



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍA EN EL
DISTRITO DE HUARAZ, 2020**

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

AUTOR

**OBREGON NIETO, GODOFREDO REMIGIO
ORCID: 0000-0003-2212-746X**

ASESOR

**SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS
ORCID: 0000-0002-5204-7412**

HUARAZ – PERÚ

2021

Título de la tesis

Características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Equipo de trabajo

Autor

Obregon Nieto, Godofredo Remigio

ORCID: 0000-0003-2212-746X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Huaraz, Perú

Asesor

Suárez Sánchez, Juan de Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de

Contabilidad, Huaraz, Perú

Jurado

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

Broncano Osorio, Nélica Rosario

ORCID: 0000-0003-4691-5436

Broncano Díaz, Alberto Enrique

ORCID: 0000-0003-1625-8770

Jurado de investigación

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza
ORCID: 0000-0001-7876-5992
Presidente

Broncano Osorio, Nélica Rosario
ORCID: 0000-0003-4691-5436
Miembro

Broncano Díaz, Alberto Enrique
ORCID: 0000-0003-1625-8770
Miembro

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

Agradecimiento

 Mi gratitud es a Dios, por
derramar en mí tantas
bendiciones y fortalezas para
seguir adelante, y para cumplir
mis objetivos y metas trazadas.

 A la Universidad Católica Los Ángeles
de Chimbote, por haberme instruido en la
formación profesional de la carrera de
contabilidad, a los docentes y compañeros
que me apoyaron a cumplir con este gran
objetivo en mi vida.

 Agradezco al tutor
investigador Dr. CPCC Juan de
Dios Suárez Sánchez; cuyo
aporte es muy esencial en el
presente trabajo, brindándome
sus conocimientos y experiencia
para poder cumplir con el
objetivo final.

Godofredo Remigio

Dedicatoria

A Dios, por estar siempre conmigo, y enseñarme que los logros se disfrutan mejor cuando son compartidos y vienen como producto del esfuerzo y sacrificio.

A mis Seres queridos, Eloyda, Remigio y hermanas que siempre me acompañan y apoyan en mis decisiones, por la unión y el amor que me brindan durante mi carrera y me ayudan a fortalecerme día a día.

A mis profesores, por sus constantes desempeños y exigencias en mi vida académica, quienes han contribuido significativamente en el desarrollo de mi perfil personal y profesional.

Godofredo Remigio

Resumen

La presente tesis tuvo como problema principal la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020?, y objetivo general describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Este estudio corresponde por ser de un diseño de investigación descriptiva no experimental, y solo se sustrajo los datos recopilados en su estado natural, la encuesta se realizó solo una vez, teniendo en cuenta los criterios de inclusión y exclusión se tuvo una población total de 30 micro empresas en estudio, que desearon participar con la investigación, la técnica de recolección de datos que se empleo fue la encuesta, y el instrumento fue un cuestionario con un total de 24 preguntas cerradas; teniendo como resultado: 93% obtuvo liquidez, 53% se financió para invertir, 43% recibido financiamiento de fuentes externas, 67% obtuvo recursos financieros necesarios, 60% tuvo dificultades en el rendimiento de la inversión del periodo 2020, 83% tenían productos de calidad y el 77% no aplicaron el apalancamiento. Conclusión: las microempresas se caracterizan por tener un financiamiento interno y externo y las herramientas de financiamiento utilizadas son líneas de créditos, créditos bancarios, leasing entre otros; y se caracterizan por tener una rentabilidad aceptable ya que las ventas mensuales no son las que proyectaron, y consideraron haber tenido carencias en el 2020.

Palabras clave: Financiamiento, microempresas, rentabilidad.

Abstract

The main problem of this thesis was the following question: What are the characteristics of financing and profitability in the micro-enterprises of the hardware trade sector in the district of Huaraz, 2020 ?, and general objective to describe the characteristics of financing and profitability in microenterprises in the hardware trade sector in the district of Huaraz, 2020. This study corresponds to being a non-experimental descriptive research design, and only the data collected in its natural state was subtracted, the survey was carried out only once, having Taking into account the inclusion and exclusion criteria, there was a total population of 30 micro-companies under study, who wished to participate with the research, the data collection technique used was the survey, and the instrument was a questionnaire with a total of 24 closed questions; having as a result: 93% obtained liquidity, 53% was financed to invest, 43% received financing from external sources, 67% obtained necessary financial resources, 60% had difficulties in the investment performance of the 2020 period, 83% had products of quality and 77% did not apply leverage. Conclusion: microenterprises are characterized by having internal and external financing and the financing tools used are credit lines, bank loans, leasing, among others; and they are characterized by having an acceptable profitability since the monthly sales are not what they projected, and they considered to have had deficiencies in 2020.

Keywords: Financing, microenterprises, profitability.

Índice

Contenido	Página
Carátula.....	i
Título de la tesis.....	ii
Equipo de trabajo.....	iii
Jurado de investigación	iv
Agradecimiento	v
Abstract.....	viii
Índice	ix
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xii
I. Introducción.....	14
II. Revisión de literatura.....	26
2.1. Antecedentes	26
2.2. Bases teóricas de la investigación	41
2.3. Marco conceptual	58
2.4. Hipótesis.....	60
III. Metodología.....	61
3.1. Tipo de investigación.	61
3.2. Nivel de investigación de la tesis	61
3.3. Diseño de la investigación.....	61
3.4. El universo y muestra.	61
3.5. Definición y Operacionalización de las variables.	63
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	65
3.7. Plan de análisis	65
3.8. Matriz de consistencia	66
3.9. Principios éticos	67
IV. Resultados.....	68
4.1. Resultados....	68
4.2. Análisis de resultados	74
V. Conclusiones.....	91
VI. Recomendaciones.	94
VII. Referencias bibliográficas	96
VIII. Anexos	101

Índice de tablas

Contenido	Página
Tabla 1 Definición y Operacionalización de las variables.	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 2 Matriz de consistencia	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 3 Tuvieron la necesidad financiera de obtener liquidez	68
Tabla 4 Solicitaron crédito para sus inversiones	68
Tabla 5 Sus fuentes de financiamiento fueron internas	68
Tabla 6 Sus empresas han recibido aportes de capital en el periodo 2020.....	68
Tabla 7 Recibieron fuentes de financiamientos externos	69
Tabla 8 Obtuvieron fuentes de financiamientos externos necesarios.....	69
Tabla 9 Utilizaron las líneas de créditos.....	69
Tabla 10 Utilizaron los créditos bancarios para financiarse.....	69
Tabla 11 Obtuvieron financiamientos por parte de sus proveedores	70
Tabla 12 Llegaron a comprometerse a pagar pagarés	70
Tabla 13 Obtuvieron algunos contratos de arrendamientos financieros.....	70
Tabla 14 Tuvieron en cuenta los costos al momento de solicitar sus préstamos.....	70
Tabla 15 Obtuvieron todos los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento de los créditos.....	71
Tabla 16 Tuvieron dificultades en los rendimientos de sus inversiones	71
Tabla 17 Obtuvieron ganancias con los factores determinantes de la inversión.....	71
Tabla 18 La productividad fueron óptimas en sus empresas.....	71
Tabla 19 Sus empresas fueron competitivas en el periodo 2020.....	72
Tabla 20 Sus productos fueron de calidad.....	72

Tabla 21 Tuvieron en cuenta los costos operativos antes de sus inversiones.....	72
Tabla 22 Las rentabilidades económicas obtenidas fueron adecuadas.....	72
Tabla 23 Las rentabilidades financieras, fue con los activos propios de sus empresas..	72
Tabla 24 Emplearon los apalancamientos financieros en sus inversiones	73
Tabla 25 Invirtieron en las compras de bonos financieros	73
Tabla 26 Invirtieron en las compras y/o ventas de sus acciones	73

Índice de figuras

Contenido	Página
Figura 1 Tuvieron necesidades financieras de obtener liquidez.....	104
Figura 2 Solicitaron créditos para las inversiones	104
Figura 3 Sus fuentes de financiamiento fueron internas.....	105
Figura 4 Las empresas recibieron aportes de capital en el periodo 2020	105
Figura 5 Recibieron fuentes de financiamientos externos.....	106
Figura 6 Obtuvieron fuentes de financiamientos externos necesarios	106
Figura 7 Utilizaron las líneas de créditos	107
Figura 8 Utilizaron los créditos bancarios	107
Figura 9 Obtuvieron financiamientos por parte de sus proveedores	108
Figura 10 Llegaron a comprometerse a pagar pagarés	108
Figura 11 Obtuvieron algunos contratos de arrendamientos financieros	109
Figura 12 Tuvieron en cuenta los costos al momento de solicitar los préstamos.....	109
Figura 13 Obtuvieron todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento de los créditos.....	110
Figura 14 Tuvieron dificultades en el rendimiento de sus inversiones	110
Figura 15 Obtuvieron ganancias con los factores determinantes de inversiones	111
Figura 16 La productividad fue óptima en sus empresas	111
Figura 17 Las empresas fueron competitivas en el periodo 2020	112
Figura 18 Sus productos fueron de calidad	112
Figura 19 Tuvieron en cuenta los costos operativos antes de invertir.....	113
Figura 20 Las rentabilidades económicas obtenidas fueron adecuadas	113
Figura 21 Las rentabilidades financieras, fue con los activos propios de las empresas	114

Figura 22 Emplearon el apalancamiento financiero en sus inversiones	114
Figura 23 Invirtieron en las compras de bonos financieros	115
Figura 24 Invirtieron en las compras y/o ventas de acciones	115

I. Introducción.

El tema principal del estudio, se centró al estudio de las características del financiamiento y la rentabilidad, que se tituló: “características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020”, bajo el perfil de la línea de investigación correspondiente a: “Finanzas y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas MYPE” orientada a la problemática del sector comercio empresarial (Domínguez, 2015).

La etimología de la palabra ferretería o ferrum (hierro) viene del latín el cual significa, lugar donde venden objetos de metal, quiere decir tienda de hierros; la evolución de las ferreterías como negocio, pues en sus comienzos la mayoría de los comercios de este tipo eran dirigidos por herreros que vendían diferentes utensilios hechos de este metal. Se han conseguido vestigios de estos negocios desde épocas anteriores al nacimiento de Cristo, por lo que es uno de las formas de comercio más antiguas. A pesar de esto, en nada se parecían las ferreterías de entonces a las de ahora, salvo quizá por los productos que vendían y el destino que les daban. La historia detrás de las ferreterías es también la de negocios familiares que tuvieron que ir evolucionando conforme se presentaban avances en la humanidad. Así, cuando la corriente eléctrica formó parte de la vida cotidiana de las personas durante el siglo XIX. De esta manera, se establecieron poco a poco las ferreterías como tiendas pequeñas de abastecimiento cercanas a las personas. Gracias a ellas se constituyeron casas, iglesias y demás obras arquitectónicas que podemos disfrutar alrededor del mundo. No hay una edificación grande o pequeña en la que no se haya visto involucrado el sector ferretero.

Estos microempresarios relataron la historia del inicio en este giro de negocio.

Estas tiendas solían estar dirigidas por herreros, que utilizaban sus amplios conocimientos sobre el metal para crear distintas herramientas que se podían comprar tanto para el uso personal como profesional. Uno de los primeros grandes avances que marcó un antes y un después en este tipo de empresa fue la introducción de la luz en los hogares, cada vez era más gente la que quería esta nueva tecnología y fue necesaria la mejora de estas herramientas.

Por tanto, fue el interés por investigar en este rubro comercial de ferreterías comerciales, que desde sus inicios se vieron ingeniados por armar herramientas acorde a la necesidad de sus clientes y de cómo los primeros negocios fueron impulsados solo por herreros, haciendo uso de sus habilidades y proezas en la manipulación del metal y como iba evolucionando llegando a forjar herramientas para uso profesional, obras construcciones, acabados, muebles y de uso personal como herramientas de trabajo en la agricultura. Y estos negocios hoy en día con el avance de la tecnología creció, englobando una variedad de utensilios, herramientas, kits de suministros de acuerdo a la innovación que va de la mano con la necesidad y comodidad de la ciudadanía, descubriendo agregando y perfeccionando los utensilios. Esta investigación tuvo por finalidad conocer el financiamiento y su rentabilidad de estas microempresas a nivel distrital de la ciudad de Huaraz y poder describir las características de financiamiento y rentabilidad de las microempresas ferreteras y proponer el mejor uso de las herramientas financieras y puedan obtener como resultado mejores utilidades, mayor rentabilidad.

En lo que respecta a la caracterización del problema, del financiamiento y la rentabilidad de las microempresas, en este caso rubro ferreterías, es un asunto con múltiples cuestionamientos, esto se debe a que existe una gran cantidad de propietarios gerentes y/o administradores de las microempresas ferreteras que no tienen un conocimiento básico sobre los tipos de financiamiento y las fuentes económicas (interno, externo, a corto o largo plazo), ni las opciones de financiación que ofrecen las instituciones y empresas del sistema financiero en el Perú, y menos conocen las nuevas alternativas de financiación no bancaria, para muchas microempresas el acceso al financiamiento aún les genera obstáculos cuando van a desarrollar sus negocios, también se chocan con la presencia de otras variables como son la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad. En esta realidad se encuentran las microempresas del sector comercio, rubro ferretería, en el distrito de Huaraz; cuando las altas tasas de interés, las exigencias para obtener financiamiento, y la carencia de acceso a los mercados de capital es un pan de día a día para estos microempresarios. Otro de los asuntos desconocidos por ellos son el manejo de los mecanismos, herramientas o instrumentos financieros que generan eficiencias en la rentabilidad económica de las microempresas; y al no realizar el análisis de forma permanente no conocen los indicadores de rentabilidad.

La gran mayoría de las ferreterías son microempresas, negocios que trabajan con conocimientos básicos sobre los sistemas de financiamiento en la gestión empresarial. También cabe indicar, como microempresas, muchos de los mencionados no tienen el conocimiento apropiado de los mecanismos o técnicas a desarrollar en el aspecto económico y financiero, donde es importante y necesario saber y hacer el uso de las fuentes tácticas de mejora económica en las acciones a tomar, año a año las ferreterías

pueden perder miles soles por no tener un insuficiente capital y de esa manera no contar con una utilidad adecuada a lo que correspondería si no conociera las características de los financiamiento y la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería que se le proporcionaron en esta investigación.

En este sentido se propuso el siguiente enunciado del problema; ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020?

La investigación estuvo constituido por un objetivo de investigación general y cuatro objetivos específicos de investigación para lo cual se articularon dichos objetivos: Objetivo general: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Objetivos específicos: 1. Describir las características de las necesidades financieras y fuentes de financiamiento en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. 2. Describir las características de los instrumentos financieros y los costos de financiamiento en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. 3. Describir las características de los factores determinantes de la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. 4. Describir las características de los niveles de rentabilidad e instrumentos de inversión en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. La investigación tuvo como delimitación espacial al distrito de Huaraz, y por otro lado como delimitación temporal el año 2020 y los resultados obtenidos; con referente a la población fueron las microempresas ferreteras de la provincia de Huaraz, cuya población total estuvo constituido por 30 micro empresas en estudio, donde se izó uso de la técnica de

muestreo, muestreo no probabilístico; muestreo por conveniencia. Cuyos participantes estuvo constituido por aquellos representantes legales dispuestos a apoyar y participar de la investigación; la técnica ejecutada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado de 24 preguntas cerradas.

Ante los episodios de la falta de conocimiento de los propietarios y/o administradores, sobre los tipos de financiamiento y las fuentes económicas (interno, externo, a corto o largo plazo), y desconocimiento de las opciones de financiación que ofrecen las instituciones y empresas del sistema financiero en el Perú. Resulta de especial interés conocer cuáles son las fuentes de financiación y de las diversidades de instrumentos financieros que hoy en día existen para poder obtener un crédito acorde a la necesidad de la empresa, así poder prevenir los errores cometidos por los representantes legales al solicitar créditos con algún instrumento financiero que no era a la necesidad de la empresa.

La presente investigación surgió de la necesidad de estudiar las necesidades financieras de las ferreterías, fuentes de financiamiento, instrumentos financieros y costos al financiarse; como también factores que implican el rendimiento rentable de una empresa, es en donde se describió las características de los financiamientos y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio rubro ferretería.

La investigación buscó proporcionar información que será útil a toda la población microempresaria ferretera para mejorar el rendimiento de los factores de la rentabilidad de la empresa

La investigación también se justificó desde el punto de vista: teórico, práctico y metodológico, en el contexto del estudio de las variables observando que las microempresas del sector comercial rubro ferreterías del distrito de Huaraz 2020, se justifica de la siguiente manera:

Desde el punto de vista teórico; porque, la investigación se basó en la recopilación de investigaciones científicas y así contribuir en el marco orientador en la investigación.

Desde el punto de vista práctico; porque me permitió conocer sobre las características de la financiación y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020 y de esa manera se comprendió con mayor precisión el actuar del sistema financiero en relación al otorgamiento de créditos a las microempresas de este rubro comercial.

Finalmente desde el punto de vista metodológico, porque con esta investigación realizada se elaboró y aplico métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos; a la necesidad de la investigación realizada. Siendo así, la investigación desarrollada tiene una metodología de tipo cuantitativo y el nivel de investigación es descriptivo y el diseño descriptivo - no experimental a causa de que se registró los testimonios exclusivamente de la realidad natural; la encuesta se realizó solo una vez.

Las micro y pequeñas empresas MYPE, son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. Por lo tanto, ha quedado establecido promocionar a las MYPE en la Escuela Profesional de Contabilidad de nuestra universidad (Mayta, 2017).

Luquillas (2014) en su tesis de titulación menciona: “Las pequeñas empresas (mype), tienen una gran importancia en el crecimiento financiero económico y la

generación de fuentes de empleo productivo, con un sinfín de beneficios para la economía local, como se a demostrado en estudios en todo el mundo”. (p1)

En su libro menciona que la importancia de las mype se resalta de las diversas formas. Es una de las proveedoras fundamentales del empleo, es capaz de adaptarse en cualquier situación económica, es promotora del negocio y crecimiento de las macro y grandes empresas (Tello, 2014).

