



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
ABARROTES D E L DISTRITO DE TARICÁ, 2019**

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

AUTORA

**LUGO CAMACHO, NORKA LUZMILA**

**ORCID: 0000-0001-8701-3805**

ASESOR

**RUBINA LUCAS, FELIX**

**ORCID: 0000-0001-7265-874X**

**HUARAZ – PERÚ**

**2021**

## **Título de la tesis**

Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Taricá, 2019

## **Equipo de Trabajo**

### **AUTORA**

Lugo Camacho, Norka Luzmila

ORCID: 0000-0001-8701-3805

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

### **ASESOR**

Rubina Lucas, Félix

ORCID: 0000-0001-7265-874X

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

### **JURADO:**

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

Broncano Osorio, Nélide Rosario

ORCID: 0000-0003-4691-5436

Broncano Díaz, Alberto Enrique

ORCID: 0000-0003-1625-8770

## **Hoja de Firma de Jurado y Asesor**

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza  
Presidente

Broncano Osorio, Nélide Rosario  
Miembro

Broncano Díaz, Alberto Enrique  
Miembro

Rubina Lucas, Félix  
Asesor

## **Dedicatoria:**

Dios, tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda, y cuando caigo y me pones a prueba, aprendo de mis errores y me doy cuenta lo que pones en frente mío para que mejore como ser humano, y crezca de diversas maneras.

Gracias a las personas especiales de mi vida: A mi hija, quien a pesar de las dificultades me ayudo a hacer realidad mi sueño, Padre, tu figura como hombre dedicado que siempre ha sido un luchador me ha inspirado. Madre, tu presencia silenciosa que desde el cielo me ha estado bendiciendo a diario a lo largo de mi vida.

**Norka Lugo**

**Agradecimiento:**

Agradezco a nuestro asesor el Dr. Félix Rubina Lucas. Quien a lo largo de los diferentes talleres nos brinda su conocimiento, orientándonos durante todo el proceso de la elaboración de mi proyecto de investigación.

Agradezco a las diferentes empresas del sector comercio del distrito de Taricá por abrirme las puertas y permitirme desarrollar mi investigación, ya que con su apoyo pude obtener resultados que fueron fundamentales para esta investigación.

**Norka Lugo**

## **Resumen**

El presente proyecto de investigación trata sobre: la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Taricá, 2019. Donde el problema propuesto fue ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019? Donde se planteó el siguiente objetivo: Determinar las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro Abarrotes del Distrito de Taricá, 2019. La metodología de la investigación es cuantitativa con estudio descriptivo, de diseño no experimental de corte transversal. La población es de 06 micro empresas del rubro de abarrotes, la técnica utilizada es la encuesta y el instrumento utilizado para la recolección de datos fue el cuestionario. Obteniendo como resultado de la tabla N°2 llegó a mostrar que el 67% de los encuestados afirmó que, si financian sus negocios con el capital propio, así mismo en la tabla N°18 muestra que el 50% de los encuestados, llegaron a obtener la rentabilidad financiera esperada. Se concluye que los negocios de abarrotes del distrito de Taricá, tiene un capital propio para su negocio, por otro lado, no solo financian sus negocios con ahorros personales, así mismo estas micro empresas generan rentabilidad, de esta manera permiten a los socios o dueños de la empresa a poder tomar buenas decisiones con relación al aspecto económico de la microempresa.

**Palabras claves: empresas, financiamiento, negocios, rentabilidad.**

## **Abstract**

This research project deals with: the characterization of financing and profitability of micro and small enterprises in the commercial sector, grocery sector of the district of Taricá, 2019. Where the proposed problem was: What are the characteristics of the Financing and the Profitability of Micro and Small Companies in the Commerce Sector, grocery item of the District of Taricá, 2019? Where the following objective was raised: Determine the characteristics of the Financing and Profitability of Micro and Small Companies in the Commerce Sector, Groceries of the District of Taricá, 2019. The research methodology is quantitative with a descriptive study, of non-experimental design of cross-section. The population is 06 micro-companies in the grocery industry, the technique used is the survey and the instrument used for data collection was the questionnaire. Obtaining as a result of table N ° 2 it came to show that 67% of the respondents affirmed that, if they finance their businesses with their own capital, likewise in table N ° 18 it shows that 50% of the respondents reached obtain the expected financial return. It is concluded that the grocery businesses in the Taricá district have their own capital for their business, on the other hand, they not only finance their businesses with personal savings, likewise these micro companies generate profitability, in this way they allow the partners or owners of the company to be able to make good decisions in relation to the economic aspect of the microenterprise.

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



## Índice Contenido

Paginas	
Título de la tesis .....	ii
Equipo de Trabajo.....	iii
Hoja de Firma de Jurado y Asesor.....	iv
Índice .....	ix
Índice de gráficos.....	xi
I. Introducción.....	13
II. Revisión literaria .....	19
III. Hipótesis .....	48
IV. Metodología.....	49
4.1 Diseño de la investigación .....	49
4.2 Población y Muestra .....	51
4.3 Definición y operacionalización de variables .....	52
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	56
4.5 plan de análisis.....	56
4.6 Matriz de consistencia .....	57
4.7 Principios éticos.....	58
V. Resultados.....	60
5.1 Resultados.....	60
5.2 Análisis de resultados .....	71

VI. Conclusiones.....	83
Referencia bibliográfica.....	89
ANEXOS .....	93

## Índice de gráficos

Tabla 1: Financiaron su actividad comercial con sus ahorros personales.....	60
Tabla 2: Financiaron su negocio con capital propio .....	60
Tabla 3: Los socios financiaron incremento de capital .....	61
Tabla 4: Financiaron en proyectos comerciales para obtener utilidades .....	61
Tabla 5: Financiaron su actividad comercial mediante entidades bancarias .....	62
Tabla 6: Financiaron con crédito por parte de proveedores.....	62
Tabla 7: Financiaron su actividad comercial por medio de cajas municipales de ahorro y crédito.....	63
Tabla 8: Financiaron su actividad comercial a través de Familiares .....	63
Tabla 9: Financieron su actividad comercial a través de amigos .....	64
Tabla 10: Financiaron su actividad comercial mediante panderos .....	64
Tabla 11: Financiaron préstamo en entidades financieras a corto plazo .....	65
Tabla 12: Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo a corto plazo .....	65
Tabla 13: Financiaron préstamo en entidades financieras a largo plazo .....	66
Tabla 14: Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo o largo plazo.....	66
Tabla 15: Activos de la empresa generan la utilidad esperada .....	67
Tabla 16: Adquirieron rentabilidad económica de su actividad comercial .....	67
Tabla 17: Conocen la ganancia mensual de su actividad comercial.....	68
Tabla 18: Rentabilidad financiera de su actividad comercial es la esperada.....	68
Tabla 19: Ofrecieron apoyo humanitario a miembros de la comunidad.....	69
Tabla 20: Comprometidos con la conservación del medio ambiente .....	69
Tabla 21: Complacieron al público con la atención brindada .....	70

## Figuras

Figura 1: Financiaron su actividad comercial con sus ahorros personales .....	96
Figura 2: Financiaron su negocio con capital propio.....	97
Figura 3: Los socios financiaron incremento del capital .....	98
Figura 4: Financiaron en proyectos comerciales para obtener utilidades .....	99
Figura 5: Financiaron su actividad comercial mediante entidades bancarias .....	100
Figura 6: Financiero con crédito por parte de proveedores .....	101
Figura 7: Financiaron su actividad comercial por medio de cajas municipales de ahorro y crédito .....	102
Figura 8: Financiaron su actividad comercial a través de Familiares.....	103
Figura 9: Financiaron su actividad comercial a través de amigos .....	104
Figura 10: Financiaron su actividad comercial mediante Panderos .....	105
Figura 11: Gestionaron préstamo a una entidad financieras a corto plazo .....	106
Figura 12: Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo o corto plazo ....	107
Figura 13: Financiaron préstamo en financieras a largo plazo .....	108
Figura 14: Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo o largo plazo ....	109
Figura 15: Activos de la empresa generaron la utilidad esperada .....	110
Figura 16: Adquirieron rentabilidad económica de su actividad comercial .....	111
Figura 17: Conocen la ganancia mensual de sus actividades comerciales .....	112
Figura 18: Conocen la rentabilidad esperada de su actividad comercial.....	113
Figura 19: Ofrecieron apoyo humanitario a miembros de la comunidad .....	114
Figura 20: Comprometidos con la conservación del medio ambiente.....	115
Figura 21: El público quedo satisfecho con la atención de su comercio .....	116

## **I. Introducción**

El presente trabajo procede de la investigación denominada:

“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio, rubro Abarrotes del Distrito de Taricá, 2019”.

Procede de la línea de investigación “Finanzas y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas (MYPES)”, que es denotada por la escuela profesional de Contabilidad de nuestra Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

El financiamiento es una herramienta importante para las empresas y personas, ya que por medio de este las empresas pueden obtener recursos necesarios, para que inviertan en futuros proyectos que tengan pendientes, por este medio las empresas también pueden obtener bienes y pueden asumir las obligaciones que les beneficie, también las empresas pueden mantenerse estables económicamente además pueden incrementar su capital y hacer crecer la empresa.

El financiamiento es importante para que pueda cumplir muchas actividades empresariales, las cuales tienen como objetivo hacer crecer la empresa, para lo cual la empresa debe de tener una buena rentabilidad, de esta manera se puede saber que los recursos obtenidos y propios de la empresa están generando buenos resultados.

En los últimos tiempos las empresas son muy competentes, lo que hace que siempre estén en constantes cambios con el fin de conservar las ventajas que tienen, debido a esto las micro y pequeñas empresas (MYPE) no se quedan atrás y están en constante competencia con el fin de conquistar su mercado, meta y crecer empresarialmente, y con el tiempo se puedan convertir en una extraordinaria empresa.

Por lo mismo se debe entender que las Micro y pequeñas empresas de hoy en día pueden surgir lentamente y pueden expandirse, obtener una rentabilidad satisfactoria para mejorar su negocio en este caso el comercio en el rubro de abarrotes.

Teniendo en cuenta que el financiamiento es muy importante para el capital de la empresa, se establece el enunciado del problema de la investigación, y viene a ser la siguiente: ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019? Se considera Objetivo General de la investigación:

Determinar las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019. La solución al Objetivo General se expresa los objetivos específicos:

- Describir las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.
- Describir las principales características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.

El trabajo investigativo servirá para promover que las Micro y pequeñas Empresas se capitalicen y mejoren su rentabilidad y tomen mejores estrategias para su expansión en el rubro de la venta de abarrotes sin dejar de lado que servirá como antecedente en la elaboración de venideros trabajos de investigación viendo las diferentes problemáticas que atraviesan los sectores de producción dentro del distrito de Taricá y sean visionarios para los futuros emprendimientos.

### **Caracterización del problema:**

La poca rentabilidad en la venta del comercio de abarrotes se debe a la escasa política dentro del el protocolo de atención al público consumidor donde encontramos poco financiamiento a las micro empresa en el rubro de abarrotes en el distrito de Taricá por la descapitalización e insuficiente oferta de abarrotes, sugiriendo se plantee capacitar e incentivar a los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes para el acceso al financiamiento de capital con el que cuentan o por medio de préstamos con entidades financieras donde se establecerá estrategias para una mejor atención al público con presentación de los abarrotes y atención al consumidor estableciendo precios accesibles y promocionales para una mejor rentabilidad.

**Enunciado del Problema:** ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019?

### **Objetivo general**

Determinar las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.

### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.
- Describir las principales características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.

## **Justificación de la investigación**

El propio proyecto de investigación se enmarca en el quehacer diario de una actividad económica en el distrito de Taricá, tiene por finalidad determinar el grado de desarrollo de los negocios de abarrotes a través del financiamiento por entidades financieras o propio capital.

Para poder fomentar y tomar decisiones acertadas de los propietarios de estas microempresas a través de datos estadística y testimonios como parte del estudio de investigación que se realizara en el distrito de Taricá.

Para generar confianza por parte de las entidades financieras en crear financiamiento acorde a las necesidades del abarrotero y este tenga la confianza de trabajar y mejorar su rentabilidad en los plazos que considere.

Se determinará el estudio a través de instrumentos de medición cuantitativos y cualitativos como encuestas, entrevistas, focos grup, observación y testimonios.

La investigación se justificará por tres puntos importantes que serán de tipo teórico, practico y metodológico. Así mismo esta investigación cuenta con información conceptual con referencia al financiamiento y la rentabilidad aplicada a las micro empresas del distrito de Taricá. El cual a ellos les será de mucha utilidad para la aplicación en sus actividades diarias, así mismo esta investigación podrá ser tomada por otros compañeros como antecedente en sus investigaciones, de la misma forma este me permitirá poder optar el grado académico de bachiller en ciencias contables y financieras.

La metodología utilizada en esta investigación fue de tipo cuantitativo con estudio descriptivo de diseño no experimental, la población para la investigación



estuvo formada por 06 micro empresas del distrito de Taricá, a los cuales se les aplicará la técnica conocida como la encuesta con el fin de poder obtener los resultados esperados.

Obteniendo como resultado más destacados a la tabla N°2 que llegó a mostrar que el 67% de las microempresas afirmó que, sí financian sus negocios con el capital propio, así mismo en la tabla N°18 muestra que el 50% de las micro empresas, llegaron a obtener la rentabilidad financiera esperada.

En donde se llegó a la conclusión que el financiamiento y la rentabilidad, tienen características muy importantes para el desarrollo económico de la empresa, sabiendo que el financiamiento es una herramienta importante para el aspecto económico de las empresas, así mismo de este se puede ver que la empresa pueda mejorar con el cumplimiento de sus objetivos que tiene trazados cumplir, sin dejar de lado a rentabilidad, que es la encargada de medir la situación en la que puede encontrar la empresa, para que sus autoridades puedan tomar buenas decisiones empresariales sin miedo a tener que arriesgarse a perder.

Así mismo la rentabilidad en las micro empresa del distrito de Taricá es un aspecto muy fundamental en la economía que estas tengan, debido a que por medio de la rentabilidad estas pueden realizar la medición adecuada de los ingresos que tienen en el transcurrir de sus actividades económicas diarias, de la misma manera que si las micro empresas tiene buenos ingresos y pocos egresos quiere decir que esta tiene una rentabilidad adecuada, lo cual estaría brindando a conocer que las micro empresas del distrito de Taricá generaron utilidades positivas.

Como aporte a la investigación en mi opinión el financiamiento y la rentabilidad vienen a ser muy importantes para la empresa porque estas dos variables

trabajan de la mano para el buen desarrollo económico de esta, se sabe que con el financiamiento la empresa puede llegar a obtener el dinero o capital que necesite para poder satisfacer una cierta necesidad, es ahí donde entra a tallar la rentabilidad, está encargada de realizar una buena administración de los recursos que se obtiene con la función de que todo esto le sea rentable a la empresa y le genere las ganancias que se estima a un cierto plazo.

## **II. Revisión literaria**

### **2.1 Antecedentes**

#### **Internacionales**

Valdebenito (2019) en su tesis titulada, “Evaluación económica del crédito con aval del estado: rentabilidad y probabilidad de pago” tiene como objetivo evaluar el beneficio de optar por este crédito, relativo a ingresar directamente al mercado laboral incrementando los ingresos de corto plazo, usa una investigación de modo cuantitativa, los instrumentos que realiza es la encuesta, tomando como muestra individuos que presentaran todas las características, también hizo estudios en programas de pregrado para los siguientes tipos de instituciones de educación superior: centros de formación técnica (CFT), institutos profesionales (IP), universidades con apoyo fiscal (UCAF) y universidades sin apoyo fiscal o privadas (USAF) 1 . La muestra contiene información de cerca de 120 mil deudores, obteniendo las siguientes conclusiones: La rentabilidad en la educación es una variable que tiene muchas aristas por un lado está la orientación como política pública, que tiene relación con la eficiencia del programa, En ninguno de los casos evaluados el porcentaje de la cuota del pago de las obligaciones educacionales supera el 10 % de los ingresos mensuales.

