



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y
LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL
RUBRO FERRETERÍA, CASO: PABLO CALLUPE
BENJAMÍN DEL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2019**

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

AUTORA:

SANTILLAN CALLUPE, JULIA SOLEDAD

ORCID: 0000-0002-0420-4583

ASESOR:

PEÑA CELIS, ROBERTO

ORCID: 0000-0002-7972-4903

HUÁNUCO – PERÚ

2020

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA:

Santillan Callupe, Julia Soledad

ORCID: 0000-0002-0420-4583

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Huánuco, Perú

ASESOR:

Peña Celis, Roberto

ORCID: 0000-0002-7972-4903

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad,

Huánuco, Perú

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Presidente

Gavidia Medrano, Gerencio Algemirol

ORCID: 0000-0002-2413-1155

Miembro

Sinche Anaya, Aiichira Yelma

ORCID: 0000-0002-5300-377X

Miembro

Peña Celis, Roberto

ORCID: 0000-0002-0420-4583

Asesor

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la facultad de ciencias contables y Financieras de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, por constituirse en una gran oportunidad de superación y en el logro de nuestra profesionalización.

A los docentes de la especialidad de Contabilidad, quienes nos brindaron sus conocimientos y experiencias durante el desarrollo de la tesis, en especial al docente tutor de la investigación Profesor Roberto Peña Celis.

Al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín, por brindarme las facilidades e información necesaria para ser plasmadas en el presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios creador y salvador por haber guiado mis pasos a lo largo de mi carrera profesional, por ser mi fortaleza en los momentos tan difíciles, por brindarme una vida llena de aprendizajes y experiencias.

A mi madre por apoyarme en todo momento, por los valores que me ha inculcado, en el transcurso de mi vida. A mi padre, aunque no se encuentra con nosotros físicamente, siempre estará presente en mi corazón.

A mis abuelitos por brindarme confianza y enseñanza de perseverancia, a mi esposo por sus consejos y por estar apoyándome en los momentos difíciles para lograr mis objetivos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019.

En esta investigación el problema que se ha identificado en la microempresa en estudio, es la falta de información acerca de las fuentes de financiamiento, porque no ha recibido una información adecuada por parte de los analistas de las entidades financieras. Es por ello, la motivación de realizar este trabajo de investigación, que busca mejorar las oportunidades de las fuentes de financiamiento. Es así que se plantearon propuestas de mejora acerca de las fuentes de financiamiento, con la finalidad de dar a conocer al dueño de esta empresa los factores relevantes que nos brinda estas fuentes de financiamiento y de esa manera mejore la rentabilidad de su negocio.

La metodología que se utilizó en la presente investigación fue de nivel descriptivo, con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y de caso. Se tomó como población a todas las microempresas del rubro ferretería del distrito de Pillco Marca, Se tomó como muestra a la microempresa Pablo Callupe Benjamín y como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario con 14 preguntas debidamente estructuradas.

Se obtuvo como resultado que el dueño de la ferretería ha acudido al financiamiento interno para iniciar su negocio, así mismo obtuvo financiamiento externo para ampliar su negocio compra de mercadería.

Como conclusión se ha obtenido que las fuentes del financiamiento ayudan a mejorar la rentabilidad de la ferretería, porque estos son indispensables para el desarrollo económico de su negocio.

Palabra clave: Fuentes de financiamiento, Instituciones financieras, Mype, Rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work called Proposal to improve the relevant factors of the sources of financing and the profitability of micro-enterprises in the hardware sector, case: Pablo Callupe Benjamín of the Pillco Marca district, 2019.

In this investigation, the problem that has been identified in the microenterprise under study is the lack of information about the sources of financing, because it has not received adequate information from analysts at financial institutions. For this reason, the motivation to carry out this research work, which seeks to improve the opportunities of the sources of financing. Thus, proposals for improvement were made regarding the sources of financing, in order to make the owner of this company aware of the relevant factors that these sources of financing provide us and thus improve the profitability of his business.

The methodology used in the present investigation was descriptive, with a quantitative approach, non-experimental and case design. All microenterprises in the hardware sector of the Pillco Marca district were taken as population. The microenterprise Pablo Callupe Benjamín was taken as a sample and the survey was used as a technique and the questionnaire with 14 properly structured questions was used as an instrument.

It was obtained as a result that the owner of the hardware store has gone to internal financing to start his business, as well as obtaining external financing to expand his merchandise purchase business.

As a conclusion, it has been obtained that the sources of financing help improve the profitability of the hardware store, because these are essential for the economic development of your business.

Key word: Financing sources, Financial institutions, Mype, Profitability.

CONTENIDO

1. Título de la tesis.....	i
2. Equipo de trabajo.....	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
4. Agradecimiento.....	iv
5. Dedicatoria.....	v
6. Resumen.....	vi
7. Abstract.....	vii
8. Contenido.....	viii
9. Índice de tablas.....	x
10. Índice de cuadros.....	xii
I. Introducción.....	14
II. Revisión de literatura.....	18
2.1 Antecedentes.....	18
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	30
2.3 Marco conceptual.....	47
III. Hipótesis.....	49
IV. Metodología.....	49
4.1 Diseño de la investigación.....	49
4.2 Población y muestra.....	50
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	51

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	53
4.5 Plan de Análisis.....	54
4.6 Matriz de consistencia.....	54
4.7 Principios éticos.....	56
V. Resultados.....	57
5.1 Resultados.....	57
5.2 Análisis de resultados.....	71
VI. Conclusiones.....	73
Aspectos complementarios.....	74
Referencias bibliográficas.....	76
Anexos.....	83

Índice de tablas

¿Usted para el financiamiento de su negocio utilizó los ahorros personales?	
Tabla 1	53
¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su negocio?	
Tabla 2	54
¿Utilizó usted préstamo de amigo y familiares como fuente de financiamiento para su negocio?	
Tabla 3	55
¿Accedió usted a préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio?	
Tabla 4	56
¿Accedió usted a préstamos de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su negocio?	
Tabla 5	57
¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?	
Tabla 6	58
¿Usted obtuvo créditos para su negocio menor a un año?	
Tabla 7	59
¿Usted a obtenido préstamo para su negocio mayor a un año?	
Tabla 8	60
¿Sabe usted que al invertir en más compra de mercadería se incrementa sus ganancias?	
Tabla 9	61
¿Al tener mayor ingreso en su negocio, usted creó que su rentabilidad a mejorado?	
Tabla 10	62

¿Su negocio cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece?

Tabla 11.....63

¿Usted creé que al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incremente sus ventas?

Tabla 12.....64

¿Creé usted que al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan?

Tabla 13.....65

¿Creé usted que la variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de ingreso?

Tabla 14.....66

Índice de cuadros

¿Usted para el financiamiento de su negocio utilizó los ahorros personales?	
Cuadro 1	53
¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su negocio?	
Cuadro 2	54
¿Utilizó usted préstamo de amigo y familiares como fuente de financiamiento para su negocio?	
Cuadro 3	55
¿Accedió usted a préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio?	
Cuadro 4	56
¿Accedió usted a préstamos de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su negocio?	
Cuadro 5	57
¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?	
Cuadro 6	58
¿Usted obtuvo créditos para su negocio menor a un año?	
Cuadro 7	59
¿Usted a obtenido préstamo para su negocio mayor a un año?	
Cuadro 8	60
¿Sabe usted que al invertir en más compra de mercadería se incrementa sus ganancias?	
Cuadro 9	61
¿Al tener mayor ingreso en su negocio, usted creó que su rentabilidad a mejorado?	
Cuadro 10	62

¿Su negocio cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece?

Cuadro 11.....63

¿Usted creé que, al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incremente sus ventas?

Cuadro 12.....64

¿Creé usted que, al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan?

Cuadro 13.....65

¿Creé usted que la variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de ingreso?

Cuadro 14.....66

I. INTRODUCCIÓN

El beneficio de las unidades empresariales está relacionado con la adecuada selección de fuentes de financiamiento, así como por el racionamiento del capital obtenido, las dos decisiones anteriores deben manejarse de forma separada, en cuanto este factor ha sido un elemento determinante para el desarrollo de las mismas. Es en ese sentido una de las funciones de la finanza empresarial es la de buscar financiamiento, por consiguiente, los gerentes o los dueños de empresas se ven en la necesidad de solicitar a la Banca Pública o privada recursos monetarios necesarios para cubrir las necesidades de liquidez. (Coss, 2005).

En el contexto de competitividad internacional, las MYPE no sólo tienen la necesidad de ser competitivas internamente, sino que la globalización les exige buscar la competitividad externa y consolidarse como un sector de desarrollo sostenido en la economía, fomentando las alianzas estratégicas, la subcontratación y otros mecanismos que en su conjunto busquen el progreso del sector. (El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2002)

Las empresas de hoy en día vienen tomando mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de las pequeñas y microempresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas (clientes) cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas. (Cently, 2003)

Se dice que el Perú es un país de emprendedores y efectivamente las cifras lo demuestran ya que según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018), según información a 2 diciembre del 2017, a nivel nacional el 94.8% de las empresas existentes son microempresas y 4.3% son pequeñas empresas, dicha cifra va incrementándose año tras año. Estas empresas se encuentran concentradas

geográficamente, ya que el 46.3% del total de empresas y el 46.2% de Mypes a nivel nacional se ubican en Lima Metropolitana. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2018). Cabe mencionar que, según cifras de SUNARP, de enero a octubre del 2018 se han constituido cerca de 10,000 Mypes nuevas, lo cual representa un crecimiento del 73% frente a lo registrado en el mismo periodo del 2017. (La República, 2018)

El Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPES. (Microscopio Global, 2012)

En la actualidad las MYPES generan más del 70% de la mano de obra, pero son las más excluidas de la economía, pero lamentablemente son consideradas con infraestructuras deficientes con baja productividad y competitividad, pese a que en el Perú más del 98% de las empresas son MYPES, estas a su vez aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales fuentes de empleo. (Lira, 2009)

Hoy en día las micro y pequeñas empresas se sienten mucho más seguros, su nivel de confianza para hacer negocio alcanzó el nivel más elevado en los últimos seis años, por lo que se considera que las Mypes son de vital importancia para el crecimiento de la región Huánuco, así mismo observándose la generación de empleo. (Comercio, 2018)

La ferretería Pablo Callupe Benjamín, persona natural dueño del negocio con Ruc N° 10416933249, se encuentra ubicado en la av. universitaria 2808 del distrito de Pillco Marca, inició sus actividades el 20 de junio del 2014, se encuentra en el RER (Régimen Especial de Renta) con la obtención de sus ahorros personales inició su

negocio con la venta de artículos de ferretería al por menor el cual viene funcionando con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento económico en el distrito, según pasó el tiempo y por falta de capital de trabajo decidieron ampliar su negocio con la venta de materiales de construcción al por mayor, es así que optaron por acceder a los préstamos de las instituciones financieras, porque vieron que en el distrito se empezaban a construir viviendas y los pobladores contaban con recursos económicos que justificaba la estabilidad del negocio y tenían la oportunidad de crecer en el mercado y ser competitivos a nivel local y regional.

He tomado para mi estudio de investigación a la ferretería Pablo Callupe Benjamín por las facilidades que me ha brindado en la información para poder realizar mi trabajo de investigación. Por el problema de la pandemia (COVID -19), no se ha podido obtener información de las empresas registrados a la REMYPE.

Esta empresa se denomina microempresa porque sus niveles de ingresos anuales no superan las 150 UIT, así mismo la empresa no se encuentra en la REMYPE, por falta de información adecuada, es por ello que dentro de mis propuestas le recomiendo para que pueda inscribirse y poder obtener beneficios de la ley MYPE

En esta investigación el problema que se ha identificado en la microempresa en estudio, es la falta de información acerca de las fuentes de financiamiento, porque no ha recibido una información adecuada por parte de los analistas de las entidades financieras. Es por ello, la motivación de realizar este trabajo de investigación, que busca mejorar las oportunidades de las fuentes de financiamiento. Es así que se plantearon propuestas de mejora acerca de las fuentes de financiamiento, con la finalidad de dar a conocer al dueño de esta empresa los factores relevantes que nos brinda estas fuentes de financiamiento y de esa manera mejore la rentabilidad de su negocio.

En consecuencia se desarrolló la investigación: Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019, por lo tanto se formuló el siguiente enunciado: ¿de qué manera las oportunidades de las fuentes de financiamiento mejoran la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019?, para poder dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: identificar las oportunidades de las fuentes del financiamiento que mejoren la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019 y para lograr el objetivo general he planteado lo siguientes objetivos específicos: describir las oportunidades de las fuentes de financiamiento interno que mejoren la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019, establecer las oportunidades de las fuentes de financiamiento externo que mejoren la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019, explicar los plazos de las fuentes de financiamiento que mejoren la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019.

Se justificó porque buscó ayudar al dueño de la ferretería del distrito de Pillco Marca a adquirir conocimientos sobre la importancia de las fuentes de financiamiento en su negocio y el buen uso de las mismas ha sido un factor importante para el crecimiento y desarrollo de la empresa, el cual ayudó a mejorar su rentabilidad.

Como estudiantes de la escuela de Contabilidad y futuros profesionales, al realizar este tipo de investigación me permitió involucrarme a fondo en el desarrollo del tema,

ampliando no solo mis conocimientos sino también desarrollando habilidades, teniendo un gesto positivo hacia la investigación, a la larga me servirá en el desarrollo como profesional.

La metodología que se utilizó en la presente investigación fue de nivel descriptivo, con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y de caso. Se tomó como población a todas las microempresas del rubro ferretería del distrito de Pillco Marca, se tomó como muestra a la microempresa Pablo Callupe Benjamín y como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario con 14 preguntas debidamente estructuradas.

Se obtuvo como resultado que el dueño de la ferretería ha acudido al financiamiento interno para iniciar su negocio, así mismo obtuvo financiamiento externo para ampliar su negocio compra de mercadería.