Asimismo las Micro y Pequeña Empresa se define como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organizacióno gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Gomez, 2019).

El desarrollo económico y financiero de las MYPE se produjo para los años 50 a 60, donde al principio se les considero como una afectación al desarrollo y crecimiento económico, puesto que en esos años las empresas se identificaban solo como grandes empresas de constitución por aportaciones de capital, pero al pasar de los años se reconsidero la importancia de una MYPE; mostrando su viable potencial para la generación de puestos laborales, como también su resistencia en la adaptación de los cambios, así como su contribución al crecimiento de la sociedad en general. En el entorno actual la MYPE, es importante dentro del desarrollo del país, ya que su importancia se basa en ser generadora de trabajo, reduce el índice de pobreza, incentiva a la sociedad a tener un espíritu empresarial, es la auspiciadora del desarrollo de las empresas medianas o grandes en su desarrollo, contribuyen al crecimiento de estado y la recaudación de dinero para que el estado realice la labor social correspondiente (Ávila, 2011).

En los alcances de la investigación se profundizó a nivel mundial ya que estas microempresas son componentes fundamentales del tejido empresarial en América Latina y a nivel mundial, pues estas microempresas son generadoras de un mayor porcentaje de puestos de trabajo en todo los países; ya sean desarrollados o en proceso de desarrollo. Por tal motivo tienen una participación activa del producto bruto interno (PBI) (Valentina Leiva & Stumpo, 2018).

En EE. UU, país desarrollado en donde las pequeñas y medianas empresas (PYME), se han convertido en una manera de salir adelante, ya que el desempeño de los pequeños empresarios ha inspirado a muchos de ellos; porque, ahora sueñan en ser sus propios jefes. Apoyados por una ley publica ley N°85-536, apoyar a las pymes es un interés fundamental para Estados Unidos, ya que el desarrollo de estas microempresas asegura la permanencia del sistema económico libre y competitivo. Sin microempresas habría menos competencia en ese país, lo que significa mayores costos, baja productividad y menor innovación; contribuir con estas microempresas generan beneficios económicos para toda la sociedad como: empleo en un 53%, mano de obra no agrícola un 47% de las ventas totales del país y aportan 51% del PBI (Van, 2014).

En Europa las pequeñas y medianas empresas (pyme) constituyen casi el total de empresa y generan dos de cada tres empleos del sector privado y contribuyen a más de la mitad del valor añadido total generado por las empresas. Por tal motivo, se han enmarcado varios programas de acción a favor de las pymes como apoyo a incrementar la competitividad de las microempresas, con la investigación y la innovación de mejorar su acceso al financiamiento (Gouardères, 2019).

Por otra parte en los últimos años, China ha mantenido un ritmo de crecimiento económico particularmente acelerado, donde las pymes desarrollan un papel insustituible, y esto se debe a una inversión realizada en los años 80 donde el estado fue el impulsor de la economía enfocado al mercado principalmente en la actividad de las empresas privadas, el cual dio la oportunidad a los emprendedores MYPE.

Del mismo modo tuvieron el mismo interés por impulsar el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), en América Latina; hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPE. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2014 a la fecha ha invertido 900 millones de dólares para fortalecer programas a favor de las MYPE. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del centro de apoyo a la microempresa que ofrecen en Buenos Aires, asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: Créditos a tasa cero que se otorgan a nuevos y pequeños emprendedores (Gomez, 2019).

También, Bolivia en el 2018 reconocen la importancia de las micro y pequeñas empresas MYPE en la economía nacional, por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar; por tal motivo hoy en día las pymes cuentan con una ley que refuerza el apoyo estatal a las pymes, en una apuesta por el mercado interno para que las pequeñas y medianas empresas avancen

tecnológicamente, reduzcan costos y sean más competitivas frente a impedimentos como el contrabando.

El estado peruano en el 2018 también reconoce la importancia de las micro y pequeñas empresas, pues ellas representan la fuerza, el motor y el entusiasmo del Perú. Representando el 99% de las empresas en el país y generan más de los dos tercios del empleo total nacional (70%). Sin embargo, de acuerdo con el Ministerio de la Producción, solo aportan el 24% del valor agregado nacional. En tal sentido con el objetivo de impulsar la competitividad y productividad de la economía nacional, el Gobierno trabajo en tres ejes de acción: el potenciamiento del Consejo Nacional de Competitividad (CNC), el desarrollo de plataformas estratégicas de competitividad sectorial, y el fomento de estrategias efectivas para el desarrollo de las microempresas y pequeñas empresas MYPE.

Así como en América Latina y Europa, y todos los países del mundo entero opinan que las MYPE cumplen un papel fundamental en el desarrollo socioeconómico a nivel mundial, y se han convertido en agentes económicos que se desempeñan en las distintas ramas de la actividad. Es importante destacar que las MYPE en nuestro país generan un gran impacto social, económico y laboral, que favorece el crecimiento de la economía peruana. Según la ley N° 28015 que regula a estas microempresas por la cantidad de sus trabajadores y el volumen de sus ventas anuales; nos habla también sobre la importancia que no solo radica en sus aspectos normativos y estructurales, sino también en lo que respecta al financiamiento.

Los resultados obtenidos en esta investigación, fueron analizados y comparados con otros trabajos similares de tesis, cuyos; resultados más resaltantes son: el 93% solicitaron por que tuvieron la necesidad financiera de obtener liquidez, 83% no

recibieron nuevos aportes de capital en el periodo 2020, 57 % recibió fuentes de financiamiento externo, 87% no se financio utilizando el crédito bancario prefieren las financieras o cajas de créditos, 70% no tuvieron contratos de arrendamiento financiero, 60% tuvo en cuenta los costos al momento de solicitar un préstamo, 60% tuvo dificultades en el rendimiento de sus inversiones, 77% no tuvo la productividad adecuada en sus empresas, 83% tienen productos de calidad, 77% no emplearon el apalancamiento financiero por el riesgo de quedar en banca rota por el poco movimiento que hubo, 93% no invirtieron en la compra de bonos, 87% no invirtieron en la compra y venta de acciones.

Con respecto al objetivo específico N° 01, el financiamiento de las microempresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Huaraz, 2020; se caracterizaron por tener un financiamiento interno y externo; cuyos préstamos fueron de recursos propios (fuentes de financiamiento interno), y por otro lado con préstamos y créditos otorgados por las instituciones del sistema financiero, como son las financieras o las cajas de crédito (fuentes de financiamiento externos) así mismo algunos de estas microempresas tienen limitaciones y esto se debe a los requisitos que solicitan los bancos.

Con respecto al objetivo específico N° 02 las micro empresas se caracterizaron por utilizar las herramientas de financiamiento como: las líneas de crédito, el crédito bancario, el crédito comercial, el arrendamiento financiero y el pagare; cuyos instrumentos de financiamiento son los más conocidos para las empresas del sector comercial ferretero y los costos de financiamiento a que se enfrentan son con las tasas elevadas que ofrecen las financieras, las cajas de crédito por que el banco solicita requerimientos que estas empresas no cumplen con el historial crediticio.

Con respecto al objetivo específico N° 03 los representantes legales de las microempresas encuestadas se caracterizaron por conocer algunos de los factores determinantes de la rentabilidad como la inversión, el producto de calidad, mercado y la productividad y algunos lo ponen a práctica, pero les falta hacer uso de técnicas de reconocidas y que han sido comprobadas su eficiencia en el factor rentable

Con respecto al objetivo específico N° 04, la rentabilidad de las microempresas del sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Huaraz, 2020, se caracterizaron por cumplir con los niveles rentables de financiamiento financiero y financiamiento económico al obtener una economía estable y que les va permitir plantear un futuro mejor, creando más fuentes de trabajo. Y por último se espera de que esta investigación les permita a futuros investigadores tener como base y guía esta investigación, profundizando espacios no llegados en esta investigación ya que la globalización y el avance tecnológico van de manera acelerada y la innovación de nuevas fuentes de financiamiento y normatividades aprobadas a favor de las microempresas.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Dolores (2015) en su tesis titulada “Factibilidad de la creación de una cadena de Ferretería en la ciudad de Guayaquil” El presente trabajo tuvo como objetivo describir la factibilidad en la creación de una cadena de ferretería en la ciudad de Guayaquil, para lo cual planteo la implementación de una cadena de Ferreterías que se lo realiza debido a las necesidades que tienen los clientes para poder satisfacer sus deseos y experiencias. La propuesta consiste en la implementación de 3 Puntos propios en lugares estratégicos que serán administrados por la misma empresa y los encargados de generar la demanda y lograr posicionar la marca. Para el efecto, la metodología de investigación que se realizó es investigación de mercado tipo descriptivo donde se afirma la pregunta de investigación de que existe la necesidad de crear una cadena de ferreterías y se obtienen datos relevantes sobre la preferencia de los consumidores y de los elementos diferenciadores frente a la competencia. Con instrumento del cuestionario. Concluyo mencionando presentar estudios financieros donde se valida la rentabilidad que se va a tener en la presente propuesta y se conoce con más detalle los valores que se manejarán para cada rubro.

Saavedra & León (2014) en su labor de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa latinoamericana”, donde su objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de las MYPE en Latinoamérica, siendo de tipo documental-descriptivo; el presente trabajo de investigación concluye :la principal fuente de financiamiento en este sector son

generalmente los recursos propios ,mientras que los préstamos de instituciones financieras no bancarias es la última alternativa debido a los altos interés y las condiciones que restringen a las MYPE obtener recursos financieros de estas instituciones, esto se debe a que los MYPE son conocidos como de alto riesgo o poco probables que tengan un periodo productivo en el mercado.

Sarmiento (2008) en su tesis titulada, “La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia 2008”; Donde la investigación tuvo como objetivo explicar las diferentes estructuras de financiamiento de las empresas, la metodología de investigación fue cuantitativa, descriptiva y explicativa, el instrumento utilizado es la encuesta y el cuestionario, tomando como muestra 100 MYPE, concluso mencionando que para asegurar los crecimientos de las firmas, ciertas sociedades se endeudaban, otras emitían acciones y otras recurrían a las reservas de autofinanciamiento. En efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Esto supone encontrar la mejor estructura de capital, es decir, la repartición de los recursos financieros de la empresa entre deuda o fondos propios. Esta repartición se considera óptima cuando ella permite maximizar el valor de la firma o de minimizar sus costos.

Leguizamón (2015) en su proyecto de investigación titulado “Análisis de la situación actual del microcrédito en Colombia”, tuvo como objetivo general: Describir la situación del microcrédito en Colombia en los últimos años (2010-2014) sus objetivos específicos fueron : presentar las principales cifras para analizar la evolución y profundización del microcrédito en Colombia y el comportamiento de la cartera vencida, analizar la importancia del microcrédito en la población de menores ingresos

tomando como referencia los indicadores de inclusión financiera y describir la normatividad vigente que regula la actividad micro financiera en Colombia para determinar su marco de actuación.

El Mercado de Valores (2009) en la alternativa de financiamiento para las pymes. Universidad Mayor de San Andrés facultad de ciencias económicas y financieras carrera de economía- Bolivia. En la presente investigación se muestra las características del Mercado de Valores y su relación con las MYPE, además de mostrar los mecanismos con los que el Mercado de Valores apoya a este sector de la economía nacional. Las MYPE, al igual que cualquier empresa, pueden financiar sus requerimientos para inversión u operación mediante las siguientes vías: Capital propio, crédito del sistema financiero y participación en el mercado de valores. En el sistema financiero tradicional, existen los recursos que son captados del público, pero los representantes de las áreas productivas encuentran múltiples dificultades para acceder a créditos que posibiliten el fortalecimiento de las empresas. En consecuencia el Mercado de Valores se presenta como el marco propicio para plantear alternativas para la solución de problemas empresariales relacionados con la falta o insuficiencia de recursos económicos.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Santana (2016) En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015”. En su investigación, tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de

Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación fue descriptiva – no experimental, se tomó como muestra a toda la población de 20 ferreterías de artículos de telecomunicaciones y eléctricos, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas. De todo ello se concluye que las MYPE del área en estudio han recibido financiamiento y es rentable.

Chuquiya (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta de ferreterías (Salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014.”, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro venta minorista de ferreterías (salida Huancané) del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Llegando a la conclusión de que tuvieron un autofinanciamiento.

Solis (2017) en su tesis titulada “Relación entre el financiamiento empresarial y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de lima, periodo 2010 – 2014” Tuvo por objetivo determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2010 - 2014. El tipo de estudio utilizado es descriptiva con diseño no experimental - longitudinal retrospectivo. La población de estudio está conformada por 25 empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante 5 periodos. La información que se presenta ha sido tomada de la página oficial de la Bolsa de Valores de Lima. En conclusión, se determina que si

existe relación directa entre el financiamiento empresarial a largo plazo con la rentabilidad financiera y económica, mientras que a corto plazo la tendencia es negativa.

Guzmán (2018) la presente tesis cuyo; tema fue “Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la Ferretería Linares F.J.J E.I.R.L” tuvo como objetivo principal demostrar que el control de inventarios influye en la rentabilidad de la Ferretería Linares F.J.J. E.I.R.L; el sistema de control de inventarios es de vital importancia para toda empresa comercial ya que un faltante de producto ocasionaría perdida para la organización y por ende se obtendría una baja rentabilidad. Los resultados obtenidos en la investigación se lograron a través de entrevistas al personal de la empresa, al gerente general de la Ferretería Linares F.J.J. E.I.R.L. lo cual ha permitido establecer un análisis sobre su realidad económica actual y el procesamiento de la información mediante el SPSS y la aplicación de ratios se hicieron de forma minuciosa y detallada. El primer capítulo; contiene lo relacionado con el problema como: Formulación del problema, justificación, y limitaciones del trabajo de la investigación. El segundo capítulo; presenta un análisis descriptivo del marco teórico y conceptual, que serán contrastados con el planteamiento del problema y seguido con los resultados obtenidos a través de la hipótesis. El tercer capítulo; presenta la metodología de investigación el cual será de tipo descriptivo, propositivo y cuantitativo, de diseño no experimental y transversal, la población y muestras son los trabajadores de la empresa Ferretería Linares F.J.J E.I.R.L, procesamiento, análisis e interpretación de los resultados arrojados por el SPSS, continuando con la discusión, conclusiones, recomendaciones, referencias, anexos.

Mori (2016) en su investigación de tipo descriptiva donde se conoció como influye el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016, se trabajó con el diseño de una investigación no experimental de nivel descriptivo porque permitió conocer las opiniones de los sujetos de estudio. Mediante una entrevista y aplicación de un cuestionario a 12 empresarios con el propósito de conocer cuáles son los factores que influyen el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE de comercio rubro ferreterías. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las MYPE encuestadas no tienen un manejo adecuado del financiamiento y un tercio de las mismas tienen conocimiento de la rentabilidad.

Aponte (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPE sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016”, tuvo como problema general ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE sector comercio, rubro ferreterías del Distrito de Tumbes, 2016? El objetivo general del estudio es describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes 2016. El tipo de investigación es descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño que se realizó es no experimental, con una población de 16 MYPE de la cual se escogió una muestra de 16 MYPE de una del sector comercio ferretero en la ciudad de Tumbes. Se utilizaron técnicas, encuestas e instrumentos como un cuestionario, El tratamiento del cuestionario se ha llevado a cabo a través de métodos estadísticos.

Jaklin (2017) en su tesis de titulación sobre” Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015” donde tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación fue descriptiva – no experimental, se tomó como muestra a toda la población de 20 ferreterías de artículos de telecomunicaciones y eléctricos, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas. De todo ello se concluye que las MYPE del área en estudio han recibido financiamiento y es rentable.

Tarazona (2019) en su tesis de titulación sobre “Gestión de calidad con el uso de marketing y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del km 26 de la Panamericana Norte, distrito de Puente Piedra, año 2019” donde tuvo como objetivo General: Determinar las principales características de la Gestión de Calidad con el uso del Marketing y la propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro Ferreterías del Km 26 de la Panamericana Norte, Distrito de Puente Piedra año 2019. La investigación se desarrolló utilizando un diseño no experimental-transversal. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 14 MYPE, a quienes se les aplico un cuestionario de 16 preguntas, de la cual se obtuvo las siguientes conclusiones: el 50% de los encuestados tienen una edad promedio entre 31 a 50 años. El 50% cuentan con estudios superiores, así mismo el 50% son dueños de sus propios negocios. El 64% de las micro y pequeñas empresas están en la condición de empresas formales. El 43% cuentan con más de 8 años de experiencia

en la actividad empresarial. De las Micro y pequeñas empresas el 57% tiene como objetivo principal generar ganancias, el 71% de las ferreterías cuentan entre 1 a 5 colaboradores. El 36% de los encuestados valora el trabajo en equipo. El 71% manifestaron que la Gestión de Calidad no contribuye a mejorar el rendimiento de su empresa. El 57% no ha capacitado a su personal. En cuanto al resultado esperado por la empresa el 50% de los encuestados esperan que haya aumento en cuanto a clientes. El 71% manifestó que la observación es una buena técnica para medir el rendimiento de su personal. El 43% manifestaron que a veces los productos satisfacen las necesidades de los clientes. El 58% no conocen ninguna herramienta de Marketing.

Bailon (2017) en su tesis de titulación sobre “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zárate, San Juan de Lurigancho, Lima, periodo 2014 -2015” donde tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, departamento de Lima, período 2014. La investigación fue descriptiva – no experimental, se escogió una muestra poblacional de 16 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas. De todo ello se concluye que las MYPE del área en estudio han recibido financiamiento y se han capacitado.