Riveros (2017) en su tesis que lleva por título, “Impacto del financiamiento en la producción de castaña de la provincia Vaca diez 2007-2017”. Donde plantea “la producción de castaña de la provincia Vaca Diez, tiene necesidad de fortalecer el sector e incrementar la producción, donde el financiamiento para el sector es reducido y el crédito bancario es limitado con altas tasas de interés” como

problemática de dicha investigación, para que pueda dar solución a dicha problemática plantea el siguiente objetivo general: “analizar el impacto del financiamiento en la actividad productiva de la castaña de la provincia Vaca Diez”. En su metodología, realiza una investigación de tipo correlacional y explicativo, utilizando un método deductivo e inductivo, para ellos usa como instrumento al gobierno autónomo Municipal de Vaca Diez. Luego de realizada la investigación llega a la siguiente conclusión: la provincia de Vaca Diez es uno de los productores de castaña con el 22% de participación en la producción nacional, en los últimos diez años la producción subió de 2 mil a 20 mil toneladas por año.

Logreira & Bonett (2017) en su tesis titulada, “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia”. El objetivo del proyecto es analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia. El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio. A su vez, el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que se aplicó a 200 microempresas del sector textil-confecciones de Barranquilla – Colombia. Entre los resultados se determinó que, de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales.

González (2014) en su tesis denominada “La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. En la cual la investigación tuvo como objetivo general, determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá, Para esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. La investigación parte en primer lugar de una revisión el estado del arte sobre las variables de estudio, llegando así a la siguiente conclusión: El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

### **Nacionales**

Aguilar & Cano (2017) en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las mypes de la provincia de Huancayo “en lo cual establece como su objetivo general desarrollar las fuentes de financiamiento que permiten el incremento de la rentabilidad de las mypes dedicadas a la actividad comercial de la provincia de Huancayo. La metodología aplicada en esta investigación es de tipo aplicado, resolviendo así problemas prácticos inmediatos, el nivel que se emplea en esta investigación es descriptivo, el instrumento que se usa es la encuesta, la cual es aplicada a las Mypes en Huancayo donde se llegó a la

conclusión: se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementa la rentabilidad de las mypes, los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo. la fuente de financiamiento propio permite la obtención de rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las mypes son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera.

Cruz (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro restaurant en el distrito de Juanjui provincia mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016.” La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurant del Distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016; la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 MYPES de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: Sobre el perfil del micro empresario, el 50% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 75% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 16% de las MYPES que recibieron créditos de consumo y el 8% créditos hipotecarios. Respecto a la rentabilidad, el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido y el 83% por la capacitación recibida hacia él.

León (2016) en su investigación titulada “ Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del Sector Servicios Rubro Transporte de pasajeros en la ciudad de Tingo

María”, periodo 2016, tiene por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector Servicios Rubro Transporte de Pasajeros. La Metodología utilizada en la investigación, fue descriptiva. se escogió una población de 12 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose lo siguiente: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que el 83% (10) solicitaron crédito a caja municipales. la Rentabilidad el 92% (11) de Los representantes legales de las MYPE Cree que la rentabilidad ha mejorado por el financiamiento y el 83% (10) ha mejorado por la capacitación. El 100% (12) se Cree que la capacitación recibida es una inversión. Llegando a la conclusión: El 100% de las MYPES encuestadas el financiamiento es propio.

Baltodano (2016) el presente trabajo de investigación titulado, “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. Ltda. De Chimbote, 2014” tuvo como objetivo general: determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R.Ltda. De Chimbote, 2014. Para llevarla a cabo se hizo uso de la metodología cualitativa y se utilizó el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: la mayoría de los autores coinciden en que el financiamiento es otorgado por las entidades no bancarias y son de corto plazo; además, son utilizados principalmente como capital de trabajo, mejoramiento del local y compra de activos. Del mismo modo, se demostró que la

empresa Venecia Restaurant S.C.R.L recurrió a financiamiento del sistema bancario, el mismo que fue otorgado a largo plazo.

Correa (2018) en su tesis; titulada: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017” tiene por objetivo general; Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017., esta es una investigación de nivel descriptivo, con un nivel cualitativo de diseño no experimental para realizar descripciones y realizar esta investigación de manera óptima se encuestó al propietario como muestra de la micro y pequeña empresa del distrito de Tumbes; a quien se le aplicó un cuestionario de 18 preguntas, los resultados obtenidos fueron los siguientes: Respecto al financiamiento: lo que obtuvo fue mediante cajas municipales, a corto plazo debido a que esta entidad presta servicio a bajas tasas de interés, Respecto a la rentabilidad: el representante de la empresa manifiesta que otorgo acogida en el mercado.

Huerta (2019) en su tesis titulado; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería de la provincia de Recuay periodo 2015-2016” El objetivo de la presente investigación consistió en: describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería en la provincia de Recuay, año 2016-2015. El diseño de investigación fue: descriptiva simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 21 propietarios y gerentes del sector comercio del rubro ferretería de la Provincia de



Recuay, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Los principales resultados fueron: Respecto al Financiamiento; el 76% de los empresarios encuestados realizan su actividad económica con financiamiento de terceros, el 43% recurre a entidades bancarias.

Zevallos (2017) en su investigación titulada, “Financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector servicio “corporación versan S.A.C.”- AYACUCHO, 2019”. La investigación tuvo como objetivo: describir las principales mejoras del financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector servicio “Corporación VETSAN S.A.C.”- Ayacucho, 2019. La investigación fue cuantitativa, no experimental, descriptiva, bibliográfica y documental. La técnica utilizada en la investigación fue la encuesta mediante un cuestionario que fue el instrumento. La población y muestra está conformada por 14 trabajadores. Se obtuvo el siguiente resultado: financiamiento: el 100% afirman que acudieron a una entidad bancaria para que obtengan un financiamiento. El 100% afirma que la entidad a donde se dan el préstamo es en BCP. El 100% tasa de interés mensual que pagaron es el 14.5%. Un 100% afirman que el tiempo del crédito que solicitaron fue a corto plazo. La rentabilidad en el mercado frente a las demás empresas de la competencia. El 50% de la rentabilidad de su empresa si ha mejorado en los últimos años. En Conclusión: Se han descrito las principales mejoras del financiamiento, rentabilidad y tributación con los datos presentados en los resultados.

Aclla (2019) en su tesis titulada, “Financiamiento, rentabilidad y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “paraíso Ayacucho” S.A.C. – Ayacucho, 2019”. La investigación tuvo como objetivo general: determinar

las principales mejoras del financiamiento, rentabilidad y control interno de la micro y pequeña empresa del sector servicio “Transportes JAREY” S.A.C. - Ayacucho, 2019. La investigación fue cuantitativa, no experimental, descriptiva, bibliográfica y documental. Se aplicó un cuestionario considerado como la técnica de la investigación y la encuesta aplicada como instrumento. La población y muestra está conformada por el propietario y 1 trabajador. Se obtuvo el siguiente resultado: financiamiento: el 100% afirman que acudieron a una entidad bancaria para que obtengan un financiamiento. El 100% afirman que el crédito financiero ha sido invertido con un capital propio. Rentabilidad: el 100% afirman que su empresa no ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron. El 100% afirman que su empresa no ha mejorado con el financiamiento. El 50% afirman que su empresa si ha mejorado en los últimos años. En conclusión: se han determinado las principales mejoras del financiamiento y rentabilidad con los datos presentados en los resultados.

Contreras (2018) en su tesis que lleva como título, “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes, compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018” la investigación tiene como objetivo, Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes compra/venta de útiles de oficina en el mercado modelo de Tumbes, Tumbes – 2018. La investigación fue descriptiva, para llevar acabo se escogió a una muestra poblacional de 10 empresas, a quien se le formuló un cuestionario de 19 preguntas a través de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados. Con respecto al financiamiento se obtuvo el siguiente resultado: Al inicio de las operaciones del 100% (10) de encuestados un 70% (7) responden que la empresa si ha requerido un

financiamiento de instituciones financieras, un 30% (3) responde que no ha requerido, solo financiamiento propio. Todos los créditos fueron en banco. Con respecto a la rentabilidad se obtuvo el siguiente resultado, donde el 100% (10) de encuestados, el 10% (1) obtuvieron utilidad de un 10% anual el 30% (3) representa que su utilidad es de 20% anual, un 40% (4) ha tenido un 30%, el 10% (1) expresa que su utilidad es de 40%, y por último el 10% (1) obtuvo una rentabilidad 50%.

Celmi (2017) en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz, El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 19 MYPE, a quienes se les aplico un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 58% afirman que, si es importante el financiamiento, y el 53% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio. Respecto a la rentabilidad, el 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años. Llegando a las siguientes conclusiones; la mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos años.

## **Regional**

Rodríguez & Yauri (2018) en su tesis titulada, “La gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. – Huaraz, periodo 2018”. La investigación tiene como objetivo demostrar de qué manera la gestión financiera incide en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. - Huaraz 2018. la investigación es de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y transversal; de alcance correlacional, para la recolección de información se aplicó una encuesta a 09 trabajadores de la empresa mediante un cuestionario donde se llegó a los siguientes resultado: de los 9 participantes en el estudio, 1 respondió que existe una baja rentabilidad de los cuales el 11,11% consideró la Capacidad de fortalecimiento patrimonial como media y ninguno lo considero como baja o alta. Se concluye que existe correlación entre la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Lucho Tour S.R.L. Se recomienda a los propietarios y directivos de la organización Lucho Tours S.R.L. patrocinen una administración profesional de su empresa en el marco de una auténtica filosofía institucional, a fin de ser un Ente competitivo y sostenible económica y financieramente en el largo plazo.

Castro (2018) en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú: caso empresa “Grupo Olicruz”- Chimbote, 2015. La presente investigación tuvo como objetivo general para describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa Grupo Olicruz de Chimbote, 2015. La investigación fue bibliográfica - documental y de caso, para la recolección de información se utilizó fichas bibliográficas y un cuestionario aplicado al Contador de dicha empresa; obteniendo los siguientes resultados: Respecto a las

Características del financiamiento de las MYPES: El 63% de las MYPES se financiamiento con recurso propio (autofinanciamiento); el 100% de las MYPE solicito financiamiento a entidades no bancarias; el 67% de las MYPE solicito financiamiento a corto plazo y el 100% El financiamiento obtenido lo invirtió en capital de trabajo. Conclusión: La mayoría de los autores revisados establecen que las MYPE del Perú Carecen de cultura crediticia y que las mypes van aumentando y a la vez traen consecuencia en las inversiones y la competitividad por lo que carecen de fuerza laboral.

Mostacero (2016) en su tesis que lleva como título, “Riesgo, rentabilidad y financiamiento de pymes rubro Comercial - Abarrotes Parada San Martin, Chimbote 2014- 2015” La investigación tiene por objetivo determinar las características del riesgo, rentabilidad y financiamiento de las PYMES en el rubro comercial – Abarrotes, en la zona de la parada San Martin de Chimbote. El tipo de investigación que se aplicó es una investigación Descriptiva – No Experimental de tipo Transversal. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de observación directa y encuestas en donde se le aplicó un cuestionario a 10 empresas dedicadas al mismo rubro, Los resultados obtenidos fueron, el financiamiento que les otorga una caja, un banco o un prestamista y saber cuál será el riesgo que tienen para poder sostener dicha deuda. Como resultado se obtuvo que el 70% de empresas opinan que han mejorados su rentabilidad, mientras que el resto opina que solo están estables en el rubro. Conclusión: Los encuestados respondieron en su mayoría 100% de los representantes de las Pymes del sector abarrotes son adultos y tienen entre 39 años a más, que son del sexo masculino 70%, y tienen grado de instrucción superior 70%.

## **Local**

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

Castillo & Rosales (2017) en su tesis titulada, “Gestión financiera y su influencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del rubro abarrotes, adscritas al régimen general del impuesto a la renta en la ciudad de Huaraz – 2016” afirma que su presente investigación, con enfoque cuantitativo, tuvo como objetivo investigar de qué manera la GESTIÓN FINANCIERA influye en la RENTABILIDAD de las empresas comerciales del rubro abarrotes. Por consiguiente la técnica a utilizarse en esta investigación será entrevista y el análisis documental, donde los instrumentos a utilizar serán la guía de entrevista y la ficha de registro de

datos y revisión bibliográfica, se concluye que la gestión financiera de las empresas comerciales del rubro abarrotes localizadas en la ciudad de Huaraz presenta una influencia del 72.0% sobre la Rentabilidad, la cual se evidencia en los resultados obtenidos del análisis documental, donde la rentabilidad económica promedio es de 5.68% y la rentabilidad financiera promedio es de 11.02%, ambas cifras menores al estándar sectorial. Con estos datos se demuestran que los empresarios no están obteniendo la rentabilidad económica y financiera que deberían obtener debido que no están gestionando eficazmente la inversión y los recursos propios de la empresa para generar beneficios.

Durand & León (2016) en su tesis que lleva como título, “Influencia del financiamiento en el desarrollo de las mypes en el sector comercial del distrito de Independencia-período 2015” el trabajo de investigación tiene por objetivo principal determinar la influencia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo de las MYPES del Distrito de Independencia. La investigación fue de tipo descriptiva con un enfoque cuantitativo y no experimental, se analizó la realidad en forma objetiva a través de las herramientas de recolección de datos: Establecimos como población de nuestro trabajo de investigación un total de 400 MYPES en el Distrito de Independencia. Se escogió una Muestra Poblacional de 50 Microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas utilizando la técnica de la encuesta. Sin embargo, las MYPES, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema financiero ya por falta de información, de experiencia en gestión administrativa, o porque las políticas crediticias no son accesibles para dichas empresas, este obstáculo frena su desarrollo y su expansión en el mercado.

Resumimos que, si las MYPES llegaran a gestionar su financiamiento de manera eficaz y correcta.

Villacorta (2017) en su tesis titulada, “Gestión por competencias y su incidencia en la rentabilidad económica en hoteles de tres estrellas de la ciudad de Huaraz - 2015-2016” dice que la presente investigación, con enfoque mixto, tiene por objetivo investigar cómo la gestión por competencias incide en la rentabilidad económica en hoteles de tres estrellas de la ciudad de Huaraz, durante los periodos 2015-2016. la investigación es de tipo aplicada y de un nivel descriptivo correlacional, evaluado con el modelo estadístico de Pearson cuyo resultado es el coeficiente de 0.92, evidenciando así que existe relación entre la gestión por competencias y la rentabilidad económica; se llegó a la conclusión que la gestión por competencias es regular en los hoteles de tres estrellas de la ciudad de Huaraz, resultados validados con las teorías consideradas en el presente estudio; por consiguiente, se recomienda a los empresarios y ejecutivos de las empresas hoteleras, establecer políticas y programaciones constantes de capacitación de sus trabajadores a fin de maximizar sus competencias, mejorar su resultados económicos y ser sostenible en el largo plazo.

Milla (2017) en su tesis que por título, “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías - Huaraz 2015” la formulación del problema en la presente tesis fue: ¿cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías – Huaraz 2015?; el objetivo logrado fue: determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro pollería-



Huaraz 2015; su metodología fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo - descriptivo, en la cual elegí una muestra de 30 micro y pequeñas empresas (MYPE) en el sector servicio rubro pollerías, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario; los resultados encontrados fueron: el 84% invierte con financiamiento de terceros, el 53% se financia con entidades bancarias, el 74% otorga crédito a largo plazo, el 53% requiere créditos en el año 2015, en conclusión, las MYPE cumplen un rol importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio estado.

Vargas (2018) en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de Nicrupampa- distrito de independencia, 2016”, la investigación tiene por objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de Nicrupampa del distrito de Independencia, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 17 MYPE, a quienes se le aplicó un cuestionario de 8 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 71% tuvo un financiamiento de tercero, el 100% solicitaron préstamo de entidades no bancarias, el 71% manifestaron que el préstamo fue suficiente para satisfacer sus necesidades y el 59% invirtió su préstamo solicitado en la compra de mercadería. Respecto a la rentabilidad, el 71% manifestaron que el financiamiento otorgado incrementó la rentabilidad de su empresa, conclusión: La mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos de terceros e indicaron que sí incremento la rentabilidad de su empresa.