Como conclusión se ha obtenido que las fuentes del financiamiento ayudan a mejorar la rentabilidad de la ferretería, porque estos son indispensables para el desarrollo económico de su negocio.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

En este presente proyecto se entiende por antecedentes internacionales a trabajos de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, a excepción de Perú, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Montoya (2019), en su trabajo de investigación titulado *Préstamo Back como alternativa de financiamiento a corto plazo para las empresas privadas del sector comercial en Guayaquil, periodo 2019*, para obtener el grado académico de Magister en Finanzas y Economía empresarial de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador. Su investigación tuvo como objetivo determinar la factibilidad del préstamo Back to Back como alternativa de financiamiento para la empresa APRONAG S.A. Se justifica el trabajo de investigación porque se basa específicamente en el estudio del préstamo a corto plazo debido a que no es muy comercializado por los entes bancarios, pero suele ser para algunos inversionistas el óptimo por su naturaleza al momento de la obtención de este, lo cual será muy conveniente para el inversionista siempre y cuando cumpla con las bases y requisitos para su adquisición. La metodología utilizada fue el método cuantitativo y tipo de investigación descriptiva. Las conclusiones fueron:

- El tiempo entre ambos créditos puede ser a corto o largo plazo, el cual es una ventaja para los inversionistas que según sus análisis de retorno de capitales podrá a provechar para pagar el crédito de acuerdo con el tiempo estimado.
- Al analizar las diferentes operaciones de financiamiento hemos diferenciado los créditos en base a su costo financiero, el préstamo back to back tiene menor tasa de interés sin embargo debe poseer una garantía invertida en la banca para poder accederlo en cuanto al crédito corporativo para Pymes se basa en un análisis financiero de la empresa y sus posibilidades de aprobación para adquirirlo.

Gonzales (2015), en su investigación titulado *la gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Pymes sector comercio en la ciudad de Bogotá*, para obtener el grado de magister en Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Colombia. Tuvo como objetivo determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Justificando su estudio de investigación porque se espera que en caso de presentarse una relación positiva entre los elementos que componen la gestión financiera y el acceso al financiamiento, se puedan identificar cuales elementos y herramientas debieran tener dicha gestión (experiencias exitosas), con el propósito de generar aprendizaje para que las Pymes puedan empezar a implementar herramientas y estrategias adecuadas de gestión financiera con el fin de fortalecer su desempeño y con ello contribuir a que tenga un mejor acceso al financiamiento. Cuya metodología ha sido con un enfoque empírico – analítico, investigación cuantitativa de tipo explicativo, con diseño documental – no experimental. Llegó a la siguiente conclusión:

- Los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. El interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir abordando los obstáculos que presentan la Pyme en su gestión, donde se seleccionó específicamente la variable de gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye

una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá.

López (2018), la presente investigación *análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil*, para optar el título de Ingeniería en Tributación y Finanzas de la universidad de Guayaquil. Su investigación tuvo como objetivo establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento no tradicionales a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil. Justificando su estudio porque es de mucha importancia para la sociedad y las pequeñas y medianas empresas que desean financiarse ya que existen un número de personas bastante considerable de quienes desconocen el manejo o sus ventajas. Entre los créditos que solicitan las Pymes la mayoría son destinadas a capital de trabajo puesto que estas empresas empiezan con pequeños emprendimientos y muy buenas ideas los cuales en cierto modo carecen de financiamiento empresarial, aunque existen emprendimientos que solicitan créditos para nuevas adquisiciones de activos inclusive ampliación del negocio una vez posicionado en el mercado Guayaquileño. Su investigación tuvo como metodología investigación cuantitativa de tipo no experimental. Llegó a las siguientes conclusiones:

- Existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes al momento de emplear al mercado de valores como una alternativa de fuente de financiamiento, pues la mayoría de 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 la posibilidad de internacionalizarse a través de la implementación de tecnología que les permite mejorar e incrementar sus niveles de producción.

2.1.2 Nacional

En este presente proyecto se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación hecho por otros investigadores en alguna ciudad del país, excepto la ciudad de Huánuco que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Kong y Moreno (2010-2012), en su tesis *influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José Lambayeque en el periodo 2010 – 2012*, para para obtener el grado de Licenciado en administración de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Tuvo como objetivo general determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012. También se justifica porque sirve como formación inicial para futuros emprendedores basada en una referencia y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores

relacionadas al tema desarrollado, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de las de afuera, generando una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a buscar, analizar y evaluar la información necesaria; ampliando su gusto e interés por la investigación. La metodología utilizada fue de tipo correlacional diseño de investigación de tipo exploratorio. Se llegó a las siguientes conclusiones:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- Al evaluar el desarrollo de las MYPES del distrito de San José en el periodo 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el distrito.

Obregón (2018), en sus tesis titulado *el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Huaraz 2016*, para obtener el grado de Contador público de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Tuvo como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz en el 2016. Se Justifica el trabajo de investigación porque los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica Uladech católica. También se justifica porque va ser utilizado como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad a las microempresas del sector ferretería les servirá para la toma de decisiones en el proceso de mejoramiento del análisis económico y financiero y ayudará al microempresario en la mejora continua de la rentabilidad en el tiempo. La metodología utilizada fue el método aplicado con un enfoque cuantitativo y nivel descriptivo con un diseño no experimental transversal. Se concluyó de la siguiente manera:

- Quedan referidas las principales características del financiamiento de las Mype del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Huaraz en el periodo 2016 de acuerdo a los resultados de la tabla 2 el 90% obtuvo financiamiento ajeno, el 10% mencionan que trabajan con su propio dinero se concluye que los empresarios se financian mediante las entidades financieras, dicho financiamiento lo obtiene a corto plazo.
- Quedan referidas las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Huaraz en el periodo 2016 de acuerdo a los resultados de la tabla 11 el 85% dijeron que si es favorable en la rentabilidad económica y el 15% de las

empresas dijeron que no es favorable dentro de la rentabilidad. Por otra parte, concluimos que la rentabilidad de las empresas ha mejorado gracias al financiamiento externo con capital ajeno.

- De las personas que recibieron financiamiento se incrementó su rentabilidad y el 40% mencionaron que no hubo una desviación alguna, entonces se llega a una conclusión que siempre van juntos si es que no hay financiamiento no hay rentabilidad y las personas no podrían entender sus negocios dentro del mercado.

Mamani (2019), en su tesis *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018* para optar el título profesional de Contador público de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Su investigación tuvo como objetivo describir la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018. Justificando su estudio porque nos va permitir determinar la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018, haciendo posible de esta manera la posibilidad de seguir creciendo y su permanencia en el mercado. La metodología utilizada fue el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, con diseño no experimental. Llegó a las conclusiones siguientes:

- En la tabla (01) el 90% de los propietarios encuestados afirman que acudieron a una entidad bancaria para que obtengan un financiamiento.
- En la tabla (02) el 7% afirma que la entidad a donde se dan el préstamo es en Scotiabank, 10% es en el BCP y el 83 % en cajas.
- En la tabla (04) el 10% de los encuestados afirman que no utilizan sus ahorros personales para organizar su micro empresa y el 90% si utilizan sus ahorros personales para organizar su micro empresa.
- En la tabla (07) el 97% de los encuestados afirman que la empresa si obtuvo financiamiento a largo plazo y el 3% respondieron que no obtuvo financiamiento a largo plazo.

2.1.3 Local

En este presente proyecto se entiende por antecedentes locales a trabajos de investigación hecho por otros investigadores en la región de Huánuco que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Anchapuri (2018), en su tesis *financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes del distrito de Nuevo Progreso – Tocache, 2017*, para obtener el grado de contador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote con filial en Huánuco. La investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso, 2017. Se justifica porque nos permitirá determinar de qué manera influye el financiamiento del sector comercio – rubro – compra / venta de abarrotes, es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concreta de cómo opera el

financiamiento en las Mypes del sector y rubro estudiado, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores, ya sean productivas o de servicio del distrito de Nuevo Progreso y otros espacios geográficos de la región y del país. La metodología de su estudio fue nivel descriptivo con enfoque cuantitativo – seccional con diseño correlacional. Se concluyó de la siguiente manera:

- En relación a la fuente de financiamiento se deduce que la principal fuente de capital proviene de ahorros personales y otras formas de recursos personales, tal como indica en la tabla 6 que del 100% de los encuestados el 85% afirma que obtuvo el financiamiento del sistema no bancario, mientras que el 15% del sistema bancario. Esto implica que en la zona de estudio existen más entidades financieras no bancarias tales como: las cajas municipales y cooperativas.

Huaranga (2017), en su trabajo de investigación titulado *el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis periodo 2018*. Su investigación tuvo como objetivo determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis, 2018. Justificando su estudio de investigación ya que permitirá tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones, con el objetivo de obtener un adecuado porcentaje de rentabilidad que incremente sus probabilidades de éxito. Finalmente, el presente trabajo servirá como material de investigación, para la elaboración de antecedentes

y las bases teóricas en las futuras investigaciones en estudios sobre esta problemática que atraviesan los diferentes sectores productivos y de servicios en el distrito de Amarilis Región Huánuco y otros contextos. Tuvo como metodología la investigación aplicada nivel correlación y diseño correlacional - descriptivo. Las conclusiones fueron:

- Una de las dificultades que atraviesan los propietarios de las micro y pequeñas empresas es el financiamiento, por lo tanto, la gran mayoría acuden al sistema financiero para gestionar los recursos financieros y es más el tipo de crédito que solicitan es de comercial, ya que del 100 % de los encuestados el 68% manifiestan que, si acuden a las entidades financieras para su financiamiento, en relación al tipo de financiamiento el 45% afirman que si se utilizó créditos de tipo comercial, para obtener recursos financieros. En efecto si las grandes dificultades para las micro y pequeñas empresas son los recursos financieros sin embargo la mayoría acuden al sistema financiero para conseguir capitales a través del tipo de crédito que es el comercial, los cuales hacen que las empresas sigan operando en el mercado obteniendo utilidades económicas, puesto que el 71% de los encuestados afirman que los niveles de ventas se han incrementado debido al crédito bancario obtenido.
- Para cubrir las necesidades financieras para sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno, los propietarios de las Mypes consideran que uno de las fuentes de financiamiento son las entidades financieras, es decir son las proveedoras de recursos financieros, puesto que el 100% de los encuestados, el 68% manifiestan que, si acuden a las entidades financieras para su financiamiento, además el 64% de los

encuestados mencionan que, si obtienen préstamo a corto plazo, así mismo que el nivel de ventas ha mejorado debido al financiamiento obtenido que su rentabilidad aumente puesto que el 71% afirman que sus ventas se han incrementado debido al crédito bancario obtenido. Con lo que evidencia, que la fuente principal para la obtención de recursos financieros son las entidades financieras repercutiendo en la rentabilidad de las Mypes.

Salis (2018), en su tesis *las fuentes de financiamiento y su influencia en el desarrollo de las MYPES del sector metalmecánico en el distrito de Amarilis provincia de Huánuco 2017*, para obtener el grado de licenciado en Administración de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan Huánuco. Tuvo como objetivo determinar de qué manera influyen las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector Metalmecánico del distrito de Amarilis de la provincia de Huánuco. Se justifica el trabajo de investigación porque tiene como finalidad determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico del distrito de Amarilis de la provincia de Huánuco, debido a la fundamental importancia que tienen las diversas fuentes de financiamiento de las entidades bancarias y no bancarias para el crecimiento empresarial de las Mypes, para así tener un conocimiento a nivel descriptivo, las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector metalmecánico. Su investigación tuvo como metodología con investigación aplicada, nivel descriptivo – explicativo con diseño no experimental. Se concluyó de la siguiente manera:

- Se concluye que las fuentes de financiamiento son un abanico de oportunidades para el crecimiento de las Mypes del sector Metalmeccánicas.
- El préstamo bancario generó activos, y éstos a su vez permitieron autofinanciar la adquisición de nueva maquinaria valorizada en más de 60,000 soles, que utilizará en la ejecución de sus servicios, así podrá mantenerse a la par de los competidores directos y maximizará sus ingresos.
- La tasa de interés bancaria para Mypes fluctúa entre 19% y 29% lo cual es más baja en comparación con otras entidades financieras que fluctúan entre 32 y 40%, esto permite que la empresa INSTAMETAL'S E.I.R.L TDA cumpla con sus obligaciones a tiempo y genere confianza para que a futuro se pueda obtener alguna otra fuente de financiamiento.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Financiamiento

Manifiesta que toda empresa, sea pública o privada para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión llámese a ello financiamiento (Hernández, 2002).

Financiamiento son aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para conseguir recursos, ya sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

- ✓ Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc)
- ✓ Para las adquisiciones de activos

- ✓ Para pago de deuda o refinanciamiento.
- ✓ Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo.
- ✓ Iniciar un negocio.

El objetivo de todo financiamiento es obtener suficiente fondo para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo seguro y eficiente (Ccaccya, 2015).

2.2.2 Fuentes de financiamiento:

Las fuentes de financiamiento es la forma de otorgar capital necesario a la empresa, de tal manera que puedan dar uso a esos recursos económicos para los diferentes tipos de necesidades y en el momento adecuado, menciona que la fuente de financiamiento más utilizados son los créditos bancarios sin embargo existen diferentes formas de financiamiento distintas al crédito bancario (Mogollón, 2011).

2.2.2.1 Fuentes de financiamiento interno:

Este tipo de financiamiento interno o también conocido como autofinanciación esta creada por los propios recursos que genera la empresa, tiene su origen en la actividad comercial, que no han sido repartidos o distribuidos entre los socios o propietarios. Desde el punto de vista contable es una fuente financiera el patrimonio neto o recursos propios de la entidad, una vez obtenido el resultado del ejercicio y remunerados los agentes económicos que participan en el proceso productivo, quedando el resto de libre disposición para la empresa, con este capital la

empresa puede financiar inversiones sin tener que recurrir al endeudamiento o a los propios socios (Circulante, 2016)

Estos tipos de financiamiento interno son.

Ahorro personal:

Es la primera fuente de financiamiento con capital propio, el cual se usa cuando se inicia un negocio, con pocas excepciones, el empresario debe aportar una base de capital, un nuevo negocio necesita de capital que le permita obtener cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. Lo cual es poco probable que una institución financiera o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

Este tipo de financiamiento es una forma de obtener capital sin tener que pagar intereses, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de lo que se disponga, el vender algún bien, usar el propio dinero del negocio para así volver a reinvertirlo en otras opciones (Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007)

Venta de activos:

Para este tipo de financiamiento se obtienen recursos mediante la venta de bienes que ya no se utilizan por encontrarse en desuso, deteriorados el cual podemos mencionar como equipos de oficina, computadoras, transporte, operación, etc. Con excepción

de las empresas que se dedican a la fabricación de muebles (Gitman, 2007).

