



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERÍAS DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO.**

AUTOR:

BACH. ROBINSON PAULINO, ROJAS AMPUDIA

ASESOR:

ECON. ROGER A. BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO - PERÚ -2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERÍAS DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018.**

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO.**

AUTOR:

ROBINSON PAULINO, ROJAS AMPUDIA

ASESOR:

ECON. ROGER A. BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO - PERÚ -2019

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

PRESIDENTA

Mgtr. CPCC JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO

MIEMBRO

Mgtr. CPCC AIICHIRA YELMA SINCHÉ ANAYA

MIEMBRO

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A la universidad

A la universidad católica los ángeles de Chimbote filial Huánuco, por ser una casa de estudios con reconocimiento a nivel nacional, y ser parte de mi formación profesional.

A la facultad

A la facultad de ciencias contables y financieras, por formarnos como profesionales en contabilidad.

A las empresas

A las empresas ferreteras que me brindaron la información para poder elaborar mi tesis y a los dueños por brindarme su apoyo.

DEDICATORIA

A Dios

A DIOS por ser mi guía y fortaleza por encaminarme en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mi familia

A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

A mis docentes

A mis profesores por brindarme sus conocimientos, su paciencia y apoyo en todo momento.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro ferretería del departamento de Huánuco, provincia de Leoncio Prado, distrito de Rupa Rupa ciudad de Tingo María, 2018, la investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, para poder desarrollar se escogió una muestra de 40 micro y pequeñas empresas MYPE, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 18 preguntas, Siendo estos los principales resultados: respecto al perfil de los microempresarios: el 76% de los representantes tienen más de 30 años, en cuanto al grado de instrucción entre secundaria y superior suman el 71%, y por último en cuanto al sexo se observa que el 65% son de sexo masculino, es decir con mayor predominancia del sexo femenino. Respecto al perfil de las MYPES: el 63% tienen más de 3 años de actividad, asimismo cuentan de 1 a 5 trabajadores permanentes representando el 60% del total de las mypes, también afirman que el 65% de los representantes capacitan al personal para mejorar su productividad. Respecto al Financiamiento de las MYPES: que el 65% de los micro empresarios inician su actividad con capital propio, de igual modo el 95% de los microempresarios acuden al sistema bancario para obtener recursos financieros, también se observa que el 65% de los micro empresarios señalan que el tipo de crédito que practica son los créditos comerciales. Respecto a la rentabilidad de las MYPES: se observa que el 58% de los microempresarios manifiestan que la rentabilidad obtenida es producto del financiamiento, asimismo en relación al cuanto mejoro su rentabilidad el 92% de los microempresarios afirman que su rentabilidad aumento en más de 10%, también se observa que la rentabilidad de la empresa tuvo mejora en un 65% por la capacitación.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the MSPES of the commerce-hardware sector of the department of Huánuco, province of Leoncio Prado, district of Rupa Rupa city of Tingo María, 2018, the investigation was of type applied, descriptive level and non-experimental-descriptive design, to be able to develop a sample of 40 micro and small businesses was chosen MYPE, to whom a structured questionnaire of 18 questions was applied, being these the main results: regarding the profile of the microentrepreneurs: 76% of the representatives are over 30 years old, in terms of the degree of instruction between secondary and higher they add up to 71%, and lastly in terms of sex it is observed that 65% are male, say with greater predominance of the female sex. Regarding the profile of the MYPES: 63% have more than 3 years of activity, they also have from 1 to 5 permanent workers representing 60% of the total of the MYPES, they also affirm that 65% of the representatives train the personnel to improve your productivity Regarding the Financing of the MYPES: that 65% of the micro entrepreneurs start their activity with their own capital, likewise 95% of the microentrepreneurs go to the banking system to obtain financial resources, also it is observed that 65% of the micro Businessmen point out that the type of credit they practice is commercial loans. Regarding the profitability of the MYPES: it is observed that 58% of the microentrepreneurs state that the profitability obtained is the product of the financing, also in relation to how much their profitability improved 92% of the microentrepreneurs affirm that their profitability increased in more than 10 %, it is also observed that the profitability of the company was improved by 65% by training.

Key words: Financing, Profitability, MYPES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INFORME FINAL DE INVESTIGACION	i
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
INDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	xi
I. INTRODUCCION	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA	20
2.1. ANTECEDENTES	20
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONAL	20
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONAL	24
2.1.3. ANTECEDENTES REGIONAL	28
2.1.4. ANTECEDENTES A NIVEL LOCAL	31
2.2. BASES TEÓRICAS	34
2.2.1. Teoría del Financiamiento	34
2.2.2. Teoría de Rentabilidad	50
Teorías de Rentabilidad	52
2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE	57
2.2.3. MARCO CONCEPTUAL	60
III. Hipótesis	62
IV. METODOLOGIA	62
4.1 Diseño de la Investigación	62
4.2 Población y Muestra	64
4.3 Definición y Operacionalización de las variables	64
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información	68
4.4.1 Técnica:	68
4.4.2 Instrumentos	68
4.5 Plan de Análisis	68

4.7 Principios Éticos.....	69
V. RESULTADOS.....	71
5.1. Resultados.....	71
5.2. Análisis de resultado.....	89
VI. CONCLUSION.....	92
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA.....	94
ANEXO.....	101
ANEXO 1.....	102
ANEXO 2.....	106
.....	106
ANEXO 3.....	107

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Edad de los representantes de las MYPES	71
Tabla 2: Genero de los representantes de las MYPES	72
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	73
Tabla 4: Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial	74
Tabla 5: Número de trabajadores permanentes de las MYPES.....	75
Tabla 6: Capacitación del personal de las MYPES	76
Tabla 7: Cantidad de cursos de capacitación.....	77
Tabla 8: Temas de capacitación del personal de las MYPES.....	78
Tabla 9: Tipo de financiamiento de las MYPES	79
Tabla 10: Solicitud de crédito de las MYPES	80
Tabla 11: Tipo de crédito de la MYPES.....	81
Tabla 12: Tipo de entidad financiera para la obtención del Crédito	82
Tabla 13: Inversión del crédito obtenido.....	83
Tabla 14: Mejoró la rentabilidad por el financiamiento obtenido?	84
Tabla 15: En cuánto mejoró?.....	85
Tabla 16: Mejoró la rentabilidad por la capacitación?	86
Tabla 17: En cuánto mejoró?.....	87
Tabla 18: Considera la capacitación como:	88

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Gráfico 1: Edad de los representantes de las MYPES.....	71
Gráfico 2: Genero de los representantes de las MYPES	72
Gráfico 3: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES	73
Gráfico 4: Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial	74
Gráfico 5: Número de trabajadores permanentes de las MYPES.....	75
Gráfico 6: Capacitación del personal de las MYPES	76
Gráfico 7: Cantidad de cursos de capacitación.....	77
Gráfico 8: Temas de capacitación del personal de las MYPES	78
Gráfico 9: Tipo de financiamiento de las MYPES	79
Gráfico 10: Solicitud de crédito de las MYPES	80
Gráfico 11: Tipo de crédito de la MYPES	81
Gráfico 12: Tipo de entidad financiera para la obtención del Crédito	82
Gráfico 13: Inversión del crédito obtenido.....	83
Gráfico 14: Mejoró la rentabilidad por el financiamiento obtenido?	84
Gráfico 15: En cuánto mejoró?.....	85
Gráfico 16: Mejoró la rentabilidad por la capacitación?	86
Gráfico 17: En cuánto mejoró?.....	87
Gráfico 18: Considera la capacitación como:.....	88

I. INTRODUCCION

Lastra (2007) manifiesta que las micro y pequeñas empresas (MYPES) contribuyen con casi la mitad del Producto Bruto Interno PBI, ocupan a 75 de cada 100 personas de la población económicamente activa (PEA) y su complejidad económica productiva se incrementa por su precariedad social. Por ello, se requiere de un enfoque incluyente para atender a las MYPES como parte de la estrategia del desarrollo nacional.

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

En el Perú las (MYPES) conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98:4% son (MYPES), las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Lo cual refleja que la productividad y rendimiento es relativamente baja.

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

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

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

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

También, **CEPAL (2010)** concluye que el acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una

permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas

Aguirre, (2006), nos dice que en la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda del Internet, una persona que esté conectado al Internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente; aunque tenga un buen nicho del mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado

Por otro lado, **Aguirre (2006)**, manifiesta que el principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc. La micro y pequeña empresa es la que más sufre los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados

En este vasto y complejo mundo de la MYPE, es verdad que son notorias los aspectos de ilegalidad, informalidad, baja productividad y dificultades para la asociatividad productiva. Sin embargo, también son resaltantes las manifestaciones de creatividad, dedicación y sentido de responsabilidad, que en el campo social hizo

que se ganarán el calificativo de “colchón social”, al haber sobrevivido a las diferentes crisis económicas y políticas. **(Santiago, 2015).**

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países **(Flores, 2004).**

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

La importancia de los problemas de las pymes para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento, también, se reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía.

Las MYPES han causado gran impacto en la economía del país, este impacto también es a nivel social, pues antes el incremento de la cantidad de esta unidad empresarial, la demanda de mano era especializada en realizar labores específicas,

es decir con personas con competencia laborales que permitan incrementar la productividad en estas empresas. La misma realidad se repite en países desarrollados y de aquellos que están en proceso del desarrollo.

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. **Okpara y Wynn (2007)** afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (**Okpara & Wynn, 2007**).

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (**Arinaitwe, 2006**). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (**Sauser, 2005**).

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de

supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (**Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007**).

De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas.

Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados (**Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa, 2005**).

No debe extrañar, por tanto, que el crecimiento de estas empresas se haya visto acompañado de una pérdida en calidad de las condiciones en que se labora y que esta situación se vea reflejada en pérdida de productividad, bajos ingresos, malas condiciones laborales y riesgos para los trabajadores; factores que afectan directamente la capacidad competitiva de estas unidades económicas, pero también de todo un sector productivo específico. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares (**Gilberto, 2009**).

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

participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan

los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo.

La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en deseconomías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

El Perú las MYPE representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, La gran mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. (Choy, 2010).

Tampoco se ha encontrado trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio y rubro en el ámbito de estudio. Por tales razones se desconoce, las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPE, si reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **Enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería en el distrito de Rupa Rupa, 2018?** Para dar Respuesta al Problema se ha Planteado Como Objetivo General: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería en el distrito de Rupa Rupa, 2018. Y para responder a este objetivo general se ha formulado como objetivos específicos:

- Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.
- Describir las principales características de los representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.

Describir y analizar las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio

La investigación se justifica porque nos permitió conocer de manera descriptiva las principales características del financiamiento del sector comercio – rubro ferretería. Asimismo, esta investigación permitió tener mayor conocimiento en relación a las características del financiamiento y rentabilidad a los representantes y/o dueños de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro ferretero y así puedan tomar las mejores decisiones y ser sostenibles en el tiempo.

Por otro lado, los resultados y el aporte teórico servirán de referencia para otros estudios en otros contextos y espacios geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONAL

Logreira, C & Bonett, M (2017) en su tesis titulada “*financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confección en barranquilla – Colombia*” esa presente investigación tuvo como objetivo general; analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en barranquilla Colombia. Sus principales conclusiones del mencionado trabajo son:

Considerando que en Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas estas deberían recibir un mayor apoyo del financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% de total de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que presentan mayor riesgo para las entidades financieras.

Las compañías del financiamiento son las instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y final mente las cooperativas financieras con tasas del 19,1%; si bien las tasas del microcrédito fue la segunda más alta dentro de las tasas mínimas adjudicadas alguna vez a estos préstamos con un 11,6% EA se demuestra que es posible otorgar financiamiento a microempresas con tasas menos costosas que permitan un mayor desarrollo de las mismas.

El 50,5% de las microempresas encuestadas afirmo contar con financiamiento de largo plazo compuesta en su mayoría por prestamos n moneda local provenientes de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, créditos comerciales, pero estos no ofrecían ventajas algunas para el microempresario, debido que los accesos a estos eran en las mismas condiciones para las empresas. Se debe tener en cuan que los bancos comerciales son los que más requisitos exigen.

Las principales dificultades o barreras reportada por los microempresarios en Barranquilla corresponden al costo de las fuentes del financiamiento (44%), seguidas por el nivel de desconocimiento sobre las fuentes del financiamiento (21%), la identificación de un plazo corto para la devolución del capital (20%) y el nivel de exigencia en los requisitos para la financiación (14%). Muchas microempresas no cuentan con estos requisitos ya que muchos con información contable o financiera o bien garantía que se les exigen para acceder al financiamiento.