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

### **Financiamiento**

El financiamiento tomando mayor auge y que ha sido pródigamente examinado, siendo destacado básicamente con sola una idea, que radica en suministrar recursos financieros, de alguna forma, posibilitando al empresario pequeño a agenciar el capital imprescindible para dirigir sus operaciones y así incrementar la posición de su negocio.

Kong & Moreno (2014) menciona: “Toda organización, sea privada o pública, para ejecutar las actividades solicita de recursos financieros (dinero), sea ya para extender sus actuales funciones o incrementar, así como para el comienzo de nuevos proyectos que comprometan inversión, vocearse a ello financiamiento” (p. 21)

El financiamiento radica en facilitar los recursos financieros imprescindible para la puesta en marcha, crecimiento y gestión de todo actividad o proyecto económico. Siendo las previsiones económicas obtenidas por esta vía, recobrados durante los retribuidos a un tipo de interés fijo o variable establecido previamente y el plazo.

### **Teoría del Financiamiento**

Hoy en día hablar de financiamiento, es hablar por lo general de un crédito, que será destinado en un medio general para que sea invertido en proyectos que una empresa o negocio pueda tener o por otro lado para la apertura de un nuevo negocio.

El financiamiento es muy importante para las micro y pequeñas empresas, ya que la gran totalidad de estas se encuentran en proceso de desarrollo, pues este les

permite que dichas empresas puedan acceder a un recurso de dinero que estas puedan necesitar, para que lo puedan invertir en las diferentes actividades que tengan planeadas o para su desarrollo económico empresarial. La forma más usual de poder obtener un crédito es mediante las entidades bancarias, las cuales mediante una minuciosa evaluación te pueden llegar a aprobar el crédito que puedas necesitar, por otro lado, este dinero debe de ser devuelto a la entidad bancaria en el tiempo de plazo que el banco lo establezca con todos sus intereses correspondientes.

Lira (2009) afirma: “Cuando hablamos de apoyo financiero, automáticamente entendemos que estamos refiriéndonos a solicitar dinero. por otro lado, al tratar las Finanzas sobre dinero, consideramos que debemos partir definiéndolas y describiendo cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día empresarial” (p13).

### **Fuentes de financiamiento:**

Las fuentes de financiamiento más comunes a las que los negocios pueden recurrir, son a los mismos ahorros que estos tienen o a préstamos entre familiares y amigos, debido a que por estos medios se puede llegar a obtener las tasas de interés más bajas y cuando te atrasas con las cuotas no pagan moras, son muy poco los casos que se decidan a trabajar con una entidad bancaria, ya que la gran mayoría de personas no cuentan con una buena cultura financiera para que puedan pagar a fecha exacta sus cuotas, por otro lado las tasa de intereses que las entidades financieras ofrecen son muy elevadas y para que te puedan aprobar un crédito te someten a unas minuciosas evaluaciones y de caso no cumplas con los requisitos que estos te piden, te niegan el crédito. Entre las principales fuentes de financiamiento tenemos dos interno y externo.

## **Fuente de financiamiento interno**

Es el dinero con el que cuenta una empresa, para que lo pueda invertir en actividades o nuevos proyectos que esta tenga pendiente a realizar, por otra parte, se trata de un capital que llega a formar parte de patrimonio neto con el que cuenta la empresa, también conocido como recursos propios de la empresa, esto es bueno para la empresa hasta cierto punto, ya que esto hace saber que la empresa cuenta con los recursos suficientes para poder financiarse, sin impedimentos por liquidez o baja solvencia.

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

Dentro del financiando financiamiento interno se tiene los siguientes indicadores:

- a) **Ahorro personal:** es considerado ahorro personal, al dinero que se guarda, con una visión a futuro o para poder realizar diferentes objetivos que se tenga trazados, en una empresa el ahorro personal puede ser de suma importancia, para que se pueda usar ese dinero ahorrado y reinvertirlo en sus actividades o proyectos que tengan planeados.

Consiste en esa cantidad de dinero que, en vez de gastar, guardamos y reservamos para el futuro.

Existen diversos motivos y uno de ellos es tener la capacidad para enfrentar imprevistos, como emergencias de salud o en el hogar. Los expertos

recomiendan que este monto de ahorro supere tres veces nuestro ingreso mensual. En efecto, contar con este respaldo te permitirá asumir los gastos mensuales del imprevisto sin tener que pedir préstamos para solucionarlo. Se debe tener conocimiento que es importante ahorrar para poder obtener nuestras metas. ¿Una maestría en el exterior? ¿Un negocio propio? Ahorrando mensualmente desde que somos jóvenes, viéndolo como una posibilidad, volverlos realidad y logrando alcanzar nuestros sueños. Así, cuando sea el tiempo de jubilarse, podamos disfrutar de esta etapa de la vida de forma tranquila y no tener que estar esperando que nos apoyen. Todo esto se podrá realizar siempre que hayamos tenido una cultura de ahorros. Trust Saving S.A (2006) afirma que: “Ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros. En compensación al ahorrante, la institución elegida le paga intereses al titular de la cuenta de manera periódica por colocar su dinero en ella” (p.14).

- b) **Aporte de los propietarios e incorporación de nuevos socios:** el aporte de los socios es de suma importancia para la empresa, los aportes que realicen los socios pueden ser en dinero, bienes o también pueden ser en trabajo, por otro lado la incorporación de un nuevo socio a la empresa se puede dar cuando esta esté pasando por una crisis económica, lo que obligaría a los demás socios a tomar decisiones repentinas, el ingreso de un nuevo socio le puede dar un cambio económico positivo a la empresa, ya que para que un socio ingrese tendría que hacer un aporte al capital social de la empresa, a si

de esta manera la empresa puede volver a tener una oportunidad de supervivencia.

(Ley N° 26887) dicha ley afirma, “Cada socio está obligado frente a la sociedad por lo que se haya comprometido a aportar al capital. El aporte transfiere en propiedad a la sociedad el bien aportado, salvo que se estipule que se hace a otro título”.

- c) **Capital de riesgo:** es la participación temporal en una empresa que se encuentra en una fase de crecimiento, con un elevado riesgo de pérdida, los fondos de esta obtendrán provecho de estas operaciones cuando llegan a convertirse en los dueños de los activos, de las empresas en las que inviertan. Las entidades que se dedican a este tipo de actividades, llegan a tomar participación en el capital de empresas que se encuentren cotizadas en las bolsas de valores.

Benedicto (2008) afirma que: “Se entiende como una forma de financiación principalmente dirigida a empresas de tamaño pequeño y mediano, con un plan de expansión o de nueva creación, pero siempre innovadoras y en crecimiento y, con frecuencia, de carácter tecnológico” (p.27).

### **Fuentes de financiamiento externo**

Morán (2009) menciona que: “comprende obligaciones o compromisos, se espera caduquen en menos de un año, necesarias para sostener parte de los activos circulantes de la empresa, comprende: efectivo, cuentas por cobrar e inventario” (p.28)

Este financiamiento se llega a dar cuando la empresa no cuenta con dinero que pueda utilizar para poder solventar sus actividades económicas, por ellos la empresa se ve en la necesidad de buscar otros tipos de fuentes de financiamiento en otras empresas, entidades bancarias, cajas de ahorros, entre otros. Cuando la empresa tiene la necesidad de acceder al financiamiento de alguna otra entidad, esta viene sujeta al pago de intereses y un tiempo determinado del pago de este, es también conocido como préstamo o crédito, el cual en cierta forma es positivo para la empresa, por otro lado, si la empresa no cuenta con una fuente que le permita realizar el pago puntual de esta, puede llegar a perder todo hasta la misma empresa, quedando totalmente endeudada.

Castro (2019) dice que: “Son aportes financieros que provienen fuera de la empresa, como son los aportes de los accionistas con capital social o financiamiento de terceros que se convierten en acreedores de la empresa como son los préstamos bancarios” (p.07).

**a) Amigos y Familiares:** Las fuentes reservadas tanto la familia como amigos, son una de las opciones de adquirir dinero. Ya que por la cercanía que se tiene con ellos se presta con una baja tasa de interés o en su defecto sin intereses, lo cual es provechoso para iniciar las operaciones y los objetivos trazados.

Este tipo de financiamiento es muy ventajoso, porque no solo el interés es muy bajo o en caso no tiene interés, sino también porque cuando te atrases con el pago de la cuota establecida no habrá ningún tipo de pago extra o mora, ya que por ser de una índole informal no solicita este aspecto, otro

aspecto positivo de este financiamiento es que no te incluyen al sistema de Infocorp.

- b) Cajas Municipales de Ahorro y crédito:** en una entidad no necesariamente un banco, se dedica al realizar préstamos a las empresas y personas, con una tasa de interés, más baja de las que ofrecen los bancos, estas instituciones están normadas por la superintendencia nacional de banca y seguros y llegan a tener una misma protección que los bancos, a medida que han pasado los años, estas cajas municipales se han ido expandiendo a lo largo del país, abierto agencian en diferentes partes donde los bancos no pueden llegar. Intelligence (2011) en este artículo dice que: “Son instituciones de micro financiamiento que pertenecen a los gobiernos municipales, aunque estos no tienen el control mayoritario ya que las decisiones están a cargo de una junta que reúne a diversos actores, entre estos la sociedad civil” (p.02).
- c) Instituciones financieras:** estas instituciones son los bancos, que brindan todo tipo de préstamos o créditos a las empresas y personal común y corriente, con el único fin de obtener en cobro de una tasa de interés, a cambio del dinero prestado, una gran parte de estas entidades ofrecen prestamos con elevadas tasas de interés y con fechas exactas de pago, siendo así que si te atrasas en los pagos de le incluye un pago adicional a la cuota a pagar, a este se le llama “mora”.
- d) Instituciones no financieras y estado:** son aquellas instituciones que se dedican al prestamos de dinero y no son bancos, pueden ser empresas dedicadas a otro tipo de actividades, que se puedan dar la ayuda económica cuando una de estas necesite a cambio de una mínima tasa de interés o en



casos sin interés. Por otro lado, en este grupo de entidades no financieras también se encuentran las compañías de seguro.

Así mismo el estado también brinda apoyo a las empresas mediante programas sociales, brindándoles préstamos con una tasa de interés muy baja y brindándoles facilidades de pago, como es el caso de la actualidad el programa que ayuda a los empresarios es el “reactiva Perú” un programa dedicado a apoyar a todos los empresarios que se están viendo afectados con el estado de emergencia declarado por la pandemia.

e) **Panderos:** es una actividad económica, donde se puede ahorrar dinero a un tiempo corto o largo, esta actividad se realiza por un grupo de personas que se reúnen con el fin de ahorrar su dinero, el pandero consiste en agruparse en grupo de cinco personas a más, donde se sortea los números dando a cada participante uno de estos, luego de esto se define los días de pago, siendo así que todos depositen el dinero acordado y a medida que les toque su número se le va entregando su dinero, es considerado como un ahorro porque al finalizar todos obtienen su dinero, no al mismo tiempo pero lo obtienen, es una forma fácil de ahorrar dinero.

f) **Financiamiento a corto plazo:** Es aquel préstamo o crédito cuyo plazo de para que se pueda devolver a la entidad bancaria es menor a un año, en un aspecto general la tasa de intereses que se aplican en este tipo de préstamos o créditos son los más elevados

Amadeo (2013) afirma que, “Esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus

operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año. Es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento” (p.22).

**g) Financiamiento a largo plazo**

Alcantara & Tasilla (2019) afirman que “Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes, como bonos, acciones, arrendamiento financiero e hipotecas” (p.13).

Es aquel financiamiento que se obtienen mediante alguna entidad financiera, la cual para que te puedan aprobar un crédito de estos te evalúan muy minuciosamente, ya que este tipo de créditos son de cantidades de dineros muy elevadas, por lo general este tipo de crédito siempre se dará con un plazo de a más de cinco años, y con una tasa de interés un poco flexibles, pero de igual manera son elevados

**h) Capital propio**

Viene a ser financiamiento con el cual contamos al 100% del capital (es decir aportado o generados por los dueños por su gestión) para un proyecto y su financiamiento, se deben realizar evaluaciones de ingeniería económica sin designar de manera categórica el costo del capital como un gasto. Es decir, el riesgo de negocio y los cargos de interés asociado con el capital de deuda se pueden suplir de modo que el análisis se simplifique.

**Concepto de rentabilidad**

Espacio de generar ganancias contando con el conocimiento de las micro y pequeñas empresas como la rentabilidad obtenida a fin de año.

Aguiar (2005) menciona que: “La gran mayoría de las medidas de rentabilidad utilizan en el numerador algún tipo de resultado contable, si bien difieren en la magnitud a través de la cual relativizan dicho resultado” (p.22)

La humanidad económica, aunque la expresión de rentabilidad se emplea de forma variada, y son muchos los acercamientos doctrinales que incurren en una u otra dimensión de la misma, en el sentido general se nombra a la rentabilidad a la medida del provecho que en un determinado ciclo produce los capitales usados en el mismo.

### **Teoría de la Rentabilidad:**

Sánchez (2002) afirma: “Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados” (p.02).

La rentabilidad son los resultados que obtiene una empresa luego de haber realizado una inversión o un proyecto, la rentabilidad se basa en la comparación de los resultados que generan las actividades a las que se dedica la empresa y las inversiones que la empresa realice en otras instituciones.

Para que las actividades a las que se dedica una empresa sean rentables, se tiene que hacer un estudio, para que esta pueda adoptar estrategias para su negocio, por lo general para que una empresa sea rentable siempre se aumenta los precios al producto que esta venda y se busca reducir el costo de estos productos, a si se puede obtener una rentabilidad positiva.

Aguiar (2005) menciona que: “La rentabilidad, también conocida por rentabilidad de los activos, e incluso por la sigla representativa de su denominación

anglosajona, es una de las medidas más válidas y ampliamente reconocidas de la rentabilidad empresarial. Expresa como su propio nombre indica” (p.40)

Zamabrano (2016) menciona que; “Las inversiones directas son aquellas inversiones productivas de las que el inversor pretende obtener una rentabilidad directa, regular y permanente, controlando la empresa invertida, mediante filiales o sucursales o a través de la participación dominante en la misma que permite su control” (p. 205)

Andrés dentro de su página web nombrado “Economipedia - Haciendo Fácil la Economía”, resuelve que la rentabilidad se produce a través de los beneficios logrados en una transposición en un plazo corto, además es una guía importante para la entidad porque admite ver la capacidad que viene teniendo durante un tiempo determinado, donde permite a los inversionistas conocer si sus aportes son rentables o no, tomando determinaciones de seguir invirtiendo en la empresas o buscar nuevas técnicas de inversión empresariales de sus aportes como recursos.

La rentabilidad es la competencia que tiene algo para producir suficiente ganancia o utilidad: ejemplo, un negocio será rentable cuando va generar ingresos y egresos mayores, un cliente es rentable cuando produce mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando produce mayores ingresos que costos.

Vergara (2014) menciona: “Cuando nos referimos a la rentabilidad de un proyecto, pensamos inmediatamente en el beneficio económico que se puede

obtener. Pero la rentabilidad es un concepto más amplio que, en función del tipo de proyecto, puede verse desde diferentes perspectivas” (p. 30)

Según Gómez (2013) determina la Rentabilidad como el conjunto aplicado todo ejercicio financiero-económico en los cuales se agrupan los medios, humanos, materiales y financieros con la intención de contar con resultados convenientes. En conocimiento general se llama rentabilidad a la medida de productividad de los capitales en un tiempo establecido, adquiriendo valor para las organizaciones.

Montenegro (2018) manifiesta que esta teoría sobre la rentabilidad viene a ser la noción de toda acción económica que se aplica en la movilización de los medios materiales, humanos y financieros con el único fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es el rendimiento en un determinado periodo de tiempo que los capitales utilizados producen esto supone que la comparación entre los medios usados y la renta generada para obtenerla permite elegir entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

- a) **Rentabilidad económica:** es la que mide la capacidad que llegan a tener los activos de una empresa para que estos puedan generar beneficios a esta, por lo general no se tiene en cuenta de que manera fueron financiados, para poder ver los beneficios de este tipo de rentabilidad, se tiene que calcular antes de descontar los impuestos e interés que la empresa tiene como responsabilidad de pago.

Sánchez (2002) afirma que la rentabilidad es: “Indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con

carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos” (p.04).