Aching (2006), menciona a este tipo de fuente de financiamiento incluye venta de bienes, así como los terrenos, edificios o maquinarias obsoletas con la finalidad de poder cubrir las prioridades financieras.

2.2.2.2 Fuentes de financiamiento externo:

La financiación externa procede de los recursos provenientes de las personas, empresas o instituciones ajenas a la organización, existen diferentes modalidades de acuerdo al ámbito de implementando de acuerdo a las necesidades particulares que presenta la empresa, la institución que brinda diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple (Ccaccya, 2015).

Estos tipos de financiamiento externo son:

Préstamo de amigos y familiares:

Las fuentes son privadas, así como también los amigos y la familia, son otra alternativa de poder conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, el cual es muy beneficioso para iniciar un negocio (Briceño, 2009).

Financiamiento de los bancos:

En el Perú los bancos son las instituciones reguladas que a su vez ofrecen servicios financieros diversos, además de ofrecer

servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 se dedicaron a prestar a la pequeña y microempresa, hoy en día los más importantes bancos participan en este sector (Conger, Inga y Webb, 2009).

Hoy en día los bancos son las fuentes más comunes del financiamiento, han desarrollado diferentes productos dirigidos a las micro y pequeñas empresas cuyo acceso no resulta difícil, los bancos son aquellos cuyo objetivo consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en otorgar créditos en las diversas modalidades (Pro inversión, 2007).

Los bancos que mencionamos son lo siguiente:

- Banco de Crédito del Perú
- BBVA Continental
- Interbank
- Scotiabank
- Banco Falabella
- Banco Pichincha

Financiamiento de la cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC):

Es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no está controlada mayoritariamente por dicha institución, el cual recibe depósitos y se especializa en otorgar préstamos para la pequeña y microempresa. Desde el año 1982 estas empezaron

como casa de empeño y según pasaron los tiempos a partir del año 2002 estuvieron autorizadas a intervenir en cualquier lugar del país ofreciendo los servicios bancarios (Conger, Inga & Webb, 2009).

Hace referencia que estas instituciones captan recursos del público con la única finalidad de realizar operaciones de financiamiento, dando las preferencias a las pequeñas y microempresas. Solicitando garantías prendarias que deben presentar por lo menos tres veces el importe del préstamo (Pro inversión, 2007).

Las cajas de ahorro y crédito que a continuación mencionamos son:

- Caja Arequipa
- Caja del Santa
- Caja Trujillo
- Caja Huancayo
- Caja Maynas
- Caja Piura

2.2.2.3 Plazos de las fuentes de financiamiento:

Pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado, son dos tipos.

Financiamiento a corto plazo:

Es una fuente importante de financiamiento que se da con un plazo igual o inferior al año, es más fácil y rápido de obtener que la deuda a largo plazo, donde las tasas de interés son muy bajas, este tipo de financiamiento es de vital importancia en la estructura financiera de cada empresa, en su gran mayoría las empresas optan por este tipo de financiamiento con la finalidad de disponer de capital de trabajo, sin comprometer los activos fijos tales como la garantía (Córdova, 2012).

Financiamiento a largo plazo:

En este tipo de financiamiento la empresa se endeuda por un plazo mayor a un año, son recursos que la empresa dispone con la única finalidad de mejorar la organización y aumentar las ganancias a largo plazo, como por ejemplo compra de un activo fijo y así poder incrementar la capacidad productiva, Las entidades financieras ayudan a financiar los proyectos de la empresa para poder alcanzar su rentabilidad financiera, estas fuentes de financiamiento tienen ciertas características como la formalidad para la obtención de la misma, tienen cláusulas descriptivas, montos de créditos mayores a los de corto plazo, esto implica mayor riesgo ya que los fondos se destinan a inversión en propiedad, planta y equipo, los costos de financiamiento son mayores que los préstamos a corto plazo, debido a la tasa de interés, el plazo de vencimiento, la magnitud de la deuda y el riesgo del préstamo (Córdova, 2012).

2.2.3 Rentabilidad

La rentabilidad es la ganancia en base a una inversión de dinero dada para un determinado periodo de tiempo, para obtener resultados lo antes indicado los costos o gastos en los que se incurren para producir un bien. Toda empresa busca obtener mayores beneficios económicos invirtiendo en menor medida su capital y bienes con el objetivo de que en un determinado tiempo puedan recuperar más de lo invertido, al obtener estos resultados se consideran que los activos fueron empleados de manera eficiente (Zavaleta & Vargas, 2016).

Muñoz (2008), menciona que la rentabilidad refleja cómo se ha gestionado las operaciones derivadas de las inversiones. De esta manera se puede corroborar si hay una alta utilidad y poca inversión se concluye que la empresa es rentable.

2.2.3.1 Tipos de rentabilidad: La rentabilidad se divide en dos tipos:

Rentabilidad económica:

También conocida como rentabilidad de inversión, es el margen de ganancia de los recursos que controla la empresa, así como la ganancia de una inversión en relación al capital invertido, es el aporte económico que brinda la rentabilidad de los recursos de una empresa independientemente si son propios o financiados (Aguado & Chiquillanqui, 2017).

El objetivo de toda empresa es aumentar el rendimiento para sus propietarios, finalmente podemos decir que la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa

argumentada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de las inversiones. Para que una empresa pueda perdurar en el tiempo es importante producir utilidades, esta rentabilidad se relaciona con el riesgo. (Valiente, 2011)

Rentabilidad financiera:

La rentabilidad financiera tiene mayor afinidad y cercanía con los socios y dueños de una organización a comparación con la rentabilidad económica, es por ello que las personas involucradas se encuentran en busca de incrementar tal indicador para su propio beneficio (Sánchez, 2002)

Este tipo de rentabilidad se obtiene con la única finalidad de poder medir la rentabilidad que tienen los accionistas, así también la rentabilidad del capital propio, en conclusión, mide la capacidad para adquirir beneficios de la empresa a partir del capital aportado por los socios a los fondos de la misma (Rivero, 2010).

2.2.3.2 Ingresos:

Martínez (2009), se denomina a todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, son las ganancias producidas en un determinado ejercicio económico.

Estas pueden ser:

Estrategía de venta:

Es importante dentro de la empresa, con la finalidad de conseguir buenos resultados económicos para poder crecer.

En las estrategias de ventas se definen las acciones que contribuirán al crecimiento de la empresa para que pueda alcanzar la rentabilidad esperada. La vida de la empresa depende directamente de esta estrategia y también el puesto de trabajo de los empleados (Madurga, 2015).

Estas estrategias son lo siguiente:

- Mejorar el producto: Ofreciendo productos de mayor calidad con logos atractivos, agregándole nuevas características.
- Mejorar la atención al cliente: Brindándole un buen trato más amable y atento con él, cediéndole un ambiente agradable donde se pueda sentir satisfecho, un trato personalizado, es una estrategia para aumentar las ventas.
- Brindar servicios adicionales: También sería una buena opción la entrega del producto al domicilio, servicio técnico o de mantenimiento de forma gratuito, permite darle el valor agregado.
- Reducir los precios: Es una estrategia para poder incrementar las ventas, lo recomendable es utilizarlo cuando la calidad del producto no se vea comprometida.
- Aumentar los puntos de venta: Por ejemplo, abriendo más sucursales o tiendas, además de vender en nuestro propio local también vender a través de intermediarios o en

internet, es así que se estaría llegando a mayor número de consumidores.

- Usar promociones de ventas: Ofertar dos productos por el precio de uno, descuentos por cantidad, cupones de consumo, regalos, sorteos, son estrategias para incrementar las ventas (Arturo K, 2016).

Publicidad:

Pride & Ferrell (2015), la publicidad es una forma pagada de comunicación, el cual se logra transmitir a los consumidores a través de medios masivos como: la televisión, la radio, el periódico, revista, correo electrónico, etc.

2.2.3.2 Variación de existencias:

Existencia:

Menciona que las existencias son los bienes que tiene la empresa tanto comerciales como industriales, ya sean mercaderías, materias primas, productos en procesos o terminados, los cuales serán vendidos a nuestros clientes y así podrá generar un ingreso a la empresa y así poder comprar más mercadería o en el caso de las empresas industriales producir más productos (Apaza, 2006).

Variación de existencia:

Se refiere al cambio que sufren las existencias almacenadas de una empresa durante el ejercicio, es decir analiza como

varían las existencias que la empresa tiene registradas en el almacén. Tiene por objetivo realizar una regularización de existencia para atribuir el gasto de las existencias vendidas (Donoso, 2015).

Estas pueden ser:

Stocks de mercadería:

Al hablar stocks de mercadería, hace referencia a la cantidad de mercancías depositadas, o las existencias de un determinado producto tanto en los almacenes como en la superficie de ventas.

Hace referencia a conocer muy bien el funcionamiento de la mercadería en el almacén y del propio negocio, se podrá ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes. Tiene por objetivo garantizar que siempre que un cliente solicite un producto se pueda proporcionar en el tiempo y la forma esperado (Fernández, 2017).

Variedad de mercadería:

Se denomina a la diversidad de productos que una empresa ofrece al mercado, en un lugar determinado del tiempo, esta puede ser la clave del éxito de una línea de productos.

Hoy en día si una empresa desea posicionarse en el mercado, no solamente ofrecerá productos con alto valor agregado, sino también ofrecerá variedades, la etapa de estos productos

debe cambiar, así como los deseos de los clientes (Martin, 1999).

2.2.4 Definición de Micro y pequeña empresa

La Mype es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, según la organización o bajo cualquier forma de gestión empresarial contemplada en la legislación actual, tiene como objetivo realizar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las Mypes:

Número de trabajadores:

- Las microempresas tienen de 1 a 10 trabajadores.
- La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores

Niveles de venta anuales:

- La microempresa operan hasta en un monto máximo de 150 UIT.
- La pequeña empresa hasta en un monto máximo de 1,700 UI (Sunat, 2018).

Clasificación de las Mypes:

Las Mypes desarrollan diversas actividades económicas donde se adquieren productos, bienes o servicios con la única finalidad de atender las necesidades de la población y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos. Según las actividades se clasifican de la siguiente manera:

Industriales:

Son aquellas Mypes cuya actividad básica es la producción de bienes a través de la transformación y extracción de materias primas, por lo tanto, se clasifican en extractivas, manufactureras y agropecuarias.

- Extractivas: Se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales, sin cambiar su estado inicial, ejemplo empresas mineras o pesqueras.
- Manufacturera: Es la adquisición de la materia prima para someterla a un proceso de transformación donde finalmente se obtendrá un producto con características diferentes a las originales. Ejemplo empresa de alimentos, de vestido, productos químicos, etc.
- Agropecuarias: Se encargan de la explotación de la agricultura y ganadería. Ejemplo empresas pasteurizadas de leche, tejidos y cooperativas (Rodríguez, 2002).

Comercio:

Esta empresa se encarga de adquirir bienes o productos con la única finalidad de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, incrementando el precio de costo o adquisición, un porcentaje llamado margen de utilidad, se clasifican en mayoristas, minoristas y comisionistas (Rodríguez, 2002).

CODEMYPE (2010), manifiesta que la clasificación internacional industrial uniforme (CIIU) que el 47,2% de las Mypes a nivel nacional desarrollan actividades de comercio.

Servicios:

Rodríguez (2002), manifiesta que son las empresas que con muchos esfuerzos de la persona producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región.

Según su organización empresarial:

La empresa se acoge a una forma de organización ya sea persona natural o jurídica, de acuerdo a la actividad económica a la que se dedicaran, al capital, número de individuos que aportan en la empresa, al mercado o público objetivo del nuevo negocio. Sunat encargado de recolectar información y lo clasifican de acuerdo al tipo de contribuyente (Sunat, 2012).

Persona natural:

El código civil conceden a las personas capaces de alcanzar los derechos, deberes y obligaciones. Al formar una empresa como persona natural (con negocio), este asume a título profesional los derechos y obligaciones de la empresa, lo que compromete a que la persona asuma su responsabilidad y se haga cargo de todo el patrimonio que tiene (los bienes que se encuentran a su nombre), las deudas u obligaciones que adquiere la empresa.

Ventajas:

- Para la empresa este tipo de estructura representa bajo costos de entrada y salida del mercado.

- El patrimonio, el control y la administración se encuentra basado en una sola persona.
- Se puede incrementar o reducir el patrimonio sin límites.
- Se acoge al régimen que mejor se adecua a su realidad para el pago de los impuestos, no lleva la contabilidad completa.

Desventaja:

- Acceso ilimitado al crédito financiero (Sunat, 2012).

Persona jurídica:

Cuenta con existencia legal pero no tiene existencia física, se encuentra representado por uno o más personas naturales. (Ley 21621 Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y ley general de sociedades N 26887).

Ventajas:

Las ventajas que presenta son lo siguiente:

- Los socios de la empresa tienen responsabilidad limitada, estas asumen la responsabilidad de las deudas y obligaciones adquiridas por la empresa (bienes, patrimonio y capital).
- Existe mayor capital, aportación de los socios.
- Presentan oportunidad para acceder a los préstamos financieros.
- La administración y control de la empresa depende de los socios integrantes (directorio, propietario, accionista) quienes consolidan las políticas de dicha empresa para poder operar intervenir en un contexto determinado.

Desventaja:

- Obligados a llevar la contabilidad completa.
- La responsabilidad recae en los socios.
- Tiene dificultada para poder liquidar (SUNAT, 2012).

Las Ferreterías en el Perú

El sector ferretero hoy en día se ha convertido en el comercio más dinámico del país, todo esto obedece al apogeo que adquirió el rubro de la construcción a partir de la década de los 90, es decir incrementándose de forma extraordinaria en los últimos años. Se trata de un emprendimiento que no tiene perdida si se administra inteligentemente el negocio y se aplica diversas estrategias de ventas, la mayoría de las ferreterías se dedican a la venta de materiales de construcción y a la venta de artículos ferreteros y otras solo materiales de construcción muy pocos tienen su propia fábrica de ladrillo y medios de transporte de carga propia en su mayoría utilizan transporte privado para poder abastecer de materiales así como cemento, varilla, ladrillos etc (Cornejo,2008).

