencia entre decisión sobre el financiamiento frente a la decisión de inversión, determinándose en proyectos de mediano y largo plazo; buscando diferentes opciones financieras en los mercados si se quiere realizar un financiamiento en una empresa de reciente formación. Por lo que será necesario realizar un estudio, acerca de los deficientes mercados financieros y después de un análisis decidir cuál de las opciones se la más adecuada. De acuerdo a los objetivos del negocio o las empresas. La obtención de deudas es generada por la toma de decisiones financieras cuyo objetivo es la disposición de los recursos financieros; pueden adquirir bienes tangibles e intangibles para la realización de las actividades; porque sin la adquisición de deudas no existe la obtención de inversiones y sin realizar inversiones, no se pueden realizar ninguna operación empresarial. En muchos casos el financista puede prestar un crédito comercial como financiamiento de proveedores con plazos menores a seis meses.

Tasas de interés

En todo préstamo va involucrar una recompensa conocido también tasa de interés. En este tipo de operaciones crediticias se realiza en dinero, ya que existen obstáculos en la modalidad de trueque, por lo que dan mucha importancia a la tasa de interés monetario como importante en este tipo de transacción (p.71).

Préstamo

Villacorta (2006) indicó que es una operación utilizada mediante el activo, en las entidades crediticias, existe cesión de capital para ejecutar una actividad concreta y definida previamente, donde se acuerda la devolución con base a lo acordado previamente (p.351).

Tipos de créditos

Crédito a las microempresas

Son créditos otorgados a las personas naturales o jurídicas, en forma directa e indirecta; cuyo objetivo es el financiamiento a las diferentes actividades comerciales, de producción, prestación de servicios que tengan las reúnan las características siguientes:

En el caso de personas naturales, deben dedicarse al desarrollo de la actividad empresarial, aquellas personas que tienen ingresos de quinta categoría se excluyen de esta forma de crédito (p.585).

Créditos comerciales

Ortiz (1994), refirió que, en este tipo de crédito, no están afectos a tasas de interés; en caso de la falta de cumplimiento de pago de los compromisos pactados de acuerdo al tiempo acordado, la operación de intercambio,

aumenta un costo adicional al capital, generado por los descuentos comerciales que solicitaron (p.253).

Importancia de los créditos

Andrade (2011), menciona que todo crédito es muy importante ya que los bancos brindan a las empresas cierto monto de dinero; y que los prestamistas tienen un compromiso de devolución dentro de un tiempo determinado. Este tipo de crédito es importante porque concede efectivos a las personas que requieren el crédito para financiar alguna actividad económica o comercial; ayudarlo de esta manera y básicamente para cumplir el objetivo de reducción de la pobreza mundial.

2.2.2. Rentabilidad

Definición

Existen diferentes conceptos de la Rentabilidad como:

Soria (2010) “el autor definió como: el índice de evaluación del resultado de una gestión empresarial y la capacidad que cuenta para generar riqueza, a través de la utilidad y el beneficio obtenido mediante la inversión o los recursos utilizados para obtener la rentabilidad” (p. 110).

Según **Córdoba (2012)** conceptualizó: “la rentabilidad es una relación porcentual alcanzado en un periodo determinado por el recurso invertido. En este caso constituye la evolución de un valor activo, más la distribución en efectivo a través del valor inicial porcentual y la existencia de una relación entre los ingresos y los costos” (p. 15).

.

Ratios de Rentabilidad

Según **Tanaka (2005)**, se refiere a la medición de la eficiencia de las inversiones que realizaron las empresas llamados también ratios de rentabilidad:

Rentabilidad de las Ventas Netas. Se refieren a las utilidades obtenidas a través de las ventas ejecutadas y cuyos resultados se presentan en porcentajes, constatando si se obtiene mayor coeficiente, en este caso la empresa será beneficiosa; se aplica la fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Rentabilidad Neta de las Inversiones. Llamado también ROA, indica el porcentaje de inversiones realizadas; en casos que la inversión fue buena, se obtendrá un alto resultado; en caso contrario si el ROA fue mala, tendrá bajos resultados; en este caso se aplica la fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Rentabilidad del patrimonio (ROE). Indica la tasa de crecimiento de las ganancias en una empresa y se mide con la aproximación que tuvo la empresa. La fórmula considerada es:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Margen utilidad operativa. Sirve para analizar la capacidad de ventas en la generación de utilidad bruta. La fórmula es:

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

Niveles de Análisis de Rentabilidad Empresarial

Según **Cuevas (2006)**, en todo tipo de actividad referida a inversión, esto

indicará que la rentabilidad de una empresa catalogado en dos niveles:

Primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, que tiene una relación con la concepción de resultado conocido o previsto, antes de determinar los intereses, con el total del capital económico utilizado en la obtención de resultado previsto, antes de calcular los intereses, con la totalidad de los capitales económicos utilizados representando el rendimiento de la inversión empresarial.

Segundo nivel, la rentabilidad financiera, se conoce de acuerdo al concepto conocido o previsto, después de que se pueda calcular los intereses, en cuanto a la relación a los fondos propios que tiene la empresa, representando su rendimiento.

Tipos de Rentabilidad

En el campo financiero se conocen los siguientes tipos de rentabilidad.

- La rentabilidad económica

Sánchez (2002) afirmó que se conoce también como rentabilidad de la inversión referido en un tiempo determinado, del rendimiento que puedan producir los activos de la empresa, con financiamiento independiente de los mismos. En esta perspectiva la rentabilidad económica es considerada como la capacidad de los activos empresariales en la producción de valor en la forma como fueron financiados. Esta situación ayuda a la comparación de la rentabilidad entre las diversas empresas, que tienen diferentes

Forma de rentabilidad según sus estructuras financieras, el pago de intereses, la afectación al valor de la rentabilidad (p. 6).