Hilario (2017) en su investigación titulada “Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo león ferretería y construcciones E.I.R.L. huanuco-2016” se orientó a dar respuesta a la pregunta: ¿De qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa? Para tal efecto se

planteó como objetivo general el de determinar de qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa. Se puso prueba a la siguiente hipótesis Las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Se obtuvo información a través de fuentes secundarias y la aplicación de cuestionario. El diseño de la investigación es no experimental de tipo transversal porque se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, la forma de investigación es descriptiva y de enfoque cuantitativo. Bajo este contexto, se elaboró como instrumento de medición un cuestionario. La población de estudio estuvo compuesta por los trabajadores de la empresa, de la cual se determinó una muestra no probabilística que fue de 07 trabajadores utilizando para ello criterios de inclusión y exclusión. Para el procesamiento de datos se utilizó el programa Microsoft Excel. Finalmente, se determinó que, el 100% de los encuestados manifestaron que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa Grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huánuco-2016.

2.1.3. Antecedentes regionales

Vega (2018) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017” en la cual tuvo como enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017?, tiene como objetivo general: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, con la finalidad de poder dar solución a la problemática que existe en la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

MYPE, utilizando para el desarrollo de la investigación una metodología de diseño descriptivo - no experimental de tipo transversal; la población de estudio estuvo constituida por 30 MYPE del sector comercio, rubro ferreterías, que se encuentran ubicadas dentro del ámbito del distrito de Huaraz, 2017. En conclusión, esta investigación ha permitido describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las PYME objeto de estudio, donde la mayoría de empresarios utilizaron el financiamiento externo, los empresarios afirman que si es importante el crédito para su financiamiento para su empresa.

Mayumi (2019) en su tesis de titulación “Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Mancos provincia de Yungay periodo 2017” que tuvo como problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Mancos provincia de Yungay periodo 2017? Cuyo; objetivo general fue describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Mancos provincia de Yungay, periodo 2017. La metodología de investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo cuyo; diseño fue no experimental, se seleccionó una muestra de 4 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario. Finalmente se concluye: que el financiamiento que obtuvieron las micro y pequeñas empresas fue favorable porque utilizaron fuentes externas, también utilizaron como tipo de financiamiento el corto plazo, para que puedan obtener el préstamo para así poder financiar su micro y pequeña empresa.

Aldo (2017) en su tesis de titulación sobre “Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque Customer Relationship Management (CRM) en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro de venta al por menor de artículos de ferretería del distrito de Huaraz, 2016” donde tuvo como objetivo describir las principales características de la gestión de calidad bajo el enfoque Customer Relationship Management (CRM) en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro de venta al por menor de artículos de ferretería del distrito de Huaraz, 2016. Para el desarrollo del trabajo se utilizó un tipo y nivel de investigación descriptiva – cuantitativa y un diseño transaccional. Para el recojo de la información se identificó una población de 197 micro y pequeñas empresas, de los cuales se realizó un muestreo estratificado determinando una muestra de 22 empresarios y / o gerentes a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas por medio de la encuesta. Finalmente se concluye que las principales características de la gestión de calidad bajo el enfoque Customer Relationship Management (CRM) en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro de venta al por menor de artículos de ferretería del distrito de Huaraz, son bajo porcentaje de comunicación con el cliente, una moderada búsqueda de relaciones de confianza con el cliente y como también una moderada búsqueda de satisfacción del cliente.

Torres (2017) en su tesis titulada “Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo león ferretería y construcciones E.I.R.L. -2016”; dio respuesta a la pregunta: ¿De qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huanuco-2016? Para tal efecto se planteó como objetivo general el de determinar de qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo León

ferretería y construcciones E.I.R.L. Huanuco-2016. Se puso prueba a la siguiente hipótesis “Las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa Grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huánuco-2016”. Se obtuvo información a través de fuentes secundarias y la aplicación de cuestionario. El diseño de la investigación es no experimental de tipo transversal porque se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, la forma de investigación es descriptiva y de enfoque cuantitativo. Bajo este contexto, se elaboró como instrumento de medición un cuestionario. La población de estudio estuvo compuesta por los trabajadores de la empresa, de la cual se determinó una muestra no probabilística que fue de 07 trabajadores utilizando para ello criterios de inclusión y exclusión. Para el procesamiento de datos se utilizó el programa Microsoft Excel. Finalmente, se determinó que, el 100% de los encuestados manifestaron que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco-2016.

Obregon (2019) en su tesis de titulación sobre “El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías-Huaraz, 2016” donde tuvo como problema ¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, ferreterías distrito de Huaraz, en el 2016?, para poder responder al problema de investigación se propuso el siguiente objetivo general, que es determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas del sector comercio rubro, ferretería distrito de Huaraz, en el 2016. La investigación fue no experimental-descriptivo, es cuantitativo, descriptivo, para llevarla a cabo se prefirió una muestra encaminada de 20 MYPE a quienes se les destino un cuestionario agrupado de 14 preguntas a través de la técnica de la encuesta. En

conclusión, la mayoría de las MYPE necesitan del financiamiento para poder crecer y desarrollarse en el mercado, así como también crecerá su rentabilidad.

Cipriano (2018) en su tesis de titulación sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016” donde planteó el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio, rubro ferreterías de en la provincia de Huaraz, periodo 2016? donde el objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Para el desarrollo de la investigación se utilizó como tipo de investigación cuantitativa y el nivel de investigación fue descriptivo y diseño de investigación no experimental. La población fue 50 micro empresas del sector comercio de rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016; a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Y finalmente se concluye que el financiamiento respondió favorablemente a los micro empresarios cuando solicitaron préstamos para su micro empresa, y la capacitación también fue muy buena debido a que los trabajadores y propietarios afirmaron que capacitan con reconocimientos y entregando certificados, y con respecto a la rentabilidad en las ferreterías es buena porque el financiamiento mejora a que los micro empresarios implementen más productos dentro de su micro empresa con la finalidad de que sus ganancias aumenten y también el patrimonio.

Lazaro (2018) en su tesis de titulación sobre “Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017” en donde la investigación se originó del problema: ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017?, tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017, la metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo simple, no experimental de corte transversal, para la realización de esta, se escogió una muestra de 23 de una población de 46 MYPE de ferreterías en Huaraz, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento un cuestionario estructurado de 16 interrogantes; se aplicó el plan de análisis estadístico y se presenta la matriz de consistencia. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las diferentes entidades bancarias. Con respecto a la rentabilidad, los recursos obtenidos fueron favorables debido a la buena gestión empresarial de las MYPE.

Reyna (2008) en su tesis titulada “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de maestría en contabilidad. Universidad los ángeles de Chimbote, 2008”. En este estudio habla sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los conductores de las micros y pequeñas empresas fue de 50 años, en cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino, en cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3%

tienen estudios superiores, en cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Tantas (2010) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE Del Sector Comercio-Rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años, 57,1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, 42,9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28,6% tiene grado de instrucción superior no universitaria y el 28,6% grado de instrucción secundaria. Respecto al financiamiento en el año 2008 el 42,86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42,86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28,57% recibieron montos de crédito entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14,29% recibieron montos de crédito por más de 10,000 nuevos soles, 100% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA. El Banco Continental

(sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1,5% y 3,5% mensual según sea el monto solicitado, 33,3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66,7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo, 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

2.2. Bases teóricas de la investigación

Para darle un sustento teórico al trabajo de investigación se tomó como bases los siguientes aspectos:

2.2.1. Teoría del financiamiento

Alarcon (2015) en su teoría “La teoría tradicional de la estructura financiera” el propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera optima (EFO), que depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección de mercado y la coyuntura económica en general.

Modigliani y Miller (1958) en su teoría “La estructura de capital” mencionan que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de las composiciones de la estructura financiera de la empresa. Donde Brealey y Myers, afirman la teoría, y indican que el valor de empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; y no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitido por la empresa. En donde llegan a la conclusión que la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre

los accionistas, por tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera. También indica; la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de esta demandaran una mayor rentabilidad sobre la deuda, lo cual hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya. Fernández añade, la tasa de retorno requerida en le evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa este financiada. Es decir, que la empresa cuando se incentive a la maximización de sus utilidades en coordinación con los accionistas solo deberá realizar inversiones, solo cuando las tasas resultantes en el resultado de una rentabilidad sea igual al costo medio ponderado del capital cuyo recurso es independiente del tipo de financiamiento utilizado en la inversión.

Myers y Majluf (1984). En su teoría “Financiamiento jerárquico” donde la empresa no se puede beneficiar y asegurar su crecimiento con un autofinanciamiento, la emisión de una deuda es preferible para así tener un aumento de capital. Así es como se presenta la teoría donde los dirigentes respetan el mandado de los accionistas.

John von nemann y Oskar Morgenstern (1944) en su teoría “Teoría de juegos” donde pusieron en contexto un análisis económico de comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Desde del enfoque de esta teoría, un juego es una situación conflictiva en la que priman intereses contrapuestos de individuos o instituciones, y en ese contexto una parte, al tomar una decisión, influye sobre la

decisión que tomara la otra; así, el resultado del conflicto se determina a partir de todas las decisiones tomadas por todos los actuantes.

“Teoría del trade-off” donde indica la existencia de una estructura de capital óptima, es decir un ratio óptimo de capital propio y capital ajeno, esta queda determinada por la intervención de fuerzas competitivas que conllevan al resultado de la rentabilidad por lo tanto implica sobre las decisiones de financiamiento, que permite maximizar el valor de la empresa. La empresa busca el equilibrio entre los costes en que incurriría en el caso de quiebra y los beneficios de la emisión de deuda (concretamente de acuerdo al ahorro fiscal de apalancamiento financiero), establecido un valor objetivo para el endeudamiento. Las tasas de intereses a pagar por los adeudos son generalmente deducibles de la ley general del impuesto a la renta, cuyas rentas de las empresas son pagadas por ley; en conclusión podemos decir que la solución podría ser obtener un máximo de deuda posible que hoy en día se le conoce como el apalancamiento; pero como todo método tienen sus beneficios y sus ventajas al no saber cómo utilizarlos por ejemplo; si más deudas tienes a llegar a un extremo de no poder pagarlos ni con tus propios recursos o activos disponibles que cuentas y es en donde la empresa afronta una crisis de endeudamiento financiero y lo cual puede inducir a la quiebra de la empresa.

2.2.2. Teorías de la rentabilidad

Markowitz en su teoría “Tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz” él indica que el inversor diversificara su inversión entre diferentes alternativas donde ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Cuya fundamentación de su teoría se basó en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media

esperada. Siempre en cuando exista una cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo. Cuya teoría es discutible por la misma razón que los rendimientos de las inversiones están individualmente interrelacionados lo que significa que es lo mismo, siendo un fundamental elemento de la diversificación el cual no puede en lo posible eliminar todo un riesgo de financiamiento.

Marx (1973) en su teoría “La teoría económica del capital”, don él enfoco precisamente de: descubrir la ley económica del movimiento de la sociedad moderna, con esto Marx se refería al modo de producción capitalista ósea un sistema social basado de los derechos individuales en el que toda propiedad es privada pero esta teoría tuvo su desplome por los pre capitalistas porque la propiedad privada de los medios de producción estaba lejos de ser general es más estaba cuantificada por una estructura de derechos y obligaciones de sello feudal. Esto origino la división en dos grupos distintos por un lado los capitalistas y por otro los pre capitalistas que dependían de los capitalistas ya que no era posible para el trabajador poseer los instrumentos con los que se ganaba la vida es ves de ello dependían totalmente de quienes los poseían. Es de donde nació su teoría del valor donde al realizar un análisis donde sostuvo esencialmente que el trabajo era el único agente productivo y la fuente de todo valor.

Correa (2013) propone una de las formas de mejorar la rentabilidad es haciendo uso de la técnica del JAT (Justo a tiempo) esta técnica elimina los costos causados por inventarios innecesarios, esto deriva en una mayor productividad, menores costos, mejoramiento en el control de calidad, fiabilidad de productos, el aprovechamiento del personal, mayor satisfacción del cliente, mayores ventas y muy probablemente mayores utilidades. La teécnica del JAT se aplica tanto a las compras, a la producción, la facturación de un producto y hasta las cobranzas, su propósito es lograr un

procesamiento continuo. Sin embargo esta técnica requiere disciplina y por tanto un cambio de mentalidad, que se puede lograr a través de la implantación de una cultura orientada a la calidad; este es un procedimiento para ayudar a las empresas a gestionar y reducir sus tiempos totales del proceso de fabricación y venta. Esto justifica su aplicación en la organización.

Correa (2013) propone una técnica para mejorar la rentabilidad que es el costo meta o costo objetivo, el cual es una técnica que ha cobrado gran relevancia por su uso en las empresas japonesas, tanto así, que ha sido adoptado por diversos medios académicos y empresariales. El desarrollo de esta técnica surge en la década de los sesenta como consecuencia del crecimiento notable de la manufactura de producción continua en Japón, especialmente en las industrias de procesos como las de acero, petróleo y químicos. Este periodo se caracterizó por una gran demanda de productos fabricados en masa, sin embargo, la demanda de productos diversificados no era tan alta como lo es hoy. No obstante, las industrias de ensamblaje japonesas, que producían una variedad de productos de mediana a pequeña escala experimentaron numerosas dificultades que no pudieron ser resueltas hasta principios de la década de los setenta. La técnica introduce la ecuación: $\text{costo meta} = \text{precio meta} - \text{beneficio planeado}$, de tal manera que el costo pasa a ser una función dependiente del precio y de la utilidad deseada, desplazando la ecuación clásica: $\text{Precio} = \text{costo} + \text{utilidad}$; que confundía dos funciones diferentes: El precio, que salvo algunas excepciones, es determinado por el mercado, y el costo, que proviene de la gestión interna de la empresa, pasando a convertirse la utilidad en la variable independiente.

2.2.3. Definiciones y conceptos

Definición de financiamiento: Son en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo Pérez y Capillo (2011).

Se conoce por el nombre de financiamiento al suceso de propiciar o en su defecto suministrar de recursos monetarios o de capital a una empresa o persona independiente con el objeto de conseguir así los medios para la adición de bienes o también servicios. Tenemos dos tipos de financiamiento en los que respecta el tiempo que dure dicha financiación que tenemos de corto y largo plazo que se diferencian por el límite del tiempo que una financiación de corto plazo es una deducción de volvíble en un plazo menor a un año con tasas mayores y por lo contrario se encuentra el financiamiento a largo plazo que es un financiamiento que supera a un año en pagar el interés y el préstamo del crédito recibido con tasas de intereses accesibles. En conclusión es de recomendación personal elegir una financiación de largo plazo. Cabe indicar la importancia del financiamiento, que atreves de estas, se les brindan la

posibilidad a estas organizaciones o micro y pequeñas empresas de mantener una economía estable y generar sus propios ingresos y crecer como empresa y de esa manera también que sigan con sus actividades comerciales y así al desarrollo de la sociedad.

Necesidad financiera: La financiación nace de una necesidad financiera, de la necesidad de liquidez y ese acto es captación de recursos ajenos de la empresa por la necesidad de desarrollar sus proyectos; y podemos clasificar las necesidades financieras de una empresa en dos necesidades como son: financiación circulante o activo circulante: se trata de la financiación del circuito operativo de la empresa, es decir, compra a proveedores, plazo de cobro con clientes, producción, stock, gasto de personal, pago de impuestos y algunos más, y es siempre una necesidad a corto plazo, es decir, a menos de 12 meses. Esta financiación cubre el activo corriente del balance. Y financiación de las inversiones (largo plazo), se trata de financiación a más de 12 meses con la que se cubren necesidades de inversión en activos tangibles o intangibles u otras empresas, así como las posibles pérdidas en que pueda incurrir una empresa o procesos de expansión en los que necesita incrementar su estructura.

Toda empresa por su misma naturaleza tiene la necesidad de crecer económicamente; es decir generar mayor riqueza que pueda ser distribuida entre los miembros que la configuran. Y los administradores optan por alternativas y formas de obtener liquidez que es de necesidad para poder realizar los proyectos de crecimiento como son: generar excedentes de efectivo inmediatamente después de cubrir las necesidades actuales de operación. Otra de las formas es solicitar un préstamo a alguna institución financiera y una de las otras opciones que tiene la empresa es asociarse con alguien que tenga el interés en los proyectos de la organización y que suministre la liquidez para llevarlos a cabo.

Fuentes de financiamiento: Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos

Fuentes de financiamiento a corto plazo: los cuales tenemos

- a. Crédito comercial: se hace uso exclusivo de este instrumento financiero con facturas por pagar, cuando la empresa no cuenta con liquidez para cubrir deudas y es de importante el pago de las cuentas, como también del pasivo a corto plazo como son: los tributos de diferentes índoles, cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.
- b. Crédito bancario: Este instrumento financiero solo se puede dar a un tiempo menor a un año (corto plazo) que solo se puede obtener por empresas que establecieron relaciones funcionales con los bancos donde constituyen su empresa (cuenta corriente).
- c. Línea de crédito: Para el uso de este instrumento financiero se tiene que apertura una cuenta (tarjeta de crédito) donde el solicitante contara con dinero siempre disponible en la institución financiera durante un periodo determinado mediante un contrato o convenio.
- d. Papeles comerciales: Este instrumento financiero es de un tiempo determinado menor a un año (corto plazo) que netamente consiste en los pagarés no garantizados de empresas grandes e importantes o compañías de seguros como también los fondos de pensiones y una que otra empresa industrial que así lo deseen invertir a corto plazo, sus recursos temporales excedentes.

e. Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender una factura de una venta que cree la empresa incobrable o en su defecto necesite de urgencia recursos financieros y su cliente no está con la disposición de pagar el total de la factura.

f. Financiamiento por medio de los inventarios: Este instrumento financiero es de uso de empresas grandes para lo cual su uso es particularmente como una garantía de un préstamo recibido por alguna institución financiera en este caso el acreedor tiene toda el derecho de posesionarse de la garantía en el caso de que la empresa no cumpla con el pago o lo dicho en el convenio.

Fuentes de financiamiento a largo plazo tenemos:

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

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

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

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes

Instrumentos Financieros: son contratos que da lugar a un activo financiero (AF) en una empresa y, simultáneamente, a un pasivo financiero (PF) o a un instrumento de patrimonio (IP) en otra empresa.: efectivo, créditos, deuda, acciones, depósitos, etc. Proveedores, deudas, préstamos, obligaciones emitidas, etc. De los cuales tenemos

Líneas de crédito: Para el uso de este instrumento financiero se tiene que apertura una cuenta (tarjeta de crédito) donde el solicitante contara con dinero siempre disponible en la institución financiera durante un periodo determinado mediante un contrato o convenio.