Las ferreterías en Huánuco

En la ciudad de Huánuco las empresas de ferretería surgieron como tiendas que se instalaron en casas o vivienda, según pasó el tiempo y cambio de generaciones, las necesidades de los clientes se tomaron mayores, por lo que se empezaron a crearse negocios para atender a la construcción de edificios, casa, reparaciones y mantenimiento de los mismos. El inicio de las ferreterías empezó con la atención de las demandas que se originaron en la necesidad de materiales y herramientas

para los artesanos, electricistas, albañiles entre otros, estas necesidades fueron las fortalezas del negocio. Se presume la rentabilidad de las empresas dedicadas al rubro de la ferretería, debido a que en la ciudad se vienen ejecutando obras y las construcciones de las viviendas.

Ferretería en el distrito de Pillco Marca

La ferretería con su dueño el sr. Pablo Callupe Benjamín se encuentra ubicado en la Av. Universitarias N° 2808 del distrito de Pillco Marca y región Huánuco, inició sus actividades el 20 de junio del 2014 cuenta con local propio, cada día que pasa se preocupa por innovar y mejorar la atención con el único objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes con calidad y precio justo, logrando un crecimiento y desarrollo continuo, así mismo creando un compromiso con la comunidad, con el objetivo de ofrecer la calidad y variedad en productos y brindando un servicio especial, sobre todo buscar generar niveles altos de rentabilidad. Los productos que ofrecen en el mercado son una variedad de cemento, fierros, ladrillos, tubería, tornillos, clavos, martillos, pinturas, focos, alambres, materiales de seguridad, herramientas eléctricas, etc.

2.3 Marco conceptual:

Propuesta de mejora:

Busca medir la productividad y analizar el estado actual y como mejorar el proceso, el cual se van a enfocar, es por ello aparece la mejora continua, el cual sirve como iniciativa para el análisis del proceso productivo y a su vez mejora continua que puede tener el proceso y así elevar su productividad y eficiencia (Cruelles, 2012).

Factores Relevantes:

Real academia española (2014), menciona que son circunstancias, que contribuye a que se realice algo significativo, importante, destacado o sobresaliente.

Fuentes de financiamiento:

Herrero (2006), menciona es el grupo de recursos económicos (recopilación de dinero) que la empresa adquiere con la finalidad de realizar inversiones en su ciclo productivo y asumir los costos necesarios, de manera que pueda comercializar sus productos o brindar sus servicios.

Rentabilidad:

La rentabilidad es la ganancia en base a una inversión de dinero dada para un determinado periodo de tiempo, para obtener resultados lo antes indicado los costos o gastos en los que se incurren para producir un bien. Toda empresa busca obtener mayores beneficios económicos invirtiendo en menor medida su capital y bienes con el objetivo de que en un determinado tiempo puedan recuperar más de lo invertido, al obtener estos resultados se consideran que los activos fueron empleados de manera eficiente (Zavaleta y Vargas, 2016).

Microempresa:

Sunat (2018), denomina microempresa cuando sus ventas anuales no supera las 150 UIT.

III. HIPÓTESIS

El presente trabajo de investigación no aplica hipótesis, porque es una investigación descriptiva, generalmente la hipótesis se plantea y se propone ser comprobada mediante la experimentación causa – efecto.

Galán (2009), donde estableció que no todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo Proyecto de investigación requiere preguntas de investigación y solo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

a) Tipo de investigación

Sánchez (2009), menciona que el tipo de investigación ha sido aplicada porque no se realizarán descubrimientos de conocimientos nuevos, sino que parten de conocimientos preexistentes para explicar la realidad evidenciada en los resultados de investigación.

b) Nivel de investigación

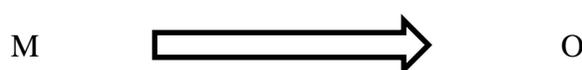
El nivel de investigación ha sido descriptivo porque consiste en analizar, interpretar y describir los hechos o fenómenos que se está investigando esto manifiesta que los estudios descriptivos buscan específicamente las propiedades y características importantes de lo que se está investigando. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunto sobre los conceptos o variables de estudio (Hernández, Fernández & Baptista, 2014 p.92)

Con un enfoque cuantitativo representa el conjunto de los procesos, es secuencial y probatorio, el orden es riguroso, se utiliza para consolidar las creencias (formuladas de manera lógica en una teoría) y establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población (Hernández, Fernández & Baptista, 2014 p. 10)

c) Diseño de la investigación

El diseño de la investigación ha sido no experimental dado que no se manipulan ninguna variable de estudio, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables, no se genera ninguna situación sino que se observan situaciones que ya existen, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza, las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dicha variable ni se influye en ellas, porque ya sucedieron al igual que sus efectos (Hernández, Fernández y Baptista 2014, P 152).

Donde:



M = muestra conformada por la ferretería Pablo Callupe Benjamín.

O = observación de las variables: Fuentes de financiamiento y la rentabilidad

4.2 Población y muestra

Población

Es el grupo de todos los casos que coinciden con ciertas especificaciones, es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las entidades de la población

poseen una característica común lo cual se estudia y da origen a los datos de la investigación (Hernández, Fernández & Baptista, 2014).

En la presente investigación se tomó como población a todas las microempresas del rubro ferretería del distrito de Pillco Marca.

Muestra

Hernández, Fernández & Baptista (2014), hace referencia a un subgrupo de la población de interés el cual se recolectarán datos y que tienen que definirse con precisión, este es representativo de dicha población.

Se tomó como muestra a la microempresa Pablo Callupe Benjamín y la encuesta ha sido aplicada al dueño de la ferretería.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Item
Variable 1: Fuentes de financiamiento	Son los distintos recursos financieros o alternativas que tiene una empresa a su disposición para poder captar créditos, el acceso a este es definitivo para que una empresa pueda tener éxito y crecer económicamente (OECD, 2012).	X1 Fuentes de financiamiento interno	- Ahorros personales	1 ¿Usted para el financiamiento de su negocio utilizó los ahorros personales?
			- Venta de activos	2 ¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su negocio?
			- Préstamo de amigos y familiares	2 ¿Utilizó usted préstamo de amigo y familiares como fuente de financiamiento para su negocio?
			- Financiamiento de los bancos	4 ¿Accedió usted ha préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio?
			- Financiamiento de las cajas Municipales de ahorro y crédito.	5 ¿Accedió usted ha préstamos de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su negocio?
				6 ¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?
		X3 Plazos de las fuentes de financiamiento	-Corto plazo	7 ¿Usted obtuvo créditos para su negocio menor a un año?
			-Largo plazo	8 ¿Usted ha obtenido préstamo para su negocio mayor a un año?
		Y1 Tipos de Rentabilidad	-Rentabilidad económica	9 ¿Sabe usted que al invertir en más compra de mercadería se incrementa sus ganancias?
			-Rentabilidad financiera	10 ¿Al tener mayor ingreso en su negocio, usted creó que su rentabilidad a mejorado?
		Y2 Ingresos	- Estrategia de venta	11 ¿Su negocio cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece?
			- Publicidad	12 ¿Usted creó que al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incrementa sus ventas?
		Y3 Variación de existencia	- Stock de mercadería	13 ¿Creó usted que, al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan?
			- Variedad de mercadería	14 ¿Creó usted que la variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de ingreso?
Variable 2: Rentabilidad	Nos hace referencia el nivel de rendimiento obtenido en un capital invertido, donde nos informa si la inversión depositada en la organización es rentable o no. También nos menciona como la capacidad que se tiene para poder administrar los recursos económicos y financieros generando utilidad o ganancia (Tapia, 2014).			

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnica

Los cuestionarios y las encuestas son técnicas, en las cuales se plantea un listado de preguntas cerradas para obtener datos precisos y usualmente se usan en investigaciones cuantitativas, pero también puede incluirse preguntas abiertas para permitir un análisis cualitativo. (Caro, 2009)

La técnica que se aplicó en este trabajo de investigación, es la encuesta para ambas variables con la finalidad de recopilar información de las diferentes fuentes como textos, revistas, libros, artículos de internet, tesis y demás fuentes documentos relacionados con las fuentes del financiamiento y la rentabilidad.

4.4.2. Instrumento

Según, mariandeaguiar (2016), los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información. Ejemplo fichas, formatos de cuestionario, guías de entrevista, escalas de actitudes u opinión.

Para esta investigación se utilizó como instrumento el cuestionario, el cual estuvo compuesto por preguntas cerradas con alternativas y las respuestas estuvieron redactadas de manera sencilla para ser entendido por el encuestado y sean fáciles de tabular los datos obtenidos. Pero para el recojo de información de la muestra especialmente fue el cuestionario.

4.5 Plan de Análisis

Al aplicar la encuesta se tuvo que recurrir a las diversas fuentes de información de principio para la obtención de datos por ende estas permitieron formular los resultados, análisis de resultados y conclusiones.

Para el desarrollo de la investigación se hizo uso de las estadísticas descriptivas, distribución de frecuencia, información con Microsoft Word como texto se procesará y como Microsoft Excel se cuantificará la información para su análisis correspondiente sobre la investigación.

4.6 Matriz de consistencia

4.7 Principios éticos

Para la elaboración de este proyecto, se tuvieron en cuenta los principios éticos que orientan dicha investigación.

- **Protección a las personas:** Las personas ocupa un rol importante dentro de la investigación es el fin y no el medio, necesitan protección moderada, el cual determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de obtener un beneficio. Este involucra el pleno respeto de sus derechos especialmente si se encuentran vulnerables.
- **Cuidado del medio ambiente:** Los responsables de las investigaciones deben respetar el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, los animales, tener conciencia para evitar las contaminaciones.
- **Libre participación y derecho a estar informado:** Toda persona que desarrolla investigación tiene derecho a estar bien informado a cerca de los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollará.
- **Beneficencia no maleficencia:** En este principio se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en la investigación. La conducta del investigador debe ser: No ocasionar daños, disminuir los posibles efectos y maximizar beneficios.
- **Justicia:** En este principio el responsable de la investigación debe actuar con un juicio razonable, apreciable y tomar medidas necesarias para que el curso y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento toleren experiencias injustas.
- **Integridad científica:** La integridad por parte del investigador debe guiar no solo la actividad científica, sino debe alcanzar las actividades de enseñanza y la formación profesional (Uladech, 2019)

V. Resultados

5.1 Resultados

Tabla N° 1

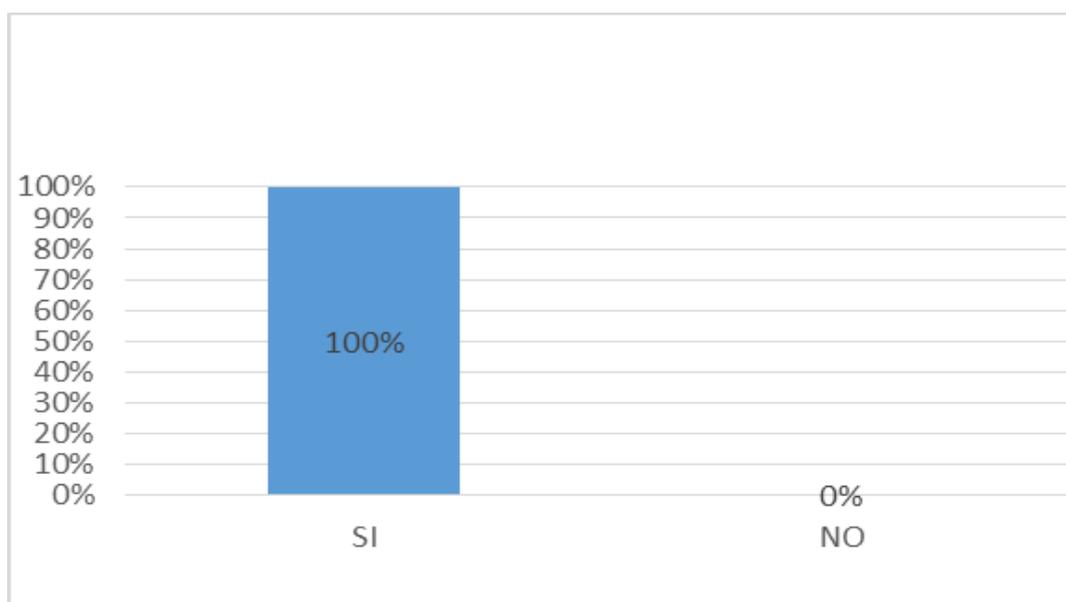
¿Usted para el financiamiento de su negocio utilizó los ahorros personales?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020

Gráfico N° 1

¿Usted para el financiamiento de su negocio utilizó los ahorros personales?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó para iniciar su negocio si utilizó sus ahorros personales, porque es la primera fuente de financiamiento con capital propio ya que no se tiene que pagar intereses, es muy beneficioso y de menor riesgo.

Tabla N° 2

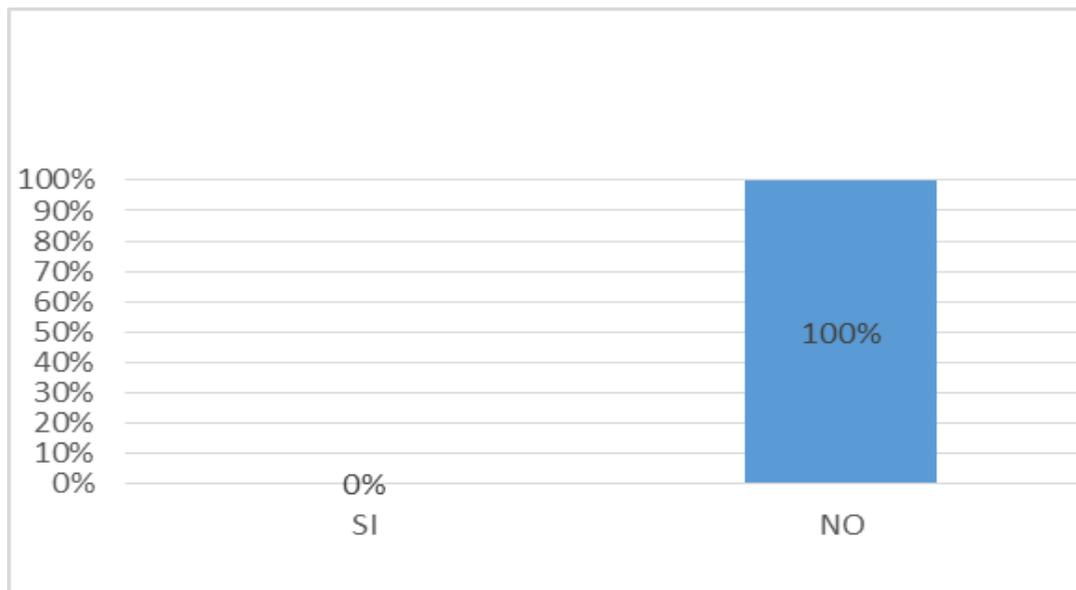
¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su negocio?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	1	100%
TOTAL	1	100%

e: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020

Gráfico N° 2

¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su negocio?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un NO. El encuestado manifestó que no vendió sus activos para poder financiar su negocio, es muy beneficioso para generar financiamiento de igual manera sin intereses.

Tabla N° 3

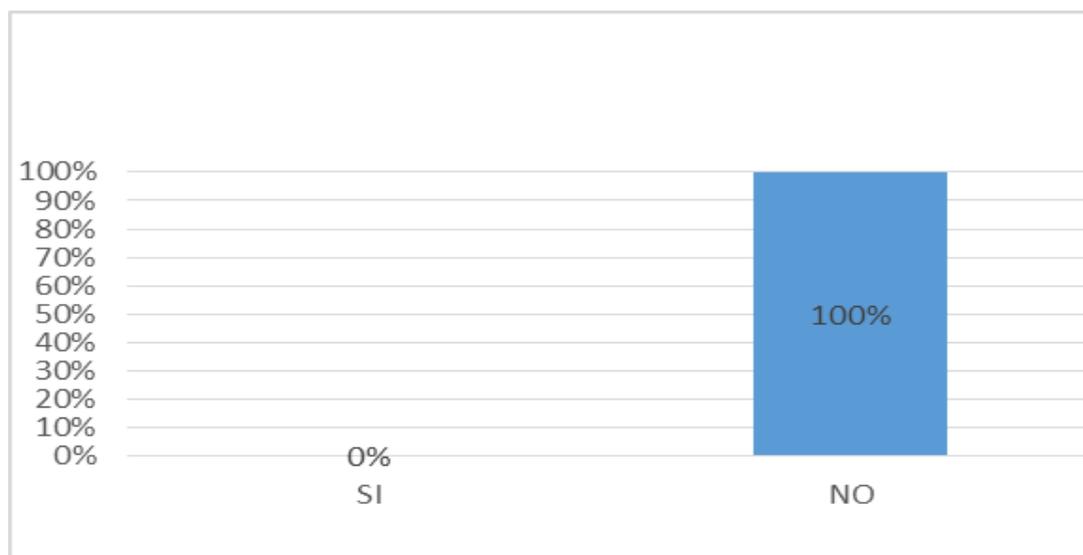
¿Utilizó usted préstamo de amigo y familiares como fuente de financiamiento para su negocio?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	1	100%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 3

¿Utilizó usted préstamo de amigo y familiares como fuente de financiamiento para su negocio?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un NO. El encuestado manifestó que no utilizó préstamos de amigos y familiares como fuente de financiamiento para su negocio, este tipo de financiamiento muchas veces se da sin interés o a una tasa de intereses muy bajo, el cual es beneficioso para iniciar un negocio.

Tabla N° 4

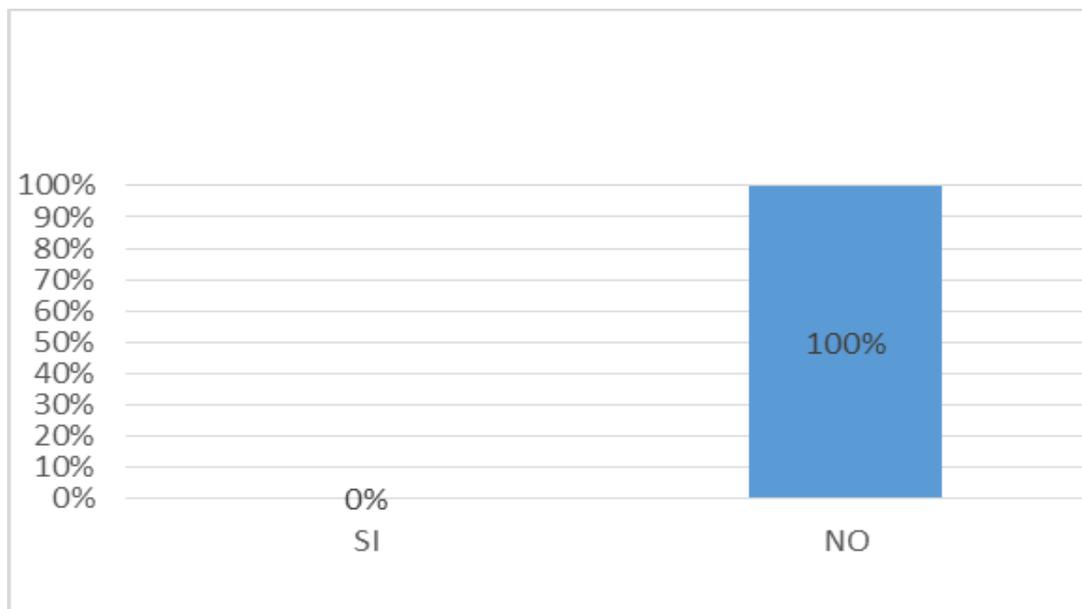
¿Accedió usted a préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	1	100%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 4

¿Accedió usted a préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un NO. El encuestado manifestó que no accedió a préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio, los bancos otorgan créditos en las diversas modalidades a las Mypes pero con intereses muy elevados.

Tabla N° 5

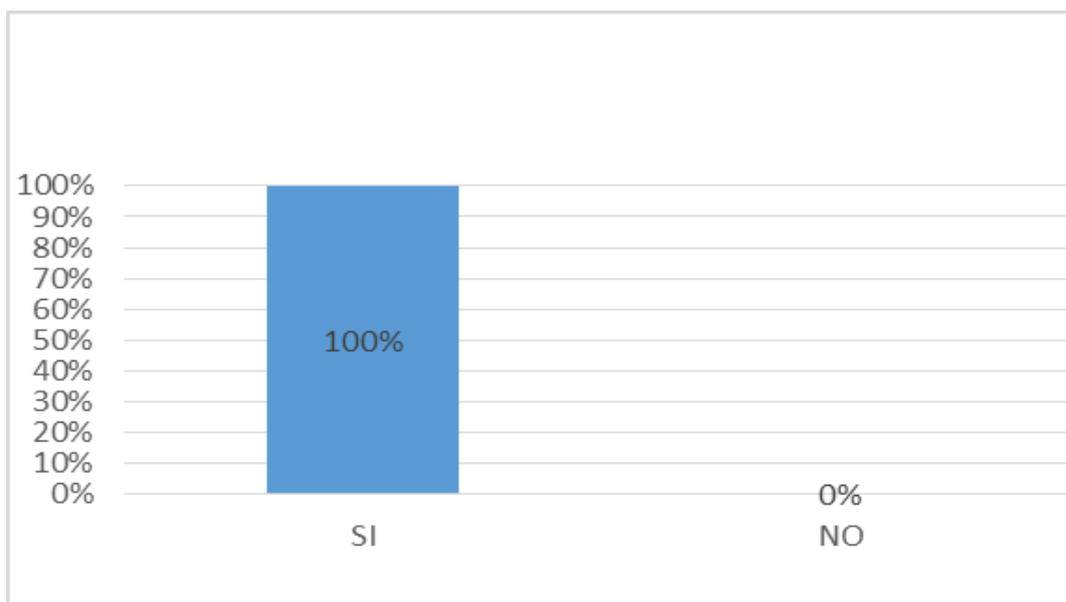
¿Accedió usted a préstamos de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su negocio?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 5

¿Accedió usted a préstamos de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su negocio?



Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que si accedió a préstamos de las Cajas municipales de ahorro y crédito, para obtener el financiamiento.

Tabla N° 6

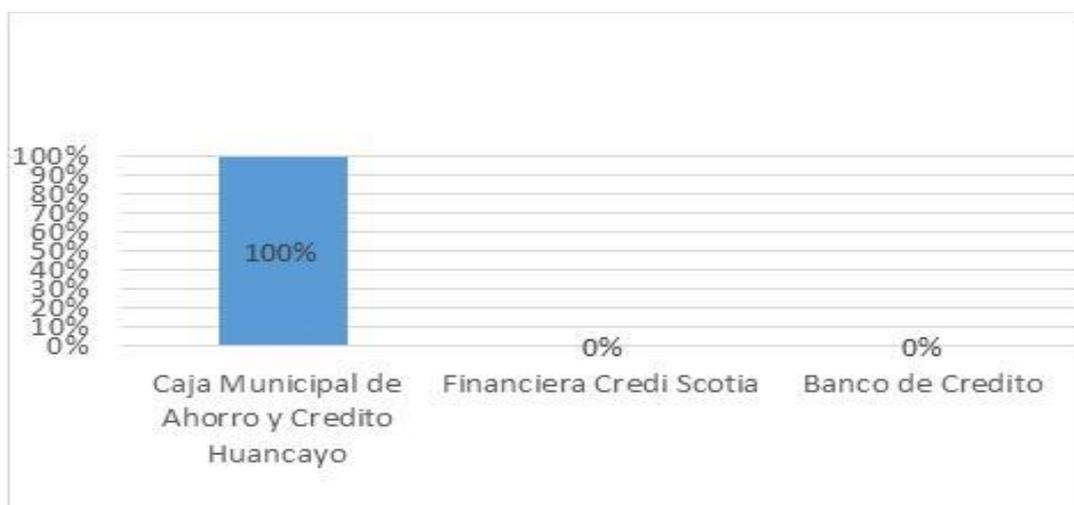
¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Caja Municipal de Ahorro y Credito Huancayo	1	100%
Financiera Credi Scotia	0	0%
Banco de Credito	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 6

¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo. El encuestado manifestó que recurrió a la Caja municipal de ahorro y crédito Huancayo para obtener préstamo.

Tabla N° 7

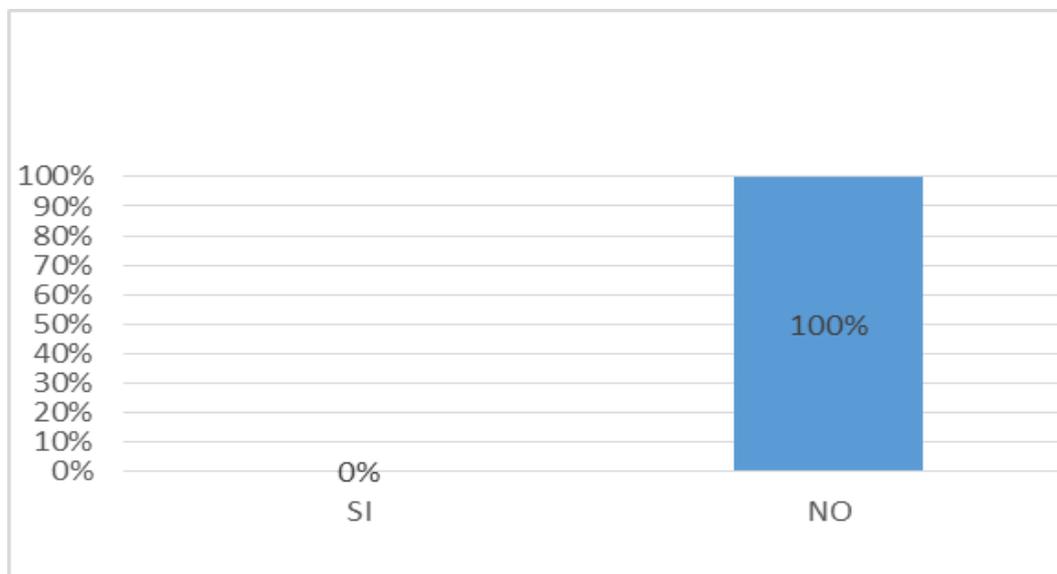
¿Usted obtuvo créditos para su negocio menor a un año?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	1	100%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 7

¿Usted obtuvo créditos para su negocio menor a un año?



Fuente. Elaboración Propia

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un NO. El encuestado manifestó que no obtuvo préstamos para su negocio a corto plazo es decir menor a un año.

Tabla N° 8

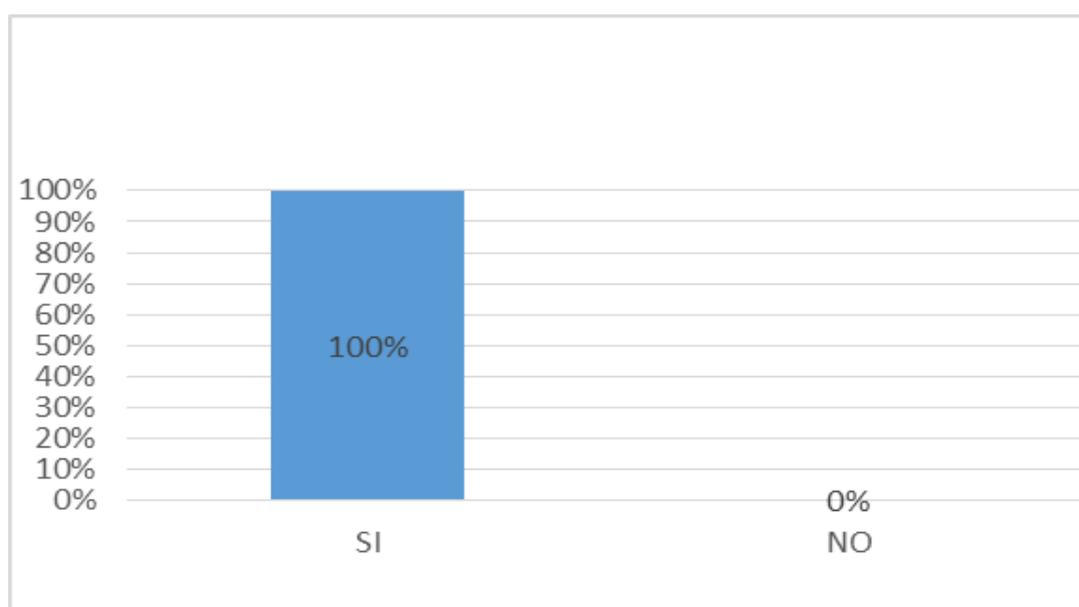
¿Usted ha obtenido préstamo para su negocio mayor a un año?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 8

¿Usted ha obtenido préstamo para su negocio mayor a un año?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que si obtuvo préstamos para su negocio a largo plazo es decir mayor a un año, se incrementan las ganancias a un periodo de largo plazo y se adaptan a las necesidad y capacidad de pago.