También se tiene el trabajo de **Vallina, A. (2015)**, en su trabajo de fin de Master Titulada "*Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero*" presentada al **Centro Internacional de Postgrado de la Universidad de Oviedo**, cuyo objetivo

fue estudiar el apalancamiento financiero o endeudamiento y su efecto a la solvencia, rentabilidad y su relevancia en el ámbito empresarial; arribando a las siguientes conclusiones:

- El autor sostiene que el apalancamiento financiero afecta tanto a la solvencia como a la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, sostiene que, a más endeudamiento, mayor riesgo de insolvencia. Esto puede comprometer a la estabilidad de la empresa, que sería más vulnerable ante cualquier adversidad sobrevenida. El apalancamiento será útil para el accionista siempre y cuando genere beneficios positivos expresados en una mayor rentabilidad.
- Se plantea por tanto un dilema para todo administrador o gestor, que es el eje central que inspira el presente trabajo. Si el efecto apalancamiento financiero es positivo, lo razonable desde una prima económico sería endeudarse para conseguir la máxima rentabilidad para los accionistas (maximizar la rentabilidad financiera). Ahora bien, ese endeudamiento debería tener un límite, pues conforme se endeuda la empresa, aumenta el riesgo de insolvencia, y si nos endeudamos en exceso se podría comprometer la estabilidad empresarial. En definitiva, los administradores o gestores, deben gestionar el endeudamiento asegurándose de que exista un adecuado equilibrio entre solvencia y rentabilidad.
- Este trabajo hace un análisis del apalancamiento que se concentra en la definición e interpretación de ratios financieros. concretamente la empresa analizada se encuentra en un nivel de endeudamiento que supera los niveles aconsejables.
- Con la realización de este trabajo, se ha podido comprobar cómo el análisis conjunto de los ratios de endeudamiento, capacidad de autofinanciación y del efecto apalancamiento financiero, constituye una metodología válida para enjuiciar si la

gestión realizada por los administradores o gestores ha conducido al logro del difícil equilibrio entre solvencia y rentabilidad, aspecto de sumo interés tanto para accionistas como prestamistas. El autor resalta la importancia del apalancamiento financiero siempre y cuando sea en las medidas que corresponde. (p.37-38)

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

- El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina.
- De acuerdo a la investigación realizada, es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relevante extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El actual sistema refleja una importancia secuencia de cambio sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y algunos otros se derivan de sucesivas crisis. En Argentina, como en el resto del mundo, los grandes bancos de capital privado, en general y los bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas pyme.
- Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento podemos enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema financiero y del estado hacia las pymes, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el estado.
- El diagnostico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el

lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONAL

Peña (2018). En su estudio denominado el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero Tocache, 2017. Cuya finalidad de este estudio fue determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. En cuanto a la metodología de investigación fue de tipo aplicada, el nivel descriptivo y el diseño correlacional descriptivo y para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta y entre sus principales conclusiones son las siguientes:

Respecto al objetivo específico 1

Por la ubicación de las MYPE y del contexto la principal fuente de financiamiento son las cajas de ahorro, seguida de los amigos y luego del sistema bancario tal como se observa en el gráfico 7, que del 100% de los encuestados el 15% señalan que la principal fuente de financiamiento fueron los amigos, el 65% manifiestan que fueron de las cajas de ahorro y solo el 20% de los Bancos. Dado que el capital con que cuentan es insuficiente, asimismo, esta acción se repite reiteradas veces lo cual

implica que está generando utilidades para su empresa, por lo tanto, las fuentes del financiamiento inciden positivamente en la rentabilidad de sus negocios.

Respecto al objetivo específico 2

Las decisiones financieras que realizan los dueños de las Micro y Pequeñas Empresas para obtener financiamiento tanto para su constitución y actividades de día a día es producto de la planificación financiera, dado que en el trabajo de campo se obtuvo que el 90% de los encuestados afirman que si realizan la planificación financiera para tomar las decisiones sensatas entre ellas para la obtención del financiamiento.

Respecto al objetivo específico 3

Los plazos de pago es un aspecto relevante para obtener el financiamiento por parte de los microempresarios, sin embargo, los plazos para la devolución de los créditos no están a las expectativas dado que del 100% de los encuestados, el 45% opinan que si los plazos de pago de sus deudas están según su necesidad mientras que el 55% manifiestan que no lo están los plazos de pago según sus requerimientos.

En líneas generales se concluye que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017, esta afirmación se corrobora con el valor obtenido del coeficiente de determinación que es de 78,06% este valor nos dice que la rentabilidad obtenida por los empresarios corresponde en su mayoría a las acciones de financiamiento en sus diversas características porque conciben que sin recursos de financiamiento sus actividades económicas tendrían ciertas dificultades porque consideran que es la fuerza de empuje para llevar adelante el negocio, en ese sentido

la gestión de recursos económicos es fundamental para lograr la rentabilidad de su negocio.

López, J. (2016), Tesis titulada, “Caracterización Del Financiamiento, De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Abarrotes En El Distrito De Callería, 2015”, su objetivo general es determinar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes, se utilizó la metodología experimental-transversal- retrospectivo-descriptivo, con una población de 15 MYPEs y una muestra de 15 MYPEs y se llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios (objetivo específico 1): 1. La totalidad de los dueños o representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos. 2. Poco más de la mitad de los representantes legales de las Mypes encuestadas son del sexo masculino. 3. Poco más de un tercio de los representantes legales de las Mypes encuestadas tienen instrucción de superior universitaria completa. 4. La mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciantes. Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2): a) La mayoría de las Mypes encuestadas tienen más de 3 años operando en el rubro de abarrotes. b) La mayoría de las Mypes encuestadas son formales. c) Poco más de dos tercios de las Mypes encuestadas no tienen ningún trabajador permanente, pero sí tienen un trabajador. d) La totalidad de las Mypes encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia. Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico 3): a) Poco menos de dos tercios de las MYPE encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización. b) Para la mayoría de las Mypes encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito. c) Para la mayoría de las Mypes

que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo. d) Cerca de dos tercios de las Mypes encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y poco más de un tercio, los utilizaron en el mejoramiento de sus locales y en la compra de activos fijos.

Urbano. M (2015) en su tesis titulado “*caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014*”, tuvo como objetivo Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios rubro Boticas y Farmacias de la provincia de Huaraz, en el periodo 2014. Llego a las siguientes conclusiones Se determinaron las siguientes características del financiamiento de las MYPE de boticas y farmacias: En el rubro boticas las solicitudes de crédito disminuyeron en el año 2014 respecto al año 2013, dado que en el año 2014 solicitaron crédito el 56% (14) de los encuestados y en el año 2013 solicitaron crédito el 68% (17) de los encuestados. Igual tendencia ha seguido el rubro de farmacias, pasando de 80 % (4) en el año 2013 a 60 % (3) en el año 2014. Así mismo el 66.7% (20) pidieron préstamos a instituciones bancarias y el 23.3 % (7) a instituciones no. Se determinaron las siguientes características de la rentabilidad de las MYPE de boticas y farmacias: El 70% (21) de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que las políticas de atención de las entidades financieras sí incrementa la rentabilidad de las empresas. Así como también consideran que el crédito financiero obtenido mejoró la rentabilidad de su empresa.

2.1.3. ANTECEDENTES REGIONAL

HILARIO (2017). En su estudio titulada Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R. Huánuco, 2016. Estudio sustentado para optar el título profesional de contador público. Tuvo como objetivo general en determinar de qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. 2016. El diseño de investigación es no experimental de tipo transversal porque la recolección de datos fue en un solo momento y en un tiempo único, la forma de investigación es descriptiva y el enfoque cuantitativo. La población de estudio estuvo compuesta por los trabajadores de la empresa; entre sus principales conclusiones tuvo:

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

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

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

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

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

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

Que los instrumentos financieros tras los datos obtenidos muestran que no inciden en la rentabilidad, porque, su relación obtenida tras correlación de Pearson es positiva moderada porcentualmente 23,95%, ante esto se determina que no sepa a la hipótesis específica 1.

Las fuentes de financiamiento formal tienen la relación positiva moderada con la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Huánuco, esto implica que la incidencia entre las variables de estudio es positiva pero no significativa por lo tanto no se acepta la hipótesis 2.

La relación existente entre el financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector rubro hoteles en el distrito de Huánuco es positiva moderada. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento, pero no se acepta la hipótesis general.

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

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

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

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

quiere decir que es afectada la rentabilidad del activo por el financiamiento que experimentan los comerciantes.

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

2.1.4. ANTECEDENTES A NIVEL LOCAL

(CORONEL, 2016). En la tesis de título: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”; tuvo como objetivo: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016, llegando a las siguientes conclusiones:

- **Respecto a los Empresarios,** Se concluye que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83% de los representantes de la MYPE son de género Masculino y solamente el 17% son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75% de los representantes de las MYPE tienen estudios superiores técnica.

- **Respecto a las características de la MYPE,** Se concluye que el 100% de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial; se obtuvo también, que el 50% de los representantes de la MYPE tienen de 16 a 20 trabajadores.

- **Respecto a las características de la rentabilidad,** Se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas ya que el 83% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 92% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo obtener también que el 100% si cree que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

(Ortiz, 2016). Tiene como título “Caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios - rubro trasportes de pasajeros de la ciudad de Tingo María, periodo 2016”. En la investigación ya mencionado tiene como objetivo general, Determinar el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios - rubro trasportes de pasajeros de la ciudad de Tingo María, periodo 2016 y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a los representantes legales: Son personas adultas y más de la mita son de género masculino y la mayoría solo tiene estudios secundarios.

Respecto caracterización del financiamiento: La mayoría de las MYPES financian su actividad productiva mediante el financiamiento propio, es decir que no acuden a las entidades financieras para poder solventar la productividad; la otra parte acude acuden al crédito de las entidades no bancarias, esto quiere decir que las cajas municipales, rurales de ahorro y créditos que son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las MYPES. Los créditos recibidos invirtieron en capital de trabajo, mejoramiento, ampliación del local y capacitación.

Respecto caracterización de la rentabilidad: Manifiestan que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad. La rentabilidad aumentara en los dos últimos años.

(Guerra, 2016). En su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro mueblerías de la provincia de Leoncio prado – Tingo María periodo 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro mueblerías de la provincia de Leoncio prado – Tingo María periodo 2016 y llego a las siguientes conclusiones.

Respecto al perfil de los propietarios: La edad del representante legales de las MYPES encuestados se encuentra en el rango de 36 a 50 años por lo que considero la gran mayoría de los microempresarios son adultos y el 100% de los encuestados son del sexo masculino. El 64% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto características de las MYPES: El 55% de los representantes tiene más de 3 años en la actividad empresarial. El 64% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores. El 73% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores fueron capacitados. El 73% de los representantes legales encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 46% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión financiera.

Respecto a las características del financiamiento: El 73% de las MYPES su financiamiento es propio y el 27% ajeno, el 64% de los microempresarios si

solicitan crédito para su negocio. El 55% solicito crédito no bancario dicho crédito invirtieron en mejoramiento de local y el 36% invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la caracterización de la rentabilidad: El 91% de los representantes legales de las MYPES que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que su rentabilidad si mejoro por el financiamiento recibido.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Teoría del Financiamiento

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

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

La teoría de los mercados perfectos señala que todos los partícipes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que

condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos **(Fazzari & Althey, 1987)**.

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

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

Evolución de la teoría financiera

Las finanzas como disciplina de las ciencias económicas empiezan a consolidarse a partir de del siglo XX y desde entonces han tenido varios enfoques que la han constituido como una disciplina autónoma y con un alto grado de solidez. **(Ríos, 2008)**.

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

El primer enfoque (visión tradicional de las finanzas) se dio en la primera mitad del siglo XX, periodo en el cual el interés de las finanzas se concentró en el registro monetario de las operaciones de la empresa y el estudio descriptivo de instituciones y operaciones de mercados de capitales. No obstante, como consecuencia de la

crisis económica generada en los años treinta, los problemas de supervivencia de las empresas se empezaron a intensificar por lo que las finanzas se enfocaron en el mantenimiento de la liquidez, quiebras y reorganizaciones, así como el aumento de regulaciones en los mercados accionarios **(Brigham & Houston, 2006)**.

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

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

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

Las Teorías de la Estructura Financiera.

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

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

Tipos de Financiamiento

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

Según Su Nivel De Exigibilidad.

Según Su Procedencia.