Crédito bancario: Este instrumento financiero solo se puede dar a un tiempo menor a un año (corto plazo) que solo se puede obtener por empresas que establecieron relaciones funcionales con los bancos donde constituyen su empresa (cuenta corriente).

Crédito comercial: Se hace uso exclusivo de este instrumento financiero con facturas por pagar, cuando la empresa no cuenta con liquidez para cubrir deudas y es de importante el pago de las cuentas, como también del pasivo a corto plazo como son: los tributos de diferentes índoles, cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los inventarios.

Pagaré: Este instrumento financiero es de un tiempo determinado menor a un año (corto plazo) que netamente consiste en los pagarés no garantizados de empresas grandes e importantes o compañías de seguros como también los fondos de pensiones y una que otra empresa industrial que así lo deseen invertir a corto plazo, sus recursos temporales excedentes.

Leasing: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período

determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Costo de financiamiento: Al solicitar el crédito, hay dos términos principales con los que necesita estar familiarizado

Capital: La cantidad de dinero que usted está pidiendo prestado.

Tasa de Interés: Lo que el prestamista le cobra por permitirle usar su dinero. Es un porcentaje del capital (cobrado por año, mes, o semana).

Definición de rentabilidad: La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en un ejercicio económico y los obtenidos en el último año. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento o ganancia que produce una empresa en una gestión rentable, la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad es la consecuencia del proceso provechoso de la actividad; y esta utilidad de la empresa es por la realización de su actividad comercial el cual mide el éxito de la sociedad, así como su eficacia; esto viene hacer un ratio de rendimiento. Se afirma que la rentabilidad de una sociedad mide el rendimiento de capital en un determinado periodo; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese ejercicio, con esta comparación, podemos ver que existen empresas rentables como también empresas no rentables que solo están subsistiendo con mucha dificultad frente a la competencia, y tienen una rentabilidad muy baja. La utilidad se puede conocer por los siguientes nombres: utilidad, merced, lucros, o dividendos, que se enuncian de diversas

formas; cabe resaltar que la rentabilidad de una empresa es importante, la administración conozca su margen de rentabilidad que es un porcentaje que se obtiene dividiendo el total de ingresos obtenidos entre el capital (o recursos) utilizando para obtenerlos.

Importancia de la rentabilidad porque, de ella depende el desarrollo económico y financiero de la empresa y también podemos las pérdidas y ganancias de las empresas y ver el historial, el crecimiento, las dificultades, los índices donde se tienen que mejorar y de esa manera podemos decir que este indicador es quien nos dará el resultado donde las empresas tomen sus decisiones ya que la rentabilidad nos da un resultado de la necesidad de la empresa para poder crecer y generar mejores resultados económicos. Por otro lado, la rentabilidad es importante para el desarrollo económico no solo de la empresa sino de la sociedad por los tributos que se pagan.

Factores determinantes de la rentabilidad: De acuerdo con Fabiola Mora y Walter Schupnik, existen nueve factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla. Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de mercado.
- crecimiento en el mercado.
- Calidad de producto o servicio.
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.
- Integración vertical.
- Costos operativos.

- Esfuerzo sobre dichos factores.

La práctica empresarial, sobre todos en establecimientos pequeños y medianos, ha demostrado que existen otros factores que influyen en la rentabilidad y que es necesario no descuidar:

- Mejorar la comunicación interna para la toma de decisiones.
- Cumplimiento de las especificaciones de los bienes y servicios.
- Certificarse; por ejemplo: ISO 9,000 e ISO 14,000.
- Duración del producto.
- Servicio post-venta.
- Liderazgo en el mercado.
- Políticas internas de la empresa.
- Compromiso del capital humano.
- Tecnología de vanguardia.

Formas de elevar la rentabilidad, Para mejorar la rentabilidad y que crezca las utilidades deben tener en cuenta los factores que le atentan, la FODA de la empresa en el cual la gerencia debe hacer un estudio que maximicen sus ventas. Para así elevar la rentabilidad de estas organizaciones.

Villarreal, (2013). Cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

- i. Aumentar las ventas. Obviamente este factor es de entera atención para las empresas porque si no tienen ventas o si no vende bienes o servicios no existiera en el mercado por tanto es un elemento primordial para la vida de una empresa el cual llevara a la empresa a que obtenga una excelente rentabilidad.

- ii. Mejorar la mezcla de ventas y clientes. Siempre estar al servicio del cliente en darle un mejor servicio saber las necesidades de estas, adecuarnos a los nuevos avances tecnológicos ya que es de suma importancia hoy en día que el avance tecnológico corre a una medida exorbitante. Por tal motivo ir de la mano con el mercado competitivo y no quedarse atrás, el cliente siempre buscara cumplir con sus necesidades más específicas del cual como empresa debe de estar preparado para cubrir dichas necesidades y saber cuáles son las necesidades actuales de los clientes. Aquí el objetivo es fidelizar al cliente y eso podemos lograr con un buen servicio y el trato al cliente.
- iii. Reducir costos de los recursos. Muchas de las empresas gastan innecesariamente e invierten en recursos innecesarios que no le son de beneficio alguno de la empresa este factor repercute a que haya una baja rentabilidad.
- iv. Mejorar procesos. Es un método infalible ya que el cliente es una persona perfeccionista que lo observa todo es por tal que se debe tener mucho cuidado en el proceso de la producción, y el servicio brindado siempre con la mejora continua. Se han visto casos que muchas empresas se enfocan en la búsqueda de la innovación y olvidan el proceso.

Eliminar actividades que no dan valor. Eliminar procedimientos innecesarios que hacen que las cosas sean confundibles en el desarrollo de las actividades, más al contrario idear actividades que sean más directos en el giro principal de la empresa dependiendo el giro y rubro a que se dedica la empresa ya sea de un bien o de un servicio. Eliminar en lo posible actividades que solo generan desorden el cual sale a frote con un monitoreo de las actividades que realiza cada trabajador dentro de la empresa como en campo.

Niveles de rentabilidad: Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial, el nivel de análisis es el resultado de una inversión determinada que resulta un indicador rentable, este estudio de rentabilidad de empresas se puede realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Primer nivel: este primer nivel es comúnmente conocido como la rentabilidad económica y como también sabemos que estas mismas se pueden visualizar en un estado de resultados donde precisamente menciona, antes de intereses, donde aún existe la totalidad del capital económico sin consideración el origen de la financiación de los mismos.

Segundo nivel: En aquí podemos apreciar que vendrían ser después de intereses que también se observa en el estado de resultados que estas representan el rendimiento de estas.

En síntesis, podemos decir que la relación de estos dos niveles se observa, cuanto de apalancamiento financiero tenemos, o cuanto de deuda tenemos en el año fiscal, y estas actuaran como indicador de la rentabilidad financiera respecto a la economía.

Es una medida, de un determinado periodo o ejercicio económico, del rendimiento de sus activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos cuyos; resultados son netamente el resultado antes de interés y impuestos y la inversión sería el activo total a su estado medio. La rentabilidad financiera calcula el beneficio de los elementos (activos) de una sociedad en un año fiscal, muy independientemente de la manera en que se hayan realizado dichos activos, sin importar si este ente sea dueño de sus activos o estas mismas sean financiadas. La utilidad económica financiera es importante para medir la solidez de una sociedad. La rentabilidad entre diferentes

sociedades, sin tomar en cuenta su financiamiento, Medir la eficiencia del servicio institucional, es decir, saber si se está gestionando en forma adecuada a la sociedad, Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento. Y como podemos ver:

1. Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.
2. Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.
3. Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.
4. Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

Formas de medir la rentabilidad

Hay diversas formas de medir la rentabilidad. Empezamos con la rentabilidad económica. La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{resultados antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo promedio total}}$$

Activo promedio total

La rentabilidad financiera

O de fondos propios, es una medida, de un periodo determinado, del rendimiento obtenido en el ejercicio económico por los capitales propios, con independencia en la distribución de resultados. Para el cálculo de la rentabilidad financiera se utiliza el

siguiente cálculo: La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

1. Informar de forma precisa la marcha del negocio o de la actividad económica, a propietarios y accionistas de la empresa.
2. Conocer el resultado que se obtienen.
3. Se puede tomar decisiones de financiamiento como:
 - Financiamiento interno.
 - Financiamiento externo.
 - Ampliar el capital.
 - Hacer una combinación de financiamiento con el capital.

La rentabilidad financiera (RF) se mide, dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

$$RF = \frac{\text{resultados neto}}{\text{Fondos propios (promedio)}}$$

Instrumentos de Inversión: Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad se da a conocer en una expresión analítica que la rentabilidad contable es el resultado entre el resultado y el capital invertido por medio de la elaboración de ratios financieros cuyos; indicadores son exactos para una excelente toma de decisiones como:

1. Magnitudes cuyo; indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Existe, una relación entre los recursos considerados como denominador y el excedente o resultado.

3. La determinación de los recursos invertidos es el resultado de una variable rentable, el cual se calcula en un periodo. La inversión, es una variable que sólo se determina existente en un momento dado de tiempo. Para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

4. Por otro lado, es necesario definir el periodo de la rentabilidad en un periodo fiscal.

2.3. Marco conceptual

- 1) Apalancamiento financiero: es el efecto o relación entre el capital propio y el realmente utilizado en una operación, de cuanto de endeudamiento la empresa tiene sobre su rentabilidad. Esto significa que la empresa utilizo el mecanismo de deuda para aumentar la cantidad de liquidez el cual es destinado a una inversión
- 2) Año fiscal: Es el periodo de 12 meses, pero que pueda no necesariamente coincidir con el año natural, en el cual se le está imponiendo los derechos imposables, estas sirven de base a la liquidación de impuestos periódicos.
- 3) Activos: es un término que se refiere a los bienes y derechos de los que es titular un empresario o una empresa de acuerdo al plan contable de contabilidad los cuales deben reflejarse en el balance
- 4) Beneficio planeado: es la predestinación de las utilidades que se va obtener teniendo en consideración el valor del mercado
- 5) Costo medio ponderado: es la tasa de descuento que debe utilizarse para determinar el valor presente de un flujo de caja futuro, en un proceso de valoración de empresas, activos o proyectos.

- 6) Capital invertido: para obtener el capital invertido, se debe sumar los activos de la empresa que se encuentra en el balance registrado, tanto a largo plazo (activo fijo) como a corto plazo (activo circulante)
- 7) Costo meta: es el método que facilita a las empresas a determinar el costo del ciclo de vida de un producto sin descuidar su funcionalidad y calidad, conociendo anticipadamente el nivel deseado de rentabilidad y su precio de venta.
- 8) Dividendos: es el derecho económico atribuido a los socios o accionistas que representa la parte de los beneficios obtenidos a ser remunerados por los aportes realizados al capital social de la empresa.
- 9) FODA: Es el análisis que se realiza para poder identificar las fortalezas o debilidades que la empresa tiene; así como también las oportunidades y amenazas que se le presentan al realizar el análisis.
- 10) Indicador de la rentabilidad: es aquel índice financiero que se utiliza para medir la efectividad de la administración de la empresa, con la finalidad de controlar los costos y gastos y así convertir ventas en utilidades
- 11) JAT: es una técnica llamada justo a tiempo, es aquel que se utiliza en la empresa para poder reducir costos, aumentar las ventas, incrementar la utilidad haciendo uso del análisis de la situación actual de la empresa.
- 12) Merced: es la utilidad o beneficio que rinde anualmente la empresa.
- 13) Precio meta: es método que utilizan en la ecuación del costo meta es poner cuanto de utilidad se va generar al poner el precio de la venta.
- 14) Producción capitalista: es extracción de la plusvalía creada en la producción, por la propiedad privada o propietarios privados en una economía principalmente

basada en el mercado y la distribución tanto de bienes de capital y de consumo de bienes en una economía.

15) Ratio óptimo: es el análisis de los ratios de la empresa y en donde debe de hallar en torno al 1,50. Esto quiere decir que: si el resultado es muy inferior a 1.50 la entidad no cuenta con la solvencia adecuada para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

16) Rendimiento de capitales: Es la utilidad después de quitar todos los costos y gastos. Son las aportaciones de los socios o dueños de la empresa más las utilidades de ejercicios anteriores

2.4. Hipótesis

En esta investigación no corresponde realizar las hipótesis ya que es un estudio descriptivo no experimental.

III. Metodología

3.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación fue cuantitativo porque se utilizaron procedimientos estadísticos para la recolección de datos y la presentación de resultados en figuras estadísticas.

3.2. Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación fue descriptivo porque en la encuesta se recolectaron los datos de la realidad natural, sin manipular ninguna variable (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

3.3. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación desarrollado fue descriptivo simple – no experimental – transversal porque se describió las características y no se manipularon las variables independientes y solo se sustrajo los datos recopilados en su estado natural, la encuesta se realizó solo una vez.

3.4. El universo y muestra.

3.4.1. Población.

Fue el interés principal de la investigación habiendo tenido una población desconocida es por el cual se estableció el criterio de inclusión y exclusión y se elegirá un conjunto de unidades de la población donde el participante desee participar y colaborar con la investigación por tal motivo nuestra población total está constituida por 30 micro empresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz.

3.4.2. Muestra.

Es una estrategia metodológica y estadística que utilizamos luego de realizar nuestro análisis de factibilidad y los criterios de inclusión y exclusión, en donde encontramos que no podíamos acceder a la población total por que no conocemos la población, el cual es una población desconocida donde no hay una lista de todos los ferreteros que existen en el distrito de Huaraz. Es por ello que optamos por la inclusión de aquel participante que desean colaborar y participar en esta investigación. Se hizo uso de la técnica de muestreo, muestreo no probabilístico; muestreo por conveniencia. Cuya muestra estuvo constituida por 30 micro empresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz que desearon participar y colaborar con el proyecto de investigación.

3.5. Definición y Operacionalización de las variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional.	Es el aporte de dinero necesario para una empresa, proyecto u otra actividad; en nuestro caso el aporte de dinero proviene del gobierno y se encuentra específicamente dirigido a las PYMES que son las microempresas.	Necesidad financiera	Activo circulante	1. ¿Tuvo la necesidad financiera de obtener liquidez?
				Inversión	2. ¿Solicitó crédito para la inversión?
			Fuentes de Financiamiento	Interna	3. ¿Su fuente de financiamiento fue interna? 4. ¿La empresa recibió aportes de capital en el periodo 2020?
				Externas	5. ¿Recibió fuente de financiamiento externo? 6. ¿Obtuvo fuentes de financiamiento externos necesarios?
			Instrumentos Financieros	Líneas de crédito	7. ¿Utilizó la línea de crédito?
				Crédito bancario.	8. ¿Utilizó el crédito bancario?
				Crédito comercial	9. ¿Obtuvo financiamiento por parte de un proveedor?
				Pagaré	10. ¿Llegó a comprometerse a pagar un pagaré?
				Leasing	11. ¿Obtuvo algún contrato de arrendamiento financiero?
			Costo de financiamiento	Tasas elevadas	12. ¿Tuvo en cuenta los costos al momento de solicitar un préstamo?
				Documentación	13. ¿Obtuvo todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento del crédito?
				Riesgo financiero	14. ¿Tuvo dificultades en el rendimiento de una inversión?

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Rentabilidad	La condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.	La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Factores determinantes de la rentabilidad	Inversión	15. ¿Obtuvo ganancias con el factor determinante de inversión?
				Productividad	16. ¿La productividad fue óptima en su empresa?
				Mercado	17. ¿La empresa fue competitiva en el periodo 2020?
				Calidad de producto	18. ¿Sus productos fueron de calidad?
				costos operativos	19. ¿Tuvo en cuenta los costos operativos antes de invertir?
			Niveles de rentabilidad	Rentabilidad económica	20. ¿La rentabilidad económica obtenida fue adecuada?
				Rentabilidad financiera	21. ¿La rentabilidad financiera, fue con los activos propios de la empresa?
				Apalancamiento financiero	22. ¿Empleo el apalancamiento financiero en sus inversiones?
			Instrumentos de Inversión	Renta fija	23. ¿Invirtió en la compra bonos financieros?
				Renta variable	24. ¿Invirtió en la compra y/o venta de acciones?

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas

Para el desarrollo de la investigación, los datos se obtuvieron mediante la cuestionario estructurado estuvo conformado por 24 preguntas cerradas que es una técnica que permite la formulación de interrogantes de acuerdo a la variable en estudio; con la finalidad de recopilar datos de la realidad natural. Esta técnica es cuantitativa dado que los datos se recopilan sobre una parte de población denominada tamaño muestral.

3.6.2. Instrumentos

Cuestionario estructurado de 24 preguntas cerradas, herramienta básica formulada por el responsable de la investigación, para la recopilación de datos de la muestra en estudio.

3.7. Plan de análisis

Este plan de análisis se fundamenta con el recojo de información tomando en cuenta la muestra poblacional de las Mypes, por lo tanto este trabajo se preparó bajo la estadística descriptiva. Posteriormente esta información recolectada fue introducida a una Data. Los gráficos fueron establecidos en forma de pasteles y las tablas de frecuencia establecían las respuestas y el porcentaje (%). Con la ayuda del programa estadístico de Microsoft Excel se clasifico, ordeno y codifico los datos para su posterior interpretación y análisis.