Tabla N° 9

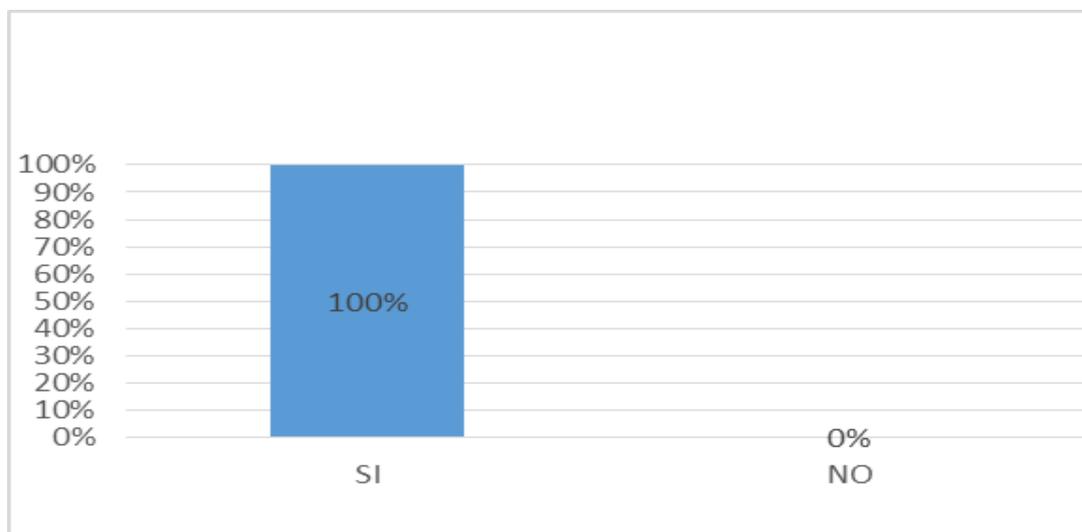
¿Sabe usted que al invertir en más compra de mercadería se incremente sus ganancias?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 9

¿Sabe usted que al invertir en más compra de mercadería se incremente sus ganancias?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que si invierte en más compra de mercadería con la finalidad de incrementar sus ganancias y generar la rentabilidad.

Tabla N°10

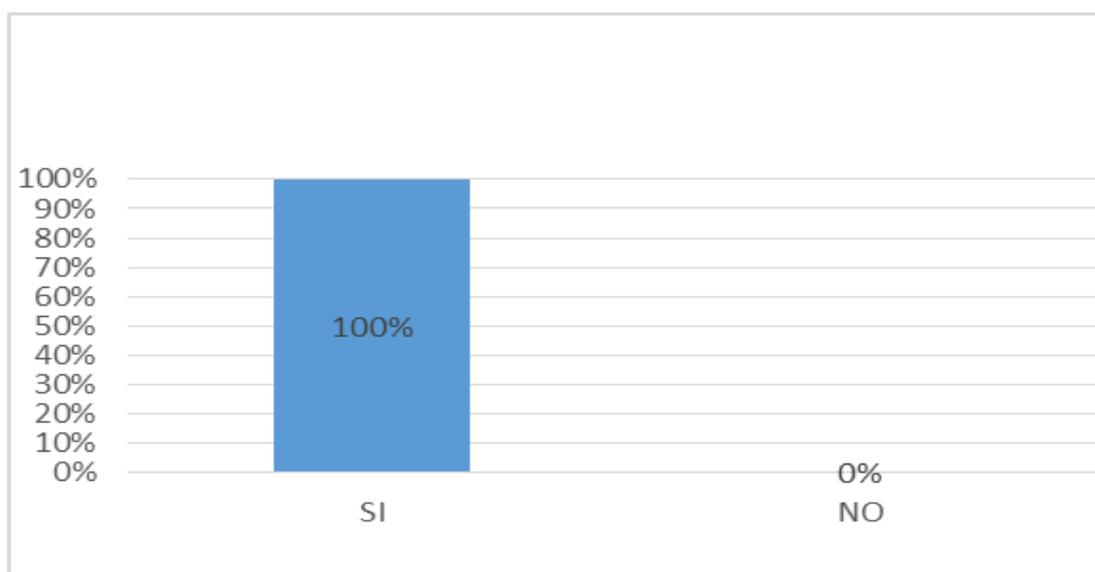
¿Al tener mayor ingreso en su negocio, usted creé que su rentabilidad ha mejorado?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 10

¿Al tener mayor ingreso en su negocio, usted creé que su rentabilidad ha mejorado?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que al tener mayor ingreso en su negocio ha mejorado su rentabilidad, al incrementarse los recursos obtenidos como resultado las ganancias producidas.

Tabla N° 11

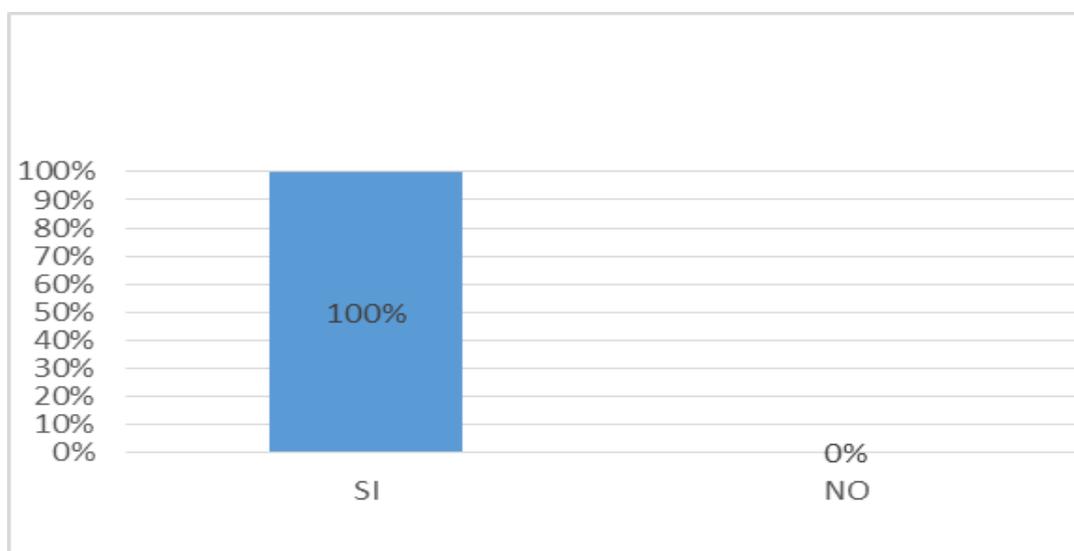
¿Su negocio cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 11

¿Su negocio cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que su negocio si cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece, porque los vende a precios por mayor, es una estrategia para captar cliente.

Gráfico N° 12

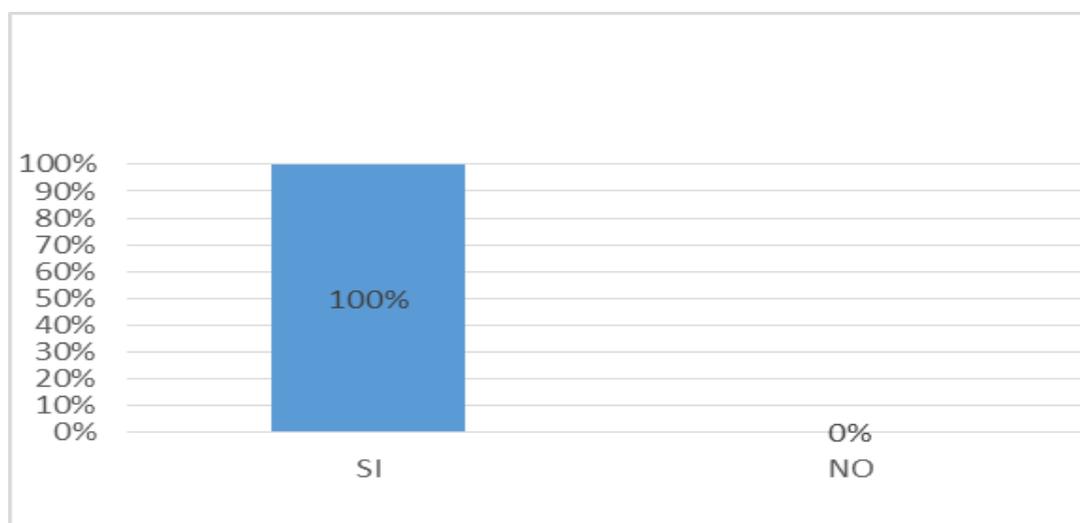
¿Usted creé que, al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incremente sus ventas?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 12

¿Usted creé que, al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incremente sus ventas?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que, al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incrementan sus ventas, porque es una forma pagada de comunicación con la única finalidad de transmitir a los consumidores las ofertas.

Tabla N° 13

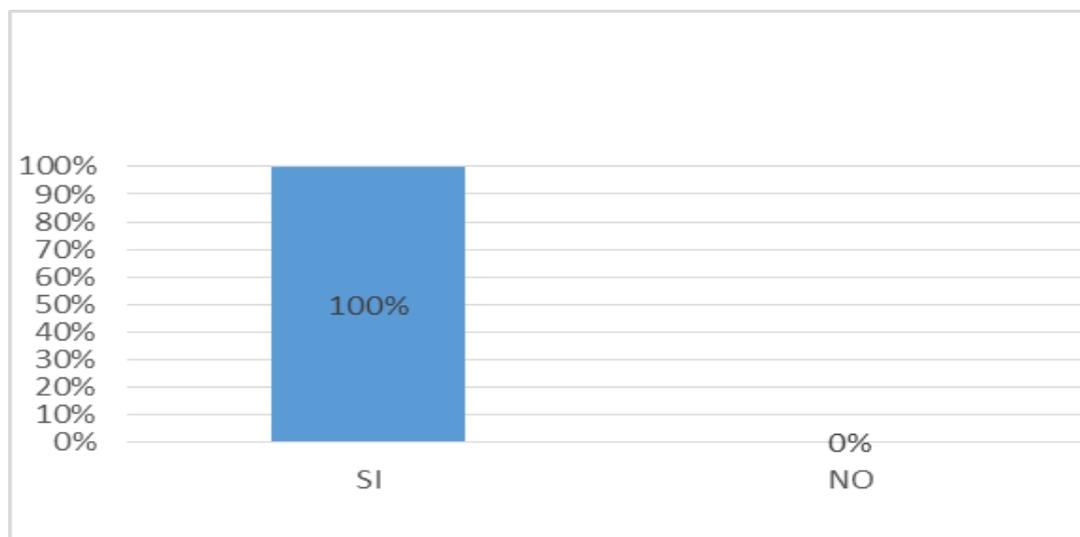
¿Creé usted que, al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 13

¿Creé usted que, al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que, al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan, además se podrá ofrecer un servicio de calidad a los clientes.

Tabla N° 14

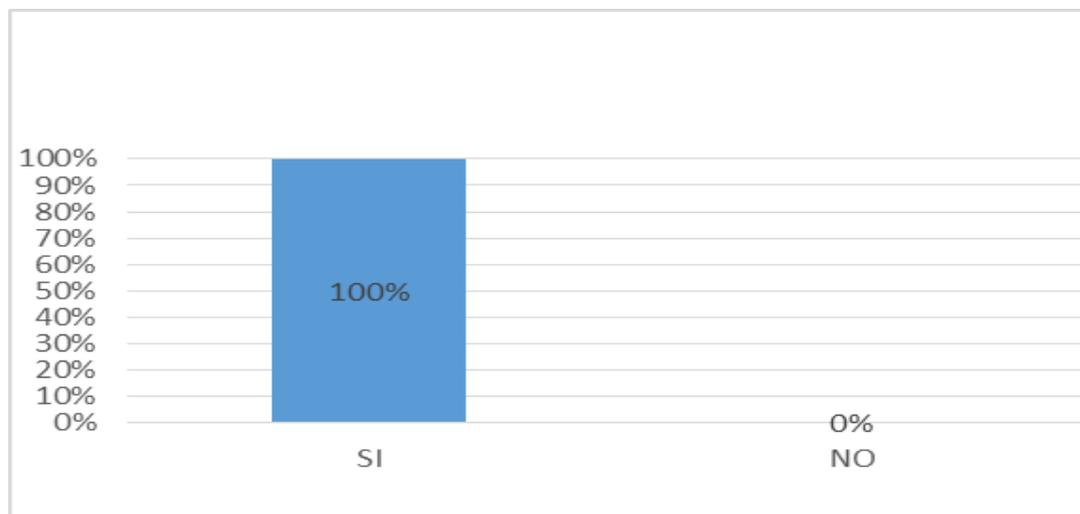
¿Creé usted que la variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de ingreso?

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	100%
NO	0	0%
TOTAL	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, marzo 2020.

Gráfico N° 14

¿Creé usted que la variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de ingreso?



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Según manifestó el dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín ubicado en el distrito de Pillco Marca, se ha obtenido el siguiente resultado al 100 %, con un SI. El encuestado manifestó que al tener variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de ingreso, porque al tener las diferentes marcas satisface las necesidades del cliente.

5.2 Análisis de Resultados:

Los análisis de resultados se realizaron tomando como referencia las bases teóricas, las investigaciones realizadas, con los objetivos, los cuales se presenta a continuación en función a los objetivos específicos planteados.

Respecto al objetivo Especifico 1:

Describir las oportunidades de las fuentes de financiamiento interno que mejoren la rentabilidad del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019.

En relación a las fuentes de financiamiento interno, según la tabla 01 el encuestado manifestó que utilizó los ahorros personales para iniciar su negocio con una respuesta de un SI dando como resultado al 100%. Esto coincide con lo afirmado por Anchapuri (2018), concluye en relación a la fuente de financiamiento que la principal fuente de capital proviene de ahorros personales y otras formas de recursos personales. Rojas (2018) indica que el 65% de los micro empresarios inician sus actividades con capital propio.

Respecto al objetivo Especifico 2:

Establecer las oportunidades de las fuentes de financiamiento externo que mejoren la rentabilidad del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019.

En relación a las fuentes de financiamiento externo, según la tabla 05 el encuestado para ampliar y financiar su negocio acudió a una entidad financiera de las cajas Municipales de ahorro y crédito eso le permite continuar con sus actividades, con una respuesta de un SI dando como resultado al 100%. Esto coincide con lo afirmado por Anchapuri (2018), tal como indica en la tabla 6 que del 100% de los encuestados el 85% afirma que obtuvo

el financiamiento del sistema no bancario, mientras que el 15% del sistema bancario. Esto implica que en la zona de estudio existen más entidades financieras no bancarias tales como: las cajas municipales y cooperativas. Obregón (2018) hace referencia que de acuerdo a los resultados de la tabla 11 el 85% dijeron que si es favorable en la rentabilidad económica y el 15% de las empresas dijeron que no es favorable dentro de la rentabilidad. Por otra parte, concluimos que la rentabilidad de las empresas ha mejorado gracias al financiamiento externo con capital ajeno. Huaranga (2017) hace referencia que del 100 % de los encuestados el 68% manifiestan que, si acuden a las entidades financieras para su financiamiento, en relación al tipo de financiamiento el 45% afirman que, si se utilizó créditos de tipo comercial, para obtener recursos financieros. En efecto si la gran dificultad para las micro y pequeñas empresas son los recursos financieros sin embargo la mayoría acuden al sistema financiero para conseguir capitales a través del tipo de crédito que es el comercial, los cuales hacen que las empresas sigan operando en el mercado obteniendo utilidades económicas, puesto que el 71% de los encuestados afirman que el nivel de ventas se ha incrementado debido al crédito bancario obtenido.

Respecto al objetivo Especifico 3:

Explicar los plazos de las fuentes de financiamiento que mejoren la rentabilidad del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019.

En relación a los plazos de las fuentes de financiamiento, según la tabla 09 el encuestado manifestó que utilizó el financiamiento a largo plazo para continuar y ampliar el negocio de la ferretería con una respuesta de un SI dando como resultado al 100%. Este resultado, coincide con lo afirmado por Mamani (2019) En la tabla (07) el 97% de los encuestados afirman que la empresa si obtuvo financiamiento a largo plazo y el 3% respondieron que no obtuvo financiamiento a largo plazo. Esto significa que este tipo de plazo de

financiamiento tiene rentabilidad al mismo plazo obtenido, tiene ventajas porque ayuda a consolidar el negocio y se adapta en base a su necesidad y capacidad de pago.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo al objetivo específico 1:

La oportunidad de las fuentes de financiamiento interno ha mejorado la rentabilidad del negocio, la ferretería para iniciar su negocio comenzó con sus ahorros personales, el contar con un capital propio es beneficioso, porque ayuda al negocio a crecer con la ventaja que no pagan intereses, no hay la necesidad de presentar garantía o aval, puede mantener la independencia, es la primera fuente del financiamiento.

De acuerdo al objetivo específico 2:

Las oportunidades de las fuentes de financiamiento externo, sirvió para mejorar la rentabilidad del negocio, en vista que necesitaban contar con más capital a incurrido a la entidad financiera para obtener un préstamo que sirvió para ampliar su negocio para la compra de mercadería específicamente (fierros de construcción), es así que logró mejorar los recursos de la empresa, reduciendo los riesgos del negocio y logrando que la empresa sea viable y rentable.

De acuerdo al objetivo específico 3

La oportunidad de los plazos de las fuentes de financiamiento ha mejorado la rentabilidad del negocio, el financiamiento a largo plazo ayudó al dueño a elegir el número de cuotas que se adapten mejor a la capacidad de pago, permitiéndole comprar al por mayor y en variedad la mercadería con la finalidad de mejorar sus ventas. Así mismo ayudó a mejorar la organización.

Aspectos Complementarios

Propuestas de mejora

De acuerdo a la conclusión del objetivo específico 1:

Propongo al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín, inscribirse al Registro de la Micro y pequeña empresa (REMYPE), para poder obtener los beneficios de la Ley Mype, así mismo pueda participar de Contrataciones y adquisiciones del estado, participar en exposiciones regionales y nacionales, contar con el régimen laboral especial, acogerse a los beneficios del factoring, etc.

De acuerdo a la conclusión del objetivo específico 2:

Propongo al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín, si en un futuro decide obtener un préstamo lo debe analizar bien y buscar otras instituciones financieras que ofrezcan baja tasas de interés como lo es la caja Arequipa otorga préstamos a la Micro y pequeña empresa de la región con la tasa de interés más bajo del mercado (1.82%), esto permitiría tomar decisiones acertadas sobre las fuentes de financiamiento externo, para poder realizar una adecuada inversión, generando mayor beneficio y aumentando su crecimiento económico y por ende ayudará en la rentabilidad del negocio. Así mismo propongo no debería usar el dinero de negocio para fines personales y de esa manera su rentabilidad va ser mucho mejor.

De acuerdo a la conclusión del objetivo específico 3:

Propongo al dueño de la ferretería Pablo Callupe Benjamín, obtener un préstamo de S/. 10.000.00 soles a corto plazo, con la finalidad de comprar mercadería. La inversión sería para la compra de materiales de bio seguridad como mascarillas, guantes, lentes, traje descartable, alcohol, gel antibacterial y materiales de limpieza, así como detergente, jabón, lejía, desinfectantes, etc.

La compra de esta mercadería sería muy rentable para el negocio puesto que estamos viviendo la pandemia de (COVID -19) y las ventas de estos materiales se han incrementado.

Cuadro comparativo:

De S/.10.000.00 soles con un préstamo a corto plazo (12 meses), de las entidades bancarias y no bancarias que a continuación se detallan: Simulación.

Instituciones Financieras	Cuota a pagar	Tasa Mensual	TEA	TCEA
BCP	982.29	2.92%	35%	36.36%
Caja Trujillo	951.25	2.25%	27%	28.20%
CMAC Huancayo	947.28	2.16%	26%	27.18%
Caja Arequipa	930.4	1.82%	21.80%	22.89%

Fuente: Elaboración propia

Referencias Bibliográficas

- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. México Editorial McGraw-Hill.
- Aguado & Chiquillanqui (2017). *La planificación financiera y su influencia de la rentabilidad de la empresa Spectrum Ingenieros SAC ubicado en Pueblo Libre. Lima*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/230>
- Anchapuri, M. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del distrito del Nuevo Progreso – Tocache, 2017*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6240/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ANCHAPURI_QUIspe_MAXIMILIANA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Apaza, M. (2006). *Gestión financiera empresarial: análisis, modelos y programas en Excel*. Lima: Entrelineas.
- Arturo K. (2016). *Como vender más (27 estrategias de ventas)* Recuperado de <https://www.crecenegocios.com/como-vender-mas-27-estrategias-de-ventas/>
- Bahilo, E. , Pérez, C. & Escribano, G. (2013). *Gestión financiera*. Madrid. (1era Ed) España Editorial Paraninfo S.A Recuperado el 29 de enero de 2020, de https://books.google.com.pe/books?id=eTL_AAAAQBAJ&pg=PA354&dq=FUENTE+S+DE+financiamiento+es&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwil_P2qd3NAhULWx4KHxEaAV8Q6AEIRzAG#v=onepage&q=fuente&f=false [Libro Virtual]
- Briceño, D. (2009). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*.
- Caro, L. (2018). *Técnicas e instrumentos para la recolección de datos* Recuperado el 29 de enero de 2020, de <https://www.lifeder.com/técnicas-instrumentos-recolección-datos/>

- Ccacya, D. (2015). *Fuentes de financiamiento empresarial. Finanzas y Mercados de capitales* Actualidad Empresarial. Segunda Edición.
- Cently, D. (2013). *Situación actual del sector en el Perú*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <http://eumed.net/libros/2008c/422/DEFINICION%20LA%20TERMINOLOGIA%20-PYME.htm>
- Circulante (2016). *La financiación interna o autofinanciación*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <https://circulante.com/financiación/la-financiación-interna-empresa/>
- Coss, R. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. (2da ed.) México. Limusa
- Comercio (2018). *Situación actual de las Mypes*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <https://elcomercio.pe/economia/Peru/situacion-actual-regimenes-mypes-noticia-657619-noticia/>
- Conger, L. , Inga, P. & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza Historia de la micro finanza en el Perú*. Lima: editorial supergráfica S.R.L &
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*
- Cornejo (2008). *Proyecto Ferretería* Recuperado el 29 de enero de 2020, de <http://cornejotimote.blogspot.com/2008//12/proyecto-ferreteria.html>
- Cruelles, J. (2012). *Productividad e incentivos: Como hacer que los tiempos de fabricación se cumplan*. Barcelona. España. Marcombo S.A.
- Donoso, A. (2015). *Economipedia haciendo fácil la economía*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/variacion-de-existencias.html>
- Fernández, E. (2017). *Qué es el control de stock y por qué es tan importante para tu empresa* Recuperado el 29 de enero de 2020, de <https://anfix.com/blog/que-es-el-control-de-stock-y-por-que-es-tan-importante-para-tu-empresa/>
- Galán, A. (2009). *Metodología de la investigación*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>

Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México. Editora Prentice Hall.

Gonzales, S. (2015). *La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Pymes sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Recuperado el 29 de enero de 2020, de <http://bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>.

Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Obtenido de matemáticas financieras teoría y práctica*. México.

Hernández, R. , Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta edición). Santa Fe, México.

Herrero, J. (2006). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa*.(tercera edición) Madrid: Thomson Editores.

Huaranga, Y. (2019). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis. Periodo 2018*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13599/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD%20_HUARANGA_CRISPIN_YULEISI_ARACELY.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Kong, J. & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010- 2012, tesis de la facultad de ciencias empresariales de la universidad católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

La República (2018). *Casi 10 mil Mypes se han constituido en lo que va del 2018* Recuperado el 30 de enero de 2020, de <https://larepublica.pe/economia/1358023-sunarp-10-mil-mypes-han-constituido-año>

- Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer* 1era edición.
- López, J. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/30172>
- Longenecker, J., Moore, C. , Petty, W. & Palich, L. (2007). *Administración - de pequeñas empresas*. Enfoque emprendedor 13 edición Santa fe: CENGAGE Learning.
- Madurga, J. (2015). *Estrategias de venta: cómo superar a tu competencia*.
- Mamani, O. (2019). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio: rubro confección de prendas deportivas del Jr. Moquegua del distrito de Juliaca, 2018*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16606>
- mariandeaguair (2016). *Técnica e instrumentos de recolección de datos*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <http://sabermetodologia.wordpress.com/2016/02/15/técnicas-e-instrumentos-de-recolección-de-da-tos/>
- Martin (1999). *Método de diseño para variedad de productos basado en el análisis de su modularidad* Recuperado el 30 de enero de 2020, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S140-5-77432010000100007
- Martínez, J. (2009). *Factores de rentabilidad en las decisiones financieras*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <https://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisionesfinancieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>
- Microscopio Global. (2012). *Las micro finanzas responden al llamado de las finanzas responsables al llamado de las finanzas responsables*. Banco interamericano de Desarrollo, (2012) Recuperado el 30 de enero de 2020, de: <http://www.iadb.org>. Obtenido de Inter-American Development Bank: <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

- Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo (2012). *Programas e instituciones estatales que apoyan a las MYPE en el Perú*. Lima: Autores
- Mogollón, Y. (2011). *Fuentes de financiamiento para el Start Up de una empresa*. Bogotá, Colombia.
- Montoya, L. (2019). *Préstamo Back como alternativa de financiamiento a corto plazo para las empresas privadas del sector comercial en Guayaquil*.
- Muñoz, J. (2008). *Contabilidad Financiera España*: Pearson Educación.
- Obregón, M. (2018). *El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Huaraz 2016*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/ha-ndle/123456789/7815>.
- OECD (2012). *Panorama del emprendimiento Monterrey*. México. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=fsBZAqAAQBAJ&pg=PA114&dq=financiamiento+es&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizlprmk3NAhVCFx4KHcKRAHkQ6AEILDAC#v=onepage&q=financiamiento%20es&f=false> [Libro virtual]
- Pantigoso (2015). *Las Pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-Perú-impulsando-el-crecimiento-económico/>
- Pride, W & Ferrell, O. (2015). *Marketing conceptos y estrategias* recuperado el 30 de enero de 2020, de https://www.todostuslibros.com/libros/marketing-conceptos-y-estrategias-9-edicion_978958-600-599-9.
- Pro inversión (2007). *Mipequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la inversión privada con el apoyo de ESAN. &
- Real Academia Española (2014). *Factores relevantes*.

- Rivero, P. (2010). *Análisis de balances y la rentabilidad económica y financiera de las Pyme*. 6ta edición. Madrid: Ed. Pirámide.
- Rodríguez, V. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas* 5ta edición economía administración.
- Saavedra, G. & Hernández, C. (2008). *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo*. Revista FACES volumen 11
- Salis, J. (2018). *Las fuentes de financiamiento y su influencia en el desarrollo de las Mypes del sector metalmeccánico en el distrito de amarilis provincia de Huánuco período 2017*. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <http://repositorio.unheval.edu.pe/handle/unheval/4259>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa 2002*. Recuperado el 31 de enero de, <http://ciberconta.unizar.es/lección/anarenta/analisisR.PDF>
- Sánchez, C. (2009). *Metodología y diseño de la investigación*.
- Sunat (2012). *Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y pequeña. Ley*.
- Sunat (2018). *cpe Sunat*. Recuperado de <http://cpe.Sunat.gob.pe/micro-y-pequeña-empresa-mype>.
- Uladech (2019). *Código de ética para la investigación* Recuperado el 31 de enero de 2020, de <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v002.pdf>
- Tapia (2014). *Relación entre liquidez y rentabilidad del sector industrial*
- Valiente, J. (2011). *Análisis de estados financieros y la rentabilidad empresarial*. Madrid: Ed. McGraw-Hill.

Zavaleta, L & Vargas, J. (2016). *Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de empresa Alpaca color SA*. Lima, Lima, Perú

Anexos

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

El presente cuestionario tiene fines académicos, por lo que su aporte será muy importante para conocer sobre **“Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019”**

INSTRUCCIONES: Solicito a Ud. se sirva contestar a las siguientes preguntas que a continuación se mencionan marcando con (X) la alternativa correcta.

1¿Usted para su financiamiento utilizó los ahorros personales?

SI ()

NO ()

2 ¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su negocio?

SI ()

NO ()

3¿Utilizó usted préstamo de amigo y familiares como fuente de financiamiento para su negocio?

SI ()

NO ()

4¿Accedió usted a préstamos de las entidades bancarias para financiar su negocio?

SI ()

NO ()

5¿Accedió usted a préstamos de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su negocio?

SI ()

NO ()

6¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?

- a) Caja Municipal de ahorro y crédito Huancayo
- b) Financiera Credi Scotia
- c) Banco de Crédito

7¿Usted obtuvo créditos para su negocio menor a un año?

SI () NO ()

8¿Usted a obtenido préstamo para su negocio mayor a un año?

SI () NO ()

9¿Sabe usted que al invertir en más compra de mercadería se incremente sus ganancias?

SI () NO ()

10¿Al tener mayor ingreso en su negocio, usted creé que su rentabilidad a mejorado?

SI () NO ()

11¿Su negocio cumple con la expectativa del cliente en cuanto a la calidad y el precio de los productos que ofrece?

SI () NO ()

12¿Usted creé que al hacer publicidad de sus productos a través de radio, periódico, televisión se incremente sus ventas?

SI () NO ()

13¿Creé usted que al tener un stock de mercadería en su almacén, sus ventas se incrementan?

SI () NO ()

14¿Creé usted que la variedad de mercadería permite a su negocio obtener mayor nivel de

ingreso?

SI () NO ()

Validación de instrumento



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS- FILIAL-HUANUCO
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DE LAS
FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICROEMPRESAS DEL RUBRO FERRETERÍA, CASO: PABLO CALLUPE
BENJAMÍN DEL DISTRITO DE PILCO MARCA, 2019

I. DATOS INFORMATIVOS DEL EXPERTO VALIDADOR

Apellidos y Nombre : CP.C. CASTILLO QUISEPÉ ELIAS
Cargo o Institución donde labora : DOCENTE DE LA ESCUELA DE CONTABILIDAD
Nombre del instrumento de evaluación: CUESTIONARIO
Autor del instrumento : JULIA SOLEDAD SANTILLAN CALLUPE

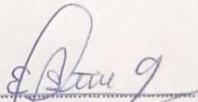
II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Indicadores	Criterios	Valoración	
		SI	NO
Claridad	Los indicadores están formulados con un lenguaje apropiado y claro.	X	
Objetividad	Los indicadores que se están midiendo están expresados en conductas observables.	X	
Contextualización	El problema que se está investigando está adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.	X	
Organización	Los ítems guardan un criterio de organización lógica.	X	
Cobertura	Abarca todos los aspectos en cantidad y calidad	X	
Intencionalidad	Sus instrumentos son adecuados para valorar aspectos de la estrategia	X	
Consistencia	Sus dimensiones e indicadores están basados en aspectos técnicos científicos	X	
Coherencia	Existe coherencia entre los indicadores y las dimensiones de su variable	X	
Metodología	La estrategia que se está utilizando responde al propósito de la investigación	X	
Oportunidad	El instrumento será aplicado en el momento oportuno o más adecuado	X	

III. OPINION GENERAL DEL EXPERTO ACERCA DE LOS INSTRUMENTOS:

IV. RECOMENDACIONES:

Huánuco, 10 de marzo de 2020



Firma del experto

DNI: 22493821

Reporte de Ficha RUC

Lima, 13/03/2020

PABLO CALLUPE BENJAMIN
10416933249

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	02 PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	20/05/2014
Fecha de Inicio de Actividades	20/05/2014
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0193 - D.Z. HUANUCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	-
Comprobantes electrónicos	-

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	7118 - ALQUILER EQUIPO TRANSPORTE V. TERRES.
Actividad Económica Secundaria 2	---
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	PROFESION U OCUPACION NO ESPECIFICADA
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	82 - 999066663
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	alvo2@hotmail.com
Correo Electrónico 2	-

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Departamento	HUANUCO
Provincia	HUANUCO
Distrito	HUANUCO
Tipo y Nombre Zona	C.P. ME. VILGAR CAYHUAYNA
Tipo y Nombre Vía	AV. UNIVERSITARIA

Nro	2008
Km	-
Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	FRENTE AL PARADERO FIGUS, KM 2.5
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	OTROS.

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa

Documento de Identidad	DNI 41893324
Cond. Domiciliado	DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	26/05/1963
Sexo	Masculino
Nacionalidad	PERUANA
País de Procedencia	-

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	29/06/2014	-	-	-
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	29/06/2014	-	-	-



Cronograma de pagos

Solicitud No.

Nombre Cliente: Simulación de Créditos

Producto:

CREDITO EFECTIVO

Importe desembolsado S/	10,000.00	Cuota por pagar	12
Cantidad total a pagar S/	11,781.40	Tasa compensatoria efectiva anual fija	35.00%
Monto total interes compensatorio S/		Costo efectivo Anual	36.36%
Fecha de emision del Cronograma	03/02/2020	Periodo de Gracia (en meses)	0
Fecha de desembolso	01/03/2020	Periodicidad	Mensual
		Tasa Seguro Bien/SPF	0.00%

No.	Proximo Vencimiento	Saldo Capital	Amortización	Interes	Seguro Desgravamen	Seg. Del Bien/SPF	Envio Fisico de Estado de Cuenta	Total Cuota
1	03/03/2020	10,000.00	732	244.7	5.6	0	0	982.29
2	03/04/2020	9,268.00	734.47	242.63	5.19	0	0	982.29
3	03/05/2020	8,533.53	761.41	216.1	4.78	0	0	982.29
4	03/06/2020	7,772.12	774.47	203.47	4.35	0	0	982.29
5	03/07/2020	6,997.65	801.16	177.21	3.92	0	0	982.29
6	03/08/2020	6,196.49	816.6	162.22	3.47	0	0	982.29
7	03/09/2020	5,379.88	838.44	140.84	3.01	0	0	982.29
8	03/10/2020	4,541.44	864.74	115.01	2.54	0	0	982.29
9	03/11/2020	3,676.70	883.98	96.25	2.06	0	0	982.29
10	03/12/2020	2,792.72	910	70.72	1.56	0	0	982.29
11	03/01/2021	1,882.72	931.95	49.29	1.05	0	0	982.29
12	03/02/2021	950.77	950.77	24.89	0.53	0	0	976.19
Totales			10,000.00	1,743.33	38.08	0	0	11,781.40



CRONOGRAMA DE PAGOS

Pag. 1 de 2
03/02/2020
15:28:00 p.m.

AG. Huánuco

DESEMBOLSO: 1 CUOTAS: 12
TASA DE INTERES COMPENSATORIA EFECTIVA ANUAL A 360 DIAS: 27.00%
TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 385.7507%
TASA DE COSTO EFECTIVO ANUAL: 28.20%

NOMBRE: Simulación de Crédito

DOC. IDENTIDAD:

CUENTA:

DESEMBOLSO: 10,000.00

VIGENTE: 2020/02/03

LINEA: S/.-CON-PROPIO-PRIN

MONEDA: SOLES

ANALISTA: HGODOY

No.	FECHA VENCIMIENTO	CAPITAL	PROGRAMA					MONTO CUOTA
			Amortización Principal	INTERES	SEGURO DESGRAVAMEN	SER. Y COM	ITF	
1	03/03/2020	10,000.00	751.24	194.41	5.6	0	0	951.25
2	03/04/2020	9,248.76	753.74	192.33	5.18	0	0	951.25
3	03/05/2020	8,495.02	775.59	170.9	4.76	0	0	951.25
4	03/06/2020	7,719.44	786.4	160.53	4.32	0	0	951.25
5	03/07/2020	6,933.04	807.89	139.48	3.88	0	0	951.25
6	03/08/2020	6,125.15	820.44	127.37	3.43	0	0	951.25
7	03/09/2020	5,304.71	837.96	110.31	2.97	0	0	951.25
8	03/10/2020	4,466.75	858.88	89.86	2.5	0	0	951.25
9	03/11/2020	3,607.86	874.2	75.03	2.02	0	0	951.25
10	03/12/2020	2,733.67	894.72	55	1.53	0	0	951.25
11	03/01/2021	1,838.94	911.98	38.24	1.03	0	0	951.25
12	03/02/2021	926.97	926.97	19.28	0.52	0	0	946.77
Totales			10,000.00	1,372.73	37.74	0	0	11,410.48



CRONOGRAMA DE PAGOS

Pag. 1 de 1
03/02/2020
16:15:00 p.m.

DESEMBOLSO: 1 CUOTAS: 12
CMAC-HUANCAYO S.A. TASA DE INTERES COMPENSATORIA EFECTIVA ANUAL A 360 DIAS: 26.00%
AG. Huánuco TASA DE INTERES MORATORIA ANUAL: 385.7507%
YCAJET TASA DE COSTO EFECTIVO ANUAL: 27.18%

NOMBRE: Simulación de Crédito DOC. IDENTIDAD:
CUENTA: DESEMBOLSO: 10,000.00 VIGENTE:2020/02/03
LINEA: S/-CON-PROPIO-PRIN MONEDA: SOLES ANALISTA: HGODOY

PROGRAMA								
CUOTA	FECHA VENCIMIENTO	CAPITAL	AMORTIZACION	INTERES	SEGURO DESGRAVAMEN	SER. Y COM	ITF	MONTO CUOTA
1	03/03/2020	10,000.00	753.76	187.92	5.6	0	0	947.28
2	03/04/2020	9,246.24	756.25	185.86	5.18	0	0	947.28
3	03/05/2020	8,489.99	777.43	165.1	4.75	0	0	947.28
4	03/06/2020	7,712.56	787.93	155.03	4.32	0	0	947.28
5	03/07/2020	6,924.63	808.75	134.66	3.88	0	0	947.28
6	03/08/2020	6,115.88	820.92	122.93	3.42	0	0	947.28
7	03/09/2020	5,294.96	837.88	106.43	2.97	0	0	947.28
8	03/10/2020	4,457.08	858.11	86.67	2.5	0	0	947.28
9	03/11/2020	3,598.97	872.92	72.34	2.02	0	0	947.28
10	03/12/2020	2,726.05	892.74	53.01	1.53	0	0	947.28
11	03/01/2021	1,833.31	909.4	36.85	1.03	0	0	947.28
12	03/02/2021	923.9	923.9	18.57	0.52	0	0	942.99
Totales			10,000.00	1,325.36	37.7	0	0	11,363.06



Fecha: 01/03/2020

Hora: 9:11:35

Titular: Simulación de Créditos

Doc/Id.: DNI -

PLAN DE PAGOS

No de Credito: 004-122-00513632618

Calendario de Credito: Fecha Fija

Monto Total: S/. 10,000.00

Cuota: 930.4

Adicional Tasa Int.: 0.00

Analista : ABWD

Forma de pago: MCuotas: 12

Tasa Efectiva Anual: 21.80%

Tasa Costo Efectivo Anual: 22.89%

Financiamiento: R.PROPIOS -

No Cuota	Fecha	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Impuesto	Monto+Imp.	Total Cuota
1	03/03/2020	10,000.00	764.67	160.13	5.6	0	0	930.4
2	03/04/2020	9,235.33	767.05	158.17	5.17	0	0	930.4
3	03/05/2020	8,468.28	785.34	140.32	4.74	0	0	930.4
4	03/06/2020	7,682.95	794.51	131.59	4.3	0	0	930.4
5	03/07/2020	6,888.44	812.4	114.14	3.86	0	0	930.4
6	03/08/2020	6,076.04	822.93	104.06	3.4	0	0	930.4
7	03/09/2020	5,253.11	837.49	89.97	2.94	0	0	930.4
8	03/10/2020	4,415.62	854.76	73.17	2.47	0	0	930.4
9	03/11/2020	3,560.86	867.42	60.99	1.99	0	0	930.4
10	03/12/2020	2,693.45	884.26	44.63	1.51	0	0	930.4
11	03/01/2021	1,809.19	898.4	30.99	1.01	0	0	930.4
12	03/02/2021	910.79	910.79	15.6	0.51	0	0	926.9
Totales			10,000.00	1,123.76	37.52	0	0	11,161.27

BOLETAS

Ferretería y Autopartes "Pablo"
DE PABLO CALLEPE BENJAMIN
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PERNOS, AGREGADOS, ALQUILER DE MAQUINARIA Y AUTOPARTES EN GENERAL.
AV. UNIVERSITARIA NRO. 2808 C.P. ME. VILCAR CAYHUAYNA HUANUCO
HUANUCO - HUANUCO - TELF: 062-630690 - CEL. 984338951
email: alyor2@hotmail.com

R.U.C. 10416933249
BOLETA DE VENTA
0001- Nº 000417

Fecha: 18 02 20

Señor(es):
Dirección:

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
2	tubo de abasto	8.00	16.00
1	siliconz tubo		8.00

TOTAL S. 24.00

CANCELADO

EMISOR

Sistema Emisor "COSMOS" S.A. SERIE 0001 DEL 000001 AL 000200
HUANUCO - R.U.C. 2048938436 F.I. 2770614 AUT. 0416789193

BIENES TRANSFERIDOS EN LA AMAZONIA PARA SER CONSUMIDOS EN LA MISMA

Ferretería y Autopartes "Pablo"
DE PABLO CALLEPE BENJAMIN
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PERNOS, AGREGADOS, ALQUILER DE MAQUINARIA Y AUTOPARTES EN GENERAL.
AV. UNIVERSITARIA NRO. 2808 C.P. ME. VILCAR CAYHUAYNA HUANUCO
HUANUCO - HUANUCO - TELF: 062-630690 - CEL. 984338951
email: alyor2@hotmail.com

R.U.C. 10416933249
BOLETA DE VENTA
0001- Nº 000418

Fecha: 18 02 20

Señor(es):
Dirección:

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
2	rollos cable mdew #12		290.00
20	tubos de luz 3/4		64.00
12	curvos 3/4		6.00

TOTAL S. 360.00

CANCELADO

EMISOR

Sistema Emisor "COSMOS" S.A. SERIE 0001 DEL 000001 AL 000200
HUANUCO - R.U.C. 2048938436 F.I. 2770614 AUT. 0416789193

BIENES TRANSFERIDOS EN LA AMAZONIA PARA SER CONSUMIDOS EN LA MISMA

**TOMA FOTOGRÁFICA APLICANDO EL CUESTIONARIO AL DUEÑO DE LA
FERRETERÍA PABLO CALLUPE BENJAMÍN**