Zamora (2008) señala que: “La rentabilidad económica es conocida también como ROA, del inglés “Return on Assets” o rentabilidad sobre activos. Se puede determinar al aplicar:  $ROA = \text{Beneficio Explotación} / \text{Activos}$ . Nos indica la rentabilidad del negocio principal sin tener en cuenta la estructura financiera”. (p. 76)

- b) Rentabilidad financiera:** Es la capacidad con la que cuenta una empresa para poder remunerar a sus mismos propietarios, La rentabilidad financiera siempre hará referencia al beneficio que se llevará cada uno de los socios de la empresa, así mismo tiene la capacidad de medir los ingresos que pueda generar la empresa desde sus mismos fondos. Cuenta con tres maneras muy específicas para que se pueda mejorar la rentabilidad de la empresa como por ejemplo aumentando el margen de ganancia, aumentando el valor a las ventas y disminuyendo el activo, o incrementar la deuda y así la división entre los fondos propios y activo sean mayores.

Sánchez (2002) afirma: “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” (p.10).

Andrés (2015) dentro de su página web denominada “Economipedia - Haciendo Fácil la Economía”, expresa que la rentabilidad financiera se cita al beneficio de que un socio exhorta frente a sus fondos propios aportados en la empresa, es decir, obtener un desenlace favorable por el ánimo de haber

invertido en la empresa durante un periodo determinado, y con este indicador permitir medir la dimensión que presenta la entidad de poder producir ingresos a partir de sus fondos.

- c) **Rentabilidad Social:** viene a ser el resultado que aportan los proyectos realizados por una empresa a la sociedad, las actividades realizadas por una empresa serán rentables socialmente, cuando se vea que aporta muy buenos beneficios a la sociedad en vez de perjuicios.

Zamora (2008) define que: “es la medición del rendimiento o beneficio que acarrearán la realización de los proyectos de inversión social, por parte de la empresa. Las actividades empresariales son rentables socialmente cuando proveen más beneficios que pérdidas a la sociedad en general, independientemente de si es rentable o no económicamente. (p. 83)

### **Importancia de la rentabilidad**

La rentabilidad es de suma importancia para la empresa, ya que como bien se sabe, está partiendo de la multiplicidad de los objetivos que esta tenga, y si una empresa es rentable se puede decir que es un punto a favor para los socios que esta tenga, ya que ellos en general serán los más beneficiados en sus ganancias, por otro lado, si una empresa es rentable, esta podrá crecer económicamente y desarrollarse a un más, esto traerá consigo muchos beneficios positivos para la empresa ya que puede dedicarse a invertir más en proyectos o en caso sea necesario poder acudir a solicitar créditos a entidades financieras y estas cuando las evalúen y vean que es una empresa rentable le facilitaran y aprobaran los créditos solicitados.

### **III. Hipótesis**

El presente estudio no corresponde hipótesis debido a que:

La presente investigación es descriptiva como menciona Hernández, Fernández & Baptista (2014) “los estudios descriptivos no suelen contener hipótesis, y ello se debe a que en ocasiones es difícil precisar el valor que se puede manifestar en una variable” (p.149).



## **IV. Metodología**

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

El tipo de investigación será el enfoque cuantitativo; porque en el procesamiento y análisis de datos se utilizarán la matemática y la estadística.

La investigación cuantitativa considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medicación numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas. Este enfoque comúnmente se asocia con prácticas y normas de las ciencias naturales y del positivismo. (Tamayo y Tamayo 2009).

#### **Nivel de la investigación**

El nivel de investigación será descriptivo; porque la recolección de datos se realizará de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables.

Será el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal; es descriptivo porque se recolectarán datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularán deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizará en un solo momento (Torres 2001); Cuyo diagrama es:

M  $\longrightarrow$  O dada una muestra realizar una observación.

Dónde:

M = muestra conformada por 06 micro empresas del Distrito de Taricá.

O = Observación de la Muestra.

**No experimental:**

El diseño de la investigación es no experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

**(Hernández, Fernández, & Baptista 1997)** La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es una 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. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural y en su realidad.

**Descriptivo:**

La investigación es descriptiva porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementaria y principal.

**(Bernardo, Carbajal, Figueredo, & Robles 2017)** Los estudios descriptivos seleccionan una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas en forma independiente. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis.

## **4.2 Población y Muestra**

### **Población:**

La unidad de análisis se ha definido considerando que el estudio se realizara en el distrito de Taricá y para la recolección de datos serán el comercio de abarrotes del cercado del distrito de Taricá en efecto, para el presente estudio la población está constituido por 06 micro empresas del rubro de abarrotes. Así, una población de que será el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones

### **Muestra:**

Considerando que la muestra es una porción representativa de una población, por lo tanto, es importante que la muestra sea representativa, es decir un grupo más amplio de personas, porque los resultados obtenidos permitirán generalizar a toda la población. En efecto, por la naturaleza del estudio, el tipo de determinación de la muestra será la no probabilístico, y la cantidad de los integrantes se determinará por conveniencia, cuyos integrantes serán la totalidad de la población, es decir, 06 micro empresas de abarrotes del cercado del Distrito de Taricá.

### 4.3 Definición y operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES
<p><b>Financiamiento:</b></p> <p>El financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas”. (Pérez &amp; Campillo 2000).</p>	<p><b>Financiamiento Interno:</b></p> <p>Castro (2019) afirma que “El financiamiento interno también la denomina autofinanciación ya que considera la propia generación de recursos que la empresa realiza sin tener que buscarlos en el mercado financiero. Las principales fuentes son las siguientes: reservas, amortizaciones, provisiones y previsiones” (p.08).</p>	<p><b>Ahorro personal:</b></p> <p>Trust Saving S.A (2006) afirma que: “Ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros. En compensación al ahorrante, la institución elegida le paga intereses al titular de la cuenta de manera periódica por colocar su dinero en ella” (p.14).</p>	1.- ¿La actividad comercial de la que usted es propietario lo sostiene con sus ahorros personales?
		<p><b>Aporte de los propietarios e incorporación de nuevos socios:</b></p> <p>(Ley N° 26887) dicha ley afirma, “Cada socio está obligado frente a la sociedad por lo que se haya comprometido a aportar al capital. El aporte transfiere en propiedad a la sociedad el bien aportado, salvo que se estipule que se hace a otro título”</p>	2.- ¿El capital que usted ha invertido en su negocio es netamente propio? 3.- ¿Su socio aporto con capital para incrementar la actividad comercial?
		<p><b>Capital de riesgo:</b></p> <p>Benedicto (2008) afirma que: “Se entiende como una forma de financiación principalmente dirigida a empresas de tamaño pequeño y mediano, con un plan de expansión o de nueva creación, pero siempre innovadoras y en crecimiento y, con frecuencia, de carácter tecnológico” (p.27).</p>	4.- ¿Usted ha invertido en algún proyecto comercial para obtener ganancias?
		<p><b>Instituciones Financieras:</b></p> <p>Préstamos de bancos y otras instituciones financieras</p>	5.- ¿Usted Financia su actividad comercial por medio de entidades bancarias?

	<p><b>Financiamiento Externo:</b></p> <p>Según Morán (2009) comprende obligaciones o compromisos, se espera caduquen en menos de un año, necesarias para sostener parte de los activos circulantes de la empresa, comprende: efectivo, cuentas por cobrar e inventario.</p>	<p>Instituciones no financieras y estado:</p> <p>Es el crédito comercial, créditos de otros negocios; salarios, cargas sociales, tasas e impuestos a pagar.</p>	6.- ¿Usted solicita crédito a sus proveedores?
		<p><b>Cajas Municipales de Ahorro y crédito:</b></p> <p>Intelligence (2011) en este artículo dice que: “Son instituciones de micro financiamiento que pertenecen a los gobiernos municipales, aunque estos no tienen el control mayoritario ya que las decisiones están a cargo de una junta que reúne a diversos actores, entre estos la sociedad civil” (p.02).</p>	7.- ¿Usted Financia su actividad comercial por medio de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito?
		<p><b>Amigos y Familiares:</b></p> <p>Las fuentes reservadas tanto la familia como amigos, son una de las opciones de adquirir dinero.</p>	8.- ¿Usted financió su actividad comercial a través de familiares? 9.- ¿Usted financió su actividad comercial a través de amigos?
		<p><b>Paderos:</b></p> <p>Servicio que está dirigido para un grupo de personas y realizan el recojo d dinero de las personas participantes del servicio ahorro padero puede ser de forma semanal o mensual una cantidad concertada entre todos los participantes y a la vez sorteada para ser entregada ordenadamente.</p>	10.- ¿Usted financió su actividad comercial a través de paderos?
	<p><b>Financiamiento a corto plazo:</b></p> <p>Amadeo (2013) afirma que, “Esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un</p>	<p><b>Préstamo a corto plazo:</b></p> <p>Otorgamiento de dinero a cambio de la obtención de un interés mínimo.</p>	11.- ¿Usted solicitó préstamo a una entidad financiera a corto plazo?
		<p><b>Interés a corto plazo:</b></p> <p>Devolución de intereses mínimos por el préstamo</p>	12. ¿Usted está de acuerdo con los intereses por el préstamo otorgado a corto plazo?

	año. Es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento” (p.22).	solicitado.	
	<b>Financiamiento a largo plazo:</b> Alcantara & Tasilla (2019) afirman que “Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes, como bonos, acciones, arrendamiento financiero e hipotecas” (p.13).	<b>Préstamo a largo plazo:</b> Otorgamiento de dinero a cambio de la obtención de un interés mayor.	13.- ¿Usted solicitó préstamo a largo plazo?
		<b>Interés a largo plazo:</b> Devolución del préstamo con mayores intereses y en un tiempo prolongado.	14.- ¿Usted está de acuerdo con los intereses por el préstamo otorgado a largo plazo?
<b>Rentabilidad:</b> Espacio para generar ganancias contando con el conocimiento de las micro y pequeñas empresas como la rentabilidad obtenida a fin de año.  “La rentabilidad se ve cuando el periodo de la actividad económica llega a un punto donde los gerentes quieren ver si rinde o no, es decir, es una medida referida a un determinado tiempo, donde evalúan si los activos con independencia del financiamiento rinden	<b>Teorías de la Rentabilidad:</b>  Montenegro (2018) manifiesta que está teoría sobre la rentabilidad viene a ser la noción de toda acción económica que se aplica en la movilización de los medios materiales, humanos y financieros con el único fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es el rendimiento en un determinado periodo de tiempo que los capitales utilizados producen esto supone que la comparación entre los medios usados y la renta generada para	<b>Rentabilidad Económica:</b> Zamora (2008) señala que: “La rentabilidad económica es conocida también como ROA, del inglés “Return on Assets” o rentabilidad sobre activos. Se puede determinar al aplicar: $ROA = \frac{\text{Beneficio Explotación}}{\text{Activos}}$ . Nos indica la rentabilidad del negocio principal sin tener en cuenta la estructura financiera, ni los impuestos ni los extraordinarios. La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total”. (p. 76)	15.- ¿Considera usted que los activos de su empresa le han generado la utilidad esperada?  16 ¿Usted obtiene la rentabilidad económica de su actividad comercial?
		<b>Rentabilidad Financiera</b> Zamora (2008) expresa que: en un sentido general, la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado período de tiempo, producen las magnitudes utilizadas en el mismo, o sea, la comparación entre el beneficio generado y los recursos empleados invertidos	17 ¿Conoce usted la ganancia o utilidad mensual de su actividad comercial?  18.- ¿Usted cree que la rentabilidad financiera de su actividad comercial es la esperada?

<p>“(García, 2011).</p>	<p>obtenerla permite elegir entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.</p>	<p>para obtenerla. Se puede determinar al aplicar: <math>ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}</math>. (p. 79)</p>	
		<p><b>Rentabilidad Social:</b></p> <p>Zamora (2008) define que: “es la medición del rendimiento o beneficio que acarrear la realización de los proyectos de inversión social, por parte de la empresa. Las actividades empresariales son rentables socialmente cuando proveen más beneficios que pérdidas a la sociedad en general, independientemente de si es rentable o no económicamente. (p. 83)</p>	<p>19.- ¿Su empresa brinda apoyo humanitario a algunos miembros de la comunidad?</p> <p>20.- ¿Su empresa está comprometida con la conservación del medio ambiente?</p> <p>21.- ¿Sabe usted si el público está satisfecho con la atención de su comercio?</p>

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

##### **Técnica**

**Encuesta:** Será una técnica que permitirá elaborar un conjunto de preguntas en relación de las variables e indicadores de estudio.

**Instrumento.** En cuanto al instrumento a utilizar tiene en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliografía como textos, tesis, páginas de internet, entre otros que se tiene que elaborar como una ubicación de la información y el cuestionario.

Cuestionario estructurado: será un formato elaborado específicamente con base a la técnica de la investigación; cuya utilidad será para la recolección de datos de la muestra (Ángeles 2005).

Como tal señala Balestrini (2002) “las fuentes documentales proporcionan una información necesaria en todo lo relacionado con el tema, sin embargo, la mayor cantidad y calidad sea posible que se conozcan y puedan ubicarse los datos de la bibliográfica de cualquier tipo de investigación de deriva a la tecnología”

#### **4.5 plan de análisis**

Se utilizará la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario estructurado.

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

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

**Para el objetivo específico N°.02** se elaboró una encuesta con preguntas relacionadas.



#### 4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología	Técnicas e Instrumentos
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro Abarrotes del Distrito de Taricá, 2019?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro Abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>1. Describir las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro Abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.</p> <p>2. Describir las principales características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, rubro Abarrotes del Distrito de Taricá, 2019.</p>	<p>El presente estudio no corresponde hipótesis debido a que: La presente investigación es descriptiva como menciona Hernández, Fernández &amp; Baptista (2014) “los estudios descriptivos no suelen contener hipótesis, y ello se debe a que en ocasiones es difícil precisar el valor que se puede manifestar en una variable” (p.149).</p>	<p>Variable 1:</p> <p><b>Financiamiento</b></p> <hr/> <p>Variable 2:</p> <p><b>Rentabilidad</b></p>	<p><b>1.El tipo de investigación</b></p> <p>Enfoque cuantitativo</p> <p><b>2.Nivel de investigación de la tesis</b></p> <p>Nivel descriptivo</p> <p><b>3.Diseño de la investigación</b></p> <p>Descriptivo simple no experimental transversal.</p> <p><b>4. Universo y Muestra:</b></p> <p>Universo: 06</p> <p>Muestra: 06</p>	<p><b>Técnica:</b></p> <p>Encuesta.</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario.</p>

#### 4.7 Principios éticos

Teniendo en cuenta el código de ética, toda actividad de investigación que se realiza en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote es regulada por los siguientes principios:

- 1) **Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En las investigaciones en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no sólo implica que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino también involucra el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular, si se encuentran en situación de vulnerabilidad.
- 2) **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.** - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, debemos tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, debemos tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.
- 3) **Libre participación y derecho a estar informado.** - Las personas que desarrollamos actividades de investigación tenemos el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollamos, o en la que participamos; así como tenemos la libertad de participar en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la

cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

- 4) **Beneficencia no maleficencia.** - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participamos en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- 5) **Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.
- 6) **Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

**Tabla 1**

*Financiaron su actividad comercial con sus ahorros personales*

Alternativa	fi	%
No	4	67%
Si	2	33%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 2**

*Financiaron su negocio con capital propio*

Alternativa	fi	%
No	2	33%
Si	4	67%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales

**Tabla 3**

*Los socios financiaron incremento del capital*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	4	67%
Si	2	33%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 4**

*Financiaron en proyectos comerciales para obtener utilidades*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	2	33%
Si	4	67%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 5**

*Financiaron su actividad comercial mediante entidades bancarias*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
No	3	50%
Si	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 6**

*Financiaron con crédito por parte de proveedores*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	5	83%
Si	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 7**

*Financiaron su actividad comercial por medio de cajas municipales de ahorro y crédito*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	4	67%
Si	2	33%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 8**

*Financiaron su actividad comercial a través de Familiares*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	3	50%
Si	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 9***Financiaron su actividad comercial a través de amigos*

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
No	5	83%
Si	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 10***Financiaron su actividad comercial mediante panderos*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	5	83%
Si	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.