3.8. Matriz de consistencia

Título: Características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Problemas	Objetivos	Variables	Metodología
<p>Problema general ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020?</p> <p>Problemas específicos a) ¿Cuáles son las características de las necesidades financieras y fuentes de financiamiento en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020? b) ¿Cuáles son las características de los instrumentos financieros y los costos de financiamiento en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020? c) ¿Cuáles son las características de los factores determinantes de la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020? d) ¿Cuáles son las características de los niveles de rentabilidad e instrumentos de inversión en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020?</p>	<p>Objetivo general Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.</p> <p>Objetivos específicos a) Describir las características de las necesidades financieras y fuentes de financiamiento en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. b) Describir las características de los instrumentos financieros y los costos de financiamiento en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. c) Describir las características de los factores determinantes de la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. d) Describir las características de los niveles de rentabilidad e instrumentos de inversión en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.</p>	<p>Financiamiento</p> <hr/> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo: Cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Población: 30 representantes legales técnica: encuesta Instrumento: cuestionario</p>

3.9. Principios éticos

Protección a las personas. - se protegió la integridad del propietario del negocio encuestado respetando la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. El cual repercute que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

Beneficencia y no maleficencia. Se aseguró el bienestar de las personas que participaron en la investigación. En ese sentido, no se causó daño alguno.

Justicia. Se ejerció un juicio razonable, ponderable y se tomó las precauciones necesarias y las limitaciones de sus capacidades y conocimientos, y entiendan las preguntas del cuestionario

Integridad científica. Se instruyó al encuestado con actividades de enseñanza con explicaciones concretas en el ejercicio de la profesión.

Consentimiento informado y expreso. Se respetó la participación voluntaria informada, libre, inequívoca y específica; del encuestado para la recolección de datos.

IV. Resultados

4.1. Resultados

4.1.1. Financiamiento

Tabla 1

Tuvieron la necesidad financiera de obtener liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	93%
No	2	7%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 2

Solicitaron crédito para sus inversiones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	53%
No	14	47%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 3

Sus fuentes de financiamiento fueron internas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	43%
No	17	57%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 4

Sus empresas han recibido aportes de capital en el periodo 2020

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	17%
No	25	83%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 5
Recibieron fuentes de financiamientos externos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	43%
No	17	57%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 6
Obtuvieron fuentes de financiamientos externos necesarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	67%
No	10	33%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 7
Utilizaron las líneas de créditos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	40%
No	18	60%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 8
Utilizaron los créditos bancarios para financiarse

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	13%
No	26	87%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 9

Obtuvieron financiamientos por parte de sus proveedores

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	37%
No	19	63%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 10

Llegaron a comprometerse a pagar pagarés

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	17%
No	25	83%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 21

Obtuvieron algunos contratos de arrendamientos financieros

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	30%
No	21	70%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 32

Tuvieron en cuenta los costos al momento de solicitar sus préstamos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 43

Obtuvieron todos los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento de los créditos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	43%
No	17	57%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 54

Tuvieron dificultades en los rendimientos de sus inversiones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

4.1.2. Rentabilidad

Tabla 65

Obtuvieron ganancias con los factores determinantes de la inversión

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	40%
No	18	60%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 76

La productividad fueron óptimas en sus empresas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	23%
No	23	77%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 87

Sus empresas fueron competitivas en el periodo 2020.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	20%
No	24	80%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 18

Sus productos fueron de calidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 19

Tuvieron en cuenta los costos operativos antes de sus inversiones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 90

Las rentabilidades económicas obtenidas fueron adecuadas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	33%
No	20	67%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 101

Las rentabilidades financieras, fueron con los activos propios de sus empresas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 112

Emplearon los apalancamientos financieros en sus inversiones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	23%
No	23	77%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 123

Invirtieron en las compras de bonos financieros

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	7%
No	28	93%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

Tabla 134

Invirtieron en las compras y/o ventas de sus acciones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	13%
No	26	87%
Total	30	100%

Fuente: cuestionario efectuado a los pequeños micro empresarios ferreteros.

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Variable financiamiento.

Según la tabla 1:

Necesidad financiera – activo circulante

En la recolección de información por medio de la encuesta a los pequeños empresarios, en donde se encuestó a un total de 30 empresarios del sector comercio rubro ferreterías; en la dimensión necesidad financiera cuyo indicador fue activo circulante, el cual tuvo por finalidad conocer la liquidez de la empresa; se le propuso la siguiente interrogante referente al financiamiento *tuvo la necesidad financiera de obtener liquidez*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 93% si obtuvieron liquidez para poder disponerlo y el otro 7% de los propietarios no obtuvieron liquidez, tal como se muestra en la figura 1; cuyo resultado concuerda con lo expuesto Trujillo (2010), obtuvo un resultado de 55% de los encuestados, al recibir el crédito lo invirtieron en capital de trabajo, el otro 15 % en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocios. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, si obtuvieron liquidez financiera para poder disponer en la empresa.

Según la tabla 2:

Necesidad financiera – Inversión

En lo que implica al indicador inversión, se le propuso la siguiente interrogante: *Solicitó crédito para la inversión*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 53% si solicitó crédito

para invertir en su actividad productiva y el otro 47% no se financiaron para su actividad productiva, tal como se muestra en la figura 2: cuyos resultados concuerdan con lo expuesto por Trujillo (2010), obtuvo un resultado de 55% de los encuestados sostuvieron al recibir el crédito lo invirtieron en capital de trabajo, el otro 15 % en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocios. Haciendo uso solo de un 15% en activos. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, necesitan del crédito financiero para poder invertir.

Según la tabla 3:

Fuentes de Financiamiento– Internas.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento del indicador financiamiento interno, se le propuso la siguiente interrogante: *Su fuente de financiamiento fue interna*, en donde se encontró que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 43% su financiación fue interna y el otro 57% su financiación no fue interna, tal como se muestra en la figura 3; cuyo resultado no concuerda con lo expuesto por Rengifo (2011), obtuvo como resultado de que un 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias , como también lo expuesto por Trujillo (2010), obtuvo un resultado de 100% de los encuestados obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, acuden al financiamiento bancario y al autofinanciamiento.

Según la tabla 4:

Formas de financiamiento – Internas

En la siguiente interrogante en lo que respecta a las fuentes de financiamiento del indicador financiamiento interno: *La empresa recibió aportes de capital en el periodo*

2020, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 17% de los encuestados su empresa ha recibido nuevos aportes de capital en el periodo 2020 y el otro 83% no han recibido nuevos aportes de capital en el periodo 2020, tal como se muestra en la figura 4; este resultado no se asemeja con lo obtenido por Mori (2016), obtuvo como resultado de un 83% de los empresarios hicieron la apertura de sus empresas con capital propio y también lo expuesto por Rengifo (2011), obtuvo un resultado de que un 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no se financiaron en el periodo 2020 por aportes de capital.

Según la tabla 5:

Formas de financiamiento – Externa.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento del indicador financiamiento externo, se le propuso la siguiente interrogante: *Recibió fuente de financiamiento externo*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 43% si recibió crédito bancario y el otro 57% no recibió crédito bancario, tal como se muestra en la figura 5; este resultado se asemejan con lo obtenido por Tantas (2010), obtuvo un resultado de que el 100% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, como también con lo expuesto por Vega (2018), donde obtuvo un resultado de que el 53.33% de los empresarios utilizaron el tipo de financiamiento externo para su negocio. Y porque, no mencionar lo obtenido por Trujillo (2010), obtuvo un resultado de 75% micro empresarios solicito y obtuvo un crédito para su negocio. Se concluye que las

microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, se financian en su mayoría por el sistema financiero.

Según la tabla 6:

Formas de financiamiento – Externas

En la siguiente interrogante en lo que respecta a las fuentes de financiamiento del indicador financiamiento externo: *Obtuvo fuentes de financiamiento externos necesarios*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 67% de los propietarios mencionan que obtuvieron los recursos financieros necesarios para su actividad empresarial y el otro 33% mencionan que no obtuvieron los recursos necesarios para su actividad, tal como se muestra en la figura 6; cuyos resultados se comparan con lo mencionado por Tantas (2010), donde obtuvo un resultado de que el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, y como también Rengifo (2011), él obtuvo un resultado de que un 93% afirmó que el financiamiento obtenido mejoro la rentabilidad de la empresa. Y lo obtenido por Trujillo (2010), donde obtuvo un resultado de 50% de los representantes de las MYPE encuestadas afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado gracias al crédito obtenido. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, obtuvieron los recursos financieros necesarios para su inversión.

Según la tabla 7:

Instrumentos financieros – Líneas de crédito

En lo que respecta a los instrumentos financieros del indicador, líneas de crédito, se le propuso la siguiente interrogante: *Utilizó la línea de crédito*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 40% si utilizo la línea de crédito y el otro 60% no utilizo la línea de crédito, tal como se muestra en la figura 7; cuyo resultado no se asemeja al obtenido por Hilario (2017), obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa, y como también lo expuesto por Vega (2018), donde obtuvo un resultado de que el 83.33% de los encuestados afirmaron que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento de su MYPE. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, en su mayoría no optan por las líneas de crédito principalmente.

Según la tabla 8:

Instrumento financiero – Crédito bancario.

En lo que respecta a los instrumentos financieros del indicador, crédito de puente, se le propuso la siguiente interrogante: *utilizaron los créditos bancarios*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 13% si utilizo el crédito de puente y el otro 87% respondió no haber utilizado el crédito de puente, tal como se muestra en la figura 8; Cuyos resultados se semejanza con lo obtenido por Cruz y Valdez quienes en su investigación concluyen afirmando que los bancos no los apoyan oportunamente ala micro empresas y generalmente es por la carencia de bases hipotecarias o garantías que respalda el crédito

y por ende desconocen de la diversidad de instrumentos financieros. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, desconocen de el crédito de puente como instrumento financiero.

Según la tabla 9:

Instrumento financiero – Crédito comercial

En lo que respecta a los instrumentos financieros del indicador, crédito comercial, se le propuso la siguiente interrogante: *Obtuvieron financiamientos por parte de sus proveedores*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 37% obtuvo financiamiento por parte de un proveedor y el otro 63% no obtuvo financiamiento por parte de un proveedor, tal como se muestra en la figura 9; aquellos resultados fue lo contrario a lo obtenido por Mori (2016), obtuvo como resultado de un 58% de los encuestados respondieron que obtuvieron un crédito comercial. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no obtuvieron financiamiento por parte de sus proveedores.

Según la tabla 10:

Instrumento financiero – Pagaré

En lo que respecta a los instrumentos financieros del indicador, pagaré, se le propuso la siguiente interrogante: *Llegaron a comprometerse a pagar pagarés*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 17% mencionan que si llego a comprometerse a pagar un pagare y el otro 83% no llego a comprometerse a pagar un pagare, tal como se muestra en la figura 10; cuyos; resultados obtenidos no se asemejan con lo obtenido por Sánchez

(2015), encontró como resultado que el 50% tienen mayor aceptación por los encuestados y opinan que dicho instrumento tienen un uso adecuado en nuestra sociedad. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no prefieren dar uso del pagaré.

Según la tabla 11:

Instrumento financiero – Arrendamiento financiero

En lo que respecta a los instrumentos financieros del indicador, leasing, se le propuso la siguiente interrogante: *Obtuvieron algunos contratos de arrendamientos financieros*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 30% mencionan si haber obtenido contrato de arrendamiento financiero y el otro 70% no obtuvo contrato de arrendamiento financiero, tal como se muestra en la figura 11; el cual no se asemeja a lo mencionado por Inga et al. (2017), obtuvo como resultado de los encuestados el 66.7% opina que el arrendamiento financiero favorece a la empresa en la reducción de costos de las maquinas que adquiere. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, encuestados en el periodo 2020 no obtuvieron contratos de arrendamiento financiero.

Según la tabla 12:

Costo de financiamiento – tasas elevadas

En lo que respecta a los costos de financiamiento del indicador, tasas elevadas, se le propuso la siguiente interrogante: *Tuvieron en cuenta los costos al momento de solicitar sus préstamos*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 60% mencionan que si tuvo en cuenta los costos al momento de solicitar un préstamo y el otro 40% no tuvo en cuenta los costos

al momento de solicitar un préstamo, tal como se muestra en la figura 12; aquel resultado no se asemeja a lo obtenido por Reyna (2010), obtuvo en su investigación que 66.7 % de las MYPE recibieron crédito pero no fue en el momento oportuno por otro lado Santana, (2016), donde obtuvo 60% de los empresarios que solicitaron financiamiento externo al banco. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, si planifican antes de solicitar financiamiento.

Según la tabla 13:

Costo de financiamiento – documentación.

En lo que respecta a los costos de financiamiento del indicador, tasas elevadas, se le propuso la siguiente interrogante: *Obtuvieron todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento de los créditos*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 43% si obtuvo todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para otorgar el crédito y el otro 57% no logro reunir todo los requisitos solicitados por la entidad financiera, tal como se muestra en la figura 13; cuyo resultados coinciden con los resultados obtenidos por Chuquiya (2016), obtuvo como resultado un 55% que financian su actividad económica con préstamos de terceros por la razón que las entidades financieras solicitan una infinidad de papeleos. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no logran reunir todo los requisitos que solicita a la institución financiera para la cantidad de dinero que desean obtener.

Según la tabla 14:

Costo de financiamiento – documentación.

En lo que respecta a los costos de financiamiento del indicador, tasas elevadas, se le propuso la siguiente interrogante: *Tuvieron dificultades en el rendimiento de sus inversiones*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 60% mencionan que tuvieron dificultades en el rendimiento de una inversión realizada y el otro 40% no tuvieron dificultades en el rendimiento de una inversión realizada, tal como se muestra en la figura 14; cuyo resultado se asemeja a lo obtenido por Gonzales (2014), quien expone que a la hora de solicitar un crédito el empresario enfrenta a elevadas tasas de intereses, y como consecuencia se restringe la capacidad de inversión de las empresas. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, si tuvieron dificultades en el rendimiento de sus inversiones en el periodo 2020.

3.2.2. De la variable rentabilidad

Según la tabla 15:

Factores determinantes de la rentabilidad – Inversiones.

En lo que respecta a la variable rentabilidad, factores determinantes de la rentabilidad del indicador, Inversión, se le propuso la siguiente interrogante: *Obtuvieron ganancias con los factores determinantes de sus inversiones*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 40% mencionan que si obtuvo ganancias con la inversión realizada y el otro 60% mencionan que no obtuvo ganancias con la inversión realizada, tal como se muestra en la figura 15; el cual no se asemeja al resultado obtenido por Trujillo (2010), obtuvo un resultado de 50% de los representantes de las MYPE encuestadas afirmaron que la

rentabilidad de su empresa ha mejorado y también lo expuesto por Rengifo (2011), donde obtuvo un resultado de que un 93% afirmó que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de la empresa. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no obtuvieron ganancias con la inversión realizada en el periodo 2020.

Según la tabla 16:

Factores determinantes de la rentabilidad - Productividad

En lo que respecta a los factores determinantes de la rentabilidad del indicador, productividad, se le propuso la siguiente interrogante: *La productividad fue óptima en sus empresas*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 23% mencionan que la inversión optimizo la producción de la empresa y el otro 77% mencionan que la inversión no optimizo la producción de la empresa, tal como se muestra en la figura 16; cuyo resultado no concuerda con lo expuesto por Santana, (2016), donde obtuvo que los encuestados un 100 % afirmaron que mejoraron su rentabilidad elevando sus ventas después de financiamiento recibido, y también con lo obtenido por Trujillo (2010), donde obtuvo un resultado de 50% de los representantes de las MYPE encuestadas afirmaron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado y porque no mencionar a Reyna (2008), donde obtuvo un resultado de que el 100% de las MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no optimizo la producción de sus empresas en el periodo 2020.

Según la tabla 17:

Factores determinantes de la rentabilidad – Mercado

En lo que respecta a los factores determinantes de la rentabilidad del indicador, mercado, se le propuso la siguiente interrogante: *Sus empresa fueron competitivas en el periodo 2020*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 20% que su empresa si es competitiva en el mercado actual y el otro 80% mencionan que su empresa no es competitiva, tal como se muestra en la figura 17; cuyo resultado no concuerda con lo expuesto por Vega (2018), donde obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que su empresa tiene la mejor variedad, calidad y stock de sus productos, por lo tanto es competitiva. Como también lo expuesto por Hilario (2017), donde obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no son competitivas en este mercado actual por el periodo 2020.

Según la tabla 18:

Factores determinantes de la rentabilidad – Calidad de producto

En lo que respecta a los factores determinantes de la rentabilidad del indicador, calidad de producto, se le propuso la siguiente interrogante: *sus productos fueron de calidad*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 83% mencionan que sus productos son de calidad y el otro 17% mencionan que sus productos no son de calidad, tal como se muestra en la figura 18; cuyo resultado concuerda con lo expuesto por Vega (2018), obtuvo un resultado de que el 66.67% de los encuestados afirma que su empresa si

cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios para ofrecer a sus clientes, como también lo encontrado por Hilario (2017), obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, si cuentan con productos de calidad y a variedad de precios y stock para ofrecer al cliente.

Según la tabla 19:

Factores determinantes de la rentabilidad – costos operativos.

En lo que respecta a los factores determinantes de la rentabilidad del indicador, costos operativos, se le propuso la siguiente interrogante: *Tuvieron en cuenta los costos operativos antes de invertir*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 60% realizan una planificación financiera antes de invertir y el otro 40% no realizan una planificación financiera antes de invertir, tal como se muestra en el la figura 19; el cual se asemeja a lo obtenido por Vasquez (2012), obtuvo que un 83% del micro empresarios consideran relevante para sus empresas el financiamiento para que mejore su situación económica. Y también lo expuesto por Hilario (2017), obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa y lo que obtuvo Vega (2018), donde halo un resultado de que el 83.33% de los encuestados afirmaron que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento de su MYPE. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, realizaron planificaciones financieras antes de invertir.

Según la tabla 20:

Niveles de rentabilidad – rentabilidad económica.

En lo que respecta a los niveles de rentabilidad del indicador, rentabilidad económica, se le propuso la siguiente interrogante: *Las rentabilidades económicas obtenidas fueron adecuadas*, en donde se recopila la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 33% mencionan que su rendimiento económico obtenido es adecuado y el otro 67% mencionan que el rendimiento económico obtenido no es adecuado, tal como se muestra en la figura 20; cuyo resultado no concuerda con lo expuesto por Santana (2016), obtuvo que los encuestados un 100% que consideraron que su empresa es rentable. Y también con Hilario (2017), obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no tuvieron rendimientos económicos adecuados en el periodo 2020.