Cálculo de la rentabilidad económica

Cuando se va definir el indicador de la rentabilidad económica, van apareciendo diferentes posibilidades conceptuales, como concepto de resultado y conceptos de inversión que se relacionan entre sí. Además, la forma genérica considera como el concepto de resultado antes de calcular los intereses e impuestos; y el concepto de inversión se refiere al Activo total de su estado medio. El cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de interés e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de los intereses impuestos se calcula el resultado sin considerar los gastos financieros que produjeron la financiación ajena y el impuesto de sociedades. Por lo que se puede medir los recursos empleados independientemente del tipo de impuestos, lo que pueda presentar una variación según el tipo de sociedad.

El resultado después de los impuestos y de los gastos financieros netos según la justificación sobre los beneficios, está relacionado con el gasto del ejercicio y se entiende como partida negativa para medir la renta o beneficio; los costos financieros netos se presentan del ahorro de impuestos que se suponen no haber tocado.

- Rentabilidad financiera

Se conoce también como fondos propios, se refiere a un tiempo predeterminado de la obtención del rendimiento referido a los capitales propios. La rentabilidad financiera es considerada a la más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica; por lo que el

indicador de rentabilidad, son los que buscan maximizar los directivos o es el interés de los propietarios. En otro sentido una insuficiente rentabilidad financiera, genera una limitación al acceso a nuevos fondos propios. Por encontrarse en bajo nivel de rentabilidad financiera mediante los fondos generados internamente por la empresa; y, en segundo término, porque puede presentarse una restricción de la financiación externa.

Cálculo de la rentabilidad financiera

Existe una diferencia entre la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera es poco divergente, para poder realizar el cálculo, siendo la más conocida la siguiente fórmula:

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

Los fondos propios para la rentabilidad financiera son:

Consiste en medir el rendimiento de los fondos propios, independientemente del impuesto de la sociedad.

Resultado de las actividades ordinarias: No se tiene en cuenta el efecto del impuesto sobre las sociedades; así como los resultados extraordinarios, facilitando la comparabilidad Inter temporal entre la existencia de otras empresas.

Consideraciones para construir Indicadores de Rentabilidad

Según **Alles, (2005)** en la expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. Para la formulación y medición de la rentabilidad se debe tener en cuenta lo siguiente:

Estrategias de Rentabilidad

Al respecto **Cabanelas (2007)** estableció tres ejes como estrategias para lograr la rentabilidad: Estrategias de eficiencia, de vinculación y de renovación. Las primeras dos estrategias tienen un resultado más inmediato; en cambio la tercera estrategia se alcanza en un mediano plazo. Toda estrategia de eficiencia se orienta al mejoramiento de los atributos, del producto frente al mercado, se preocupa por el mejoramiento de la estructura de costes y el uso de los activos. Las estrategias de vinculación se orientan al incremento del valor percibido, involucrando a los agentes finales (clientes); los agentes intermedios que se relacionan. Por lo tanto, el autor aconseja que, para diseñar estrategias, las empresas que tienen una alta rentabilidad, desarrollan estrategias con base a la eficiencia, impulsando la penetración en el mercado. Para **Martínez (2009)**: Propuso 9 factores principales que tienen una influencia en la rentabilidad tales como:

- Intensidad de la inversión
- Productividad
- Participación de mercado
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Calidad de producto/servicio
- Tasa de crecimiento del mercado
- Integración vertical
- Costos operativos
- Esfuerzo sobre dichos factores

Los tipos de riesgos financieros

Para **Chiavenato (2004)** los riesgos financieros son los siguientes: **Riesgo de Mercado:** Está relacionado con las pérdidas como consecuencia de los cambios producidos en los mercados financieros donde la empresa realiza sus actividades; se debe a los adversos movimientos de las variables financieras como: Tipos de cambio, tipos de interés y precios de las acciones.

Riesgo de Crédito: Consiste en la probabilidad de una pérdida asumida por un agente económico como resultado de incumplir las obligaciones establecidas en el contrato y que son de responsabilidad de las contrapartes.

Riesgo Operacional: Son eventos producidos por las fallas de los procesos, el fraude de las personas y el riesgo tecnológico y de innovación que al concretarse permiten disminuir el patrimonio de la organización; por su puesto, es responsabilidad de la alta gerencia.

Riesgo de Liquidez: Consiste en la incertidumbre que se asocia al rendimiento de la inversión debido al obstáculo potencial de hacer líquido del activo adquirido. También puede deberse la falta de contar con el efectivo para afrontar las obligaciones en el plazo previsto.

Riesgo Económico: Es la incertidumbre producida en el rendimiento de la inversión generado por los cambios económicos en el sector que opera la empresa.

Importancia de la Rentabilidad

Para **Gallagher & Andrew (2001)** consiste en la mayor importancia que tiene la empresa moderna que se utiliza en toda la comunidad de negocios. Contribuye en la sustentabilidad de todo proyecto, aunque es un concepto menos comprendido por las personas que utilizan diariamente. Es la

cuantificación del binomio rentabilidad riesgo que le dan mayor importancia, las empresas modernas y que se ha generalizado en la comunidad de negocios. Por lo que debe cuidarse la sustentabilidad en todo proyecto, a pesar de que es un concepto menos comprendido.