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

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

Fuente de Financiamiento a Corto Plazo

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que vengán en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es trascendental que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades temporales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Cuentas por Pagar: Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías, pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un período de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

A continuación, se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las empresas:

Pasivos Acumulados: Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Línea de crédito: Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Convenio de crédito revolvente: Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Documentos negociables: El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Anticipo de clientes: Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Préstamos privados: Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a

prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

Las teorías de la estructura financiera óptima.

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

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

Teoría de Modigliani y Miller.

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conduce a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas **(Brealey y Myers, 1993).**

Proposición II de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (**Brealey y Myers, 1993**).

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (**Fernández, 2003**).

Modelo del trade-off o equilibrio estático.

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto, todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

La Teoría de la Jerarquía Financiera

(Pecking Order Theory)

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

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

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

Las empresas prefieren la financiación interna;

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

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

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

(Myers, 1984).

Las Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario.

Además, el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. (**González & Granado, 2010**).

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje). Es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo el par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros. Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

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

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(Gitman, 1990).

Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

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

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

Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.

Minimizar riesgos de insolvencias.

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

La Estructura de Financiamiento como determinante del costo de Capital.

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

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

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

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

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

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales

futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización. (Gómez, 2004).

2.2.2. Teoría de Rentabilidad

Corto Plazo

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor)

Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías). (Mejia, 2009).

Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero)

Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero. (Mejia, 2009).

Préstamos

Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagare al prestamista, dicho pagaré se

guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación. (Mejia, 2009).

Pagaré

Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado. (Mejia, 2009).

Sobregiro (A avance en Cta. Cte.).

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente. (Mejia, 2009).

Crédito Pignoraticio

Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía. (Mejia, 2009).

Factoring

Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en este caso son facturas. (Mejia, 2009).

Warrants

Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que está custodiando y el

importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja. **(Mejia, 2009).**

Teorías de Rentabilidad

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

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

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

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

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

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

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

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

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore

nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios. **(Yañez, 2011)**

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

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

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

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le

brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos

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

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

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

Social Secundaria: mientras que la anterior es una responsabilidad obligatoria en muchos países, ésta es optativa, y se aprecia, por ejemplo, en campañas de caridad para los más desfavorecidos, que muchas empresas utilizan como propaganda para ganarse la admiración del público. **(Pérez y Gardey 2015).**

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

Rentabilidad económica (ROA)

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

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

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

Descomposición de la rentabilidad económica

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

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

5.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE

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

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

Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

El número total de trabajadores:

La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

Niveles de ventas anuales:

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. **(Ley N° 28015).**

Acceso al Financiamiento de las MYPES

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

Régimen tributario de las MYPE

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. **(Ley N° 28015).**

Clasificación:

Según la propiedad:

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

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

Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.

Otras formas de empresa:

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

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

Según el tamaño de la Empresa:

La micro empresa: Sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT. **(Mejía, 2009).**

La pequeña empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UIT. **(Mejía, 2009).**

La mediana empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

La gran empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas. **(Mejía, 2009).**

Definición de Financiamiento

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

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

Para conseguir el préstamo, el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales,

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

2.2.3. MARCO CONCEPTUAL

Financiamiento

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

Rentabilidad

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

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

Micro y Pequeñas Empresas

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

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

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

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

III. Hipótesis

En el proceso de investigación científica, un aspecto importante es el que tiene que ver con las hipótesis, debido a que estas son el medio por el cual se responde a la formulación del problema de investigación, y se operacionaliza los objetivos. Se formulan hipótesis cuando la investigación se requiere probar una suposición (hipótesis), y no solo mostrar los rasgos característicos de una determinada situación.

Es decir, se formulan hipótesis en las investigaciones que buscan probar el impacto que tienen algunas variables entre sí, o el efecto de un rasgo o variable en relación con otro, fundamentalmente son estudios que muestran la relación causal o efecto. Sin embargo, debemos precisar en señalar que no todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio, en este caso es una investigación de tipo descriptivo no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación ya que toda investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis.

IV. METODOLOGIA

4.1 Diseño de la Investigación

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

Kerlinger (2002) sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. El diseño de

investigación señala la forma de conceptualizar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura que sea guía para la experimentación (en el caso de los diseños experimentales) y de recopilación y análisis de datos.

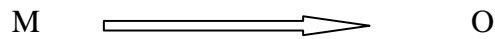
En efecto, el diseño que se empleó en la investigación es no experimental-descriptivo:

No experimental

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

Descriptivo

Esta investigación es descriptiva porque solo se limitará en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio en este caso a los representantes de los comerciantes de ferretería, se levantará los datos en un solo momento en un contexto dado.



Dónde:

M = Muestra conformada por las representantes de las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

Estuvo conformada por 40 comerciantes de ferretería del distrito de Rupa Rupa, 2018.

4.2.2 Muestra

Estuvo conformada por 40 comerciantes de ferretería del distrito de Rupa Rupa, 2018. Dado que la población es pequeña se ha considerado trabajar con toda la población por lo tanto mi muestra es muestra poblacional.

4.3 Definición y Operacionalización de las variables

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

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del

proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario. **(Cazorla 2004).**

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

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

Rentabilidad

Se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier

medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (ZAMORA, 2011).

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

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

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

Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año, Dos años, Tres años, Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco, Seis a diez Once a quince

			Dieciséis a veinte, Veinte a más
		Capacitación en las MYPE	Razón: Al mes, cada 4 meses, al año
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: si o no
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras	Nominal: Sistema Bancario
		Obtenía crédito	Sistema no Bancario
		Destina los recursos financieros	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Rentabilidad en las MYPE	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
			Nominal: Inversión Gasto

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

4.4.1 Técnica:

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

Ander-Egg (2011). Afirma que el uso de las técnicas, está en relación, a la naturaleza del fenómeno que hay que estudiar, los objetivos de la investigación, los recursos humanos disponibles, el grado de capacitación de quienes deben realizar el trabajo de campo y la cooperación que se espera conseguir de la gente.

4.4.2 Instrumentos

Para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 18 preguntas.

4.5 Plan de Análisis

Esta investigación es de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, por lo tanto el tratamiento estadístico será la siguiente: para el recojo de información se utilizara el instrumento del cuestionario, luego se realizara la tabulación de resultados, lo cual se presentaran en tablas de frecuencias y gráficos estadísticos en programa Excel y después de la construcción de tablas y gráficos estadísticos se procederá a su interpretación a la luz de la razón , lo cual nos permitirá determinar el tipo de correlación que existe entre la variable financiamiento y la rentabilidad y además se arribara a los resultados contrastando con la hipótesis planteada en correspondencia con los objetivos de la investigación.

Matriz de Consistencia

Título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Rupa Rupa, 2018.

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	DISEÑO DE METODOLOGIA	
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del Distrito de Rupa Rupa, 2018?</p>	<p>Objetivo general: determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del Distrito de Rupa Rupa, 2018</p> <p>Objetivos específicos: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del Distrito de Rupa Rupa,2018 Describir las principales características del perfil de las MYPE del sector comercio rubro avícola del Distrito de Rupa Rupa,2018. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio rubro ferretero del Distrito de Rupa Rupa,2018. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio rubro ferretero del Distrito de Rupa Rupa,,2018.</p>	<p>Variable Financiamiento en las MYPE. Algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE. Rentabilidad en las MYPE Algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.</p>	<p>Tipo de investigación: Es aplicada</p> <p>Nivel de investigación Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental descriptivo</p> <p>No experimental: La investigación será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación es descriptiva porque se limitara a describir las variables en estudio tal como se observa en la realidad en el momento en que se recoge la información.</p>	<p>Población La población para el presente trabajo de investigación está constituida por 40 MYPES rubro ferretero.</p> <p>Muestra: Para la muestra está compuesto por 40 MYPE rubro ferretero que es el 100% de la población.</p> <p>Técnica e Instrumento de recolección de datos Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación. Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 18 preguntas.</p>

4.7 Principios Éticos

La práctica ética de la ciencia no sólo es un imperativo, sino que constituye una exigencia metodológica para el ejercicio pleno de la investigación. En consecuencia, en todas las actividades, la ética profesional es fundamental para ofrecer un servicio de calidad, confiable y con buena atención. En ese sentido, en toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo con cuatro principios éticos básicos, a saber, el respeto por las personas, la beneficencia, la no maleficencia y la justicia.

Respeto por las personas

Este principio requiere que los sujetos de investigación sean tratados como seres autónomos, permitiéndoles decidir por sí mismos. Se debe brindar protección adicional a los individuos incapaces de decidir por sí mismos. Este principio se aplica a través de la obtención de consentimiento informado (CI). El CI se obtiene de aquellos sujetos de investigación que son capaces de tomar decisiones sobre sí mismos, asegurando su comprensión de la información proporcionada. En el proceso de aplicación de CI se debe proveer información, asegurar que exista entendimiento por parte de los sujetos de investigación y asegurar que los sujetos comprendan que su participación es voluntaria, libre de coerción o incentivos indebidos. Para los individuos que carecen de capacidad de decisión, otras salvaguardas deben proveerse para asegurar protecciones adicionales.

Justicia

Este principio se refiere a la justicia en la distribución de los sujetos de investigación, de tal manera que el diseño del estudio de investigación permita que las cargas y los beneficios estén compartidos en forma equitativa entre los grupos de sujetos de investigación. Es decir, los sujetos no deben ser elegidos en razón que están fácilmente disponibles o porque su situación los hace más fácilmente reclutables, como sería el caso de sujetos institucionalizados o individuos de menor jerarquía.

Respeto a los sujetos de investigación

Los requisitos éticos de la investigación no terminan con la firma del consentimiento informado. Respetar a los sujetos involucrados en la investigación incluye proteger la confidencialidad de la información que es privada y permitir que el sujeto se retire del estudio en cualquier momento y por cualquier razón. Adicionalmente, se debe proveer cualquier información durante la investigación, si tal información puede afectar la decisión del sujeto de continuar en el estudio, y se debe monitorear el bienestar de los sujetos durante el estudio, por ejemplo, obtener las pruebas de laboratorio que aseguren que se pueda determinar a tiempo la aparición de toxicidad en drogas experimentales.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

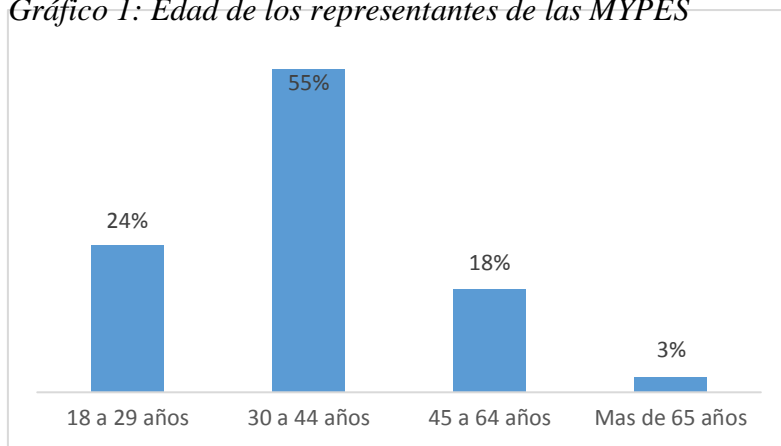
Tabla 1: Edad de los representantes de las MYPES

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	10	24%
30 a 44 años	22	55%
45 a 64 años	7	18%
Más de 65 años	1	3%
Total	40	100

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018

Elaboración: El investigador

Gráfico 1: Edad de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla N° 1.

Elaboración: El investigador

INTERPRETACION:

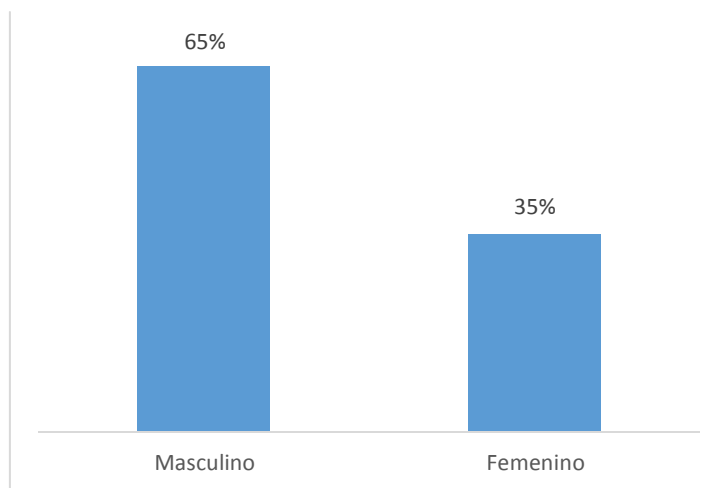
Del 100% de los encuestados el 24% tienen entre 18 a 29 años, el 55% tienen desde 30 años hasta 44 años, el 18% tienen de 45 a 64 años de edad y el 3% más de 65 años de edad.