**Tabla 11**

*Financiaron préstamo en entidades financieras a corto plazo*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	3	50%
Si	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 12**

*Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo a corto plazo*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	5	83%
Si	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 13**

*Financiaron préstamo en entidades financieras a largo plazo*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	2	33%
Si	4	67%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 14**

*Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo o largo plazo*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	6	100%
Si	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 15**

*Activos de la empresa generan la utilidad esperada*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	2	33%
Si	4	67%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 16**

*Adquirieron rentabilidad económica de su actividad comercial*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	0	0%
Si	6	100%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 17**

*Conocen la ganancia mensual de su actividad comercial*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	3	50%
Si	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 18**

*Rentabilidad financiera de su actividad comercial es la esperada*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	3	50%
Si	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 19**

*Ofrecieron apoyo humanitario a miembros de la comunidad*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	5	83%
Si	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 20**

*Comprometidos con la conservación del medio ambiente*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	0	0%
Si	6	100%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

**Tabla 21**

*Complacieron al público con la atención brindada*

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
No	3	50%
Si	3	50%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los propietarios de los establecimientos comerciales.

## **5.2 Análisis de resultados**

### **Tabla 1**

Del 100% de los encuestados el 67% no financia su negocio con ahorros personales y el 33% sí financia sus negocios con ahorro personal.

El resultado de esta tabla refleja que la gran parte de negociantes no financia sus negocios con ahorros personales esto da a conocer que necesitan del financiamiento de las entidades financieras para que puedan solventar las actividades de sus negocios y de esta manera así poder cumplir con sus objetivos planteados. Así mismo, se puede observar que en cierta forma al obtener financiamiento por parte de las entidades bancarias les generará una cierta ventaja a los negociantes, brindándoles historial bancario lo cual le permitirá a un futuro poder acceder a montos más elevados de dinero de la misma forma este les podrá servir como financiamiento para poder hacer crecer sus negocios.

### **Tabla 2**

Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que el capital de su negocio es propio; frente a un 33% que manifestaron que el capital invertido de su negocio no es propio.

En la tabla reflejan que la mayoría de los negociantes del distrito de Taricá, financian sus negocios por financiamiento propio dando a conocer que sus negocios les brindan buenos ingresos y de esta manera ellos pueden solventar sus actividades económicas sin tener que recurrir a obtener financiamiento por parte de las entidades bancarias, así mismo una pequeña parte de los negociantes encuestados mencionan que el capital que ellos tienen invertido en sus actividades comerciales no es propio si no tuvo que ser obtenido por parte de las entidades bancarias, lo cual refleja que obtuvieron

préstamos para la implementación de sus negocios o sino para hacerlos crecer más y de esta manera mejorar sus ingresos.

### **Tabla 3**

Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que no cuentan con un socio que aporte el capital para incrementar su actividad comercial; frente a un 33% que manifestaron que su socio aportó con capital para incrementar su actividad comercial.

En la siguiente tabla se puede observar que en los negocios del distrito de Taricá no cuentan con socios para sus negocios lo cual refleja que si se llegará a necesitar un incremento de capital este tendría que ser aportado por el mismo dueño del negocio ya que no cuenta con los socios para que le puedan brindar apoyo, de la misma manera en el distrito de Taricá solo una pequeña parte de los dueños de los negocios cuentan con socios que asumen responsabilidades al momento de acceder a algún tipo de incremento de capital. De esta manera evitando que el negocio pueda contraer deudas, así mismo invertir en nuevas mercaderías para su establecimiento.

### **Tabla 4**

Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que si han invertido en un proyecto comercial; frente a un 33% que manifestaron que no invirtieron en algún proyecto comercial para recibir ganancias.

En los resultados obtenidos por parte de la tabla 4, se puede observar que la mayoría de los negociantes del distrito de Taricá mencionan que si realizan inversiones en proyectos comerciales para sus establecimientos, lo cual refleja que estos negociantes que se dedican a hacer este tipo de inversiones comerciales para sus establecimientos tienden a obtener un mejor desarrollo económico y así mismo este les permite crecer con su negocio y mejorar su situación económica tanto del negocio como de los dueños o socios



con los que cuente el negocio, por otro lado los negociantes que no realizan este tipo de inversiones para sus negocios, demoraran mucho más en su desarrollo económico y en el crecimiento para sus negocios y esto no es conveniente para ellos.

### **Tabla 5**

Del 100% de los encuestados, un 50% respondieron que su actividad comercial no es financiada por alguna entidad bancaria; frente a un 50% que manifestaron, que su actividad comercial está financiada por alguna entidad bancaria.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tablas 5, se puede mencionar que los negociantes del distrito de Taricá mencionaron que ellos no financian sus actividades comerciales por medio de préstamos de las entidades bancarias, lo cual da a conocer que estos comerciantes tienen temor a trabajar con los bancos y quedar endeudados y perderlo todo en cierta forma, de la misma manera la otra parte de los comerciantes encuestados mencionan que si trabajan con préstamos por parte de los bancos, lo cual en cierta forma es una riesgo que corre pero a la vez este le puede generar muchas mejoras en sus establecimientos, siempre y cuando el préstamo obtenido sea empleado de la manera correcta.

### **Tabla 6**

Del 100% de los encuestados, un 83% respondieron que no solicitan crédito a sus proveedores; frente a un 17% que manifestaron que si solicitan crédito a sus proveedores.

En la tabla refleja que una pequeña parte de negocios obtiene sus mercaderías al crédito por parte sus proveedores lo cual es una forma muy beneficiosa de trabajar ya que este les permite a los comerciantes alargar el proceso de pago al proveedor y ellos hasta entonces pueden terminar de vender dicha mercadería y cuando llega el momento de pago ya tiene la forma de poder sustentar la deuda contraída, así mismo este no tendría que

hacer ninguna inversión para realizar esa actividad, de esta forma ellos pueden hacer crecer su negocio, así mismo la gran parte de los negociantes del distrito de Taricá no solicita a sus proveedores a que le brinden mercadería a crédito, esto se puede dar porque estos pueden tener el capital suficiente para poder solventar esa deuda o porque se quieren evitar de gastos y prefieren trabajar con los que tienen.

### **Tabla 7**

Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que no solicitan crédito a cajas municipales de ahorro y crédito; frente a un 33% que manifestaron que si solicitan crédito a algunas cajas municipales de ahorro y crédito.

En la tabla indica que una gran parte de los negociantes mencionan que no necesitan solicitar préstamos a las caja de ahorro y crédito, esto se da porque estas pueden contar con el dinero suficiente para que puedan invertir en sus actividades económicas o porque posiblemente no les convenga las tasas de interés que estas estén cobrando, por otro lado una pequeña parte de los negociantes del distrito de Taricá menciona que si han solicitado préstamos a las cajas de ahorro y créditos lo cual ha sido empleado para que estos puedan invertir en sus actividades comerciales y de la misma forma a logrado que sus negocio incremente sus ganancias, lo cual a un futuro les permitirá obtener mejores ingresos y posiblemente a un futuro se conviertan en otro tipo de negocios más grandes y completos.

### **Tabla 8**

Del 100% de los encuestados, un 50% respondió que su actividad comercial no fue financiada por familiares; frente a un 50% que respondieron que su actividad comercial fue financiada a través de familiares.

Luego de haber analizado la tabla se puede observar que los negociantes del distrito de Taricá mencionan que para el desarrollo de sus actividades económicas, estos prefirieron trabajar con préstamos por parte de las entidades bancarias que por medio de préstamos obtenidos por parte de sus familiares, lo cual en cierta forma no es muy bueno trabajar con este tipo de préstamos ya que en el momento menos esperado pueden contraer problemas y generar graves consecuencias en las actividades económicas, por otro lado hay comerciantes que si financian sus actividades por medio de préstamos provenientes de familiares, de tal manera que evitan endeudarse con las entidades financieras, pero a la vez este sería un problema frecuente ya que peligraría siempre y cuando se puedan dar problemas entre familiares.

### **Tabla 9**

Del 100% de los encuestados, un 83% manifestaron que su actividad comercial no fue financiada por amigos; frente a un 17% que respondió que su actividad comercial fue financiada a través de amigos.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tabla se puede mencionar que la gran parte de comerciantes del distrito de Taricá no financio sus actividades económicas por medio de préstamos obtenidos por parte de amistades, esto se dio porque no era necesario acceder a este tipo de financiamiento y también con el fin de evitar posibles problemas, por otro lado una pequeña parte de los comerciantes del distrito de Taricá mencionan que

si les fue necesario solicitar préstamo a sus amistades con el fin de solventar sus actividades económicas.

#### **Tabla 10**

Del 100% de los encuestados, un 83% manifestaron que su actividad comercial no fue financiada por panderos; frente a un 17% que respondió que su actividad comercial fue financiada a través de panderos.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tabla se puede mencionar que una gran parte de los comerciantes del distrito de Taricá, dieron a conocer que para el desarrollo de sus actividades económicas no fue necesario tener la ayuda de entrar a los círculos de créditos conocido como panderos, ya que en cierta forma este tipo de financiamiento es de mucho riesgo ya que no hay ninguna entidad que te pueda asegurar que su dinero estará en buenas manos, así mismo por otro lado una pequeña parte de los comerciantes del distrito de Taricá si se dedicó a entrar a este círculo de crédito para poder obtener su capital para la realización de sus actividades económicas ya que este círculo conocido como panderos es una forma de ahorrar dinero en un tiempo determinado por el grupo de personas que se encuentren en el círculo.

#### **Tabla 11**

Del 100% de los encuestados, un 50% manifestaron que no solicitaron préstamo a alguna entidad financiera a corto plazo; frente a un 50% que respondió que si solicitaron préstamo a alguna entidad financiera a corto plazo.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tabla se puede mencionar que los comerciantes del distrito de Taricá mencionan que si trabajaron en alguna oportunidad con préstamos de entidades financieras y estos fueron a corto plazo, eso da a entender que las cantidades con las que los comerciantes trabajaron fueron cantidades pequeñas, así mismo

la otra parte de estos comerciantes mencionan que no trabajaron con este tipo de préstamos a corto plazo, más al contrario posiblemente trabajaron con otras cantidades de dinero, lo que da a conocer que en cierta forma todos los comerciantes si han trabajado en alguna oportunidad con las entidades bancarias o financieras.

### **Tabla 12**

Del 100% de los encuestados, un 83% indicaron que no se encuentran de acuerdo con los intereses de los préstamos a corto plazo; frente a un 17% que respondió que sí están de acuerdo por los intereses de los préstamos a corto plazo.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tabla se puede mencionar que los comerciantes del distrito de Taricá mencionan que no estuvieron de acuerdo con los intereses que se les cobró, ya que se les hizo muy fuerte la suma del interés lo que los llevo a tomar la decisión de no trabajar ya con las entidades bancarias, por otro lado una pequeña parte de estos comerciantes sí estuvo de acuerdo con los intereses que se les cobro porque una de las opciones que tuvieron es que terminaron de pagar antes de la fecha y al realizar esta acción sus intereses disminuyeron progresiva mente y haciendo que el préstamo obtenido le sea más rentable.

### **Tabla 13**

Del 100% de los encuestados, un 67% indicaron que solicitaron préstamo a largo plazo; frente a un 33% que respondió que no solicitaron préstamo a largo plazo.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tabla se puede mencionar que los comerciantes del distrito de Taricá mencionan que en recurridas oportunidades si solicitaron préstamos a largo plazo con el fin de que estos puedan ser empleados en las actividades económicas a la que se dedican los comerciantes, así mismo se puede dar conocer que estos préstamos si fueron de cantidades fuertes de dinero por lo que se conoce

como financiamiento a largo plazo, por otra parte una pequeña parte de los comerciantes del distrito de Taricá mencionaron que no necesitaron sacar este tipo de préstamos a largo plazo.

#### **Tabla 14**

Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que no se encuentran de acuerdo con los intereses de los préstamos a largo plazo.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla se puede mencionar que todos los comerciantes del distrito de Taricá que no se encontraron de acuerdo con los intereses que se les cobro por la obtención del préstamo, esto no les fue muy conveniente porque los intereses siempre serán más elevados debido a que es por un mayor tiempo, ya que la entidades te cobran más interés por más tiempo en el que se solicita el préstamo, de la misma manera los comerciantes tendrán que evaluar muy bien la situación en la que se encuentren para que puedan tomar la decisión para solicitar nuevamente un préstamo.

#### **Tabla 15**

Del 100% de los encuestados, un 67% indicaron que sus recursos le han generado la utilidad esperada; frente a un 33% que respondió que si recibieron la utilidad esperada.

En la tabla nos indica que los comerciantes del distrito de Taricá en su gran mayoría han logrado cumplir con ciertos objetivos que estos se han planteado obteniendo la utilidad que estas esperaban cumplir al finalizar sus actividades mes a mes, lo cual resalta que los negocios de estas personas es rentable y de la misma manera estos negocios tienen más opciones a poder crecer económicamente, mientras que por otra parte una pequeña parte de los comerciantes menciona que no han podido obtener las utilidades esperadas de sus negocios, esto da a entender que estos comerciantes están fallando en un punto muy importante del negocio ya que no se está cumpliendo con los objetivos

planteados, lo cual se debe de mejorar para que estos negocios no lleguen a sufrir graves consecuencias.

### **Tabla 16**

Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que si obtienen la rentabilidad de su actividad comercial.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la tabla se puede mencionar que todos los negocios si son rentables para los dueños o socios de estas, de esta forma estos resultados tiene una cierta contradicción a los resultados de la tabla 15 donde mencionan que las utilidades esperadas no fueron las que esperaron, por tal motivo se puede entender que unos negocios son restables y tienen ganancias del resultados de sus actividades económicas, a lo que a diferencia de los otros negociantes que mencionan que no consiguieron las utilidades esperadas, lo cual da a conocer que el negocio si es rentable pero solo genera las ganancias para que este pueda sobrevivir.

### **Tabla 17**

Del 100% de los encuestados, un 50% indicaron que desconoce mensual de su actividad comercial; frente a un 50% que respondió que si conoce la ganancia mensual de su negocio.

De acuerdo al resultado obtenido por parte de la tabla se puede decir que los negociantes del distrito de Taricá, no tienen un conocimiento exacto de las ganancias que les brindan sus negocios, lo cual en cierta forma da a resaltar que estos no cuentan con un persona encargada de llevar las cuentas de las actividades a las que se dedican, así mismo

esto revela el riesgo que pueden tener estos comerciantes a no tener el conocimiento exacto de sus ingresos y ganancias que tienen mes a mes, por otro lado la otra parte de los comerciantes menciona que si conocen las ganancias que les genera sus actividades económicas esta manera se puede conocer que en estos negocios si cuentas con personas especializadas en hacer el registro exacto de las actividades a las que se dedican día a día.

### **Tabla 18**

Del 100% de los encuestados, un 50% indicaron que la rentabilidad de su actividad comercial no es la esperada; frente a un 50% que respondió que la rentabilidad de su actividad comercial es la esperada.

De acuerdo a los resultados obtenidos por parte de la tabla se pueden mencionar que es los comerciantes sí obtienen la rentabilidad adecuada de sus negocios dando a conocer de esta forma que sus negocios se encuentran en muy buen aspecto económico para los dueños, por otra parte se puede observar no todos los comerciantes obtienen una rentabilidad adecuada para su negocio, esto da a conocer qué los sueños de estos negocios no están realizando el procedimiento adecuado para solución por tal motivo estos tienen que realizar cambios en sus actividades para que puedan llegar a cumplir con todos los objetivos que se tienen planeados, de la misma manera al realizar estos cambios se podrá obtener un mejor resultado para que el negocio pueda obtener rentabilidad esperada por los dueño o socios del negocio.



### **Tabla 19**

Del 100% de los encuestados, un 83% indica que no brinda apoyo a algún miembro de la comunidad; frente a un 17% que respondió que si brinda apoyo dentro de la comunidad.

De acuerdo a los resultados obtenidos por parte de la tabla se puede mencionar que los negociantes no realizan ningún tipo de apoyo a su comunidad lo cual da a conocer que a los dueños de estos negocios les falta hacer un compromiso con el fin de poder brindar ayuda a la comunidad para una satisfacción a las personas, por otra parte solo una pequeña parte de los comerciantes del distrito de Taricá realizan el apoyo a su comunidad y de la misma manera a las personas que se encuentra a su alrededor, esto habla muy bien de estos comerciantes y de las actividades que realizan ellos.