Según la tabla 21:

Niveles de rentabilidad – rentabilidad financiera.

En lo que respecta a los niveles de rentabilidad del indicador, rentabilidad financiera, se le propuso la siguiente interrogante: *Las rentabilidades financieras, fueron con los activos propios de sus empresas*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 80% mencionan que su rendimiento económico es con los activos propios de la empresa y el otro 20% mencionan su rendimiento económico no es con los activos propios de la empresa, tal como se muestra en la figura 21; cuyo resultado concuerda con lo expuesto por Reyna (2008), obtuvo un resultado de que el 100% de las MYPE que utilizaron activos propios de la empresa y tuvieron mejores utilidades. Y cabe indicar lo expuesto

por Hilario (2017), obtuvo un resultado de que el 100% de encuestados afirman que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la Empresa. Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, el rendimiento económico de su empresa son con los propios activos de la empresa.

Según la tabla 22:

Niveles de rentabilidad – Apalancamiento financiero.

En lo que respecta a los niveles de rentabilidad del indicador, apalancamiento financiero, se le propuso la siguiente interrogante: *Emplearon el apalancamiento financieros en sus inversiones*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 23% mencionan haber empleado el apalancamiento en sus inversiones y el otro 77% mencionan que no ha empleado el apalancamiento en tus inversiones, tal como se muestra en la figura 22; el cual se diferencia a lo obtenido por Sarmiento (2008), afirmo que el crecimiento de la empresa o sociedad es necesario endeudarse, porque al poner en curso un negocio rentable debió contar con un financiamiento óptimo, con recursos propios y recursos ajenos, este fenómeno se considera óptima cuando ella permite maximizar las utilidades. Y lo por Jensen (2016), en su investigación encontró que los recursos de financiamiento son jerárquicos, donde los dirigentes de la empresa respetan el mandato de los accionistas, donde la empresa para asegurar su crecimiento, emitió deudas antes de preferir aumentar su capital, y como lo expuesto por Echevarria (2006), en su investigación financiera logro un sólido y eficiente crecimiento económico con un financiamiento a través de fuentes alternativas, que son: créditos de proveedores, clientes, reinversión de utilidades, y préstamos. Se concluye que las microempresas del

sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no han empleado el apalancamiento por no querer tener más deudas.

Según la tabla 23:

Instrumentos de inversión – renta fija

En lo que respecta a los instrumentos de Inversión del indicador, renta fija, se le propuso la siguiente interrogante: *invertieron en las compras de bonos financieros*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 7% invirtió en la compra de bonos financieros y el otro 93% mencionan que no han invertido en la compra de bonos financieros, tal como se muestra en la figura 23; el cual se diferencia a lo obtenido por Vasquez (2012), obtuvo que un 83% del micro empresarios consideran relevante para sus empresas el comprar bonos financieros para que mejore su situación económica, y con lo expuesto por Solis (2017), obtuvo como resultado de un 43.95% afirmaron que el financiamiento empresarial a corto plazo tiene mayor representación en el nivel medio (rentabilidad financiera). Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no invertieron en la compra de bonos financieros.

Según la tabla 24:

Instrumentos de Inversión – Renta variable

En lo que respecta a los instrumentos de Inversión del indicador, renta variable, se le propuso la siguiente interrogante: *invertieron en las compras y/o ventas de acciones*, en donde se recopiló la información que del 100% de los propietarios o administradores encuestados obtuvimos que el 13% invirtió en la compra y venta de acciones y el otro 87% no invertieron en la compra o venta de acciones, tal como se muestra en la figura 24; cuyo resultado no concuerda con lo expuesto por Solis (2017), obtuvo como

resultado de un 44.1% afirmaron que el financiamiento a largo plazo alcanza mayor representación en el nivel medio (rentabilidad financiera). Se concluye que las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, no invirtieron en la compra y/o compra de acciones.

Como una propuesta de conclusión de acuerdo a los resultados obtenidos en función de los objetivos de la investigación de las microempresas en estudio se pudo identificar las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020 y así tuvimos las respuestas más resaltantes, pudiendo evidenciar que como todo microempresario o pequeño empresario; se caracterizan por solicitar un crédito a una institución financiera en su gran mayoría, pero también tenemos a un porcentaje de emprendedores microempresarios que no solicito crédito a una institución financiera si no acudido a sus amistades, familiares y su propio ahorro que vendría hacer un autofinanciamiento por parte de ellos. Por otra parte, se evidencio que ninguno de los microempresarios haya realizado una previa planificación financiera, existe un grupo de microempresarios que si realizan planificaciones financieras. Y con respecto a la conformidad de la tasa de interés por un crédito recibido, se ha llegado a evidenciar que los microempresarios se caracterizan por trabajar con créditos y no están completamente de acuerdo con los intereses que impone las instituciones financieras y muchos de ellos no tienen otra salida que aceptar la tasa de interés para poder obtener un crédito financiero y así seguir invirtiendo en su negocio. También mencionar que los microempresarios muchas de las veces deben obtener créditos de más de dos instituciones financieras para así poder cubrir sus necesidades financieras. En lo que respecta de los instrumentos financieros, hay una cantidad de microempresarios microempresas que ya trabajan con varios

instrumentos financieros, pero son pocos los que son utilizados por los microempresas, y eso es a casusa de que no hay una buena cultura financiera, también pudimos evidenciar que no todos los prestatarios cumplen de tener la documentación que solicitan, y esto les cierra las puertas a no poder obtener el crédito, y otro grupo de microempresarios no prefieren solicitar algún crédito a una institución financiera, más por lo contrario prefieren invertir con sus ahorros personales y préstamo de amigos y familiares.

V. Conclusiones.

1. Respecto al objetivo general se ha descrito las características del financiamiento y la rentabilidad de la microempresas del sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Huaraz, 2020, considerando que las microempresas se caracterizaron por solicitar créditos para desembolsos necesarios durante el ejercicio fiscal 2020, como también afirmaron recibir crédito de las fuentes de crédito bancario, pero tuvieron dificultades al obtener el crédito y muchos de los microempresarios no recibieron el monto de crédito solicitado y es de mutuo desacuerdo las tasas de intereses cobradas por las financieras; pero gracias al financiamiento las microempresas mantienen una economía estable y les permite plantear el futuro para su expansión, creando más fuentes de trabajo. Como un aporte del investigador en cuanto a los créditos recibidos hacer uso de ellos en mayor porcentaje en inversiones propias de la empresa y en porciones menores en lo que respecta, el factor trabajo, y mejoras y otros gastos ajenos al giro principal del negocio que muchos de las microempresas en estudio inciden en ese error; por otro lado recomiendo que se debe potenciar las capacidades del trabajador, el clima laboral, las asignaciones adecuadas según perfiles, todo esto con la finalidad de elevar la productividad y las utilidades de la empresa. Como valor agregado al usuario final se plantea abordar el tema con mayores detalles y análisis, y sugerimos participar de talleres seminarios de finanzas y rentabilidad y no solo en lo que respecta a los créditos financieros sino también en lo que respecta al análisis contable. Para así obtener mayores utilidades y ganancias dentro de la empresa con los métodos y técnicas que son impartidos en las charlas y seminarios que lo realizan de manera continua en nuestra ciudad, y así poder ser un empresario existo y avisado.

2. Relacionado el primer objetivo específico, el financiamiento de las microempresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Huaraz, 2020; se caracterizaron por tener un financiamiento interno y externo; cuyos préstamos fueron de recursos propios (fuentes de financiamiento interno), y por otro lado con préstamos y créditos otorgados por las instituciones del sistema financiero, como son las financieras o las cajas de crédito (fuentes de financiamiento externos) así mismo algunos de estas microempresas tienen limitaciones y esto se debe a los requisitos que solicitan los bancos.

3. Relacionado al segundo objetivo específico, las micro empresas se caracterizan por utilizar las herramientas de financiamiento como: las líneas de crédito, el crédito bancario, el crédito comercial, el arrendamiento financiero y el pagare; cuyos instrumentos de financiamiento son los más conocidos para las empresas del sector comercial ferretero y los costos de financiamiento a que se enfrentan son con las tasas elevadas que ofrecen las financieras, las cajas de crédito por que el banco solicita requerimientos que estas empresas no cumplen con el historial crediticio.

4. Relacionado al tercer objetivo específico, los representantes legales de las microempresas encuestadas se caracterizaron por conocer algunos de los factores determinantes de la rentabilidad como la inversión, el producto de calidad, mercado y la productividad y algunos lo ponen a práctica, pero les falta hacer uso de técnicas de reconocidas y que han sido comprobadas su eficiencia en el factor rentable.

5. Relacionado al cuarto objetivo específico, la rentabilidad de las microempresas del sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Huaraz, 2020, se caracterizaron por cumplir con los niveles rentables de financiamiento financiero y financiamiento económico al obtener una economía estable y que les va permitir plantear un futuro mejor, creando más fuentes de trabajo. Y por último se espera de que esta investigación les permita a futuros investigadores tener como base y guía esta investigación, profundizando espacios no llegados en esta investigación ya que la globalización y el avance tecnológico van de manera acelerada y la innovación de nuevas fuentes de financiamiento y normatividades aprobadas a favor de las microempresas.

VI. Recomendaciones.

1. Se sugiere a la población investigada para poder acceder a una financiación, y el tramite sea más sencillo en cuanto a los plazos y requisitos que imponen las entidades financieras, lo realicen por el sistema no bancario, sino por financieras o cajas quienes ofrecen financiar a las microempresas; así le permitirá desarrollar y avanzar en las diferentes áreas y gestiones, objetivos y metas establecidas, pero tomando en consideración que estas entidades cobran más la tasas de interés por el crédito cedido.
2. En cuanto a los créditos recibidos hacer uso de ellos en mayor porcentaje en inversiones propias de la empresa y en porciones menores en lo que respecta, el factor trabajo, y mejoras y otros gastos ajenos al giro principal del negocio que muchos de las microempresas en estudio inciden en ese error
3. Por otro lado recomiendo que se debe potenciar las capacidades del trabajador, el clima laboral, las asignaciones adecuadas según perfiles, todo esto con la finalidad de elevar la productividad y las utilidades de la empresa.
4. Poner en práctica las 5 formas de elevar la rentabilidad de las microempresas como son: aumentar las ventas, mejorar la mezcla de ventas y clientes, reducir costos de recursos, mejorar procesos y eliminar actividades que no dan valor. Y así obtener una mejor rentabilidad y de esa manera poder seguir desarrollando su actividad económica mientras establece y estudia nuevas formas de oportunidades de negocio.
5. Poner en práctica la técnica de JAT (justo a tiempo) esta técnica elimina los costos causados por inventarios innecesarios, esto deriva en una mayor productividad, menores costos, mejoramiento en el control de calidad, fiabilidad de productos, el aprovechamiento del personal, mayor satisfacción del cliente, mayores ventas y muy probablemente mayores utilidades. La técnica del JAT se aplica tanto a las compras, a la

producción, la facturación de un producto y hasta las cobranzas, su propósito es lograr un procesamiento continuo.

6. Aplicar la técnica costo meta que consiste en una ecuación costo meta = precio meta – beneficio planeado, de tal manera que el costo pasa a ser una función dependiente del precio y de la utilidad deseada, desplazando la ecuación clásica: Precio = costo + utilidad; que confundía dos funciones diferentes: El precio, que salvo algunas excepciones, es determinado por el mercado, y el costo, que proviene de la gestión interna de la empresa, pasando a convertirse la utilidad en la variable independiente.

7. Considerando que la aplicación del estudio, se espera que el estado logre unificar sus normas legales y que apoye a este sector y poder así reactivar muchas medidas que apoye a este sector empresarial. Deben efectuarse revisiones periódicas sobre el funcionamiento de las medianas y microempresas para asesorarlas y encaminarlas para que realicen sus proyectos paulatinamente.

VII. Referencias bibliográficas

Aldo, V. A. (2017). *Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque Customer Relationship Management (CRM) en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro de venta al por menor de artículos de ferretería del distrito de Huaraz, 2016.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1574/gestion_de_calidad_customer_relationship_management_crm_villanque_alegre_david_aldo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aponte, R. C. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad mypes sector comercio rubro ferreterías distrito de tumbes.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/chavez_aponte_roverto_carlos_financiamiento_capacitacion_rentabilidad_mype_ferreterias.pdf?sequence=1

Ávila Rosel, P. d. (2011). *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú).* Recuperado de file:///C:/Users/PC/Downloads/6642-24506-1-PB%20(1).pdf

Bailon Aspajo, J. T. (2017). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zárate, San Juan de Lurigancho, Lima, periodo 2014 - 2015.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/565/Bailon_Aspajo_Jennyfer_Tatiana_Financiamiento_Capacitacion_Mype_Ferreterias.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Chuquija, S. P. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ferreterías (Salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014.*
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/financiamiento_capacitacion_chuquija_chura_silvia_pilar.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Cipriano, E. C. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016.* Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7897>
- Dolores, P. H. (2015). *Factibilidad de la creación de una cadena de Ferretería en la ciudad de Guayaquil.* <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4090/1/T-UCSG-POS-MAE-87.pdf>
- Gomez Huaccho, I. L. (2019). *Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte turístico-huaraz, 2017.*
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13856/financiamiento_transporte_turistico_gomez_huaccho_irma_luz.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gouardères, F. (2019). *Las pequeñas y medianas empresas.*
http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_2.4.2.pdf
- Lazaro, L. G. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017.*
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7815/rentabilidad_mype_charqui_lazaro_pilar_grecia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Guzmán Bazán, F. (2018). *Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la Ferretería Linares F.J.J. E.I.R.L., Cajamarca 2017 (Tesis Parcial)*.
<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13039/Guzm%C3%A1n%20Baz%C3%A1n%20Flor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tarazona, L. H. (2019). *Gestión de calidad con el uso de marketing y propuesta de mejora en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del km 26 de la Panamericana Norte, distrito de Puente Piedra, año 2019*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11361/gestion_de_calidad_tarazona_leiva_diogenes_hugo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Jaklin, S. A. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/994/financiamiento_rentabilidad_santana_arrieta_yaritza_guill_jaklin.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gonzales, J. L. (2014). *Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el marco de la ley n° 28015 en el distrito de la victoria - año 2013*.
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- Mayta Pardave, B. E. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito, provincia de satipo, año 2017*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4439/financiamiento_rentabilidad_y_mypes_mayta_pardave_betty_elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Mayumi, H. O. (2019). *Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de mancos provincia de Yungay periodo 2017*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10703/ferreteria_financiamiento_huanri_osorio_erika_mayuri.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mori Tello, R. d. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2015 – 2016*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2523/rentabilidad_financiamiento_mori_tello_rosio_del_pilar.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Obregon Rojo, M. (2019). *El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías-Huaraz, 2016*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8443/financiamiento_rentabilidad_obregon_rojo_miriam_beatriz.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Santana Arrieta, Y. G. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015*.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/994/financiamiento_rentabilidad_santana_arrieta_yaritza_guill_jaklin.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Valentina Leiva, F. C., & Stumpo, G. (2018). *Mipymes en américa latina*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf
- Van Wert, J. (2014). *El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos*.
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf>

Vega Balves, B. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.*

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3847/financiamiento_rentabilidad_rodiguez_huaman_juan_raul.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Villarreal, Alberto T. E. (2013). *La Estrategia Comercial en las ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado*, de La Estrategia Comercial en las ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado:

[http://studylib.es/doc/8769689/130-la-estrategia-comercial-en-las-ferreterias-de-la-ciud.](http://studylib.es/doc/8769689/130-la-estrategia-comercial-en-las-ferreterias-de-la-ciud)

Yissela, H. T. (2017). *“las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo leon ferreteria y contrucciones e.i.r.l.*

<http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/789/hilario%20teodoro%2c%20susan%20yissela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

VIII. Anexos

ANEXOS

Anexo 1 instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE.
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS.

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.

CUESTIONARIO SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS FINANZAS Y RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERIAS EN EL DISTRITO DE HUARAZ, 2020.

Reciba Ud. Nuestro cordial saludo. Soy estudiante de la universidad católica los Ángeles de Chimbote del programa de contabilidad, estoy realizando un estudio con la finalidad de obtener información sobre las “características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.” e elaborado este cuestionario el cual las respuestas sean sinceros y su participación es de manera anónimas.

FINANCIAMIENTO

Necesidad financiera

1. ¿Tuvo la necesidad financiera de obtener liquidez?
Si () No ()
2. ¿Solicitó crédito para la inversión?
Si () No ()

Formas de Financiamiento

3. ¿Su fuente de financiamiento fue interna?
Si () No ()
4. ¿La empresa recibió aportes de capital en el periodo 2020?
Si () No ()
5. ¿Recibió fuente de financiamiento externo?
Si () No ()
6. ¿Obtuvo fuentes de financiamiento externos necesarios?
Si () No ()

Instrumentos Financieros

7. ¿Utilizó la línea de crédito?
Si () No ()
8. ¿Utilizó el crédito bancario?
Si () No ()
9. ¿Obtuvo financiamiento por parte de un proveedor?
Si () No ()

10. ¿Llego a comprometerse a pagar un pagaré?

Si () No ()

11. ¿Obtuvo algún contrato de arrendamiento financiero?

Si () No ()

Costo de financiamiento

12. ¿Tuvo en cuenta los costos al momento de solicitar un préstamo?

Si () No ()

13. ¿Obtuvo todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento del crédito?

Si () No ()

14. ¿Tuvo dificultades en el rendimiento de una inversión?

Si () No ()

RENTABILIDAD

Factores determinantes de la rentabilidad

15. ¿Obtuvo ganancias con el factor determinante de inversión?

Si () No ()

16. ¿La productividad fue óptima en su empresa?

Si () No ()

17. ¿La empresa fue competitiva en el periodo 2020?

Si () No ()

18. ¿Sus productos fueron de calidad?

Si () No ()

19. ¿Tuvo en cuenta los costos operativos antes de invertir?

Si () No ()

Niveles de rentabilidad

20. ¿La rentabilidad económica obtenida fue adecuada?