2.2.3. Teoría de las empresas

Las empresas son sociedades económicas organizadas, tienen como fines supremos generar beneficios con ayuda de tres componentes fundamentales como son los recursos humanos, las inversiones financieras y la tecnología. Son imprescindibles en toda economía porque generan empleo y riqueza y, porque los cambios tecnológicos se dan por la iniciativa de ellas.

La Micro y Pequeña Empresa es, siguiendo su definición legal, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee. Como sabemos las mypes juegan un papel muy importante en el desarrollo social económico del país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. las microempresas son unidades económicas dedicadas a la producción, comercialización o prestación de servicios, que tiene un tamaño reducido tanto en lo que se refiere a capital, activo y volumen de ventas y que utilizan de forma intensiva la mano de obra, generando empleo e ingresos para unos trabajadores que no tienen otro medio de vida. En el caso de las microempresas del sector informal, se encuentra la característica de

ilegalidad entendiéndose como ausencia de cumplimiento de la obligación de registrar públicamente la actividad que se desempeña. (Mares, 2018)

Micro y pequeñas empresas (MYPE)

Las Mypes es la unión pecuniaria integrada por una persona natural o jurídica ,que tiene la responsabilidad de desarrollar actividades de sustracción, variación y desarrollo de bienes o servicios, bajo ese contexto las Mypes se inscriben en un registro que se denomina REMYPES, Según autor **Herrera (2011)** afirma: “Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o servicios” **(p.71)**.La Norma tiene fin primordial la promoción de la competencia, formalización y desarrollo integrado de las medianas y pequeñas empresas para ampliación del mercado interno y externo.

Tunal (2003) afirma: “Tendencias actuales que se registran en la economía mundial se han caracterizado principalmente por: un proceso de globalización de la producción; ii) una acelerada transformación tecnológica; la competencia entre las economías nacionales para ganar nuevos mercados; comportamiento inestable de la demanda” **(p.79)**. Por lo tanto, la cantidad máximo señalado en la unidad impositiva tributaria para las Mypes es hasta 850. En cuanto las pequeñas empresas tienen como finalidad dedicarse principalmente a las actividades comerciales o de servicios que se encuentran primordialmente en la capital. No obstante, el tipo cualitativo de la Mype está enfocada a un sector principalmente joven ya que casi el 50% de emprendedores tienen una edad

menor de 24 años, los cuales están dispuestos a asumir riesgos para obtener un crecimiento propio.

Importancia de las MYPE

Los micros y pequeñas empresas en el Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las **MYPE** brindan empleo del 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto bruto interno (PBI). Es indudable que las **MYPE** abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país y su contribución genera empleo. Contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. (Mares, 2018).

Los beneficios laborales son aquellos conceptos pecuniarios complementarios a la remuneración que el empleador está en la obligación de otorgar a sus colaboradores, conforme a ley. El Estado, buscando que las micro y pequeñas empresas formalicen su situación jurídica, les ha otorgado ciertas “facilidades” sobre todo las relacionadas a los aportes monetarios (beneficios laborales) que tendrían que otorgar a sus colaboradores, que es el aspecto más “temido”. Para el caso en concreto, primero hay que señalar que las microempresas no tienen los mismos beneficios sociales reconocidos a favor de las pequeñas empresas (ambas pertenecen al régimen especial), y éstas a su vez, no son iguales a los reconocidos en el régimen general del sector privado. **(Benner, 2008)**

Características de las micro y pequeñas empresas:

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Las características de la empresa son

Micro empresa: sus ventas anuales son 150 unidades UIT

Pequeña Empresa hasta 1700 UIT

2.2.4 Marco Conceptual

El financiamiento se puede catalogar tanto por sus fuentes, como por su configuración operativa. Se clasificarán en externo e interno: Financiamiento

Externo: Entrada obtenidos por sociedad de entidades u organismos

internacionales financieros o de personas individuo o jurídicas que no residen en el territorio. Financiamiento Interno: Ingresos obtenidos por organismos

financieros públicos o privados que residen el país. **(Castellanos (2009, p.4)**

Rentabilidad

La rentabilidad es una medida relativa de las unidades, es la comparación de las utilidades netas obtenías en las empresas de las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre las ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario) (Morillo, 2005, p. 36).

Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compras y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma

habitual, como las sociedades mercantiles. (Landau, 2015).

III. HIPOTESIS

Considerando a la hipótesis como la tentativa de explicación a una situación problemática, la misma que puede ser corroborado mediante el proceso sistemático y metodológico, la misma que se aplican según el tipo de investigación, tal como afirma (Galán, 2009) La hipótesis en la investigación, que “contiene que según su tipo de estudio de las investigaciones algunas no la requieren por ser descriptivas. Sabemos que los trabajos de investigación mayormente requieren preguntas de investigación y sólo aquellos que buscan explicar causas o evaluar relación entre variables requerirán de Hipótesis”.

De igual modo (Arias, 2012) toda hipótesis es una suposición que expresa la posible relación entre dos o más variables, la cual se formula para responder tentativamente a un problema o pregunta de investigación. (p.47). Pero dicha relación puede manifestarse de las siguientes formas: Cuando se trata de establecer la posible causa o el porqué de un hecho, suceso o fenómeno, si se pretende determinar los posibles efectos o consecuencias y cuando se aspira establecer la probable asociación entre dos variables (relación no causal). Por lo tanto, en esta investigación no se requiere la formulación de la hipótesis.