### **Tabla 20**

Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que si se encuentran comprometidos con el cuidado del medio ambiente.

De acuerdo a los resultados obtenido por parte de la tabla, se puede mencionar que el total de los negociantes del distrito de Taricá se encuentran muy comprometidos con el cuidado del medio ambiente, ya que entre sus actividades diarias contribuyen con el cuidado de este, así mismo cuentan con un plan para que puedan orientar a sus clientes a contribuir también con el cuidado al medio ambiente.

## **Tabla 21**

Del 100% de los encuestados, un 50% desconoce sobre la satisfacción de la atención brindada; frente a un 50% que indicó que si conoce sobre la satisfacción de la atención a sus clientes.

De acuerdo a los resultados obtenidos por parte de la tabla 21 se puede observar que solo una parte de los negociantes sabe sobre la satisfacción que sienten los clientes al realizar sus comprar en sus establecimientos, esto habla muy bien de estos comerciantes, así mismo esto puede generar una ventaja competitiva en la captación de los clientes, por otro lado hay una parte de los comerciantes del distrito de Taricá que mencionan que no tiene este conocimiento, a lo cual ellos deben de implementar un sistema de poder llegar a esta información con el fin de fidelizar a sus clientes.

## **VI. Conclusiones**

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

Se concluyó que el financiamiento y la rentabilidad, tienen características muy importantes para el desarrollo económico de la empresa, sabiendo que el financiamiento es una herramienta importante para el aspecto económico de las empresas, así mismo se observa que las 06 microempresas del distrito de Taricá pueden mejorar con el cumplimiento de sus objetivos que tienen trazados cumplir, sin dejar de lado a la rentabilidad, que es la encargada de medir la situación en la que se puede encontrar la empresa, para que sus autoridades puedan tomar buenas decisiones empresariales sin miedo a tener que arriesgarse a perder.

El financiamiento en las 06 microempresas del distrito de Taricá es un aspecto muy fundamental para las actividades comerciales a la que estos se dedican ya que el financiamiento les podrá permitir a acceder a diferentes préstamos de las entidades financieras con el fin de poder invertir en nuevos proyectos pendientes o realizar el pago de sus obligaciones que estos puedan tener, por otra parte las micro y pequeñas empresas también cuentan con financiamiento propio, lo cual es muy importante para ellos porque este les permitirá continuar con sus actividades sin tener que acudir a préstamos y posiblemente endeudarse, por otra parte los dueños de las 06 microempresas del distrito de Taricá, mencionaron que sus negocios si le son rentables, dando a conocer que estos si tienen buenos ingresos, cabe resaltar que si estas 06 microempresas del distrito de Taricá son rentables podrán y afrontar diferentes situaciones económicas que se les presente y también podrán tener una mejor toma de decisiones con respecto al futuro de sus microempresas.

De la misma manera se puede mencionar que la rentabilidad en las 06 microempresas del distrito de Taricá, les sirve para que puedan determinar si sus actividades económicas le están generando las ganancias suficientes para que estas microempresas puedan solventar sus necesidades y así mismo poder invertir en nuevos proyectos, la rentabilidad para los 06 microempresarios del distrito de Taricá se convierte en un aspecto de suma importancia desde que estos inician sus operaciones y al querer tener conocimiento de cuanto son sus ingresos, así mismo de poder saber si su negocio puede llegar a crecer económica mente y poder expandir sus actividades en otros lugares aledaños, para que de esta manera se puedan generar un mejor ingreso del que tuvieron en aquel momento.

Como aporte a la investigación en mi opinión el financiamiento y la rentabilidad vienen a ser muy importantes para la empresa porque estas dos variables trabajan de la mano para el buen desarrollo económico de esta, se sabe que con el financiamiento la empresa puede llegar a obtener el dinero o capital que necesite para poder satisfacer una cierta necesidad, es ahí donde entra a tallar la rentabilidad, está encargada de realizar una buena administración de los recursos que se obtiene con la función de que todo esto le sea rentable a la empresa y le genere las ganancias que se estima a un cierto plazo.

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

Con relación al financiamiento se llegó a la conclusión que las micro y pequeñas empresas llegan a realizar sus actividades por medio prestamos de entidades financieras y una mínima cantidad por sus propios medios donde luego de analizar las tablas se llegó a la conclusión que una gran parte de las 06 microempresas financian sus actividades por medio de entidades bancarias, mientras que otra parte se financian por sí mismas o por medio de préstamos de amigos y familiares, buscando resolver sus necesidades económicas.

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

Con relación a la rentabilidad se llega a la conclusión de que las microempresas dando a ver que las actividades económicas que tienen los 06 microempresarios del distrito de Taricá son rentables, porque ellos cuentan con un ingreso adecuado en sus actividades que realizan a diario, donde invierten en la compra nuevas mercaderías separando el dinero de sus ganancias obtenidas durante sus actividades, aun así obteniendo buenos resultados a sus actividades económicas estas 06 microempresas del distrito de Taricá aún tienen muchos aspectos en los cuales tienen que mejorar para que sus resultados sean mucho mejores.

### **Aporte del investigador**

Con respecto a los resultados obtenidos luego de aplicar la técnica correspondiente para realizar la investigación, puedo mencionar que en las 06 microempresas del distrito de Taricá, tienen muchos aspectos en los cuales tienen que mejorar, entre estos se puede considerar la falta de información con lo que ellos cuentan, así mismo deben emplear muy bien los préstamos que obtienen por parte de las entidades financieras u otro tipo de entidades, usándolos en las actividades que lo requieran para que de esta manera estos préstamos sean una mejora para el crecimiento de la microempresa y que no se vuelva un gasto u obligación financiera por pagar sin que este le haya dado resultados, por otra parte los 06 microempresarios del distrito de Taricá antes de solicitar un préstamo a las entidades bancarias primero debe de realizar una cotización de tasas con el fin de que al momento de obtener un préstamo este le sea fácil de pagar y no le cause problemas, por último los 06 microempresarios del distrito de Taricá deben de realizar un buen manejo de sus ingresos y salidas así también llevar la cuenta de sus actividades diarias con el fin de que a cada fin de mes y a fin de año estos puedan conocer si tuvieron ganancias como resultado de sus actividades.

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

Los 06 microempresarios del distrito de Taricá, realizan diferentes formas de marketing para los productos de su establecimiento, entre estos ellos realizan sorteos con el fin de captar más clientes, así mismo realizan ofertas con productos, y hacen descuento de precios con el fin de mejorar la atención a sus clientes. así mismo los comerciantes del distrito de Taricá están muy pendientes a la satisfacción que se llevan sus clientes al momento de acudir a sus establecimientos a realizar sus compras, por otro lado estas 06 microempresas

del distrito de Taricá tiene muy en cuenta al medio ambiente y trabajan en el marketing con sus productos siempre cuidando los recursos naturales donde ellos se encuentran, finalmente estos comerciantes se encuentran ubicados en una zona turística lo cual es un aspecto muy positivo para actividad económica de sus negocios, por tal motivo ellos se deben de encontrar muy capacitados para poder atender a los clientes de otros lugares del país como del mundo, para que de esta manera ellos puedan mejorar aún más sus ingresos y que sus negocio le generen una mejor rentabilidad.

## **Recomendaciones**

- ✓ Se recomienda a incrementar el estudio a los temas de financiamiento y rentabilidad, con el fin de que los microempresarios al estar más informados de estos temas se les hará más fácil tomar las decisiones correctas para el buen desarrollo económico de sus negocios y así mejoras su rentabilidad.
  
- ✓ Se recomienda a las 06 microempresas del distrito de Taricá a informarse más sobre el financiamiento, con el fin de que lleguen a conocer sobre sus ventajas y desventajas, y puedan usar todo esto a su favor al obtener préstamos de las entidades financieras para incrementar sus mercaderías o su capital.
  
- ✓ Se recomienda a las 06 microempresas del distrito de Taricá, a que tengan más control de las ganancias que generan mensualmente, para que de esta manera lleguen a saber si su negocio les está siendo rentable, para que así puedan tomar decisiones para hacer crecer sus negocios, así mismos se les recomienda seguir contribuyendo al cuidado del medio ambiente, ya que depende de este la calidad de vida que lleguemos a tener en un futuro.



## Referencia bibliográfica

- Aclla Lopez, M. (2019). Financiamiento, rentabilidad y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “Paraiso Ayacucho” S.A.C. *Universidad Católica Los Angeles de Chimbote*, 91.
- Aguiar Diaz, I. (2005). *Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa*.
- Aguilar Soriano, K. Y. y, & Cano Ramirez, N. E. (2017). “ Fuentes De Financiamiento Para El Incremento De La. *Universidad Nacional Del Centro Del Perú Facultad De Contabilidad*, 1–137.
- Alberto Zamabrano, L. P. (2016). *Estructura de la organizacion: departamentalizacion . .*
- Alcantara Villacorta, A., & Tasilla Huaman, J. (2019). *Fuentes de financiamiento y rentabilidad de la Empresa Corporación Betel Perú SAC – Tarapoto 2016. 1*, 6–8.  
<https://doi.org/10.16309/j.cnki.issn.1007-1776.2003.03.004>
- Amadeo Arostegui, A. (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.” *Universidad Nacional de La Plata*, 148.
- Baltodano, V. (2016). Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa Venecia Restaurant S.C.R. Ltda De Chimbote, 2014. *Repositorio Académico ULADECH*, 68.
- Benedicto, M. S. (2008). *Capital riesgo y financiación de Pymes*.
- Bernardo, C., Carbajal, Y., Figueredo, C., & Robles, H. (2017). Metodología de la Investigación. In *Atención Primaria en la Red*.
- Castillo Ramires, M., & Rosales Mejia, S. (2017). Universidad Nacional Agraria

- Universidad Nacional Agraria. *Tesis*, 59.
- Castro-gamero, D. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte*.
- Castro Vera, M. V. (2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú: caso empresa “Grupo Olicruz”- Chimbote, 2015. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 1–58.
- Celmi Gargate, A. E. (2017). *Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Abarrotes En El Mercado De Pedregal - Provincia De Huaraz, 2015*. 6.
- Contreras Barrientos, S. (2018). Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Mypes, Compra/Venta De Útiles De Oficina En El Mercado Modelo De Tumbes. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 89. <https://doi.org/1>
- Correa Bermeo, N. (2018). *Facultad De Ciencias Contables Financieras Y Administrativas Escuela Profesional De Contabilidad*. 152. <https://doi.org/1>
- cruz pinedo, liz angela. (2016). *Facultad De Ciencias Contables Y*.
- Durand, Z., & León, K. (2016). *Influencia del financiamiento en el desarrollo de las Mype en el Sector comercial del Distrito de Independencia - Periodo 2015*. 1–122.
- González, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. *Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia*., 15–179.
- Hernández, C., Fernández, C., & Baptista, P. (1997). *Metodología de la Investigación*.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*

- (Sexta edic). McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. Huerta
- Gamarra, R. (2019). *Escuela Profesional De Contabilidad*. 0–2. Intelligence, E.
- (2011). *EL MODELO DE LA CAJA MUNICIPAL EN PERÚ*. 1–9.
- Kaqui Valenzuela, G., & Espinoza Celmi, M. (2018). “Fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours E.I.R.L Huaraz - 2018.” *Universidad César Vallejo*.
- Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la mypes del dsitrito de San José*. 98.
- Leon Ortiz, gabriela. (2016). *Financieras Y Administrativas. Mayra Yanira Gomez Moran*, 1–33.
- Ley, N. 26887. (n.d.). *Ley General de Sociedades Ley N ° 26887*.
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento. Usaid Perú Mype Competitiva, 1(1)*, 1–146.
- Logreira, C., & Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia*. 1–14.
- Milla Jara, M. D. (2017). *Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Pollerías - Huaraz 2015. Repositorio Académico ULADECH*, 73.
- Mostasero Segura, T. (2010). *Riesgo, rentabilidad y financiamiento de pymes rubro Comercial - Abarrotes Parada San Martin, Chimbote 2014- 2015*. 111.
- Riveros Ticona, Li. (2017). *Universidad Mayor de San Andrés*.
- Rodriguez Fitzcarral, J., & Yauri Cerda, S. (2018). *Autores :*

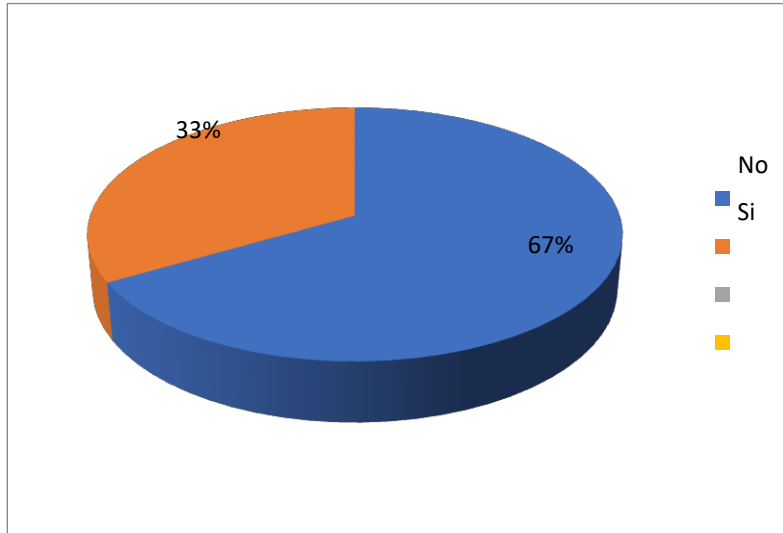
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Analisis Contable*, 1–24.
- Trust Saving S.A. (2006). *El dinero y el ahorro*.
- Valdebenito Durán, E. (2019). *EVALUACION ECONOMICA DEL CREDITO CON AVAL DEL ESTADO : RENTABILIDAD Y PROBABILIDAD DE PAGO*.
- Vargas Valentin, L. (2018). *Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas programa de contabilidad*.
- VERGARA CHORRES, C. Y. (2014). *Cuando nos referimos a la rentabilidad de un proyecto, pensamos inmediatamente en el beneficio económico que se puede obtener. Pero la rentabilidad es un concepto más amplio que, en función del tipo de proyecto, puede verse desde diferentes perspectivas p. 1–6*.
- Villacorta, L. (2017). *Gestión Por Competencias Y Su Incidencia En La Rentabilidad Económica En Hoteles De Tres Estrellas De La Ciudad De Huaraz - 2015-2016*. 143.
- Zamora Torres, A. I. (2008). “Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán.” *Director*, 1–119.
- Zevallos Conde, L. (2017). Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público. *Repositorio Institucional - ULADECH*, 79. <https://doi.org/1>







## Anexo 2

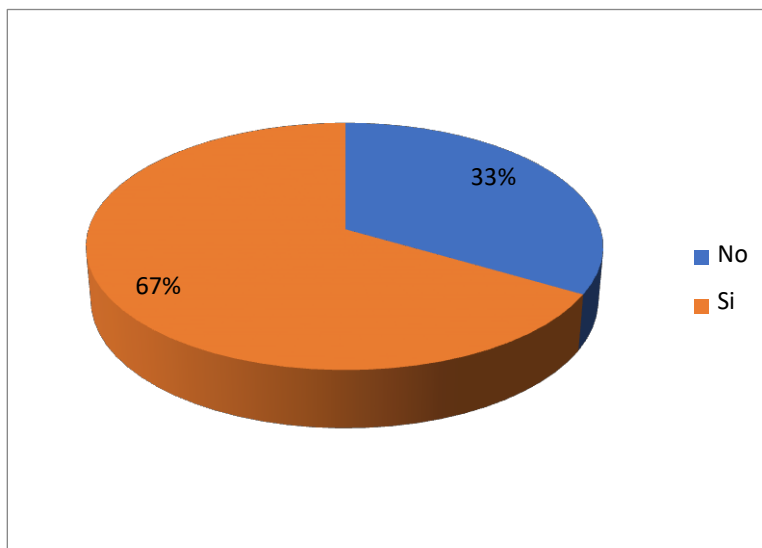


**Figura 1:** Financiaron su actividad comercial con sus ahorros personales

**Fuente:** tabla 1

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que su actividad comercial no lo financiaron con sus ahorros personales frente a un 33% que manifestaron que su actividad comercial lo financiaron con sus ahorros personales.