Tabla 2: Genero de los representantes de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	26	65%
Femenino	14	35%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 2: Genero de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla N° 2.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACION:

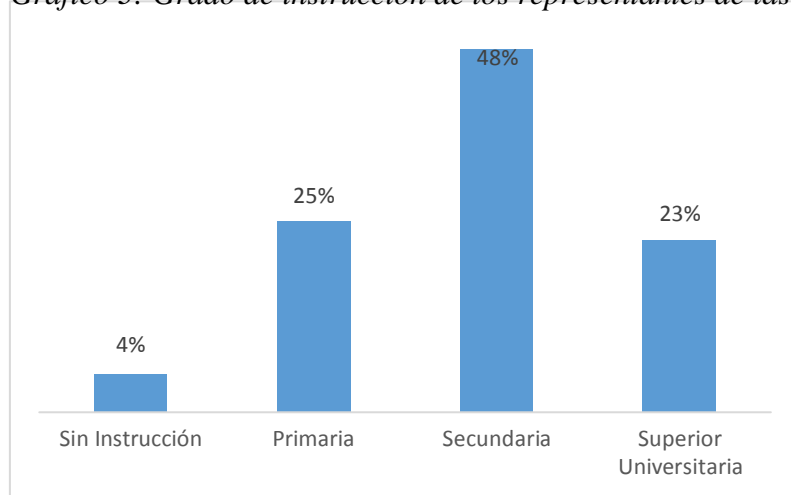
Del 100% de los encuestados, el 65% de los representantes legales son de sexo masculino, y el 35% son de sexo femenino.

Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	2	4%
Primaria	10	25%
Secundaria	19	48%
Superior Universitaria	9	23%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 3: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla N° 3.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACION:

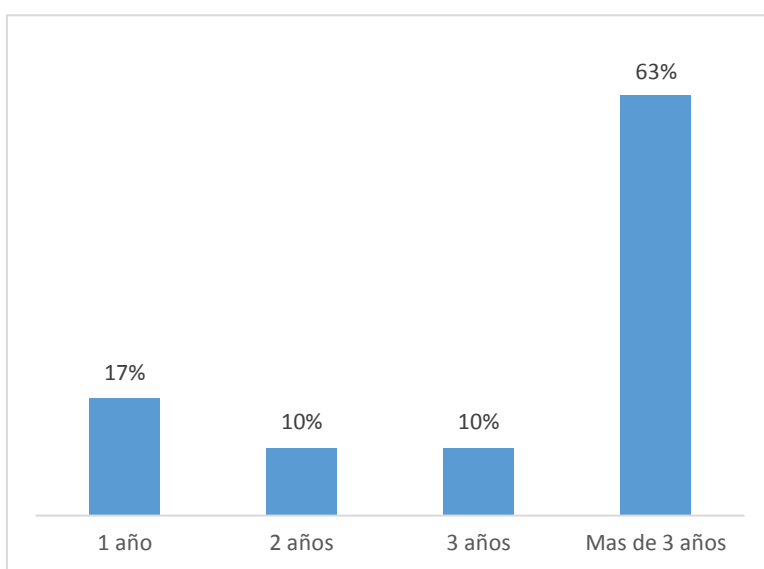
Del 100% de los encuestados, el 4% de los representantes legales no tienen educación formal (instrucción), el 25% tienen educación primaria, el 48% tienen educación secundaria y el 23% cuentan con educación superior.

Tabla 4: Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
1 año	7	17%
2 años	4	10%
3 años	4	10%
Más de 3 años	25	63%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 4: Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial



Fuente: Tabla N° 4.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACION:

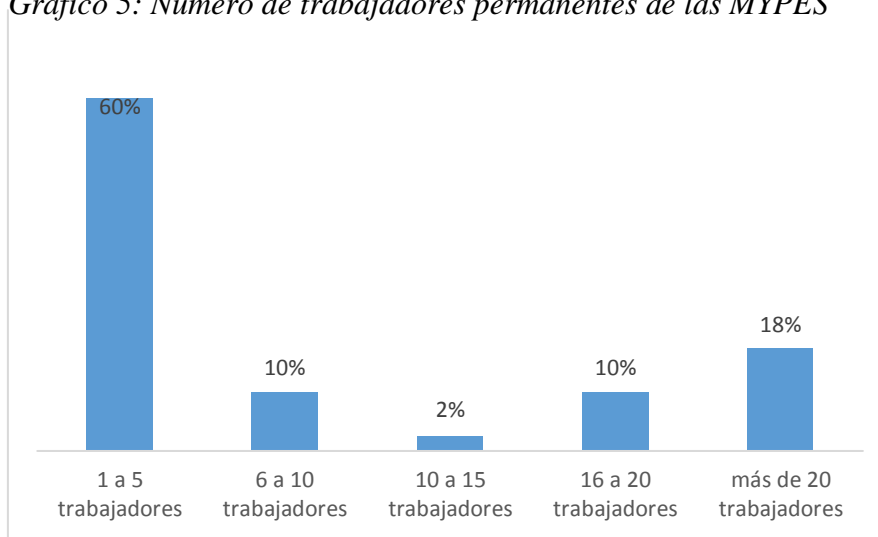
Del 100% de los encuestados, el 17% de los representantes legales tienen 1 año de actividad en el sector y rubro empresarial, el 10% tienen 2 años de dedicación, el 10% tienen 3 años de actividad en el rubro y el 63% tienen más de 3 años.

Tabla 5: Número de trabajadores permanentes de las MYPES

Cantidad de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 trabajadores	24	60%
6 a 10 trabajadores	4	10%
10 a 15 trabajadores	1	2%
16 a 20 trabajadores	4	10%
más de 20 trabajadores	7	18%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
 Elaboración: El investigador

Gráfico 5: Número de trabajadores permanentes de las MYPES



Fuente: Tabla N° 5.
 Elaboración: El investigador

INTERPRETACION:

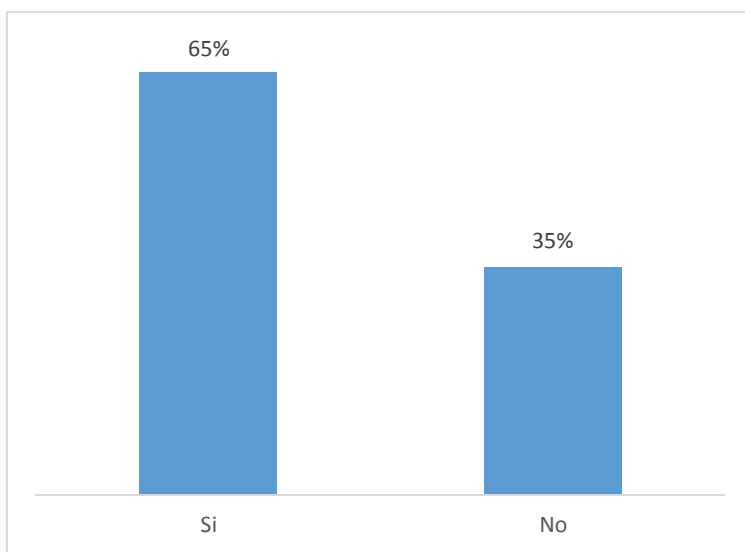
Del 100% de los encuestados, el 60% de los representantes legales manifiestan tienen entre 1 a 5 trabajadores, el 10% revelan que tienen de 6 a 10 trabajadores, el 2% dicen que tienen de 10 a 15 trabajadores, 10% indican que tienen de 16 a 20 trabajadores y el 18% declaran que tienen más de 20 trabajadores.

Tabla 6: Capacitación del personal de las MYPES

Capacitación del personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	65%
No	14	35%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 6: Capacitación del personal de las MYPES



Fuente: Tabla N° 6.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN:

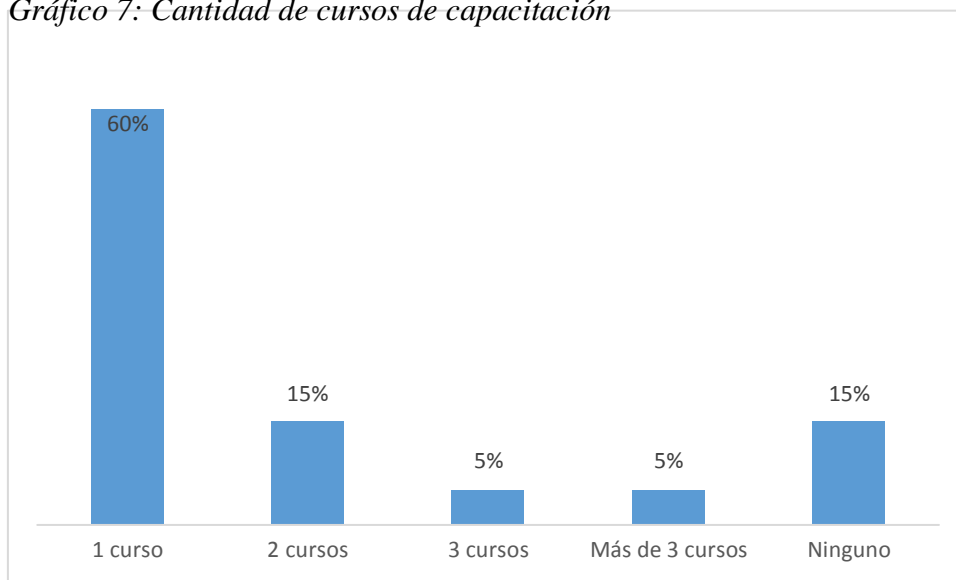
Del 100% de los encuestados, el 65% manifiesta que si capacita al personal y el 35% informa que no.

Tabla 7: Cantidad de cursos de capacitación

Cantidad de cursos capacitados	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	24	60%
2 cursos	6	15%
3 cursos	2	5%
Más de 3 cursos	2	5%
Ninguno	6	15%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 7: Cantidad de cursos de capacitación



Fuente: Tabla N° 7.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

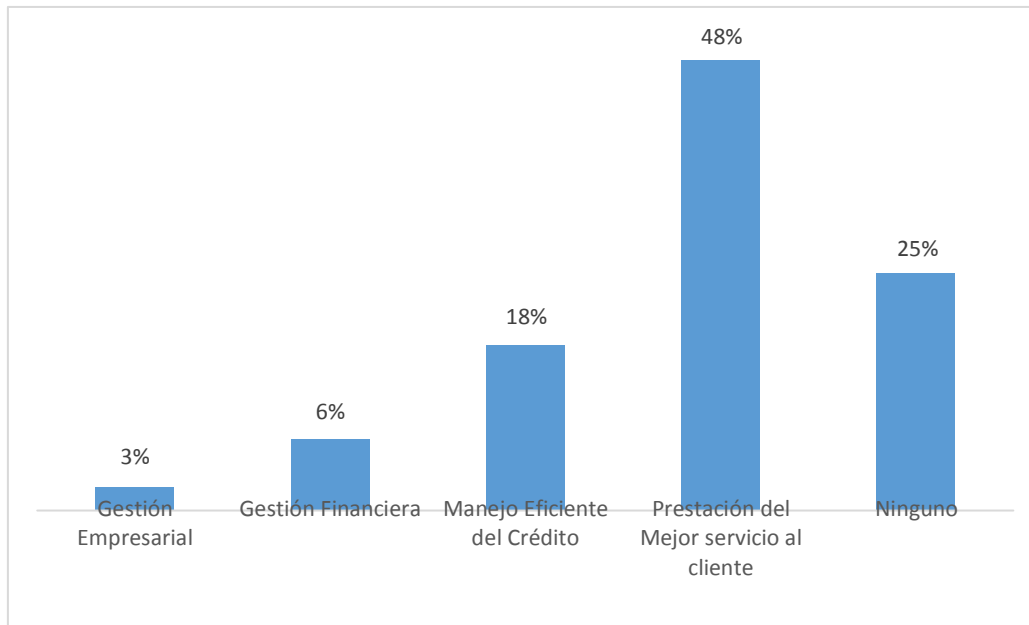
Del 100% de los encuestados, el 60% se capacito en un curso, el 15% informa que se capacitaron en dos cursos, 5% manifiesta que se capacitaron en tres cursos, el 5% dice que se capacito más de tres cursos mientras que el 15% no se capacito en ningún curso.

Tabla 8: Temas de capacitación del personal de las MYPES

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	1	3%
Gestión Financiera	3	6%
Manejo Eficiente del Crédito	7	18%
Prestación del Mejor servicio al cliente	19	48%
Ninguno	10	25%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
 Elaboración: El investigador

Gráfico 8: Temas de capacitación del personal de las MYPES



Fuente: Tabla N° 4.
 Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

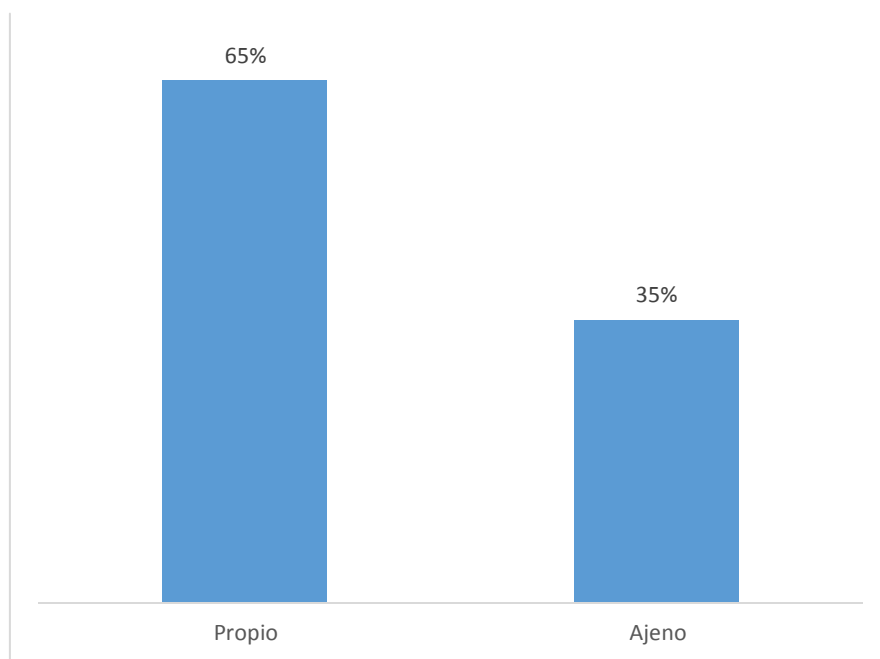
Del 100% de los encuestados, el 3% dice que capacita a su personal en temas de gestión empresarial, 6% en gestión financiera, 18% manejo eficiente del crédito, 48% prestación del mejor servicio al cliente mientras que el 25% dice que no capacita a su personal con ningún tema.

Tabla 9: Tipo de financiamiento de las MYPES

Tipo de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	26	65%
Ajeno	14	35%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 9: Tipo de financiamiento de las MYPES



Fuente: Tabla N° 9.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

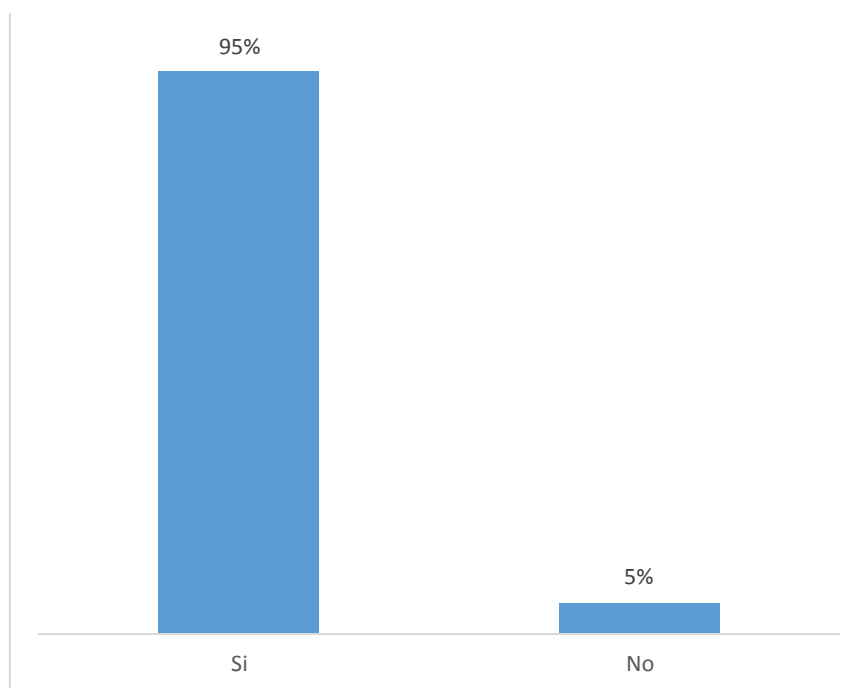
Del 100% de los encuestados, el 65% manifiesta que su tipo de financiamiento es propio mientras que el, 35% informa que su financiamiento es ajeno.

Tabla 10: Solicitud crédito para su financiamiento

Solicitud de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	95%
No	2	5%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 10: Solicitud crédito para su financiamiento



Fuente: Tabla N° 10.
Elaboración: El investigador

INTERACCIÓN

Del 100% de los encuestados, el 95% manifiesta que solicitó crédito para su financiamiento y el 5% no solicitó.

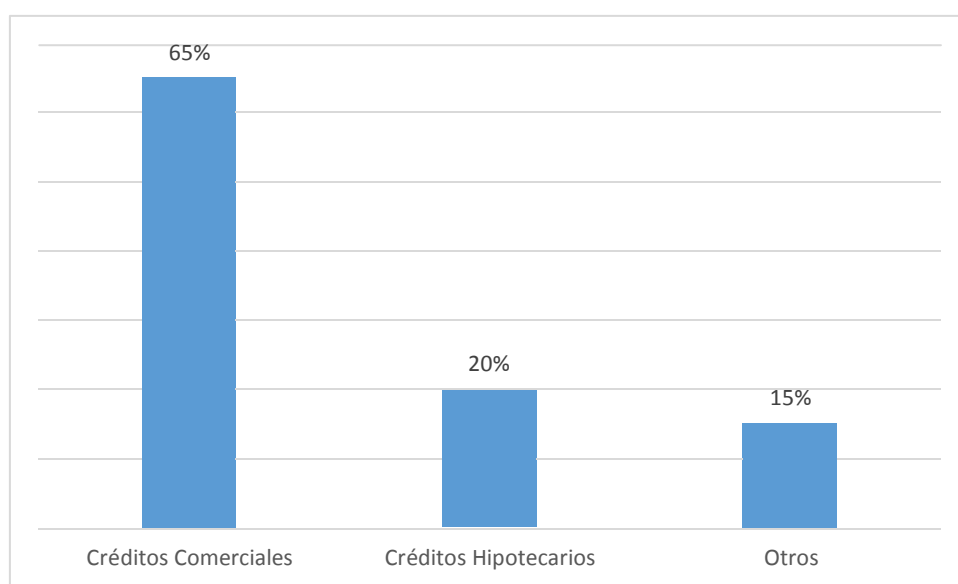
Tabla 11: Tipo de crédito de la MYPES

Tipo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos Comerciales	26	65%
Créditos Hipotecarios	8	20%
Otros	4	15%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María, Mayo 2018

Elaboración: El investigador

Gráfico 11: Tipo de crédito de la MYPES



Fuente: Tabla N° 11.

Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 65% informa que sus créditos son comerciales, 20% manifiesta que sus créditos son hipotecarios mientras que el 15% no utiliza ningún otro crédito.

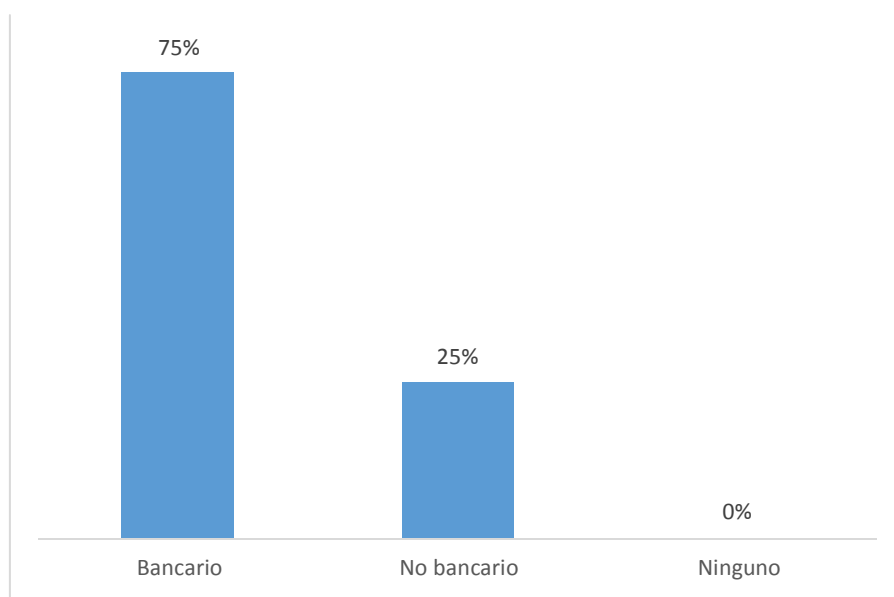
Tabla 12: Tipo de entidad financiera para la obtención del Crédito

Tipo de institución financiera que otorgo el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	30	75%
No bancario	10	25%
Ninguno	0	0%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018

Elaboración: El investigador

Gráfico 12: Tipo de entidad financiera para la obtención del Crédito



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

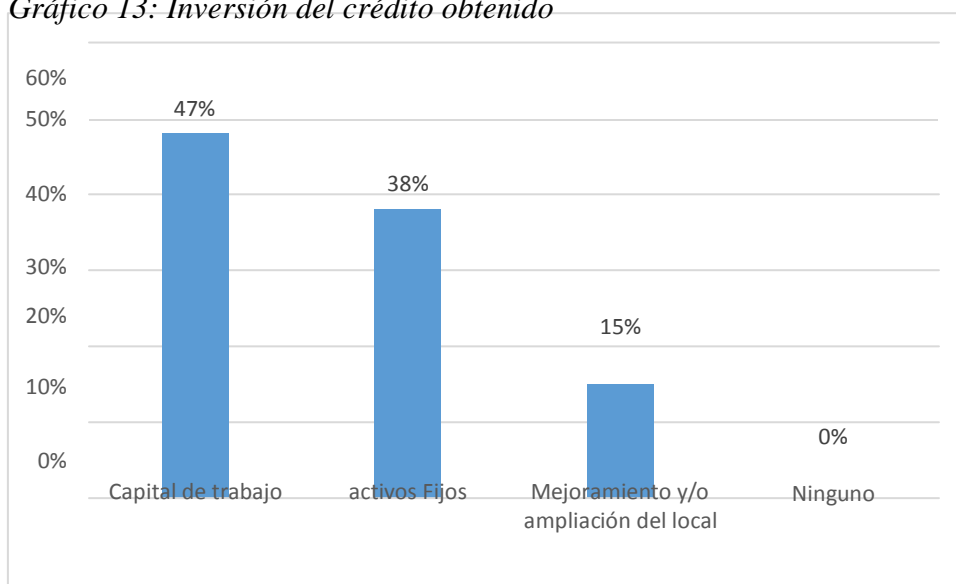
Del 100% de los encuestados, 75% dice que entidad financiera para la obtención del crédito es bancario, el 25% manifiesta no bancario y el 0% no usa ningún crédito.

Tabla 13: Inversión del crédito obtenido

Inversión de crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	19	47%
activos Fijos	15	38%
Mejoramiento y/o ampliación del local	6	15%
Ninguno	0	0%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 13: Inversión del crédito obtenido



Fuente: Tabla N° 13
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

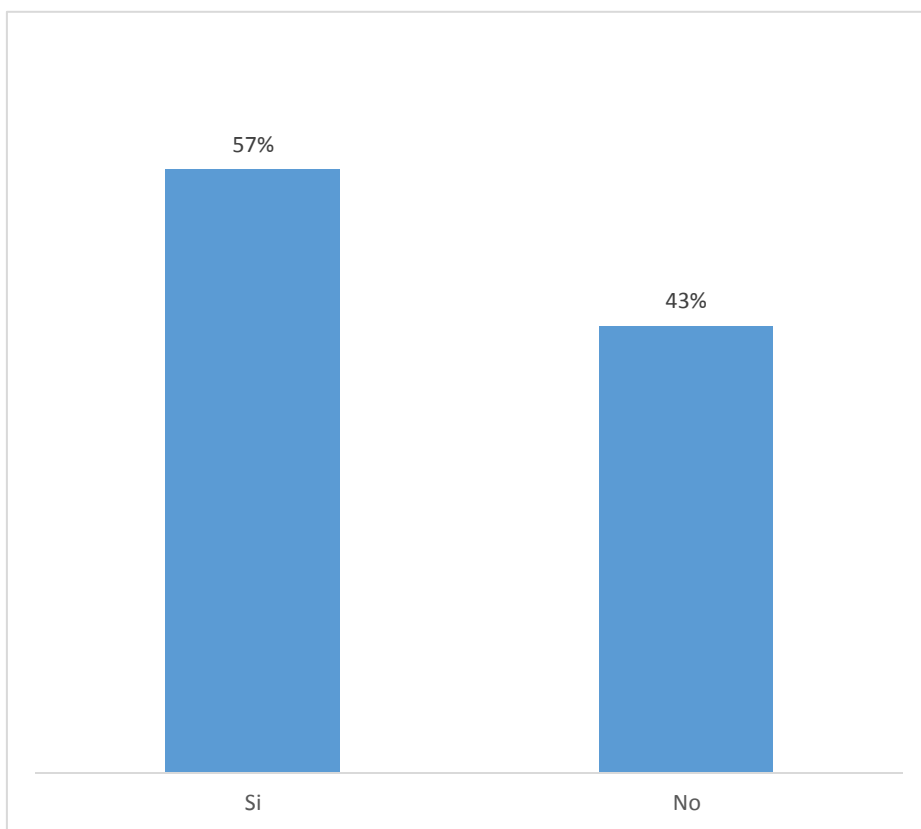
Del 100% de los encuestados 47% dice que invirtió el crédito en capital de trabajo, el 38% manifiesta que ha invertido en activos fijos, el 15% dice que ha invertido en mejoramiento y/o ampliación de local y los otros no invirtieron en nada

Tabla 14: Mejoró la rentabilidad por el financiamiento obtenido?

Mejoro la rentabilidad por el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	57%
No	17	43%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 14: Mejoró la rentabilidad por el financiamiento obtenido?



Fuente: Tabla N° 14.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

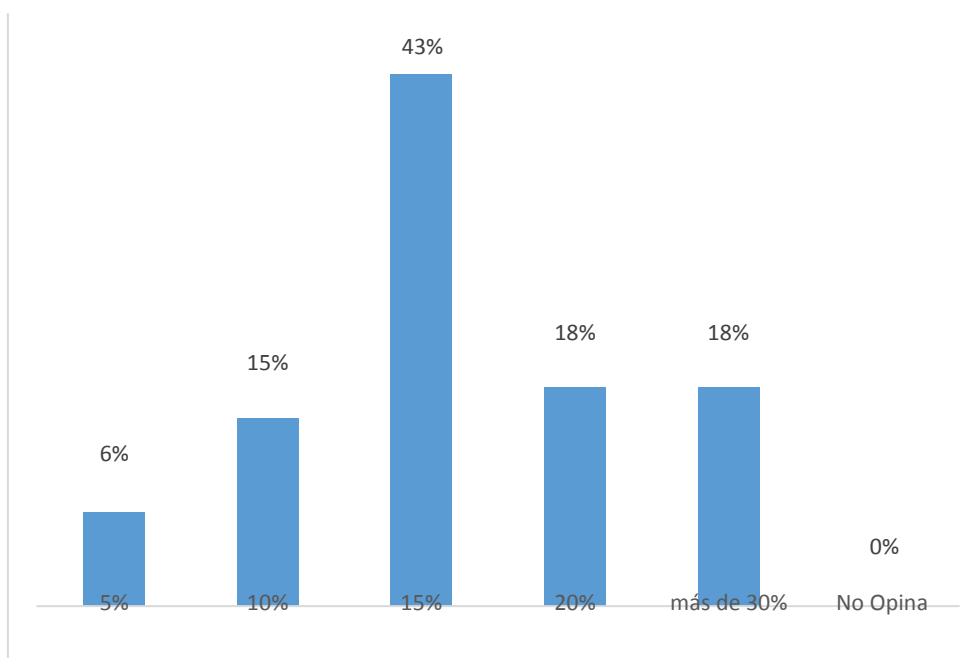
Del 100% de los encuestados, el 57% informa que el financiamiento obtenido mejoró la rentabilidad y el 43% dice que no mejoró.

Tabla 15: En cuánto mejoró su rentabilidad?

En cuanto mejoró	Frecuencia	Porcentaje
5%	3	6%
10%	6	15%
15%	17	43%
20%	7	18%
más de 30%	7	18%
No Opina	0	0%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 15: En cuánto mejoró su rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 15.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

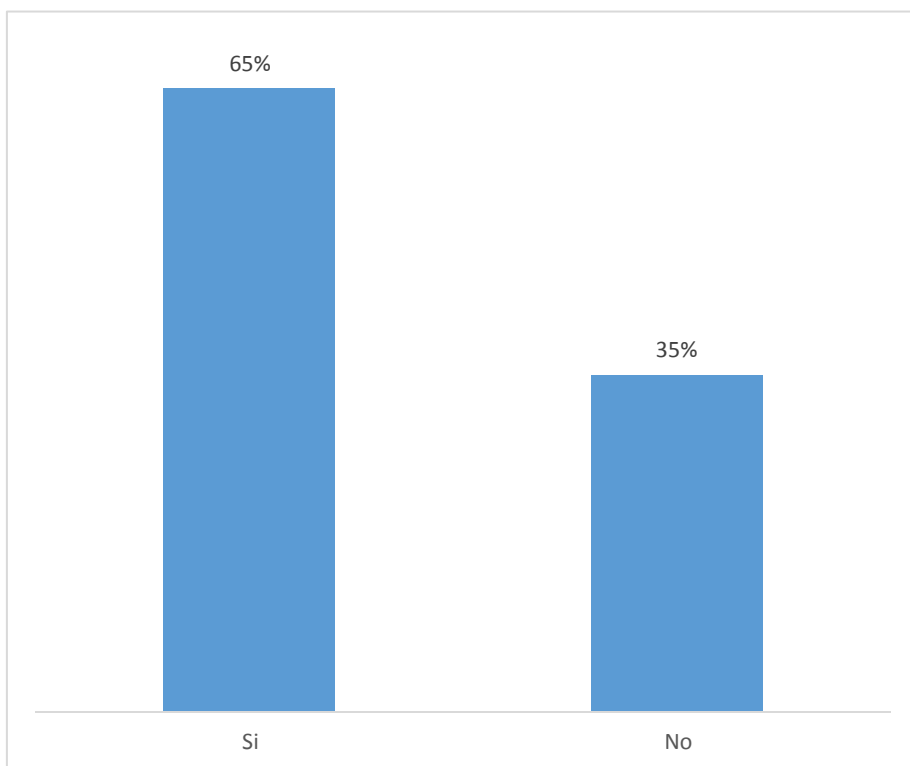
Del 100% de los encuestados, el 6% manifiesta que mejoró su rentabilidad en un 5%, el 15% dice que mejoró en un 10%, el 43% informa que mejoró en un 15%, el 18% informa que mejoró en un 20%, el 18% dice que mejoró más de 30% mientras que otros no opinan nada.

Tabla 16: Mejoró la rentabilidad por la capacitación?

Mejoro la rentabilidad por la capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	65%
No	14	35%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 16: Mejoró la rentabilidad por la capacitación?



Fuente: Tabla N° 16
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

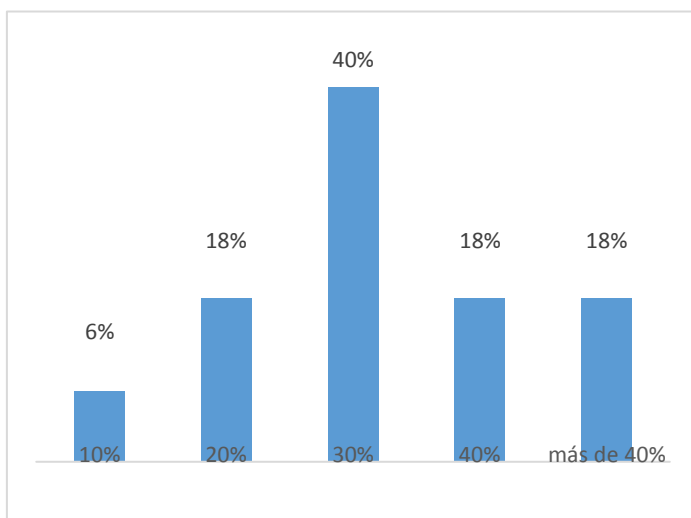
Del 100% de los encuestados, el 65% manifiesta que si Mejoró la rentabilidad por la capacitación mientras que el 35% dice que no mejoro.

Tabla 17: En cuánto mejoró producto de la rentabilidad ?

En Cuanto Mejoró	Frecuencia	Porcentaje
10%	3	6%
20%	7	18%
30%	16	40%
40%	7	18%
más de 40%	7	18%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 17: En cuánto mejoró producto de la rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 4.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

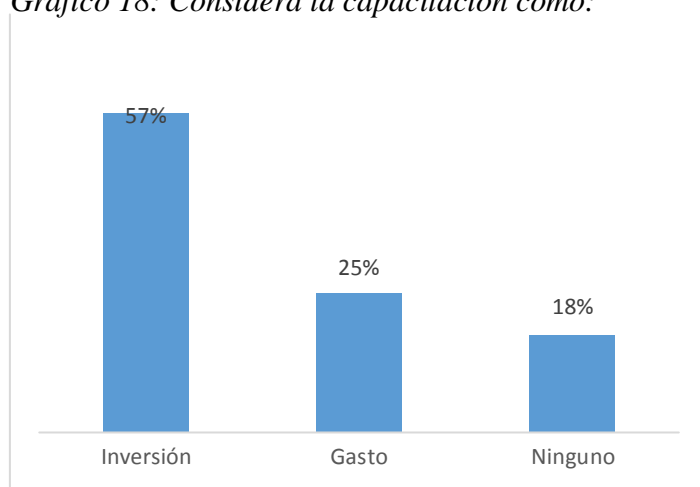
Del 100% de los encuestados, el 6% manifiesta producto de la rentabilidad mejoró en un 10%, 18% dice que mejoró en un 20%, el 40% mejoró en un 30%, el 18% mejoró en un 40% mientras que un 18% mejoró más de 40% producto de la rentabilidad.

TABLA 18: CONSIDERA LA CAPACITACIÓN COMO:

Cree que la capacitación es un:	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	23	57%
Gasto	10	25%
Ninguno	7	18%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta aplica a los representantes de los MYPES. Tingo María. Mayo 2018
Elaboración: El investigador

Gráfico 18: Considera la capacitación como:



Fuente: Tabla N° 18.
Elaboración: El investigador

INTERPRETACIÓN

100% de los encuestados, el 57% considera a la capacitación como inversión, el 25% considera como gasto mientras 18% no considera como ninguno.

5.2. Análisis de resultado

Respecto perfil de los propietarios

Según los autores López (2016), Coronel (2016), Ortiz (2016) y Guerra (2016) concluyen que todos los representantes legales son personas adultas especialmente mayores de 30 años, en cuanto al grado de instrucción en su mayor proporción tienen educación secundaria y educación superior y en cuanto al género en su mayoría predomina el del sexo masculino. Los cuales coinciden con los resultados de esta investigación ya que el 75% de los representantes tienen más de 30 años (ver tabla 1), en cuanto al grado de instrucción entre secundaria y superior suman el 71% (ver tabla 3), y por último en cuanto al sexo se observa que el 65% son de sexo masculino, es decir con mayor predominancia del sexo femenino.

Respecto al perfil de las Mypes

Según los autores López (2016), Coronel (2016), Ortiz (2016) y Guerra (2016) en su mayoría señalan que en cuanto al tiempo de operación o funcionamiento tienen más de 3 años de actividad, en cuanto a la formalización son empresas plenamente formales, tampoco tienen trabajadores permanentes, de igual modo señalan que en su totalidad se constituyeron como unidades económicas para obtener utilidades y no por subsistencias. Estas afirmaciones se relacionan con los resultados de la presente investigación observándose que el 63% tienen más de 3 años de actividad, asimismo cuentan de 1 a 5 trabajadores permanentes representando el 60% del total de las mypes (ver tabla 5), también afirman que el 65% de los representantes capacitan al personal para mejorar su productividad (ver Tabla 6).

Respecto al Financiamiento de las MYPES

Según los autores Peña (2018), López (2016), Urbano (2015), Ortiz (2016) y Guerra (2016) concuerdan en señalar que la mayoría de los Micro y pequeñas empresas financian sus actividades empresariales que necesariamente acuden a las fuentes de financiamiento para obtener recursos financieros especialmente a las entidades financieras para llevar adelante su operación, sin embargo, esto no implica que el capital con que cuenta cada empresa no necesariamente es ajeno en su mayor porcentaje, los créditos o préstamos son para completar a la falta de liquidez. Estos resultados guardan relación con los datos obtenidos en esta investigación dado que se observa que el 65% de los micro empresarios inician su actividad con capital propio (ver tabla 9), de igual modo el 95% de los microempresarios acuden al sistema bancario para obtener recursos financieros (ver tabla 10), también se observa que el 65% de los micro empresarios señalan que el tipo de crédito que practican son los créditos comerciales.

Respecto a la Rentabilidad de las MYPES

Según los autores Peña (2018), López (2016), Urbano (2015), Ortiz (2016) y Guerra (2016) concuerdan en señalar que la mayoría de los Micro y pequeñas empresas afirman que las políticas de atención de las entidades financieras incrementan la rentabilidad de las empresas, también señalaron que el 80% de los microempresarios afirman que la rentabilidad de sus negocios es producto del financiamiento y de la capacitación. Estas afirmaciones coinciden con los resultados producto del trabajo de campo. En la que se observa que el 58% de los microempresarios manifiestan que la rentabilidad obtenida es producto del financiamiento (ver tabla 14), asimismo en relación al cuanto mejoró su rentabilidad el 92% de los microempresarios afirman que

su rentabilidad aumento en más de 10% (ver tabla 15), también se observa que la rentabilidad de la empresa tuvo mejora en un 65% por la capacitación (ver la tabla 16)

VI. CONCLUSION

Respecto a las características de los representantes de las MYPES

Los representantes legales o propietarios de las micro y pequeñas empresas en su totalidad son personas adultas los cuales le permiten tomar las mejores decisiones ya que el 76% de los representantes tienen más de 30 años (ver tabla 1), en cuanto al grado de instrucción entre secundaria y superior suman el 71% (ver tabla 3) lo cual evidencia que el nivel cultural también es un factor importante en la gestión de recursos y desarrollo de diferentes actividades de cada uno de las empresas y por último en cuanto al sexo se observa que el 65% son de sexo masculino, es decir con mayor predominancia del sexo masculino, ello se debe por el tipo de actividad dado que las ferreterías es una actividad de tendencia hacia el sexo masculino.

Respecto al objetivo 2 las Características de las MYPES

La característica que más resalta es la permanencia puesto que según las tablas 4 y 5 se observan que el 63% de la MYPES tiene una antigüedad de más de tres años, Donde el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente. Asimismo, el 60% de las MYPES tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, a fin de dar la continuidad en el mercado esta actividad económica, también afirman que el 65% de los representantes capacitan al personal para mejorar su productividad dado que el rubro ferretería depende en su mayor porcentaje de las actividades del sector construcción y este sector es la que tiene mayor actividad.

Respecto al objetivo 3 el financiamiento de las MYPES

El elemento fundamental para emprender una actividad económica es el financiamiento, este financiamiento lo que más resalta es lo que proviene de los recursos propios tal como afirman que del 100% de los encuestados, el 65% manifiesta que su tipo de financiamiento es propio mientras que el, 35% revelan que su financiamiento es ajeno., en cuanto si solicito en alguna oportunidad financiamiento del 100% de los representantes de las MYPES manifiestan que el 95% Si solicito de un financiamiento los cuales son para cubrir las actividades y necesidades de inversión de la empresa. también se observa que el 65% de los micro empresarios señalan que el tipo de crédito que practica son los créditos comerciales.

En relación al objetivo 4 respecto a la Rentabilidad de las MYPES

El fin supremo de toda organización económica es generar beneficios suficientes, en relación con sus ventas, activos o recursos propios, para ser considerada rentable. Es decir, que la diferencia entre sus ingresos y sus gastos es suficiente como para mantenerse en el tiempo de manera sostenible y seguir creciendo. Lo cual se evidencia con el trabajo de campo. En la que se observa que el 58% de los microempresarios manifiestan que la rentabilidad obtenida es producto del financiamiento, asimismo en relación al cuanto mejoro su rentabilidad el 92% de los microempresarios afirman que su rentabilidad aumento en más de 10%, también se observa que la rentabilidad de la empresa tuvo mejora en un 65% por la capacitación.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

ACEDO R. (2005). “RENTABILIDADES, ENDEUDAMIENTO Y COSTE DE LA DEUDA DE LAS PYMES. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑOS”. DISPONIBLE EN: [HTTPS://DIALNET .UNIRIOJA.ES /DE SCA RGA/ARTICULO/1432250.PDF](https://dialnet.unirioja.es/deScaRga/articulo/1432250.pdf)

AGUIRRE, B. (2006) MYPE (MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA) – PERÚ, DISPONIBLE EN: [HTTP://WWW.MONOGRAFIAS .COM/TRABAJOS 3 9/MICRO-EMPRESAS/MICROEMPRESAS.SHTML#IXZZ4MCU4UNA8](http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas.shtml#IXZZ4MCU4UNA8)

BREALEY & MYERS, (1993), TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER, DISPONIBLE EN: [HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM /DOCUMENT /D/13MP7 UONJS XH WSN TF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN](https://docs.google.com/document/d/13MP7UONJSXHSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/edit?hl=en)

BREALEY & MYERS, (1993), MODELO DEL TRADE-OFF O EQUILIBRIO ESTÁTICO. [EXTRAÍDO 30 DE JUNIO DEL 2016], DISPONIBLE EN: [HTT PS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/13MP7UONJSXHWSNTF2IZ4T 5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN](https://docs.google.com/document/d/13MP7UONJSXHSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/edit?hl=en)

BREALEY Y MYERS, (1993), PROPOSICIÓN I DE M&M, DISPONIBLE EN: [HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/13MP7UONJSXHWSNTF2I Z4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN](https://docs.google.com/document/d/13MP7UONJSXHSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/edit?hl=en)

BREALEY & MYERS, (1993), PROPOSICIÓN II DE M&M, DISPONIBLE EN: [HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/13MP7UONJSXHWSNTF2I Z4T 5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN](https://docs.google.com/document/d/13MP7UONJSXHSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/edit?hl=en)

CORONEL, S. V. (2016). CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016. . TINGO MARÍA - PERÚ.: HTTP: //REPOSITORIO.ULADECH.EDU.PE/BITSTREAM/HANDLE/1234 567 89/1432/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VENTURO_CORONEL_SILVIA.PDF?SEQUENCE=1&ISALLOWED=Y.

FERNÁNDEZ, (2003), PROPOSICIÓN III DE M&M, DISPONIBLE EN: <HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/13MP7UONJSXHWSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN>

FERRARO, C. (2011), ELIMINANDO BARRERAS: EL FINANCIAMIENTO A LAS PYMES EN AMÉRICA LATINA, LC/R.2179. SANTIAGO DE CHILE: NACIONES UNIDAS.

GAMARRA, D. (2011); EN LA TESIS TITULADA “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO – RUBRO HOTELES Y ALOJAMIENTOS DEL CASCO URBANO DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA, PERIODO 2009 - 2010”.

GAMARRA, R. (2011); EN LA TESIS TITULADA “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO – RUBRO RESTAURANTES DEL CASCO URBANO DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA, PERIODO 2009 - 2010”.

GARCÍA, S. (2016). “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS, DEL DISTRITO DE CALLERÍA, PERIODO 2016”, DISPONIBLE EN: [HTTP://REPOSITORIO .ULA DECH .EDU.PE/HANDLE/123456789/518](http://repositorio.ula.dech.edu.pe/handle/123456789/518)

GUERRA, O. C. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MUEBLERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERÍODO 2016. TINGO MARÍA : [HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.EDU.PE/BITSTREAM/HANDLE/123456789/1807/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CACHIQUE_GUERRA_OLMEDO.PDF?SEQUENCE=1&ISALLOWED=Y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1807/financiamiento_capacitacion_cachique_guerra_olmedo.pdf?sequence=1&isallowed=y).

GONZÁLEZ, S (2014), EN LA TESIS TITULADA “LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ”. DISPONIBLE EN: [HTTP://BDIGITAL.UNAL.EDU.CO/49025/](http://bdigital.unal.edu.co/49025/)

GONZÁLEZ & GRANADO, (2010). FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES SOBRE ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO, DISPONIBLE EN: [HTTP://WWW.MONOGRAFIAS.COM/TRABAJOS69/FUNDAMENTOS-TEORICOS-CONCEPTUALES-ESTRUCTURA-FINANCIAMIENTO/FUNDAMENTOS-TEORICOS-CONCEPTUALES-ES TRUCTURA-FINANCIAMIENTO2.SHTML](http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-es-estructura-financiamiento2.shtml)

KERLINGER, F. (2002) *ENFOQUE CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN DEL COMPORTAMIENTO* RECUPERADO: [HTTP://PSICOLOGIAUV.COM/PORT](http://psicologiauv.com/port)

AL/RMIPE/VOL_8_NUM_2_MAY_2017/DOCUMENTOS/INVESTIGACION
DEL_COMPORTAMIENTO.PDF

LEY N° 28015. ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES, DISPONIBLE EN:[HTTPS://ALIANZAPACIFICO.NET/OBSERVATORIOREGIONAL-PY
MES/IMAGES/LEY-28015.PDF](HTTPS://ALIANZAPACIFICO.NET/OBSERVATORIOREGIONAL-PY
MES/IMAGES/LEY-28015.PDF)

LEY N° 28015. LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, DISPONIBLE EN:[HTTPS://ALIANZAPACIFICONE
T/OBSERVATORIO-REGIONAL-PYMES/IMAGES/LEY-28015.PDF](HTTPS://ALIANZAPACIFICONE
T/OBSERVATORIO-REGIONAL-PYMES/IMAGES/LEY-28015.PDF)

LEY N° 28015. RÉGIMEN TRIBUTARIO DE LAS MYPES [EXTRAÍDO EL 01 DE JULIO DEL 2016],DISPONIBLE EN:[HTTPS://ALIANZAPACIFICO.N
ET/OBSERVATORIO-REGIONAL-PYMES/IMAGES/LEY28015.PDF](HTTPS://ALIANZAPACIFICO.N
ET/OBSERVATORIO-REGIONAL-PYMES/IMAGES/LEY28015.PDF)

LÓPEZ, J. (2016), TESIS TITULADA, “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO ABARROTES EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, 2015”, DISPONIBLE EN: [HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.E
DU.PE/HANDLE/1234567
89/924](HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.E
DU.PE/HANDLE/1234567
89/924)

LOZANO, D. (2011), EN LA TESIS TITULADA “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN, RENTABILIDAD DE LAS MYPES, FERRETERÍA MERCADO FERROCARRIL DISTRITO CHIMBOTE”, DISPONIBLE EN:[HTTP://REVISTAS.ULADECH.EDU.PE/INDEX.PHP/INC
R_ESCENDO-CIENCIASCONTABLES/ARTICULO/BIEN/446](HTTP://REVISTAS.ULADECH.EDU.PE/INDEX.PHP/INC
R_ESCENDO-CIENCIASCONTABLES/ARTICULO/BIEN/446).

MEJÍA, C. (2009) DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, DISPONIBLE EN: [HTTPS://ALIANZAPACIFICO.NET/OBSERVATORIO-REGIONAL
-PYMES/IMAGES/LEY-28015.PDF](HTTPS://ALIANZAPACIFICO.NET/OBSERVATORIO-REGIONAL
-PYMES/IMAGES/LEY-28015.PDF)

MEJÍA, C. (2009), FINANCIAMIENTO, DISPONIBLE EN: [HTTP://WWW.MONOGRAFIAS.COM/TRABAJOS11/PYMES/PYMES2.SHTML](http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml)

MENDOZA, A. (2016), EN LA TESIS TITULADA “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL RUBRO CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO -2016”, DISPONIBLE EN [HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.EDU.PE/BITSTREAM/HANDLE/123456789/1012/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MENDOZA_ALVARADO_MIGUEL.PDF?SEQUENCE=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1012/financiamiento_capacitacion_mendoza_alvarado_miguel.pdf?sequence=1)

MYERS, (1984), LAS TEORÍAS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA ÓPTIMA, DISPONIBLE EN: [HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/13MP7UONJSXHWSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN](https://docs.google.com/document/d/13MP7UONJSXHWSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/edit?hl=en)

MYERS & MAJLUF, (1984), LA TEORÍA DE LA JERARQUÍA FINANCIERA (PECKING ORDER THEORY), DISPONIBLE EN: [HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/13MP7UONJSXHWSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/EDIT?HL=EN](https://docs.google.com/document/d/13MP7UONJSXHWSNTF2IZ4T5YOLD0PLUM84EMWEKJKAU4/edit?hl=en)

ORTIZ, G. M. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) DEL SECTOR SERVICIOS – RUBRO TRANSPORTE DE PASAJEROS DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA, PERIODO 2016. TINGO MARÍA: [HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.EDU.PE/BITSTREAM/HANDLE/123456789/2050/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_LEON_ORTIZ_GABRIEL_A_MARIEL.PDF?SEQUENCE=1&ISALLOWED=Y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2050/financiamiento_capacitacion_leon_ortiz_gabriel_a_mariel.pdf?sequence=1&isallowed=y).

PAJUELO, A. (2018). EN SU TESIS TITULADA “FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELES DEL DISTRITO DE AMARILIS, 2017”.
DISPONIBLE EN:[HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.EDU.PE/HANDLE/123456789/6300](http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6300)

PALOMINO (2018) EN SU TESIS CUYO TÍTULO ES: “FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELES EN EL DISTRITO DE HUÁNUCO, 2017”.
DISPONIBLE EN: [HTTP://REPOSITORIO.ULADECH.EDU.PE/HANDLE/123456789/4109](http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4109)

PÉREZ & GARDEY, (2015), DEFINICIÓN DE RENTABILIDAD, DISPONIBLE EN:
[HTTP://DEFINICION.DE/RENTABILIDAD/](http://definicion.de/rentabilidad/)

RECINOS, I. (2011). EL APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE EL SALVADOR. DISPONIBLE DESDE: [HTTP://RI.UES.EDU.SV/1017/1/ELAPOYODELESTADOALASMYPES_DE_E_S.PDF](http://ri.ues.edu.sv/1017/1/elapoyodelestadoalasmypes_de_e_s.pdf)

RENGIFO, S. (2011), EN LA TESIS TITULADA “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO ARTESANÍA SHIPIBO CONIBO DEL DISTRITO DE CALLERÍA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, PERIODO 2009-2010”, DISPONIBLE EN: [HTTP://WWW.ERP.ULADECH.EDU .PE/ARCHIVOS/03 /03012/.../00018020130821115047.PDF](http://www.erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../00018020130821115047.pdf)

ROJAS, J. (2015). FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. BUENOS AIRES: [HTTP://BIBLIOTECA DIGITAL.ECON.UBA.AR/DOWNLOAD/TPOS/1502-0355_ROJASJ.PDF](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_rojasj.pdf).

TORIBIO, N. (2018). EN SU TESIS TITULADA: “EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO – RUBRO CONFECCIÓN TEXTIL, ROPA DEPORTIVA - HUÁNUCO, 2017”. DISPONIBLE EN: [HTTP://REPOSITORIO.ULAD ECH. E DU.PE/HANDLE/123456789/6346](http://repositorio.ulad.edu.pe/handle/123456789/6346)

ANEXO



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL
RUBRO FERRETERIA DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PERIODO -2018.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías, de la ciudad de Tingo María, período 2018.

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

Encuestado.....

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

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años () De 30 a 44 años () De 45 a 64 años () Más de 65 años ()

1.2 Sexo: a) masculino..... b) femenino.....

1.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ()

b) Primaria..... ()

c) Secundaria..... ()

d) Superior universitaria..... ()

II. PERFIL DE LAS MYPE

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

Un año () Dos años () Tres años () Más de

Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

2.3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Si.... () No.... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial... () b) Manejo eficiente del Crédito.... ()

c) Gestión Financiera.....() d) Prestación de mejor Servicio al

cliente... ()

e) Ninguno.....()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar institución.....

¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

- a) Capital de trabajo.....% b) Mejoramiento y/o ampliación del local.. %
- b) Activos fijos.....% d) Programa
capacitación.....%
- e) Otros.....% Especificar

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... Más del 30%.....

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 10.... 20%..... 30%..... 40%..... Más del 40%.....

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

- a) Inversión
- b) Gasto
- c) Ninguno

Tingo María, 2018.

Atte. Rojas Ampudia, Robinson Paulino

ANEXO 2

RELACION DE LA POBLACION DE FERRETERIAS DEL DISTRITO DE RUPA RUPA, SEGUN LA MUNICIPALIDAD DE LEONCIO PRADO

Nº	RAZON SOCIAL/APELLIDOS Y NOMBRE	RAZON COMERCIAL	DIRECCION	ACTIVIDAD ECONOMICA
1	CASA DEL AGRIADOR Y DEL GUANOERO E.I.R.L.	CASA DEL AGRIADOR Y DEL GUANOERO E.I.R.L.	IR. CAYAMABA N°72H	FERRETERIA GENERAL
2	INILAJOS GUADALUPE ANDRINO JUJUALDO	CASA DE CONSTRUCTO	IR. CALLEO N° 58E	FERRETERIA GENERAL
3	CAJAFER GONZALES LAURA AMERICA	COMERCIAL AMORER LAURA	IR. CALLEO N° 24D	FERRETERIA GENERAL
4	FERRETERIA AON S.R.L.	FERRETERIA AON S.R.L.	AV. AMANCAES N°75H	FERRETERIA GENERAL
5	CONSTRUCTORA & REPIESTOS MANDUJIVARA S.A.C	CONSTRUCTORA & REPIESTOS MANDUJIVARA S.A.C	IR. CAYAMABA N° 232 INT. 2	FERRETERIA GENERAL
6	EDUOLINA CAMPOVAL DE VICUNA	EL HERMANO	IR. CAYAMABA N° 26B	FERRETERIA GENERAL
7	PATRICIA VERONICA LEONARDO CAJCHO	COMERCIAL AMORER CHINOS	IR. CALLEO N° 22E	FERRETERIA GENERAL
8	COMERCIAL AMORER RONALDO E.I.R.L.	COMERCIAL AMORER RONALDO E.I.R.L.	IR. CALLEO N° 22B-22F	FERRETERIA GENERAL
9	ORGANISMO FRANCISCO JONAS CAMPOVAL	COMERCIAL IV J	AV. TITO JAHNE N° 24H	FERRETERIA GENERAL
10	CONSTRUCTORA & REPIESTOS MANDUJIVARA S.A.C	CONSTRUCTORA & REPIESTOS MANDUJIVARA S.A.C	IR. CAYAMABA N° 232 INT. 2	FERRETERIA GENERAL
11	ORGANISMO LEON BARROS	AGRO FERRETERIA LEON	AV. TITO JAHNE N° 19E	FERRETERIA GENERAL
12	ANGEL SAUL LEON LINO	REPRESENTACION FERRETERIA LEON	AV. TITO JAHNE N° 24E	FERRETERIA GENERAL
13	GERTRONDO TACUCHI MORA	COMERCIAL TACUCHI	AV. TITO JAHNE N° 197	FERRETERIA GENERAL
14	FELIX CONTRERAS HUALLAYANCHA	AGROCENTRO CONTRERAS	AV. AMANCAES N° 144	FERRETERIA GENERAL
15	AGRO IMPORT B & D S.A.C	AGRO IMPORT B & D S.A.C	AV. AMANCAES N° 176	FERRETERIA GENERAL
16	FRANCO EDUARDO BERNARDO REGALAN	AGROFERRETERIA NISI	AV. TITO JAHNE FERNANDEZ N° 118	FERRETERIA GENERAL
17	AGROCONSTRUCTO TACUCHI S.A.C	AGROCONSTRUCTO TACUCHI S.A.C	AV. TITO JAHNE N° 197	FERRETERIA GENERAL
18	BRICASA DEL AGRIADOR Y DEL GUANOERO E.I.R.L.	CASA DEL AGRIADOR Y DEL GUANOERO E.I.R.L.	IR. CAYAMABA N°22A	FERRETERIA GENERAL
19	GIJOCERO LEON PULCADO	AGRO FERRETERIA LEON	AV. AMANCAES RIBUJ N° 164	FERRETERIA GENERAL
20	FERRETERIA GUARINI LEON SIMON	GIJOCO CONSTRUCTO LEON E.I.R.L.	AV. TITO JAHNE N° 199	FERRETERIA GENERAL
21	VILMA ELIAS VILCER	AGROFER EL	AV. AMANCAES VENO N° 214	FERRETERIA GENERAL
22	ROGER LANCHEZ REYES	INVERSIONES BRAGA & HERMANOS	IR. MONZON N° 217	FERRETERIA GENERAL
23	VILVA PASTORAS Y MATIZADOS DIAZ E.I.R.L.	PUL PASTORAS Y MATIZADOS DIAZ E.I.R.L.	AV. ALAMBECA FIBUJ N° 26B	FERRETERIA GENERAL
24	FERRETERIA TOMBS E.I.R.L.	FERRETERIA TOMBS E.I.R.L.	AV. AMANCAES N° 86B	FERRETERIA GENERAL
25	COMPAÑIA FERRETERIA E.I.R.L.	COMPAÑIA FERRETERIA E.I.R.L.	AV. AMANCAES N° 70E	FERRETERIA GENERAL
26	COMPAÑIA FERRETERIA ALQUANTRE S.A.C	COMPAÑIA FERRETERIA ALQUANTRE S.A.C	IR. SANTI ERICSON N° 109	FERRETERIA GENERAL
27	COMPAÑIA FERRETERIA ALQUANTRE S.A.C	COMPAÑIA FERRETERIA ALQUANTRE S.A.C	IR. CALLEO N° 50B	FERRETERIA GENERAL
28	VABI CHARO CRITICA TOMBS	SANJOV	AV. TITO JAHNE N° 199	FERRETERIA GENERAL
29	CONTRATOS GENERALES BELLA GUANANTE E.I.R.L.	CONTRATOS GENERALES BELLA GUANANTE E.I.R.L.	IR. ALICOLINA N° 88B	FERRETERIA GENERAL
30	FERRETERIA Y MATIZADOS DIAZ E.I.R.L.	FERRETERIA Y MATIZADOS DIAZ E.I.R.L.	IR. CAYAMABA N° 217	FERRETERIA GENERAL
31	SOLMAN LAURA WENTILLA CAJTELLI	PUL PASTORAS Y REPIESTOS HUALLAYANCHA	IR. HUALLAYAN N° 20B	FERRETERIA GENERAL
32	WILLY RONALDO VENTURO CALDERON	PUL PASTORAS Y REPIESTOS HUALLAYANCHA	AV. TITO JAHNE N° 247	FERRETERIA GENERAL
33	AGROFERRETERIA CHATO LAY E.I.R.L.	AGROFERRETERIA CHATO LAY E.I.R.L.	IR. CAYAMABA N° 29A	FERRETERIA GENERAL
34	MARILEY PHILLIAN CALERO	CENTRO DE ACABADOS TIBADO MAMBA	AV. UCAYALI N° 54B	FERRETERIA GENERAL
35	PLACIDO MORA TUROPO	MULTI SERVICIOS JHSE	IR. SORBE CHAVEZ N° 199	FERRETERIA GENERAL
36	T. & L. COMPAÑIA FERRETERIA OMBHIA S.A.C	T. & L. COMPAÑIA FERRETERIA OMBHIA S.A.C	AV. TITO JAHNE FERNANDEZ N° 12E	FERRETERIA GENERAL
37	CRISTINA GONZALES PALMA	ORGANIZACIONES ELLUMINAC. LA CASA DEL MAESTRO	AV. TITO JAHNE FERNANDEZ N° 28D	FERRETERIA GENERAL
38	LIBERTI GRANDE WALEBA	FERRETERIA "GRANDE"	AV. AMBLECTOR N° 27C - PZ. J. VILVA GUANANTE	FERRETERIA GENERAL
39	ROSA S.A.C	ROSA S.A.C	AV. TITO JAHNE FERNANDEZ N° 217	FERRETERIA GENERAL
40	PALMIRIO ROSAS CRITICA	FERRETERIA "EL QUANTO"	AV. TITO JAHNE FERNANDEZ N° 27B	FERRETERIA GENERAL

ANEXO 3

ENCUESTA REALIZADA A FERRETERIA “EL CHATO”

DE: ROJAS ORTEGA, PAULINO



ENCUESTA REALIZADA A COMERCIAL AGROFER LAURA

DE: CAMPOS GONZALES, LAURA ANGELICA



**ENCUESTA REALIZADA A CASA DEL AGRICULTOR Y EL GANADERO
E.I.R.L.**



**ENCUESTA REALIZADA A COMERCIAL AGROFER CHINOS
DE: LEANDRO CAYCHO, PATRICIA VERONICA**



**ENCUESTA REALIZADA A COMERCIAL TACUCHI
DE: TACUCHI MORA, GREGORIO**



FERRISER TORRES E.I.R.L.