IV Metodología

4.1 Diseño de investigación

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

Como afirma (Sánchez & Reyes, 2006), un diseño de investigación es una estructura u organización, una representación abstracta o mental que sirve como instrumento de guía y orientación brindando un conjunto de pautas a seguir o realizar en un estudio o experimento. Es decir, implica pasos o acciones que debe seguir en la ejecución y procesamiento de la información para poder encontrar las posibles soluciones a los problemas planteados. (p.81)

El diseño fue descriptivo simple – simple no experimental – transversal, fue descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental, porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento (torres, 2011);

En efecto, el diseño que se empleó en esta investigación es no experimental-descriptivo y de caso porque el estudio se realizó en un determinado espacio de tiempo. Según el siguiente diagrama.



Dónde:

M = muestra conformada encuestada

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad

4.2 El Universo y Muestra

Población:

La población en una investigación está compuesta por todos los elementos que

pueden ser personas, objetos, organismos, historias clínicas, que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación

Según (Tamayo, 2012), señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrado un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

En la presente investigación, la población está constituido por la empresa del sector comercio, ferretería la Super Económica.

Muestra:

Una muestra es una parte de la población, es definida como un subgrupo de la población. Para seleccionar la muestra deben delimitarse las características de la población. La muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc. Sobre el cual se habrán de recolectar los datos sin que necesariamente sea representativo del universo o población que estudia

En la presente investigación la muestra está conformado por el representante de la empresa del sector comercio la empresa Ferretería la Super económica de la ciudad de Huánuco 2019.

4.3 Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Menos de Tres años, Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Menos de diez Mayores de diez
		Capacitación en las MYPE	Razón: Cada año Más de un año
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: si o no
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras	Nominal: Sistema Bancario
		Obtenía crédito	Sistema no Bancario
		Destina los recursos financieros	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Rentabilidad en las MYPE	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento	Nominal: Si No

	inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	obtenido	
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por el aumento de niveles de venta	Nominal: Si No

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnica

Encuesta: fue una técnica que permitió la formulación de interrogantes o ítems de acuerdo a las variables o indicadores de estudio: cuya finalidad es la recolección de datos de la realidad.

4.4.2 Instrumento

En opinión de Briones (1995) la encuesta es: “técnica que encierra un conjunto de recursos destinados a recoger, proponer y analizar informaciones que se dan en unidades y en personas de un colectivo determinado... para lo cual hace uso de un cuestionario u otro tipo de instrumento” (p. 51). Para tal fin, se plantearon tres actividades vinculadas entre sí: El seleccionar un instrumento de medición, Obtener las informaciones de las variables que son de interés y Preparar las mediciones obtenidas para que puedan ser objeto de análisis

Cuestionario estructurado: fue una herramienta básica formulado por el responsable de la investigación, para la recolección de datos.

4.5 Plan de análisis

En esta investigación para el recojo de información se utilizó el cuestionario formulas con preguntas dicotómicas y algunas de opción múltiple. Luego el dato de la encuesta se sistematizo no se presenta en tablas ni en figuras estadísticos, porque no amerita para este proceso, solo se interpretó cada una de las respuestas o alternativas de las preguntas planteadas, por consiguiente, dichos resultados se analizó tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación, en función a las preguntas de investigación para luego alcanzar recomendaciones a la empresa en relación a las oportunidades de financiamiento y rentabilidad.

4.4 Matriz de consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	DISEÑO DE METODOLOGIA	
<p>¿Cuáles son las características relevantes del financiamiento, rentabilidad, de la empresa ferretería “Super Económica” - Huánuco, 2019?</p>	<p>Objetivo general: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa ferretería “Super Económica”, Huánuco, 2019.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de la empresa Ferretería “Super Económica”, 2019. 2. Describir las características de la rentabilidad de la empresa ferretería “Super Económica”, 2019. 3. Explicar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de la empresa ferretería “Super Económica”, 2019. 	<p>Variable</p> <p>Financiamiento en las MYPE.</p> <p>Algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.</p> <p>Rentabilidad en las MYPE</p> <p>Algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.</p>	<p>Tipo de investigación: Enfoque cualitativo</p> <p>Nivel de investigación Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación Descriptivo simple – no experimental - transversal</p> <p>No experimental: La investigación será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto</p>	<p>Población la empresa en estudio</p> <p>Muestra: el representante de la empresa</p> <p>Técnica e Instrumento de recolección de datos Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación. Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 20 preguntas.</p>

4.5 Principios éticos

Según el, (código de ética para la investigación, 2016), aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con resolución N.º 0108-2016-CU-ULADECH Católica, de fecha 25 de enero de 2016, donde se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en la presente investigación, se tomó en cuenta.

Se aplicaron los siguientes principios ético.

Protección a las personas: se cumplió con el principio de respetar la dignidad, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad de los dueños y trabajadores de la ferretería super económica – Huánuco, 2019

Beneficencia y no maleficencia: en el presente estudio se asegura el bienestar de todas las personas que participen en la investigación, no causar daño, perjuicios, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia: comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, teniendo en cuenta lo siguiente

- ✚ La selección justa de los participantes, el trato sin perjuicio a quienes rehúsan de continuar su participación en el estudio.
- ✚ El trato amable, respetuoso y equitativo a los participantes y siempre enfocado al derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de la persona. También tener acceso a la información de los resultados.

Integridad científica: la integridad o rectitud deben regir no solo en la actividad científica de un investigador, sino que debe expandirse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. Así mismo deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el proceso de estudio o la comunicación de sus resultados.

Consentimiento informado y expreso: este principio se cumplió con la manifestación de la voluntad informada, libre, inequívoca y específica, mediante el cual a las personas como sujetos investigadores o titulares (dueños) de dichos proyectos y/o tesis, nos permiten el uso de dicha información para los fines específicos establecidos en el proyecto, mas no al plagio o total o parcial del trabajo de investigación.

También la población encuestada será informada oportunamente sobre el trabajo que se está realizando, con la finalidad de hacerle de su conocimiento, el propósito de dicha encuesta, para obtener su consentimiento y/o manifestación de su voluntad informada.

V. Resultados

5.1 Resultados

Objetivo específico 1: Características relevantes de la variable Financiamiento en la empresa Ferretería Super Económica

Cuadro 1 Presentación de resultados en relación a la variable de financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Ítems de financiamiento	Respuesta	Análisis e interpretación
1. ¿Es suficiente el financiamiento interno para su continuidad de su empresa?	No	No es suficiente porque no cubre para realizar mi actividad empresarial es decir compra de materiales de construcción ya que son precios muy elevados.
2. ¿Usted a qué entidad financiera acude y a cuánto solicito para su empresa?	El Bancario	Aplico el Financiamiento bancario porque me permiten realizar prestamos de montos mayores a S/. 30,000 a largo plazo, cuya entidad financiera es el banco BCP porque me brindan facilidad de crédito a una tasa del 8% anual.
3. ¿Uste hace uso del crédito de los proveedores para su empresa?	Si	Por el tiempo que viene operando este tipo de crédito es la que está presente dado que no tiene costo de interés por los créditos que te otorgan en mercaderías ya que es de fácil acceso y es una fuente de fondos sin costo
4. ¿Cuál es el plazo de financiamiento que usted elige para la devolución de los créditos financieros?	Largo Plazo	Porque me permite elegir el número de cuotas con las que voy a ir pagando, por lo que puedo devolver más cómodamente, y tengo la posibilidad de obtener una cantidad mayor de dinero y así cancelar.
5. ¿Los créditos financieros obtenidos lo destina para la	Si	Los utilizó en la adquisición de productos en gran cantidad en todo tipo de materiales de construcción, Y también en maquinaria

compra de mercaderías a favor de su empresa?		y otros gastos netamente de la empresa.
6. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo para su empresa?	Crédito Bancario	El crédito bancario porque me facilita para tener liquidez para poder comprar, hacer pagos, o algún tipo de inversión, etc. Para la ferretería.
7. ¿Es adecuada el porcentaje de la tasa de interés?	No	Lo veo un poco alto la tasa de interés mi último préstamo fue de 50,000.00 soles para comprar un poco de mercadería y algunas máquinas modernas en largo plazo.

Fuente: encuesta aplicado al representante de la empresa

Elaboración: de la investigadora

Objetivo específico 2: características relevantes de la variable Rentabilidad de la empresa Ferretería Super Económica

Cuadro 2 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad

RENTABILIDAD		
Ítems de Rentabilidad	Alternativa	Análisis e interpretación
8. ¿A cuánto asciende su margen de utilidad?	20%	En forma general, deduciendo los costos en la actividad económica se obtiene mínimamente de 20% no en todos los productos, en unos más que otros
9. ¿El estricto control de gastos de su empresa le permite obtener rentabilidad?	No	Dentro de la empresa no realiza el control gastos de forma muy detallada, solo de costos de mercaderías, gasto en personal y pagos de servicios básicos, sin embargo deja utilizadores
10. ¿Conoce sus estados financieros sistematizados?	No	La empresa no lleva un registro de manera adecuada sus transacciones económicas por lo tanto no cuentan su estado de pérdidas y ganancias que le permite conocer con exactitud su nivel de rentabilidad

11. ¿Cree usted que las estrategias de inversión aplicado en su empresa permitieron mayores niveles de rentabilidad?	Si	Las estrategias que estamos aplicando nos están dando buenos resultados. Y nos ayudan al mejoramiento de la rentabilidad y mis ganancias obtenidas invierto en más mercadería y siempre innovo. Y eso me ayudo a aumentar el nivel de ventas.
12. ¿A cuánto asciende su nivel mínima de rentabilidad del año 2020	20%	Aproximadamente en un 20% en el año 2020

Fuente: encuesta aplicado al representante de la empresa

Elaboración: de la investigadora

Objetivo específico 3: relación entre el financiamiento y rentabilidad de la empresa

Ferretería Super Económica

Cuadro 3 Presentación de resultados de relación entre financiamiento y rentabilidad en la empresa ferretería Super Economía

RENTABILIDAD		
Ítems de Rentabilidad	Alternativa	Análisis e interpretación
13. ¿Las fuentes de financiamiento que utiliza mejoran la rentabilidad de su empresa?	Si	Las fuentes de financiamiento si mejoran la rentabilidad ya que me conceden el acceso a créditos para financiar mis inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, dándome así la oportunidad de mejorar mis ingresos.
14. ¿Las condiciones de financiamiento te ayudan a obtener mayor rentabilidad para su empresa?	No	Porque las entidades financieras son estrictas con los plazos, si pasan unos días te cobran la tasa de interés moratorio que se cobra un porcentaje cuando te atrasas en el pago de tu préstamo, además el costo del crédito es alto y el historial crediticio.
15. Los créditos de los proveedores, ayudan a mejorar la rentabilidad	Si	El crédito de los proveedores es una fuente de financiamiento la más barata que me ayuda facilita en la operación de la empresa y la obtención de utilidad

16. ¿Cree usted que los activos y bienes que cuenta la empresa le permiten obtener utilidades?	Si	Si por supuesto que me generan utilidades ya que tengo una gran variedad de productos y un servicio eficiente
17. ¿Cree usted que las estrategias de inversión aplicado en su empresa permitieron mayores niveles de rentabilidad?	Si	Las estrategias que estamos aplicando nos están dando buenos resultados. Y nos ayudan al mejoramiento de la rentabilidad y mis ganancias obtenidas invierto en más mercadería y siempre innovo. Y eso me ayudo a aumentar el nivel de ventas.
18. ¿Cree usted que los fondos propios vienen siendo utilizados adecuadamente que le permiten obtener rentabilidad?	Si	La empresa está utilizando bien los fondos en la adquisición de recursos, y según eso espera obtener algún rendimiento a futuro, poder crecer y aumentar su rentabilidad y un aumento en su productividad.

Fuente: encuesta aplicado al representante de la empresa

Elaboración: de la investigadora

5.2 Análisis de Resultados

Este aspecto se elaboró según la interpretación de resultados obtenidos a la luz de las preguntas de investigación la misma que se compara con los resultados de otros estudios y además se contrasta o confluyen con la teoría de estudio.

- **Respecto al objetivo 1: características del Financiamiento**

Considerando a las fuentes de financiación a todo aquello que permitan a la empresa a contar con los recursos financieros necesarios para las diferentes etapas de la vida empresarial tales como para la creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial, pero el recurso financiero es escaso, en ese sentido en la empresa en estudio aplica el financiamiento interno, sin embargo, manifiesta que no es suficiente, porque no cubre para realizar su actividad empresarial es decir para la compra de materiales de

construcción ya que son precios muy elevados. (P.1). También señala que el financiamiento externo es necesario para la actividad empresarial, porque para adquirir activos o contar con liquidez para las actividades diarias, por ello, acude a las entidades financieras bancarias para solicitar los créditos financieros porque le permiten realizar prestamos de montos mayores a s/. 30,000 a largo plazo, cuya entidad financiera es el banco BCP porque le brindan facilidad de crédito a una tasa del 8% anual. (P. 2). De igual modo, también hace uso del crédito de los proveedores ya que por el tiempo que viene operando cuenta con un buen historial por lo que los proveedores te otorgan los créditos de mercaderías ya que es fácil. (P. 3), además entre los plazos que elige es el largo plazo.(P.4), estos resultados guardan relación en parte con el trabajo de investigación de Bonilla (2017), en la que considera como fuente de financiamiento a las entidades bancarias obteniendo de ellos a través del crédito bancario, y también utiliza el crédito de los proveedores, también con Huamán (2018), las empresas, utilizan como fuente de financiamiento el interno y el externo, pero con mayor tendencia las fuentes internas, con aportaciones de los socios y reinversión de las utilidades. De igual manera con Charqui (2018), señala que toman como fuente de financiamiento el externo especialmente las entidades bancarias, puesto que el 65% solicitaron créditos de bancos privados locales, también con Santillán (2020), la fuente de financiamiento interno mejora la rentabilidad del negocio, para lo cual utilizo sus ahorros personales ya que contar con capital propio tiene mucho beneficio porque ayuda a crecer con la ventaja que no paga intereses, no hay necesidad de presentar garantía o aval, puede mantener la independencia, además es la primera fuente de financiamiento.

- **Respecto al Objetivo 2: características de la rentabilidad**

Las circunstancias del mercado son imprevisibles y esto provoca que las empresas puedan necesitar un capital extra para hacer frente a situaciones que deben salvar para continuar con su actividad o aprovechar una oportunidad de obtener recursos a bajo

coste, en ese sentido, la empresa obtiene una margen de utilidad de 20% en forma general, deduciendo los costos en la actividad económica se obtiene mínimamente, aunque no en todos los productos son iguales, en unos más que otros. (P.8), de igual modo, asciende el nivel de rentabilidad de la inversión en aproximadamente de 25%. (P.11), también, en la empresa no lleva un registro de manera adecuada su transacción económica por la tanto no cuenta su estado de pérdidas y ganancias que le permite conocer con exactitud su nivel de rentabilidad. (P.10), estos resultados concuerdan con el estudio, de Huamán (2018), En cuanto a uno de los resultados más importantes develados sobre el uso del financiamiento externo, las fuentes a corto plazo son los que obtienen mayor frecuencia de uso de acuerdo a los resultados, también Santillán (2020), La oportunidad de los plazos de fuentes de financiamiento ha mejorado dado que el largo plazo ayudo al dueño a elegir el número de cuotas que se adapten mejor a la capacidad de pago. Por lo tanto, el factor condicionante para la obtención de los créditoses el plazo de devolución, la misma que no está contribuyendo en la obtención de mayores utilidades.

- **Respecto al Objetivo 3: relación entre el financiamiento y rentabilidad**

Para acceder a más bienes cuyo valor es mayor a los recursos que se dispone, es necesario recurrir a los créditos dado que es un producto financiero que permite a una persona acceder a dinero para cubrir sus necesidades financieras, además en el mercado financiero existe diferentes tipos de créditos con sus respectivos ventajas y desventajas, en ese sentido, las fuentes de financiamiento si mejoran la rentabilidad ya que me conceden el acceso a créditos para financiar mis inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, dándome así la oportunidad de mejorar mis ingresos. (P.12), de igual modo, el crédito de los proveedores si permiten obtener rentabilidad porque es una fuente de financiamiento la más barata que me ayuda facilita en la operación de la empresa y la obtención de utilidad. (P.14), también con

respecto las estrategias de inversión aplicado en su empresa permitieron mayores niveles de rentabilidad si coadyuvan a la rentabilidad. (P.16), de igual modo, el destino de los recursos en la que señala que las estrategias que estamos aplicando si le están dando buenos resultados, además ayudan al mejoramiento de la rentabilidad y sus ganancias obtenidas invierten en más mercadería y siempre innovando, los cuales ayudo a aumentar el nivel de ventas. lo cual no coincide en parte con el estudio de Torres (2017), el tipo de créditos que hacen uso las pymes del estado de Trujillo son el crédito comercial. El crédito bancario y la línea de crédito. De igual modo no coincide en parte con Charqui (2018), en cuanto al tipo de financiamiento utilizan el crédito comercial y cuentas por cobrar, puesto que el 61% que solicitaron crédito comercial, el 70% que financiaron su micro empresa por medios de cuentas por cobrar, también menciona, que un 64% perciben una rentabilidad financiera y un 70% señalan una rentabilidad social.

En efecto cual sea el tipo de crédito el empresario asume compromisos (deudor) para devolver el dinero préstamo junto con los intereses generados y devengados en los términos y condiciones establecidos, ya que ninguna unidad económica no está libre de déficit por lo tanto en algún momento recurre a un crédito, lo cual no tiene nada de malo dado a la insuficiencia de capital, porque limitarse únicamente a los ahorros personales o al capital de la empresa los movimientos o actividades económicas se hacen más lento. Por lo tanto, el tipo de crédito empleado en la empresa no viene repercutiendo en el logro de altas utilidades ni altas porcentajes de rentabilidad.

VI. Conclusiones

Luego al análisis de resultados y la descripción del comportamiento del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la pequeña empresa, sector comercio, caso Ferretería Super Económica de Huánuco, 2019. Se tiene las siguientes conclusiones:

- **Respecto al Objetivo 1: Características del Financiamiento**

En la empresa en estudio considera como aspectos importantes del financiamiento son las fuentes de financiamiento tanto interno y externo, además en los plazos de pago se tiene el corto y largo plazo, en cuanto a las condiciones de financiamiento toma en cuenta la tasa de interés y el plazo, en cuanto al interno se tiene el capital propio sin embargo, es suficiente, porque no cubre para realizar su actividad empresarial es decir para la compra de materiales de construcción ya que son precios muy elevados por ello acude al financiamiento externo. . Asimismo, acude a las entidades financieras bancarias para solicitar los créditos financieros porque le permiten realizar préstamos de montos mayores a s/. 30,000 a largo plazo, De igual modo, también hace uso del crédito de los proveedores ya que por el tiempo que viene operando cuenta con un buen historial por lo que los proveedores le otorgan los créditos de mercaderías ya que es de fácil.

- **Respecto al Objetivo 2: respecto a las características de rentabilidad.**

La empresa en estudio considera las condiciones de financiamiento que impone las entidades financieras señala que no ayudan para el logro de la rentabilidad porque las entidades financieras son estrictas con los plazos, si pasan unos días le cobran la tasa de interés moratorio que se cobra un porcentaje cuando te atrasas en el pago del préstamo. También se observa que las fuentes de financiamiento que utiliza la empresa si mejoran en parte la rentabilidad ya que le conceden el acceso a créditos para

financiar mis inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, dándome así la oportunidad de mejorar mis ingresos., de igual modo, La empresa está utilizando bien los fondos en la adquisición de recursos, y según eso espera obtener algún rendimiento a futuro, poder crecer y aumentar su rentabilidad y un aumento en su productividad.

Respecto al objetivo 3: relación entre el financiamiento y rentabilidad

Las fuentes de financiamiento que viene utilizando permite obtener modernamente la rentabilidad, porque el alto costo de los intereses especialmente de las entidades financieras, en cambio, el crédito de los proveedores si de algún modo ayuda a obtener mayor rentabilidad, las condiciones de financiamiento tampoco no ayudan a obtener mayor rentabilidad. También permite la obtención de rentabilidad el destino del financiamiento, especialmente en capital de trabajo, compra de activos, y la mejora del local.

Recomendaciones

- ✓ Recomendamos que las empresas utilicen las fuentes de financiamiento, especialmente se debe diversificar el financiamiento de las entidades financieras, asimismo se debe potenciar la capitalización como parte del financiamiento interno de acuerdo a las necesidades de sus financiamientos. En cuanto a los plazos, el corto plazo especialmente que provengan de proveedores y de crédito Hipotecario
- ✓ Recomendamos a las MYPES la utilización de los instrumentos financieros tales como los créditos hipotecarios como también el arrendamiento financiero para la adquisición de activos fijos.
- ✓ Recomendamos también que la empresa debe implementar el comercio electrónico ya que permite llegar a miles de consumidores, considerando también que este tipo comercio está creciendo, para lo cual debe ofrecer un buen servicio, productos de garantía, la entrega y devolución del producto sin costo alguno al cliente, y para lo ello debe romper costumbres ya que los clientes quieren ver y tocar los productos luego disfrutar en su casa; y debe mejorar los canales de comunicación y logística.

Referencias Bibliográficas

- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigacion Introduccion a la metodologia Científica 6Ta. edición*. Caracas - República Bolivariana de Venezuela: EDITORIAL EPISTEME, C.A.
- Bonilla , E. (2017). *El FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO ECONOMICO DEL SECTOR TEXTIL-PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA CANTÓN AMBATO. AMBATO-ECUADOR*.
- Castillo, A. A. (2015). *Caracterizacion del financiamiento y capacitacion de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías - Huarmey, 2015*. Chimbote.
- Charqui, P. (2018). *FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS, SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS HUARAZ, 2017. HUARAZ -PERU*.
- Ferraro, C., & Rojo, S. (2018). *Las MiPymes en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Santiago de Chile: Copyright © Organización Internacional del Trabajo.
- Galán, M. (2009). *Metodologia de la Investigacion*. Lima Perú:
<http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>.
- Gutiérrez, A. (2017). *CREACION DE EMPRESA PARA COMERCIALIZACION DE ROPA DEPORTIVA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ. BOGOTÁ*.
- Hilario, T. (2017). *LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA*

- RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO LEON FERRETERA Y CONSTRUCCIONES E.I.R.L. HUÁNUCO - 2016*. Obtenido de <http://200.37.135.58/bitstream/handle/123456789/789/HILARIO%20TEODORO%2c%20SUSAN%20YISSELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Huamán Rodríguez, J. R. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio-rubro ferretería de Huaraz, año 2016*. Huaraz.
- López, J., & Farías, E. (2018). *ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO E INDUSTRIAL DE GUAYAQUIL*. GUAYAQUIL.
- Mares, K. (2018). *Mypes*. http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y.
- Mori Tello, R. d. (2016). *"Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES en el Sector Comercio Rubro Ferreterías de la Provincia de Leoncio prado - Tingo María, Periodo 2015-201"*. Tingo María.
- ONU. (21 de Abril de 2014). Mas de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos para crecer. *Diario Gestión*, págs. 12-13.
- Párraga Bermeo, V. E., & Zhuma Ortiz, N. B. (2013). *Análisis Financiero de la Rentabilidad que alcanza la ferretería y pinturas comerciales unidas por la obtención de préstamos*. Guayaquil.
- rectorado. (2016). *código de ética para la investigación*. Chimbote.
- Sánchez, H., & Reyes, C. (2006). *Metodología y Diseños en la investigación científica*. Lima Perú: Visión Universitaria.

Santillán, J. (2020). *Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes de financiamiento y rentabilidad de la MYPE rubro Ferreteria*, . Huánuco Perú.

Tamayo, M. (2012). *El proceso de investigacion científica*. México: Editorial Limusa.

Velásquez Velásquez, J. Y. (2018). *Caracterizacion del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017*. Huaraz.

ANEXO

Registro fotográfico



REALIZANDO LA ENCUESTA A LA REPRESENTANTE DE LA EMPRESA



VISTA PANORAMICA DE LA EMPRESA Y LA REPRESENTANTE DE LA EMPRESA

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
LA ENCUESTA SERA APLICADO AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA
EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS CASO MULTISERVICIOS EL MIKE – RIOJA,
2020.**

El presente cuestionario tendrá por finalidad recoger información de la micro empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado:
**CARACTERIZACIÓN DE FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR
COMERCIO DEL PERU: CASO FERRETERIAS SUPER ECONOMICA -
HUANUCO, 2019**

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

Encuestado (a)

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

1. FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

1.1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

1.1.1 ¿Es suficiente el financiamiento interno para su continuidad de su empresa?

Si () No ()

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

Interno () Externo ()

1.1.3 ¿Usted a qué entidad financiera acude y a cuánto solicitó para su empresa?

Bancario () No bancario ()

1.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

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

Capital Propio ()

Préstamos de una entidad financiera ()

Préstamos de amigos ()

1.2.2. ¿Usted hace uso del crédito de los proveedores para su empresa?

Si () No ()

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

Si () No ()

1.3 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

1.3.1 ¿Cuál es el plazo de financiamiento que usted elige para la devolución de los créditos financieros?

Largo Plazo () Corto plazo ()

1.3.2 ¿Qué tipos de financiamiento utiliza usted?

Crédito comercial ()

Factoring ()

Hipoteca ()

Ninguno ()

1.3.3. ¿Los créditos financieros obtenidos lo destina para la compra de mercaderías a favor de su empresa?

Si () No ()

2. RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

2.1 NIVEL DE INGRESO

2.1.1 ¿A cuánto asciende su margen de utilidad?

.....

2.1.2 ¿El estricto control de gastos de su empresa le permite obtener rentabilidad?

Si () No ()

2.1.4 ¿Cree usted que las estrategias de inversión aplicado en su empresa permitieron mayores niveles de rentabilidad?

Si () No ()

2.1.4 ¿De qué manera ha repercutido, el brindar a crédito, sus productos o servicios, en sus ingresos?

Mucho () Regular () Poco () Ninguna ()

2.2 NIVEL DE CALIDAD DE SERVICIO

2.2.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende del buen servicio o producto que brinda a sus clientes?

Si () No ()

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

2.2.3. ¿A cuánto asciende su nivel mínimo de rentabilidad del año 2020?

.....



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPANTES DE INVESTIGACIÓN

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por la **Mg. Manrique Placido Juana Maribel**, docente de la ULADECH. La finalidad del estudio es determinar las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa ferretería Super Económica - Huánuco, 2019.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista (o completar una encuesta, o lo que fuera según el caso). Esto tomará aproximadamente 10 minutos de su tiempo.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por el **Mg. Manrique Placido Juana Maribel**. He sido informado (a) de que la finalidad de este estudio es determinar las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa ferretería Super Económica - Huánuco, 2019.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios, lo cual tomará aproximadamente 10 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido.

10 de abril de 2021.

Firma del Participante

ALEJANDRO G. P.
DNI 22521166