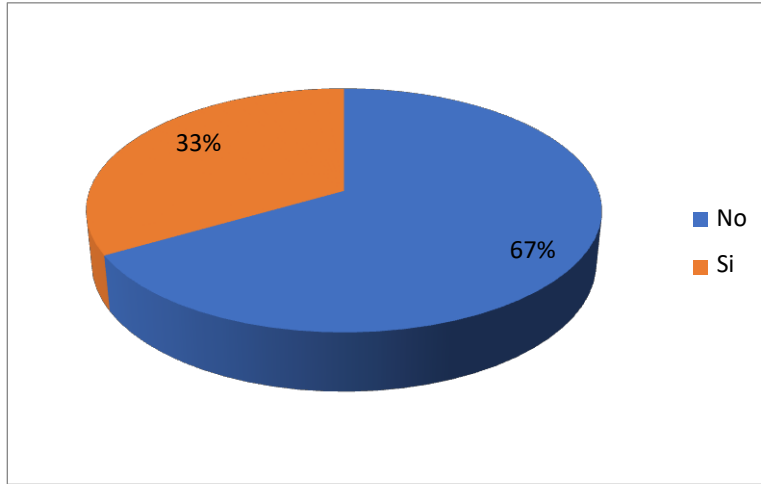




**Figura 2:** Financiaron su negocio con capital propio

**Fuente:** tabla 2

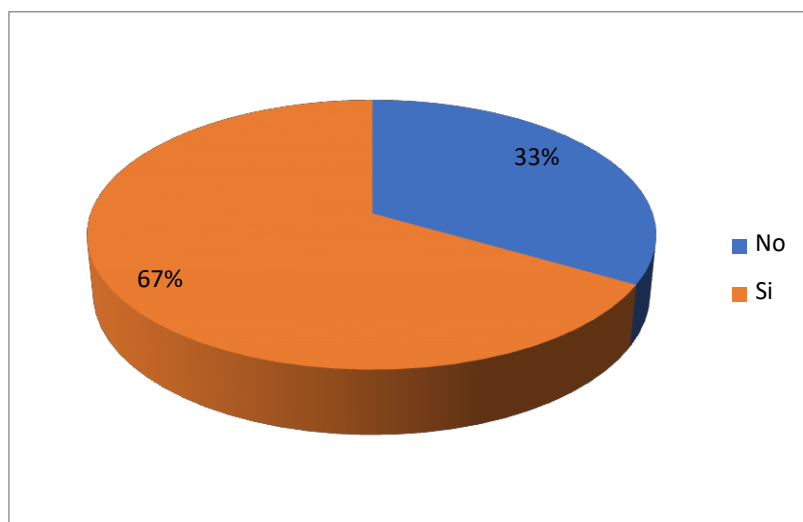
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que el capital de su negocio es propio; frente a un 33% que manifestaron que el capital invertido de su negocio no es propio.



**Figura 3:** Los socios financiaron incremento del capital

**Fuente:** tabla 3

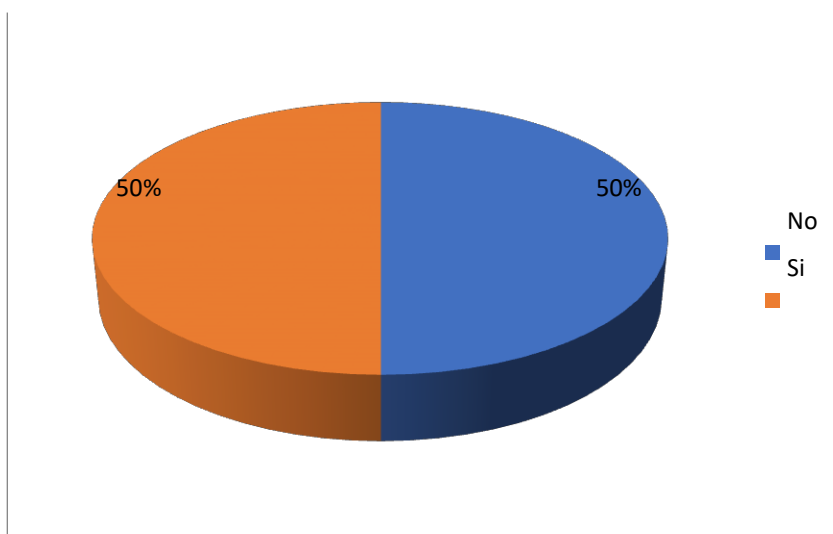
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que no cuentan un socio que aporte con capital para incrementar su actividad comercial; frente a un 33% que manifestaron que su socio apporto con capital para incrementar su actividad comercial.



**Figura 4:** Financiaron en proyectos comerciales para obtener utilidades

**Fuente:** tabla 4

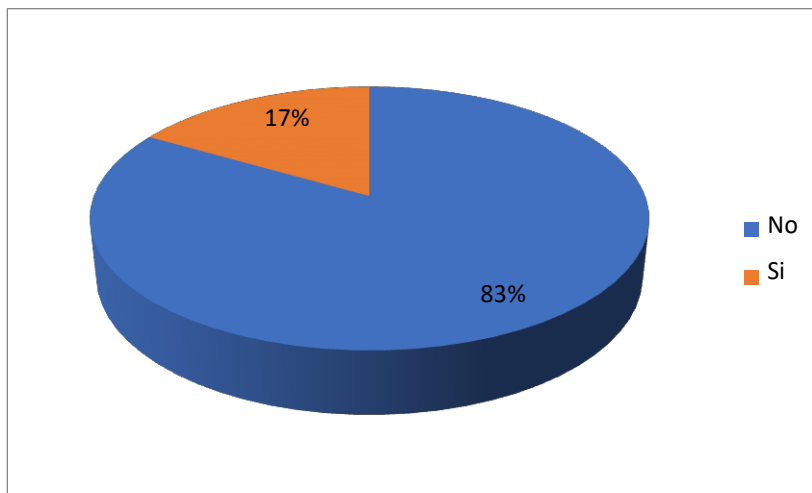
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que si han invertido en un proyecto comercial; frente a un 33% que manifestaron que no invirtieron en algún proyecto comercial para recibir ganancias.



**Figura 5:** Financiaron su actividad comercial mediante entidades bancarias

**Fuente:** tabla 5

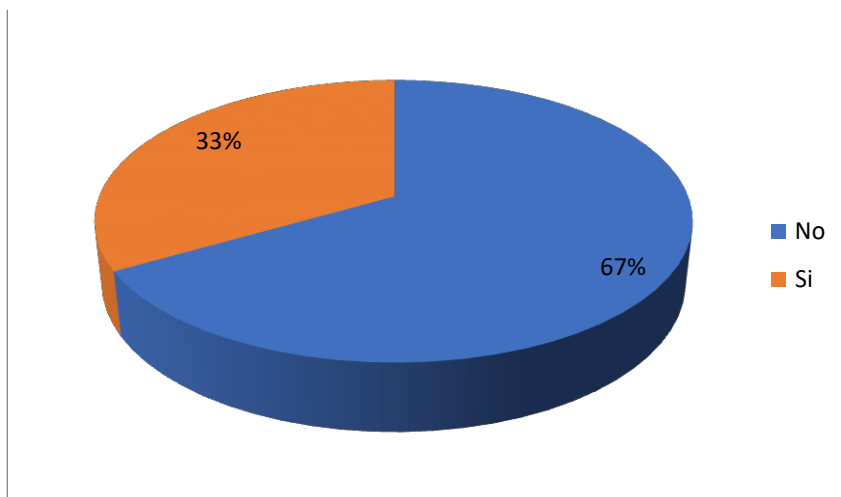
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 50% respondieron que su actividad comercial no es financiada por alguna entidad Bancaria; frente a un 50% que manifestaron, que su actividad comercial está financiada por alguna entidad bancaria.



**Figura 6:** Financiero con crédito por parte de proveedores

**Fuente:** tabla 6

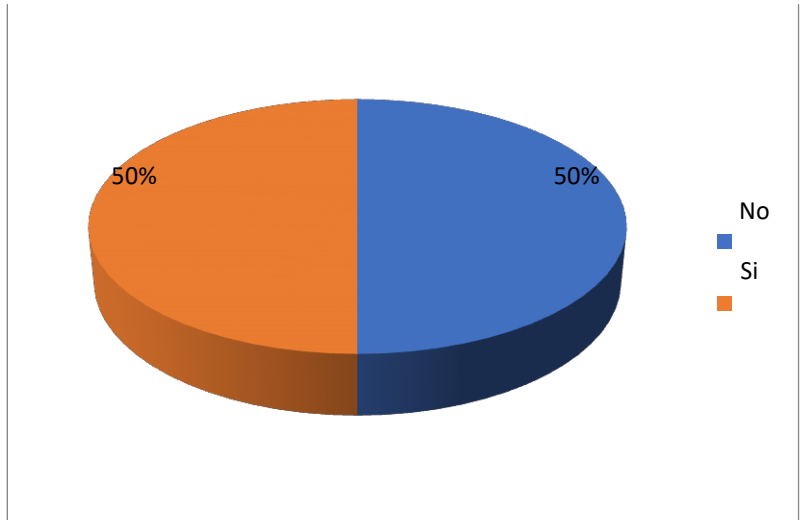
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 83% respondieron que no solicitan crédito a sus proveedores; frente a un 17% que manifestaron que si solicitan crédito a sus proveedores.



**Figura 7:** Financiaron su actividad comercial por medio de cajas municipales de ahorro y crédito

**Fuente:** tabla 7

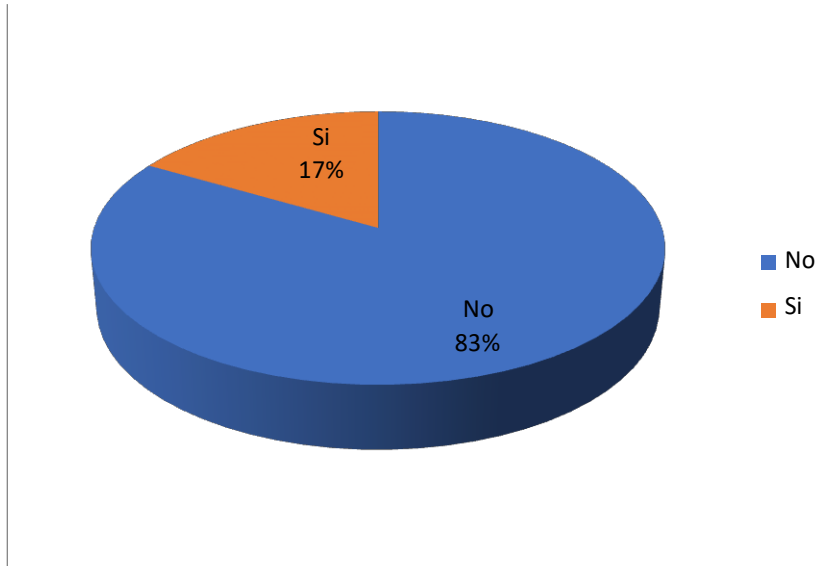
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% respondieron que no solicitan crédito a cajas municipales de ahorro y crédito; frente a un 33% que manifestaron que si solicitan crédito a algunas cajas municipales de ahorro y crédito.



**Figura 8:** Financiaron su actividad comercial a través de Familiares

**Fuente:** tabla 8

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 50% respondió que su actividad comercial no fue financiada por familiares; frente a un 50% que respondieron que su actividad comercial fue financiada a través de familiares.

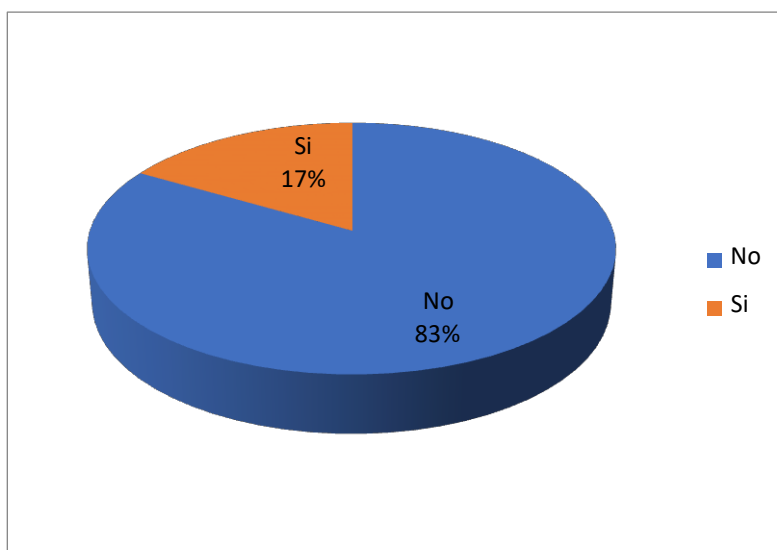


**Figura 9:** Financiaron su actividad comercial a través de amigos

**Fuente:** tabla 9

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 83% manifestaron que su actividad comercial no fue financiada por amigos; frente a un 17% que respondió que su actividad comercial fue financiada a través de amigos.

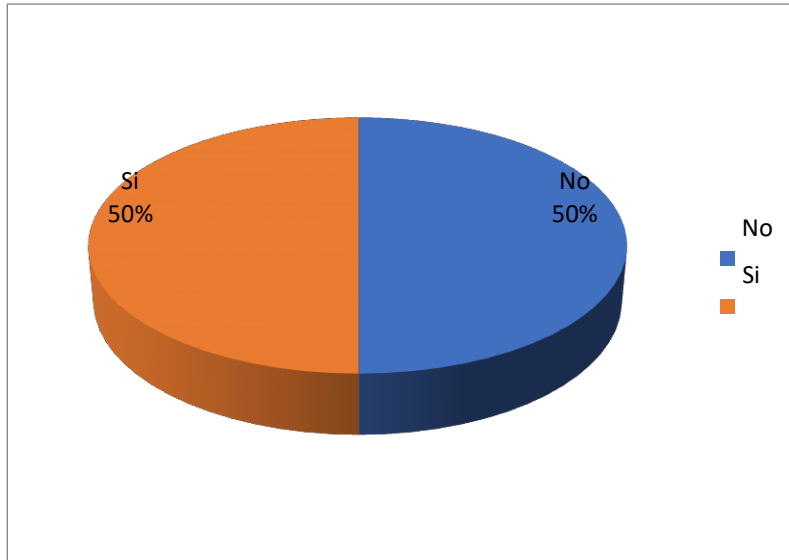




**Figura 10:** Financiaron su actividad comercial mediante Panderos

**Fuente:** Tabla 10

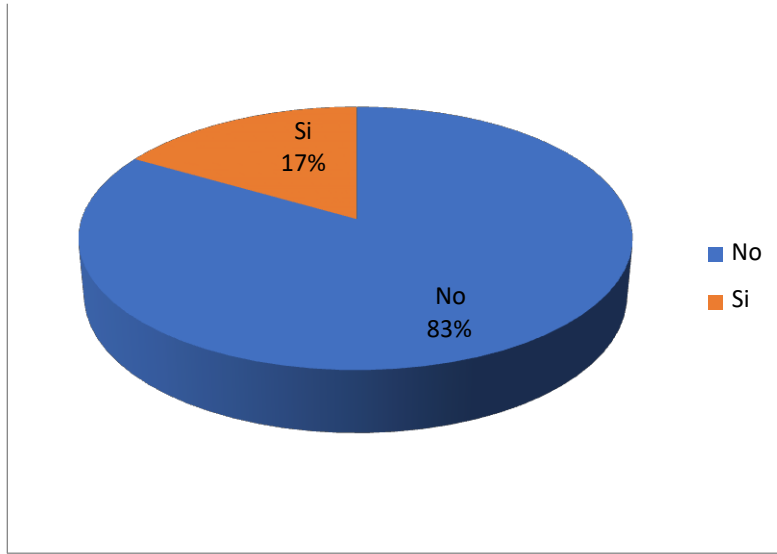
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 83% manifestaron que su actividad comercial no fue financiada por panderos; frente a un 17% que respondió que su actividad comercial fue financiada a través de panderos.