Si () No ()

21. ¿La rentabilidad financiera, fue con los activos propios de la empresa?

Si () No ()

22. ¿Empleo el apalancamiento financiero en sus inversiones?

Si () No ()

Instrumentos de Inversión

23. ¿Invirtió en la compra bonos financieros?

Si () No ()

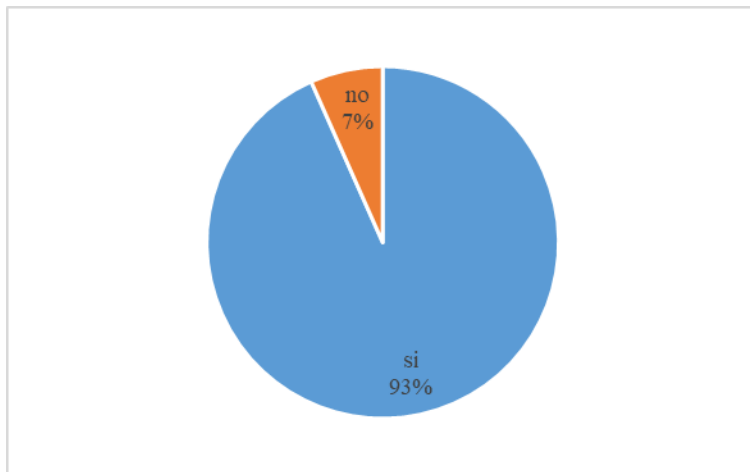
24. ¿Invirtió en la compra y/o venta de acciones?

Si () No ()

Anexo 2 figuras

Figura 1

Tuvieron necesidades financieras de obtener liquidez

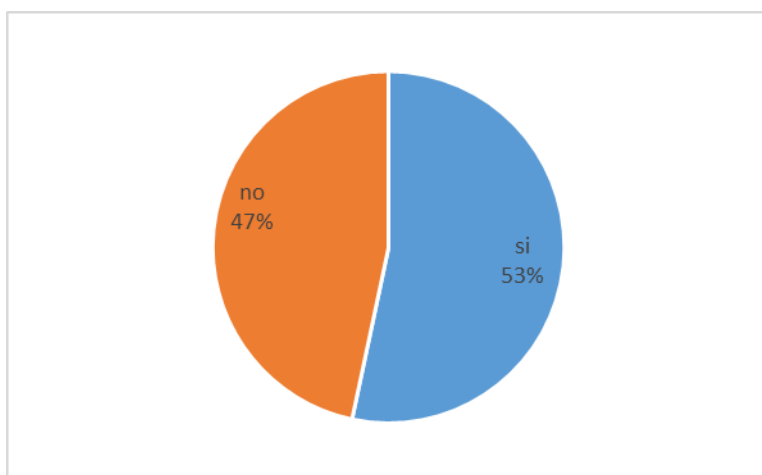


Fuente: tabla 1

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 93% si obtuvieron liquidez y el otro 7% de los propietarios no obtuvo liquidez, tal como se muestra en la figura 1 del resultado.

Figura 2

Solicitaron créditos para las inversiones

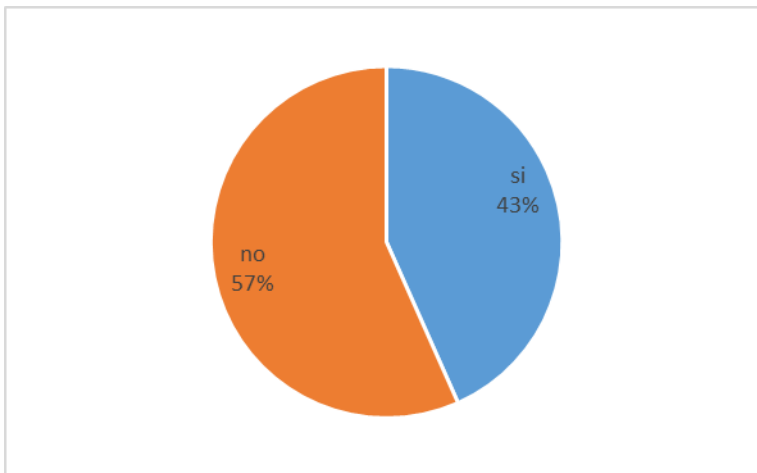


Fuente: tabla 2

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 53% si solicito crédito para invertir en su actividad productiva y el otro 47% no se financio para su actividad productiva, tal como se muestra en la figura 2 del resultado.

Figura 3

Sus fuentes de financiamiento fueron internas

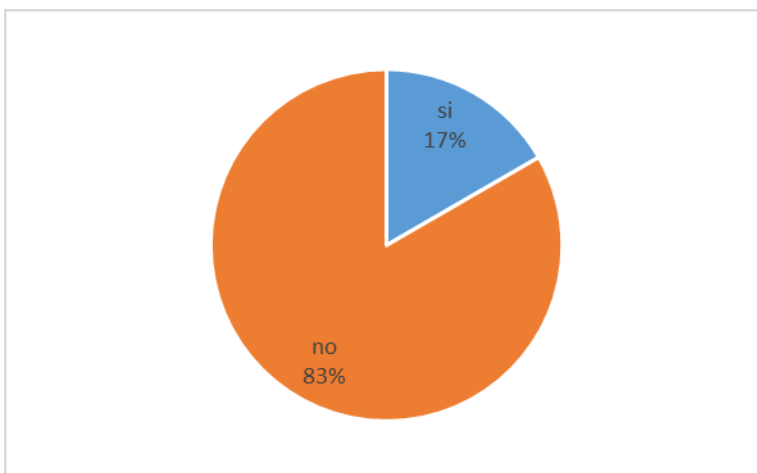


Fuente: tabla 3

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 43% su financiación fue interna y el otro 57% su financiación no fue interna, tal como se muestra en la figura 3 del resultado.

Figura 4

Las empresas recibieron aportes de capital en el periodo 2020

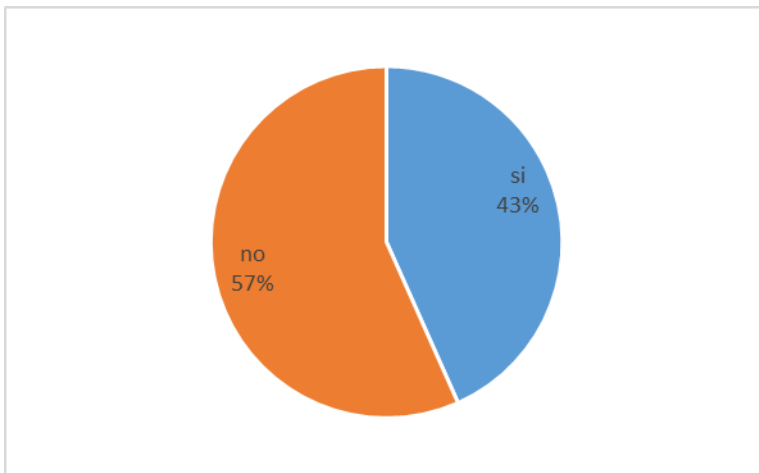


Fuente: tabla 4

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 17% de los encuestados su empresa ha recibido nuevos aportes de capital en el periodo 2020 y el otro 83% no han recibido nuevos aportes de capital en el periodo 2020, tal como se muestra en la figura 4 del resultado.

Figura 5

Recibieron fuentes de financiamientos externos

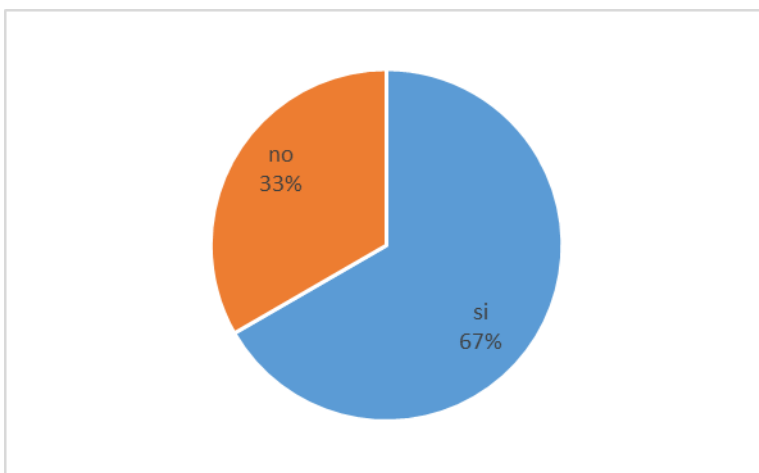


Fuente: tabla 5

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 43% si recibió crédito bancario y el otro 57% no recibió crédito bancario, tal como se muestra en la figura 5 del resultado.

Figura 6

Obtuvieron fuentes de financiamientos externos necesarios

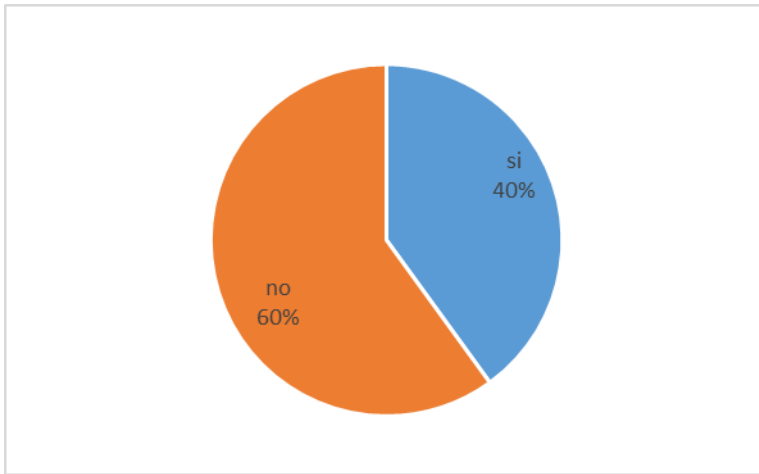


Fuente: tabla 6

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 67% de los propietarios menciona que obtuvieron los recursos financieros necesarios para su actividad empresarial y el otro 33% menciona que no obtuvieron los recursos necesarios para su actividad, tal como se muestra en la figura 6 del resultado.

Figura 7

Utilizaron las líneas de créditos

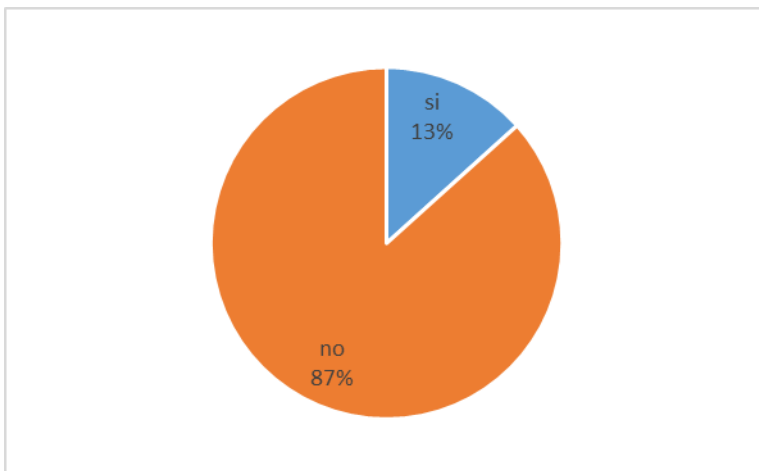


Fuente: tabla 7

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 40% si utilizo la línea de crédito y el otro 60% no utilizo la línea de crédito, tal como se muestra en la figura 7 del resultado.

Figura 8

Utilizaron los créditos bancarios

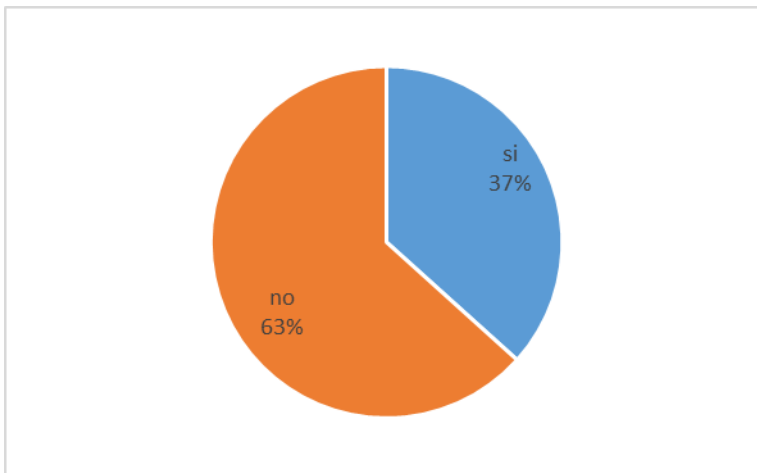


Fuente: tabla 8

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 13% si utilizo el crédito de puente y el otro 87% respondió no haber utilizado el crédito de puente, tal como se muestra en la figura 8 del resultado.

Figura 9

Obtuvieron financiamientos por parte de sus proveedores

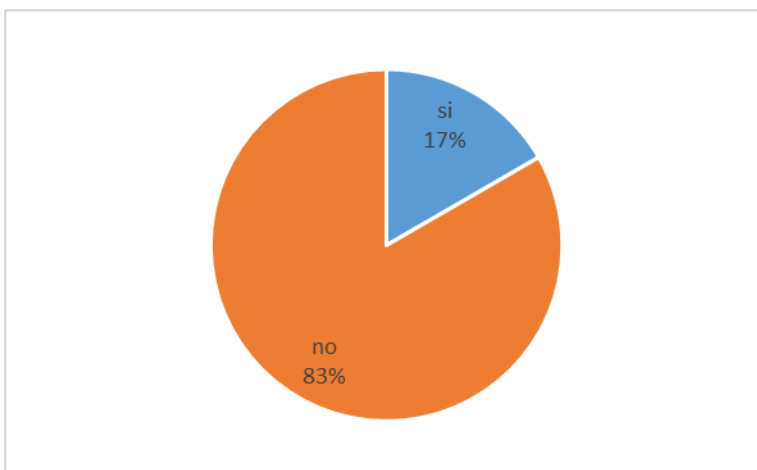


Fuente: tabla 9

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 37% obtuvo financiamiento por parte de un proveedor y el otro 63% no obtuvo financiamiento por parte de un proveedor, tal como se muestra en la figura 9 del resultado.

Figura 10

Llegaron a comprometerse a pagar pagarés

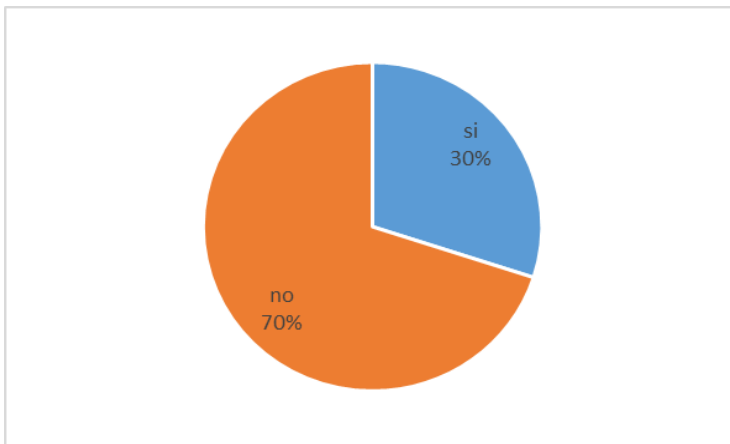


Fuente: tabla 10

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 17% mencionan que si llego a comprometerse a pagar un pagare y el otro 83% no llego a comprometerse a pagar un pagare, tal como se muestra en la figura 10 del resultado.

Figura 11

Obtuvieron algunos contratos de arrendamientos financieros

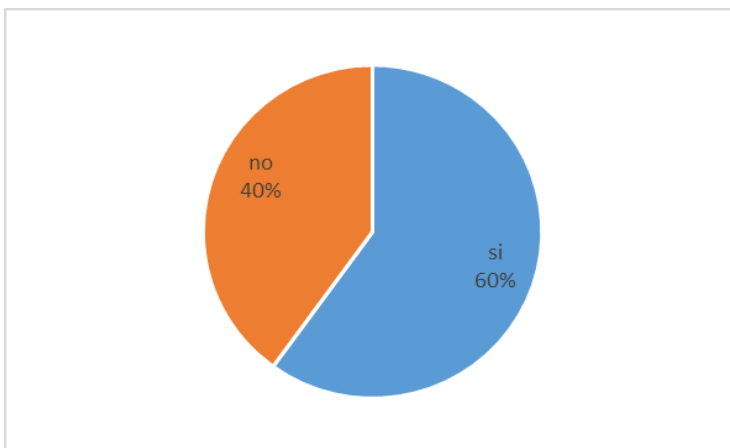


Fuente: tabla 11

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 30% mencionan si haber obtenido contrato de arrendamiento financiero y el otro 70% no obtuvo contrato de arrendamiento financiero, tal como se muestra en la figura 11 del resultado. 11 del resultado.

Figura 12

Tuvieron en cuenta los costos al momento de solicitar los préstamos

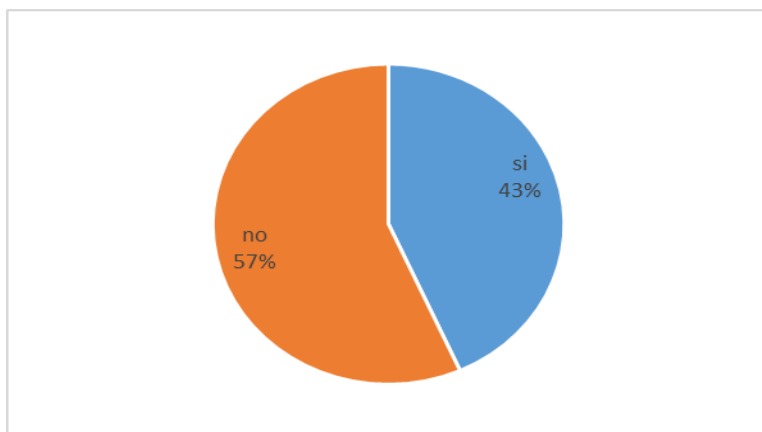


Fuente: tabla 12

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 60% mencionan que si tuvo en cuenta los costos al momento de solicitar un préstamo y el otro 40% no tuvo en cuenta los costos al momento de solicitar un préstamo, tal como se muestra en la figura 12 del resultado.

Figura 13

Obtuvieron todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento de los créditos

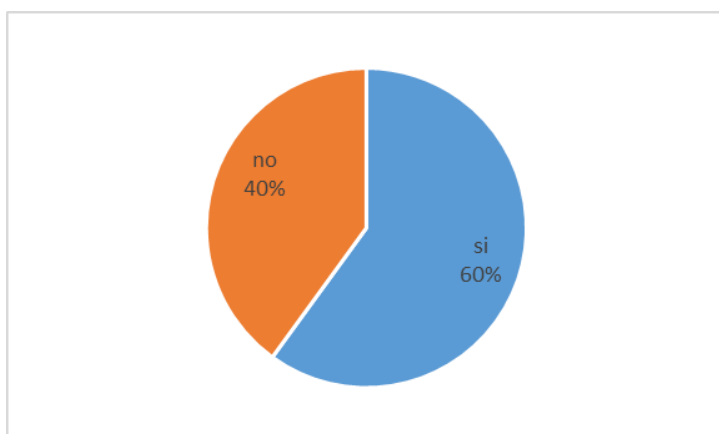


Fuente: tabla 13

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 43% si obtuvo todo los requisitos que solicitan las entidades financieras para otorgar el crédito y el otro 57% no logro reunir todo los requisitos solicitados por la entidad financiera, tal como se muestra en la figura 13 del resultado.

Figura 14

Tuvieron dificultades en el rendimiento de sus inversiones



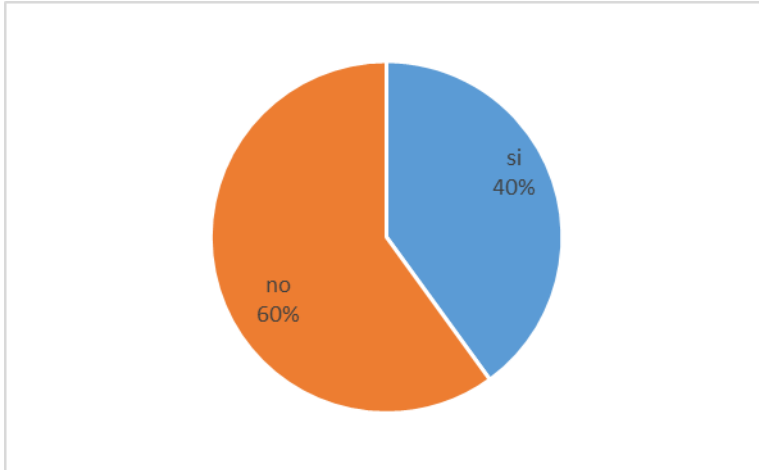
Fuente: tabla 14

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 60% menciona que tuvieron dificultades en el rendimiento de una inversión realizada y el otro 40% no tuvo

dificultades en el rendimiento de una inversión realizada, tal como se muestra en la figura 14 del resultado.

Figura 15

Obtuvieron ganancias con los factores determinantes de inversiones

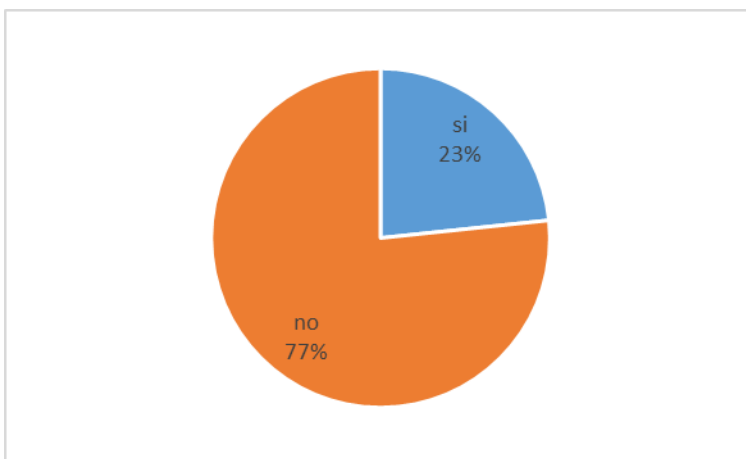


Fuente: tabla 15

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 40% menciona que si obtuvo ganancias con la inversión realizada y el otro 60% menciona que no obtuvo ganancias con la inversión realizada, tal como se muestra en la figura 15 del resultado.

Figura 16

La productividad fue óptima en sus empresas



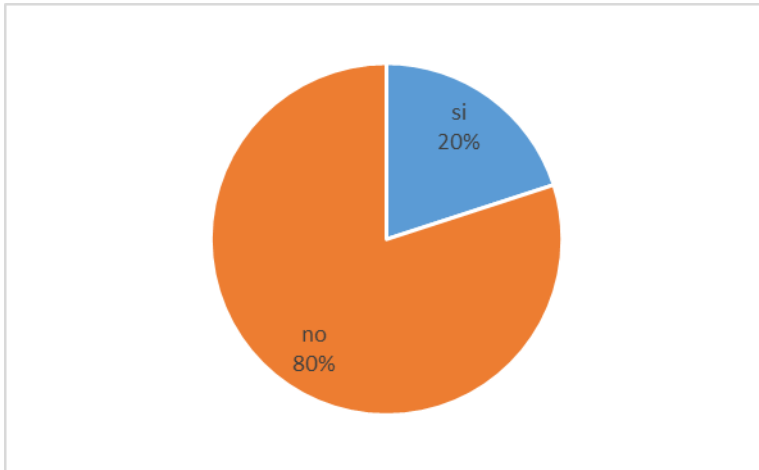
Fuente: tabla 16

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 23% menciona que la inversión optimizó la producción de la empresa y el otro 77% menciona que la inversión no optimizó la producción de la empresa.

no optimizo la producción de la empresa, tal como se muestra en la figura 16 del resultado.

Figura 17

Las empresas fueron competitivas en el periodo 2020

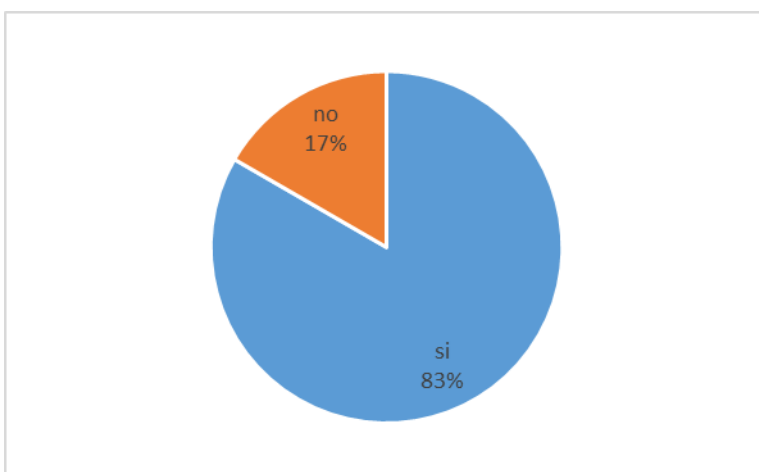


Fuente: tabla 17

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 20% que su empresa si es competitiva en el mercado actual y el otro 80% menciona que su empresa no es competitiva, tal como se muestra en la figura 17 del resultado.

Figura 18

Sus productos fueron de calidad

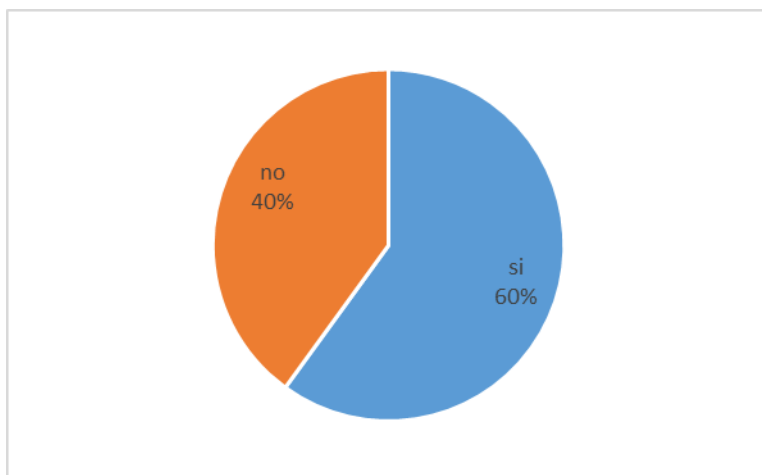


Fuente: tabla 18

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 83% menciona que sus productos son de calidad y el otro 17% menciona que sus productos no son de calidad, tal como se muestra en la figura 18 del resultado.

Figura 19

Tuvieron en cuenta los costos operativos antes de invertir

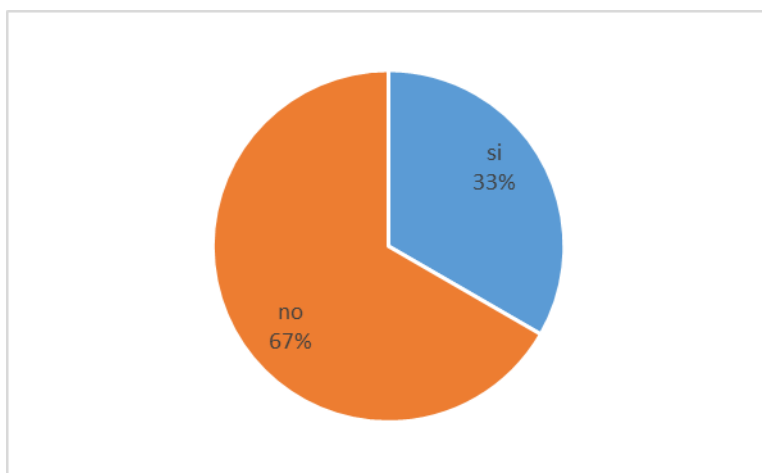


Fuente: tabla 19

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 60% realizan una planificación financiera antes de invertir y el otro 40% no realizan una planificación financiera antes de invertir, tal como se muestra en el la figura 19 del resultado.

Figura 20

Las rentabilidades económicas obtenidas fueron adecuadas

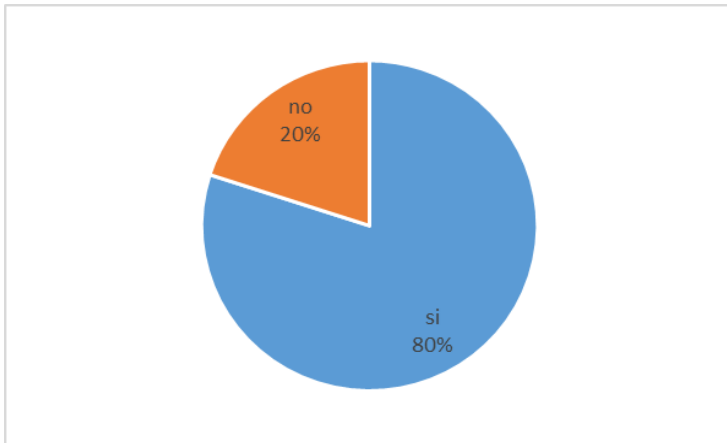


Fuente: tabla 20

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 33% menciona que su rendimiento económico obtenido es adecuado y el otro 67% menciona que el rendimiento económico obtenido no es adecuado, tal como se muestra en la figura 20 del resultado.

Figura 21

Las rentabilidades financieras, fueron con los activos propios de las empresas

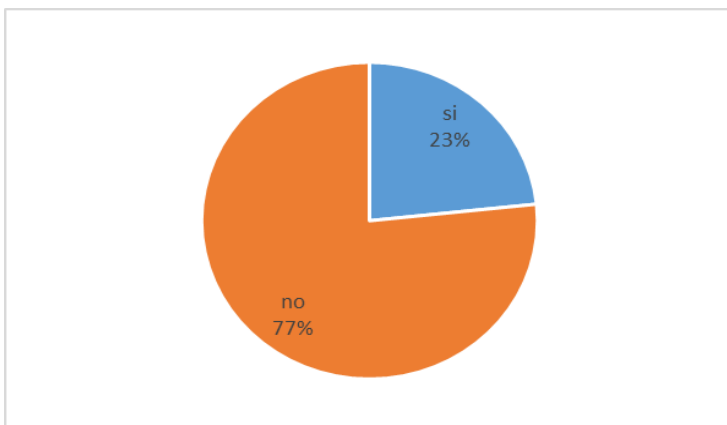


Fuente: tabla 21

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 80% menciona que su rendimiento económico es con los activos propios de la empresa y el otro 20% menciona su rendimiento económico no es con los activos propios de la empresa, tal como se muestra en la figura 21 del resultado.

Figura 22

Emplearon el apalancamiento financiero en sus inversiones

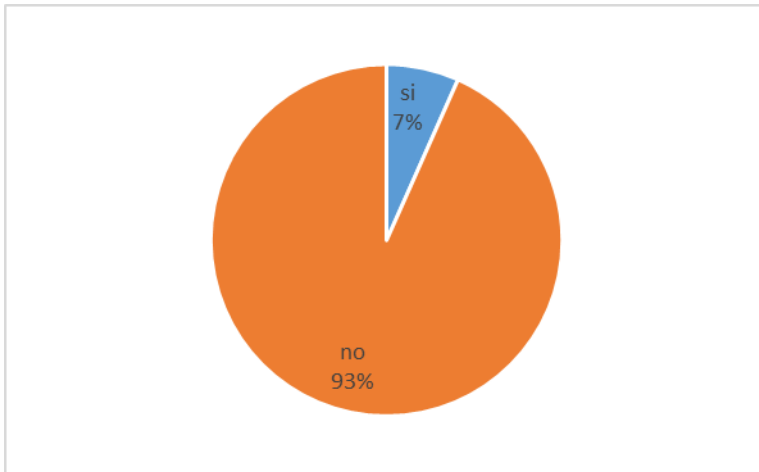


Fuente: tabla 22

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 23% menciona haber empleado el apalancamiento en sus inversiones y el otro 77% menciona que no ha empleado el apalancamiento en tus inversiones, tal como se muestra en la figura 22 del resultado.

Figura 23

Invirtieron en las compras de bonos financieros

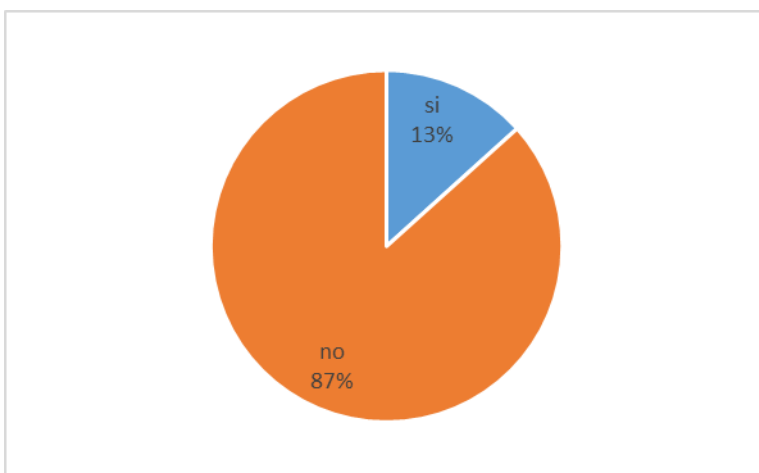


Fuente: tabla 23

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 7% invirtió en la compra de bonos financieros y el otro 93% menciona que no han invertido en la compra de bonos financieros, tal como se muestra en la figura 23 del resultado.

Figura 24

Invirtieron en las compras y/o ventas de acciones



Fuente: tabla 24

Interpretación: Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 13% invirtió en la compra y venta de acciones y el otro 87% no invirtieron en la compra o venta de acciones, tal como se muestra en la figura 24 del resultado.

Anexo 5 Consentimiento informado.

PROCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Y es dirigido por Obregon Nieto, Godofredo Remigio, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

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

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de rojas_m._@hotmail.com. Si desea, también podrá escribir al correo remigio.obregon@ucal.edu.pe para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

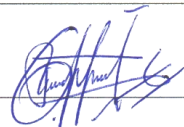
Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Rojas Miguel Angel

Fecha: 01/03/2024

Correo electrónico: Rojas_m._@hotmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Y es dirigido por Obregon Nieto, Godofredo Remigio, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

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

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de mero.rondon@hotmail.com. Si desea, también podrá escribir al correo remigio.obregon@ucalca.edu.pe para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.


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

Nombre: Rondan Romero Amanda

Fecha: 01/03/2021

Correo electrónico: mero_rondon@hotmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Y es dirigido por Obregon Nieto, Godofredo Remigio, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

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


Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de marcelinoleon@gmail.com. Si desea, también podrá escribir al correo remigio.obregon@utla.edu.pe para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

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

Nombre: Quezada Leon Marcelino

Fecha: 01/03/2021

Correo electrónico: marcelinoleon@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Y es dirigido por Obregon Nieto, Godofredo Remigio, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

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

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de barreto_alva11@hotmail.com. Si desea, también podrá escribir al correo remigio_obregon@outlook.es para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

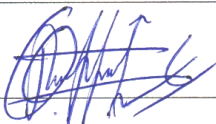
Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: Genaro Alva Barreto

Fecha: 01/03/2021

Correo electrónico: Barreto_alva11@hotmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020. Y es dirigido por Obregon Nieto, Godofredo Remigio, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad en las microempresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Huaraz, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

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

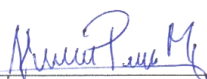
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de pazmacedo@gmail.com. Si desea, también podrá escribir al correo remigio.obregon@outlook.es para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

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

Nombre: Nely de Paz Macedo

Fecha: 01/03/2021

Correo electrónico: pazmacedo@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 