**Figura 11:** Gestionaron préstamo a una entidad financieras a corto plazo

**Fuente:** Tabla 11

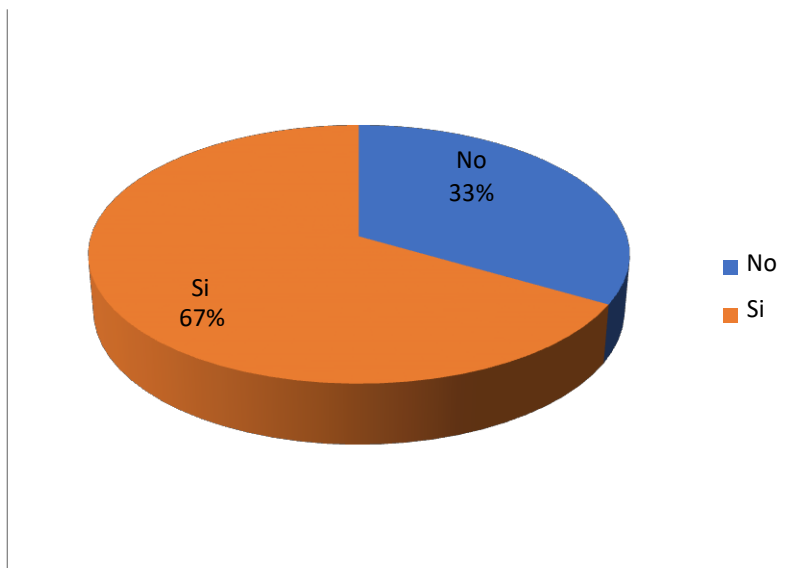
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 50% manifestaron que no solicitaron préstamo a alguna entidad financiera a corto plazo; frente a un 50% que respondió que si solicitaron préstamo a alguna entidad financiera a corto plazo.



**Figura 12:** Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo o corto plazo

**Fuente:** Tabla 12

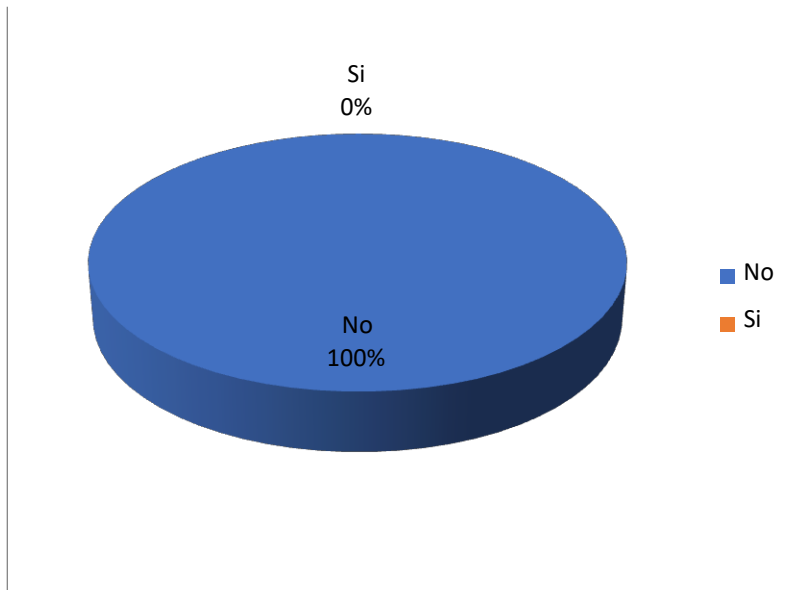
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 83% indicaron que no se encuentran de acuerdo con los intereses de los préstamos a corto plazo; frente a un 17% que respondió que sí están de acuerdo por los intereses de los préstamos a corto plazo.



**Figura 13:** Financiaron préstamo en financieras a largo plazo

**Fuente:** Tabla 13

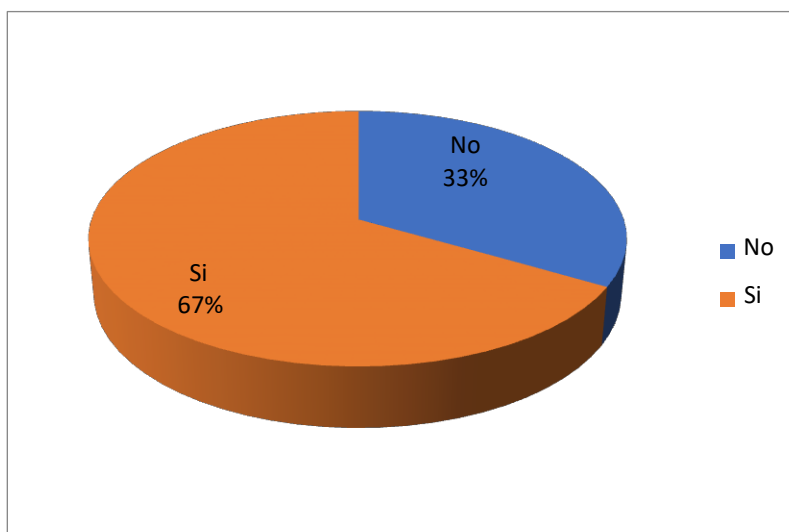
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% indicaron que solicitaron préstamo a largo plazo; frente a un 33% que respondió que no solicitaron préstamo a largo plazo.



**Figura 14:** Estuvieron de acuerdo con los intereses del préstamo o largo plazo

**Fuente:** tabla 14

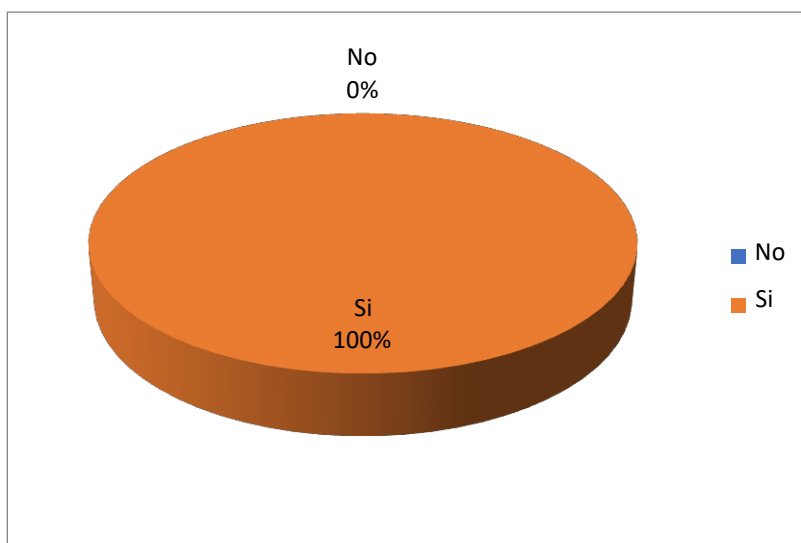
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que no se encuentran de acuerdo con los intereses de los préstamos a largo plazo.



**Figura 15:** Activos de la empresa generaron la utilidad esperada

**Fuente:** tabla 15

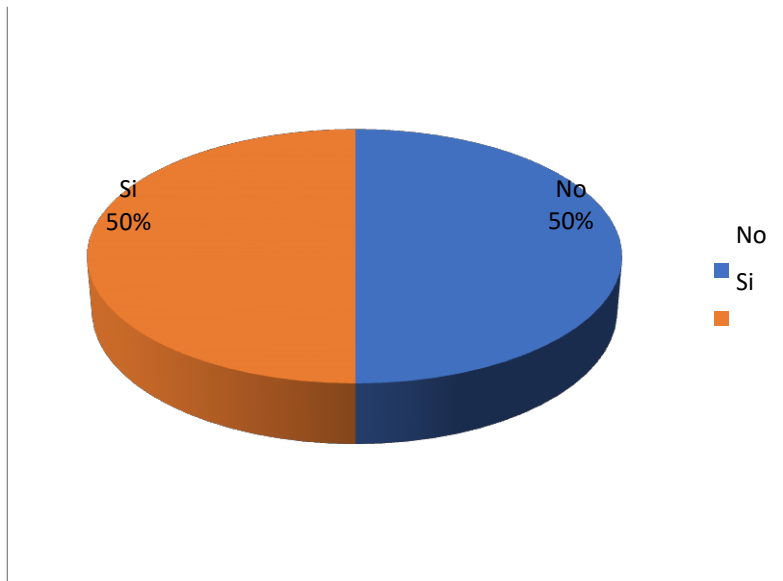
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 67% indicaron que sus recursos le han generado la utilidad esperada; frente a un 33% que respondió que si recibieron la utilidad esperada.



**Figura 16:** Adquirieron rentabilidad económica de su actividad comercial

**Fuente:** tabla 16

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que si obtienen la rentabilidad de su actividad comercial.

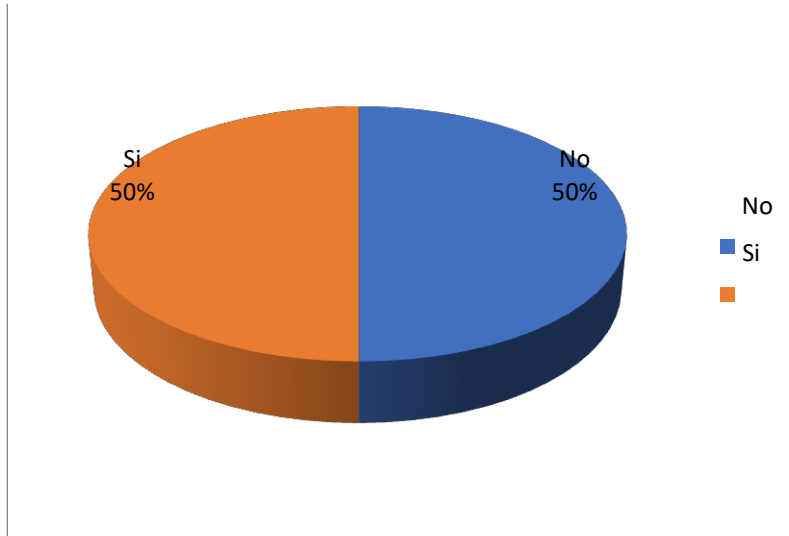


**Figura 17:** Conocen la ganancia mensual de sus actividades comerciales

**Fuente:** tabla 17

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 50% indicaron que desconoce mensual de su actividad comercial; frente a un 50% que respondió que si conoce la ganancia mensual de su negocio.

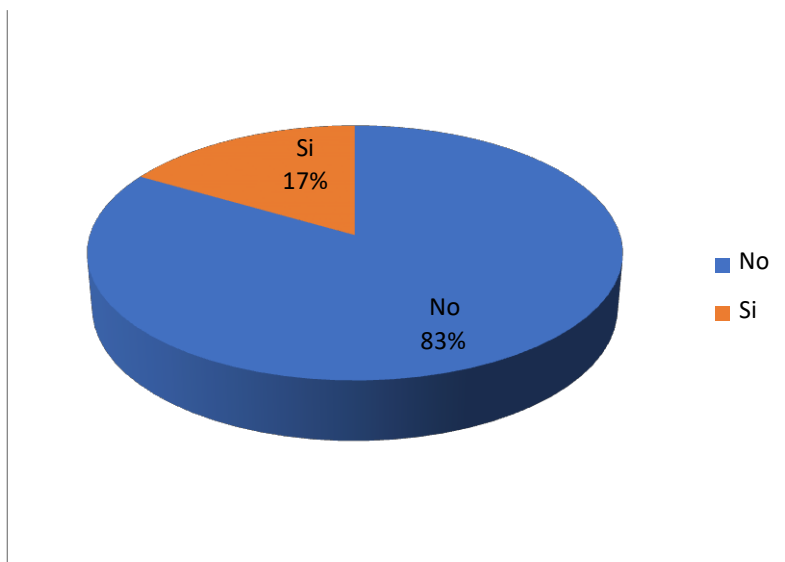




**Figura 18:** Conocen la rentabilidad esperada de su actividad comercial

**Fuente:** tabla 18

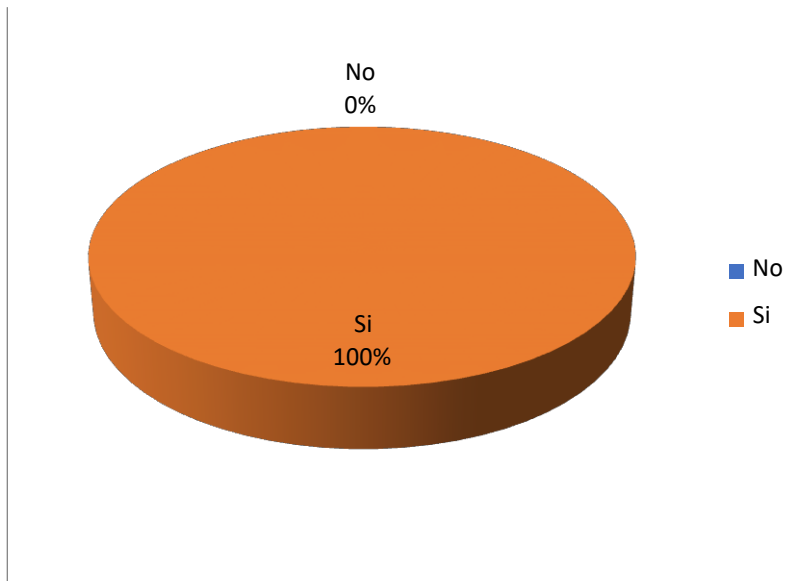
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 50% indicaron que la rentabilidad de su actividad comercial no es la esperada; frente a un 50% que respondió que la rentabilidad de su actividad comercial es la esperada.



**Figura 19:** Ofrecieron apoyo humanitario a miembros de la comunidad

**Fuente:** tabla 19

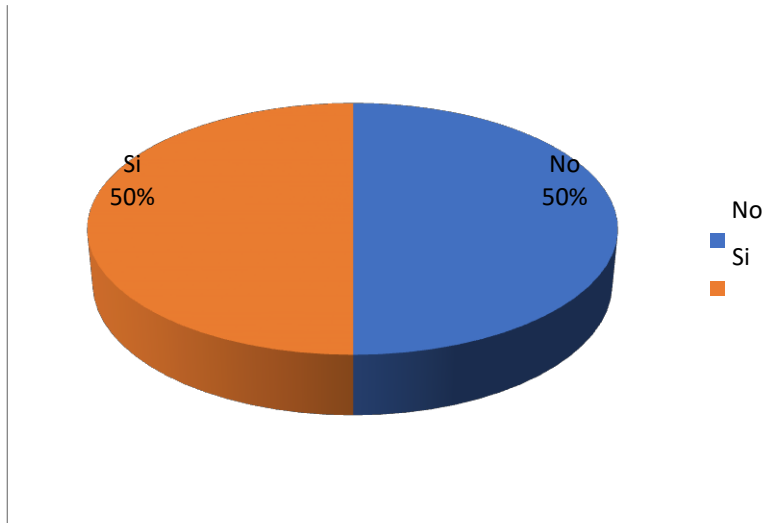
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 83% indica que no brinda apoyo a algún miembro de la comunidad; frente a un 17% que respondió que si brinda apoyo dentro de la comunidad.



**Figura 20:** Comprometidos con la conservación del medio ambiente

**Fuente:** tabla 20

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que si se encuentran comprometidos con el cuidado del medio ambiente.



**Figura 21:** El público quedo satisfecho con la atención de su comercio

**Fuente:** tabla 20

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, un 50% desconoce sobre la satisfacción de la atención brindada; frente a un 50% que indicó que si conoce sobre la satisfacción de la atención a sus clientes.

## Anexo 4

### Protocolo de Consentimiento Informado



#### PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS



Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por Lugo Camacho Norka Luzmila, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: **“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO ABARROTES DEL DISTRITO DE TARICÁ, 2019”**.

La entrevista durará aproximadamente 15 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.

- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: norkamilalc(@)gmail.com o al número 979531414 Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad.
- Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	Elizabeth Aurora Mayhuay Pozo
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	23/06/2020

# INFORME FINAL

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo