

**UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO**  
**Facultad De Ciencias Empresariales**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**Y FINANZAS**



**UDH**  
UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

**TESIS**

**LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL MERCADO  
LA UNIÓN DE TOCACHE, PERIODO 2019.**

**para optar el Título Profesional de:  
CONTADOR PÚBLICO**

**TESISTA**

**Bach. ESCOBAL MOLINA, Julisa Elizabeth**

**ASESORA**

**Mtra. CRISTOBAL LOBATON, Idelia Mirta**

**Huánuco - Perú**  
**2019**

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS**

En la ciudad de Huánuco, siendo las *16:00* horas del día *22* del mes de *Julio* del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

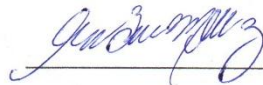
Dr. Christian Paolo Martel Carranza	(Presidente)
Mtro. Víctor Manuel Ramírez Cabrera	(Secretario)
Mtro. Vicky Evely Ortega Buleje	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1099-2019-D-FCOMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: "**LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL MERCADO LA UNIÓN DE TOCACHE, PERIODO 2019**", presentada por el (la) Bachiller **ESCOBAL MOLINA, Julisa Elizabeth**; para optar el título **Profesional de Contador Público**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) *aprobada* con el calificativo cuantitativo de *14* (*Catorce*) y cualitativo de *suficiente* (Art.45 y 47 - Reglamento de Grados y Títulos).

Siendo las *16:40* horas del día *22* del mes de *Julio* del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Dr. Christian Paolo Martel Carranza

PRESIDENTE



Mtro. Víctor Manuel Ramírez Cabrera  
SECRETARIO



Mtro. Vicky Evely Ortega Buleje  
VOCAL

## **DEDICATORIA**

A DIOS y a mis padres, por estar conmigo, por enseñarme a crecer y a que si caigo debo levantarme, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí, y a la Asociación del mercado la unión por permitirme realizar esta investigación.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a Dios por permitirme estar aquí.

A la Universidad de Huánuco por ser la institución que me formo, profesionalmente y humanamente; y cada momento vivido dentro del proceso universitario, es simplemente una oportunidad que nos brindan nuestros padres con la ayuda de Dios.

Al docente Idelia Mirta Cristóbal Lobatón por ser mi asesor, por dedicarme su tiempo y su enseñanza durante la ejecución de la tesis, y a todos los docentes que siempre me ayudaron y apoyaron con sus conocimientos y buenos valores.

A los negociantes de mercado la unión de Tocache por haberme facilitado la aplicación del instrumento de evaluación en sus negocios.

## INDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTOS .....	III
INDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS.....	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	VII
RESUMEN .....	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCCIÓN .....	X
CAPÍTULO I.....	12
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1. Descripción del problema.....	12
1.2. Formulación del problema.....	13
1.2.1. Problema General: .....	13
1.2.2. Problema Específico: .....	13
1.3. Objetivo general. ....	13
1.4. Objetivos específicos.....	13
1.5. Justificación de la investigación.....	14
1.6. Limitaciones de la investigación.....	14
1.7. Viabilidad de la investigación.....	15
CAPÍTULO II.....	16
MARCO TEÓRICO .....	16
2.1. Antecedentes de la investigación.....	16
2.1.1. Nivel internacional.....	16
2.1.2. Nivel Nacional.....	18
2.1.3. Nivel Local.....	21
2.2. Bases teóricas. ....	23
2.2.1. El Financiamiento.....	23
2.2.2. La Rentabilidad y sus Componentes.....	26
2.2.3. Las Mypes en el Perú.....	29
2.3. Definiciones conceptuales.....	30
2.4. Hipótesis.....	33
2.4.1. Hipótesis General.....	33
2.4.2. Hipótesis Específicas.....	33

2.5. Variables.....	33
2.5.1. Variable independiente: Las Fuentes De Financiamiento. ....	33
2.5.2. Variable dependiente: Rentabilidad.....	33
2.6. Operaciones de variables (dimensiones e indicadores). ....	34
CAPÍTULO III.....	36
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.1. Tipo de investigación. ....	36
3.1.1. Enfoque. ....	36
3.1.2. Alcance o nivel.....	36
3.1.3. Diseño.....	37
3.2. Población y muestra.....	37
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos. ....	39
3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información. ....	39
CAPÍTULO IV.....	41
RESULTADOS.....	41
4.1. Procesamiento de datos (cuadros estadísticos con su respectivo análisis e interpretación).....	41
4.2. Contrastación de Hipótesis y Prueba de Hipótesis (dependiendo de la investigación). ....	57
4.2.1 Contrastación de Hipótesis General.....	58
4.2.2. Contrastación de Hipótesis específicas.....	60
CAPÍTULO V.....	61
DISCUSION DE RESULTADOS.....	61
5.1. Presentar la contrastación de los resultados del trabajo de investigación. ....	61
CONCLUSIONES.....	63
RECOMENDACIONES.....	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	65
ANEXOS.....	67

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	38
Tabla 2.....	39
Tabla 3.....	41
Tabla 4.....	42
Tabla 5.....	43
Tabla 6.....	44
Tabla 7.....	45
Tabla 8.....	46
Tabla 9.....	47
Tabla 10.....	48
Tabla 11.....	49
Tabla 12.....	50
Tabla 13.....	51
Tabla 14.....	52
Tabla 15.....	53
Tabla 16.....	55
Tabla 17.....	56
Tabla 18.....	56
Tabla 19.....	59
Tabla 20.....	60
Tabla 21.....	60

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 .....	42
Gráfico 2 .....	43
Gráfico 3 .....	44
Gráfico 4 .....	45
Gráfico 5 .....	46
Gráfico 6 .....	47
Gráfico 7 .....	48
Gráfico 8 .....	49
Gráfico 9 .....	50
Gráfico 10 .....	51
Gráfico 11 .....	52
Gráfico 12 .....	53
Gráfico 13 .....	54
Gráfico 14 .....	55
Gráfico 15 .....	56
Gráfico 16 .....	57



## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se concentra principalmente en determinar de qué manera las fuentes de financiamiento, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019, en tal sentido que la investigación es de tipo aplicada con un enfoque cuantitativo y nivel descriptivo.

Se trabajó como variable independiente las fuentes de financiamiento, y como variable dependiente a la rentabilidad. La población está conformada por un 91 comerciante y una muestra de 46 comerciantes MYPES del Mercado la Unión de Tocache.

Por otro lado, los instrumentos y la metodología de acumulación de datos para realizar la comparación y definir si existe relación se ejecutó la técnica de la encuesta en base a las dimensiones de cada elemento y se insertó la información en el programa estadística SPSS versión 22 y, además, se utilizó la prueba de normalidad para examinar si las observaciones siguen o no una distribución normal y para comprobar la Hipótesis se utilizó la prueba estadística correlación de PEARSON, dando como resultado un valor racional de 0.400, el cual manifiesta que hay una relación moderada con un nivel de significancia de 0.006 esto indica que si hay una relación entre las variables de estudio.

Finalmente, los resultados probaron que existe una relación entre fuentes de financiamiento y rentabilidad de las MYPES del mercado la unión – Tocache, periodo 2019, y de esta manera se concluye dando a conocer las implicancias dentro del desarrollo del presente trabajo.

Palabras Claves: fuentes de financiamiento y rentabilidad.

## ABSTRACT

the present research work focuses mainly on determining how funding sources are related to profitability in the MYPES of the Union - Tocache Market, Period 2019, in such a sense that the research is of the applied type with a quantitative approach and descriptive level.

Financing sources are used as an independent variable, and as a dependent variable to profitability. The population is made up of a 91 merchant and a sample of 46 MYPES traders from the Tocache Union Market.

On the other hand, the instruments and data accumulation methodology to make the comparison and define if there is a relationship, the survey technique was executed based on the dimensions of each element and the information was inserted in the statistical program SPSS version 22 and In addition, the normality test was used to examine whether the observations follow a normal distribution or not and to verify the hypothesis, the statistical correlation test of PEARSON was used, resulting in a rational value of 0.400, which shows that there is a relationship moderate with a level of significance of 0.006 this indicates that there is a relationship between the study variables.

Finally, the results proved that there is a relationship between sources of financing and profitability of the MYPES of the union market - Tocache, period 2019, and in this way it is concluded by making known the implications within the development of this work.

**Keywords:** sources of financing and profitability.

## INTRODUCCIÓN

Las MYPES surgieron en nuestro país como fenómeno socioeconómico que buscaba responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. Son consideradas como el factor principal para el desarrollo de la economía; ya que en la gran mayoría de casos son estos los generadores de mayor número de empleo. En el Perú por ejemplo la palabra MYPES ha sido reemplazada por PYMES; la mayoría de estas empresas son clasificadas de acuerdo a su ingreso y monto de facturación anual.

En el capítulo I, se abordan las cuestiones teóricas que sustentan el planteamiento del problema. Es importante reconocer la importancia de la micro y pequeña empresa para la dinámica económica del Perú, dada su alta tasa de concentración y alto grado de correlación con el emprendimiento. El capítulo concluye el motivo que las Mypes tomen una buena decisión para las fuentes de financiamiento y la mejora de su rentabilidad en el mercado La Unión – Tocache, periodo 2019. Y con una buena viabilidad de la investigación.

En el capítulo II: Está conformado por 3 antecedentes de investigación internacionales, nacionales, locales, concluye haciendo un recuento de diversos trabajos que han abordado temas parecidos.

En el capítulo III: Trata sobre la metodología de la investigación en tal sentido que la investigación es de tipo aplicada con un enfoque cuantitativo y nivel descriptivo. Se trabajó como variable independiente las fuentes de financiamiento, y como variable dependiente a la rentabilidad. La población está conformada por un 91 comerciante y una muestra de 46 comerciantes MYPES del Mercado la Unión de Tocache. La técnica de recolección de datos es la encuesta, y la recolección de datos se realizó mediante un cuestionario.

Capitulo IV: se define la aplicación y presentación de las gráficas que muestran y se insertó la información en el programa estadística SPSS versión 22, después se realiza el análisis de integración de las variables fuentes de financiamiento y rentabilidad.

Capítulo V: La discusión de resultados con la contratación de la Hipótesis.

## CAPÍTULO I

### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Descripción del problema.

La Pyme es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, en cualquier forma de organización o gestión empresarial.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI,2018) en el Perú existen 2 millones 332 mil 218 de empresas de las cuales más del 95% están en el régimen Mype. De acuerdo con el reporte anual Doing Business del Banco Mundial (2019), el Perú ocupó el puesto 51 de 190 economías en el pilar protección de los inversionistas minoritarios.

Diario gestión (2019), Noreña Chávez: Es importante reconocer la importancia de la micro y pequeña empresa para la dinámica económica del Perú, dada su alta tasa de concentración y alto grado de correlación con el emprendimiento. Por ese motivo es fundamental que las Mypes sigan reglas de oro para lograr generar ventajas competitivas sostenibles.

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos".

Tocache es una provincia que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la gerencia de desarrollo económico de la municipalidad provincial de Tocache ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión en los comerciantes, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación de financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

En lo que respecta a los comerciantes del Mercado la Unión en el distrito de Tocache es una asociación creado en 1991 conformado por 91 socios, cada uno

con diferentes rubros de negocio, los comerciantes cuentan con créditos de financiamiento, y la gran mayoría de comerciantes han generado rentabilidad con financiamiento en la cual desconocen cuales son las fuentes de financiamiento interno y externo en la que tienen mejor rentabilidad las ventajas y beneficios que tienen las fuentes de financiamiento. Ante ello optan por cualquier crédito financiero, la primera que les ofrezca sus productos, y posteriormente constatan que otras fuentes sean más favorables, y que fuente ha sido más favorable para la mejora de su rentabilidad en el periodo de estudio, entre otros aspectos.

## **1.2. Formulación del problema.**

### **1.2.1. Problema General:**

¿De qué manera las fuentes de financiamiento, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019?

### **1.2.2. Problema Específico:**

¿De qué manera las fuentes de financiamiento interna, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019?

¿De qué manera las fuentes de financiamiento externa, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019?

## **1.3. Objetivo general.**

Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019

## **1.4. Objetivos específicos.**

Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento interna, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento externa, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

### **1.5. Justificación de la investigación.**

#### **Teoría:**

El tema escogido para la investigación es de mucha importancia, porque permitirá encontrar y determinar la relación de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad en las pymes del mercado la Unión de Tocache.

#### **Practica:**

La investigación propuesta busca, conocer las fuentes de financiamiento, el conocimiento y buen uso de ellas puede ser el factor más importante para obtener una mayor rentabilidad en las pymes del mercado la Unión de Tocache.

#### **Metodología:**

Desde el punto de vista metodológico se justifica porque presenta una metodología de cómo realizar una investigación descriptiva. Para lograr los objetivos de estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación como el cuestionario, la encuesta, teniendo como centro de estudio las Fuentes de Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Mercado La Unión - Tocache, Periodo 2019. por tanto, los resultados serán importantes validadas por este medio.

#### **Relevancia:**

Es importante el trabajo de investigación porque se determina como las fuentes de financiamiento supuestamente genera las ganancias y crecimiento de productividad de las micro y pequeñas empresas en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019. Por lo que el incremento de la rentabilidad nos puede dar positivo para el crecer de sus negocios.

### **1.6. Limitaciones de la investigación.**

Algunas de las dificultades fue no encontrar a los dueños en sus puestos para obtener información completa, otra dificultad fue que algunos de las micro y pequeños empresarios no cuentan con créditos financieros y lo que se

intentará hacer con la información a obtener informarnos sobre la rentabilidad obtenida durante el año para el beneficio de sus empresas o negocios y así mismo el crecimiento económico del país.

### **1.7. Viabilidad de la investigación.**

Esta investigación fue factible ya que cuenta con la disponibilidad inmediata de recursos financieros, humanos, materiales, tiempo y de información que determina en última instancia los alcances de la investigación, Ya que se cuenta con la adecuada experiencia en el sector ya mencionado de acuerdo con ello, se llegó a cumplir los objetivos de su realización.



## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de la investigación.**

##### **2.1.1. Nivel internacional.**

Torrez. (2005), en su tesis **FINANCIAMIENTO DE PYMES DE CUERO MANUFACTURADO A TRAVÉS DE FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO COMO ALTERNATIVA A OTROS FINANCIAMIENTOS**. (Para Optar el Grado de Título Profesional). En la **Universidad Mayor De San Andrés. Bolivia**.

##### **Conclusiones**

- El análisis cuantitativo, en cuanto a rentabilidad, muestra resultados ambiguos, no permitiendo plantear al respecto una afirmación concreta. Siendo que los resultados (positivos) de los valores actuales netos varían de acuerdo al tipo de financiamiento.
- El financiamiento mediante un FCR presenta características complementarias, teniendo un rol activo en la empresa, reflejado en el seguimiento y la transferencia de know how. De esta manera se mejora el manejo contable, administrativo y financiero.
- El FCR otorga información y contactos útiles para la empresa, mejorando la imagen de la misma.

Illanes. (2017), en su tesis **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CHILE**. (Para Optar el Grado de Magister). En La **Universidad de Chile. Santiago de Chile**.

##### **Conclusiones**

- El tamaño de las compañías si influye en su ROE, pero de manera negativa que se puede deber a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes. Asimismo, debido a que el acceso al financiamiento es menor en estas compañías, poseen un costo de

financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda.

González. (2014), **en su Tesis LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ.** (Para Optar el Grado de Título Profesional). **Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.**

### **Conclusiones**

- 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.
- En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros, así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital.

### 2.1.2. Nivel Nacional.

Baca. Diaz. (2016), **en su Tesis IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LA CONSTRUCTORA VERASTEGUI S.A.C. – 2015.** (Para Optar el Grado de Título Profesional). **En la Universidad Señor de Sipán). Pimentel.**

#### Conclusiones

- **Objetivo general: Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. - 2015.**

Se determinó que el impacto del Financiamiento de la Constructora Verastegui S.A.C. ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento, pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27 % en el 2014 y 48.38 % en el 2015.

- **Objetivo1: Analizar las políticas de financiamiento en la Constructora Verastegui S.A.C - 2015.**

Conclusión 1: De la revisión podemos concluir que la Constructora Verastegui ha manejado una política de financiarse con deuda externa (préstamo bancario) a corto plazo, la cual ha superado los límites de su política de financiamiento externo de 30% al 50%.

- **Objetivo 2: Diagnosticar la oferta crediticia para la Constructora Verastegui S.A.C- 2015.**

Conclusión 2: En el mercado financiero de Lambayeque se analizó la oferta crediticia para la Constructora Verastegui S.A.C. se identificó que ha adquirido financiamiento con un costo de tasa de interés alta, a comparación con otras entidades financieras en la cual ha demostrado que hay una mejor oferta para financiar las operaciones empresariales.

Gallozo. (2017). **En su Tesis CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS**

**MYPE SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016.** (Para Optar el Grado de Título Profesional). **En la Universidad Católica Los Andes. Huaraz.**

**Conclusiones**

- Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.
- Se han descrito las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; el 78% de los de los trabajadores menciona que no recibieron capacitaciones por parte de los empresarios; el 67% cree que la capacitación para su personal es muy relevante. Con lo que se puede verificar que las características del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz corresponden a un nivel muy bajo ya que los trabajadores afirman que no reciben capacitaciones por parte de los dueños. Uno de los factores que influyen en la capacitación en los restaurantes es que la capacitación motiva al personal para trabajar más; los que entienden su puesto demuestran un mejor espíritu de trabajo, y el simple hecho de que la dirección superior confié lo suficiente en sus capacidades para invertir dinero en su capacitación.

- Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

Viera. (2017). **En su Tesis CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD EN LAS MYPE COMERCIALIZADORAS DE ARROZ - LAS LOMAS (PIURA), AÑO 2016.** (Para Optar el Grado de Título Profesional). En la **Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote. Piura.**

### **Conclusiones**

- Se identificó que el tipo de capacitación brindada a los colaboradores en las MYPE dedicadas a la comercialización de arroz en el distrito de Las Lomas es la inducción directa, y que la persona que tiene más años de experiencia en el puesto es quien capacita a los otros menos experimentados. Lo que significa que las MYPE se ahorren los costos generados en la capacitación, que los colaboradores aprendan de manera directa, aumentando las posibilidades que se cometan errores y que se tomen decisiones incorrectas.
- Se identificó que los dueños de las MYPE dedicadas a la comercialización de arroz del distrito de Las Lomas no utilizan ninguna herramienta para medir la rentabilidad, lo que significa que no tiene conocimiento real y confiable de una cifra numérica sobre si la empresa les genera realmente utilidades y cómo evoluciona la

rentabilidad durante ciertas temporadas, por lo tanto deben por lo menos aplicar una herramienta que les permita conocer de forma veraz y oportuna el estado actual de la empresa financieramente.

- Las características de la rentabilidad de las MYPE dedicadas a la comercialización de arroz en el distrito de Las Lomas son: Estas utilizan financiamiento para invertirlo en la producción, los costos de producción de estas microempresas no son elevados y el segundo producto que tiene más rotación y por lo tanto les genera más ingreso es el arrocillo. Lo que significa que las microempresas cuentan con estrategias oportunas para llevar el control de los costos, además deben contar en almacén con un mayor stock del subproducto arrocillo para abastecer la demanda; y no miden la rentabilidad generada por lo tanto van a la deriva sin saber si la inversión genera utilidades.

### **2.1.3. Nivel Local.**

Bello. (2018). **En su Tesis INFLUENCIA DEL CRÉDITO FINANCIERO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL DISTRITO DE HUÁNUCO 2018.** (Para Optar el Grado de Título Profesional). En la **Universidad de Huánuco. Huánuco**

### **Conclusiones**

- Se determina según los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, que el crédito financiero ha influenciado considerablemente en un 90% respecto a la inversión del crédito en el desarrollo de las Mypes del sector construcción en el distrito de Huánuco, debido a que el crédito que han obtenido les ha permitido financiar su negocio, de esta manera mejorando su nivel de venta en un 70% impulsando su crecimiento.
- Se determina que los instrumentos financieros son necesarios para el desarrollo de la Mypes del sector construcción en el distrito de Huánuco, ya que un 60% han solicitado la línea de crédito comercial

estando estas dirigidas a las micro y pequeñas empresas para el financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios, ya que es evidente que un 70% realizan compras exclusivas para la empresa siendo necesario e importante utilizar este crédito en el negocio.

- Se determina que, las normas y políticas de crédito influyen en el desarrollo de las Mypes del sector construcción en el distrito de Huánuco, se ha obtenido que un 65% cuenta con ingreso suficiente para realizar el pago de la deuda, ya que para la aprobación del crédito estos están sujetos a la evaluación en función a la capacidad de pago, permitiendo de este modo la obtención del crédito para el incremento en sus ventas para el desarrollo de la empresa.

Pablo. (2018). **En su Tesis DECISIONES FINANCIERAS Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS HOTELERAS DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO – 2018.** (Para Optar el Grado de Título Profesional). En la **Universidad de Huánuco. Huánuco.**

### **Conclusiones**

- En relación al objetivo general de la investigación se concluye que las decisiones financieras influyen significativamente en la rentabilidad de las empresas hoteleras de la ciudad de Huánuco, ya que se obtuvo un valor relacional de 0.468, el cual manifiesta que hay una correlación positiva media entre las variables de estudio: decisiones financieras y rentabilidad.
- En relación al objetivo específico dos de la investigación se concluye que las decisiones de operación influyen significativamente en la rentabilidad de las empresas hoteleras de la ciudad de Huánuco, ya que se obtuvo un valor relacional de 0.424, el cual manifiesta que hay una correlación positiva media entre las variables de estudio: decisiones financieras (decisión de inversión) y rentabilidad.
- En relación al objetivo específico tres de la investigación se concluye que las decisiones de inversión influyen significativamente en la rentabilidad de las empresas hoteleras de la ciudad de Huánuco, ya

que se obtuvo un valor relacional de 0.207, el cual manifiesta que hay una correlación positiva media entre las variables de estudio: decisiones financieras (decisión de inversión) y rentabilidad.

Brito. (2019). **En su Tesis EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD EN LA PANADERÍA Y PASTELERÍA SAN CARLOS HUÁNUCO 2017.** (Para Optar el Título Profesional). En la **Universidad de Huánuco. Huánuco.**

### **Conclusiones**

- Respecto al Crédito para capital de trabajo, se concluye que el crédito ha permitido que la empresa tenga un saldo importante una vez restado los pasivos de la empresa pudiendo observar en el Gráfico N°02, que dicho ratio aumenta de S/ 2,217,999.00 el 2016 a S/ 4,700,243.00 el 2017.
- Respecto al crédito para activos fijos, se concluye que el crédito ha permitido aumentar los pasivos, pudiendo financiar el 36% de los activos requeridos para la producción tal como se observa en el Gráfico N°08.
- Respecto al crédito hipotecario, se concluye que el 2017 luego de la inversión hecha el rendimiento del patrimonio es de 35%, permitiendo a la panadería tener una mayor expectativa de rendimiento.

## **2.2. Bases teóricas.**

### **2.2.1. El Financiamiento.**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

AGUIRRE, L. ROMERO, F. (2016). Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros



(dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

AGUIRRE, L. ROMERO, F. (2016). Sabemos que en la actualidad todas las empresas requieren de un dinero crediticio, propio para poder desarrollar sus actividades a través del financiamiento en las empresas públicas y privadas.

AGUIRRE, L. ROMERO, F. (2016). El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Sabemos que hoy en la actualidad el financiar de las empresas es de suma importancia para tener un financiamiento más adecuado en un crecimiento de vías de desarrollo, por otro lado, los empresarios suelen emplear en sus negocios, para estar en un mundo más competitivo para tener una empresa en vía de desarrollo en un contorno más formal.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceso al mismo es lo que se denomina financiamiento.

## **Las Fuentes de Financiamiento**

AGUIRRE, L. ROMERO, F. (2016). “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Acá las fuentes de financiamiento se hacen referencia que todas las personas Materiales y ético suelen financiarse a corto tiempo y a largo plazo dentro de lo interior y exterior todo esto se conoce como origen del financiamiento.

Para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

AGUIRRE, L. ROMERO, F. (2016). En las MYPES el beneficio del financiamiento no es de una forma muy sencilla, se puede tener apoyo en las distintas fuentes de financiar para tener unas empresas más competentes en el mundo cotidiano.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS	APORTES DEL PROPIETARIO
		REINVERCION DE UTILIDADES
	FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS	FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES
		CREDITO DE FINANCIERAS

### **Clasificación por su origen**

Decidimos desarrollar la clasificación por su origen con mayor detalle porque permite explicar cada una de las alternativas de financiamiento o productos financieros existentes en el mercado que luego, por el plazo que contraten, por las garantías que otorguen y por la actividad empresarial

que tengan, pueden ser clasificadas de otra manera según el detalle descrito con anterioridad, pero lo fundamental es el concepto y la utilización de cada una de estas alternativas como herramientas para la consecución de recursos que financien las actividades de las empresas.

Como lo mencionamos anteriormente esta clasificación se divide en Fuentes internas o propias y en Fuentes externas o de terceros.

**Fuentes Internas o propias Llamadas también como autofinanciación** porque utiliza los recursos generados por la misma empresa para realizar sus inversiones, mientras mayores sean estos recursos significa que la empresa tiene una mayor independencia de acudir a terceros para financiar sus actividades.

La empresa puede utilizar estos recursos de acuerdo a sus necesidades debido a que no crean compromiso alguno en cuanto a plazo para su devolución ni generan un costo financiero explícito.

Las fuentes internas o propias que con mayor frecuencia son utilizadas por una empresa son las depreciaciones, provisiones, amortizaciones, utilidades no distribuidas, reservas, así como la venta de cualquier clase de activo.

#### **Fuentes Externas o de Terceros**

Las fuentes externas o de terceros pueden originarse por la propia actividad de la empresa o por la obtención de financiamiento con costos explícitos, pero todas tienen algo en común, que provienen de terceras personas.

Aquellas fuentes externas que se generan por la propia actividad de la empresa son los llamados pasivos espontáneos que además no generan un costo financiero explícito.

### **2.2.2. La Rentabilidad y sus Componentes.**

Lizcano, J. (2004). La rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de

vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. En este trabajo sólo vamos a abordar la rentabilidad empresarial en el sentido primeramente apuntado, esto es, desde el punto de vista económico o financiero (dejando aparte, por tanto, los aspectos o variables sociales o medioambientales). Desde este punto de vista, la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción, y/o de intercambio. El excedente aparece en la fase o etapa final del intercambio. Es por ello que la medición del resultado adquiere una significación concreta en tanto se compara con los factores implicados para su obtención: los recursos económicos y los recursos financieros. La disociación entre recursos económicos y recursos financieros constituye la base fundamental sobre la que se establece la correspondiente distinción entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera. Es por ello que la rentabilidad puede definirse, ya en términos concretos como la relación existente entre el resultado obtenido y los medios empleados para su consecución, debiéndose matizar que estos medios vienen referidos a los capitales –económicos o financieros– empleados. Es por ello que existe una gran diversidad de puntos de vista de la rentabilidad dependiendo de los objetivos perseguidos. Aun cuando se puede establecer que frecuentemente la rentabilidad se calcula de la forma: resultado o excedente / inversión, cabe señalar que, dependiendo de los diferentes conceptos que aparezcan en el numerador y denominador se pueden llegar a establecer diferentes conceptos de rentabilidad. En relación a unos y otros componentes, cabría mencionar, por tanto, que la rentabilidad es una variable compleja que aglutina elementos técnicos, económicos y financieros, lo que lleva a que sea difícil identificar a

primera vista cuáles son las causas que hubieran podido ocasionar una variación de los niveles de rentabilidad, tal y como vamos a comprobar en los siguientes epígrafes.

En todo caso, la rentabilidad suele ser analizada desde las dos perspectivas esenciales ya apuntadas: por una parte, la rentabilidad de los propietarios de la empresa, esto es, la rentabilidad financiera; por otra parte, la rentabilidad suele venir referida al conjunto de activos empleados en la actividad de la empresa, denominándose en este caso rentabilidad económica. Se puede considerar otro aspecto al analizar la rentabilidad de la empresa, como es el nivel de recursos financieros que genera internamente (cash-flow económico) en proporción a su output, esto es, su volumen de ingresos. Ello nos lleva a otra magnitud que se denomina rentabilidad autogenerada. El análisis de estos tres tipos de rentabilidad es objeto de un análisis pormenorizado seguidamente.

### **Rentabilidad Económica**

Sánchez, J (2002): La Rentabilidad Económica mide la capacidad que tienen los activos (bienes y derechos como son los mostradores, estanterías, derechos de cobro sobre clientes, etc.) para generar el beneficio bruto (aquel beneficio en el que no se descuentan los intereses e impuestos que hay que pagar sobre el propio beneficio). El beneficio bruto o beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII) es la diferencia entre los ingresos y los gastos.

### **Rentabilidad Financiera**

Sánchez, J (2002): Es el rendimiento que se obtiene al realizar inversiones. La rentabilidad financiera no tiene en cuenta la deuda utilizada para generar beneficios, a diferencia de lo que ocurre con la rentabilidad económica que sí incluye los préstamos monetarios ya que tiene en cuenta todos los activos. Es decir, si un socio entra en el negocio, la rentabilidad financiera determina la ganancia que obtiene sobre el capital que ha aportado. Además, esta rentabilidad se calcula sobre el beneficio neto (beneficio final que se obtiene tras quitar los intereses e impuestos).

### **2.2.3. Las Mypes en el Perú.**

Rol de la MYPE en la estructura económica del país.

La Micro y Pequeña Empresa es, siguiendo su definición legal, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee. En el año 2005, las MYPEs representaban, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo. Si bien los porcentajes anotados muestran la realidad de la MYPE a nivel nacional, no debe olvidarse que, en nuestro país, su participación cobra especial relevancia al interior de las regiones. Si dividiésemos el país en cuatro zonas: norte, sur, centro (sin incluir Lima) y oriente, podríamos decir que es, justamente, en ese orden (de más a menos) en el que se registra la ubicación de la mayor parte de microempresas formales. En todas las regiones, la participación de la MYPE supera el 99.65% y tan sólo en Lima es del 99.56%. No obstante, la escasa participación de medianas y grandes empresas que se registra en cada una de las regiones representa una gran dificultad para el desarrollo de la MYPE. Este problema se acentúa con el alto nivel de centralismo que existe en nuestro país y que se refleja, también, en las operaciones del sector privado. Esta distribución del empresariado nacional trae como resultado una estructura

privada desarticulada y deforme. De una parte, tenemos a unas pocas grandes empresas formales ubicadas básicamente en la capital y, de otra parte, tenemos a miles de pequeñas y microempresas en su mayoría, informales diseminadas por las distintas regiones del interior del país. Entre ambos bloques se nota la ausencia de un número suficiente de medianas empresas que permitan una sólida integración interempresarial.

### **2.3. Definiciones conceptuales.**

- **Amortizaciones:** Con el mismo espíritu de las depreciaciones, pero se diferencian en las cuentas sujetas a ellas como son las amortizaciones, los gastos de desarrollo y cargos diferidos. También son movimientos contables o cargos que las empresas realizan según las normas contables vigentes en muchas ocasiones durante el mismo ejercicio.
- **Activo total:** Este incluye el dinero en efectivo y otros objetos de valor que pueden ser convertidos en dinero, que son propiedad de una persona o una compañía. Para poder hacer cualquier tipo de plan financiero es necesario conocer la suma de todos los activos
- **Aporte de los propietarios:** El Capital Social se integra cuando se efectiviza el aporte. El aporte puede ser realizado en dinero en efectivo, bienes registrables, bienes muebles y otros hasta completar el total comprometido.
- **Comerciantes:** Es la persona que se dedica habitualmente al trabajo que también ayuda en la economía. También se denomina así al propietario de un establecimiento de comercio.
- **Crédito financiero:** se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.
- **Financiamiento:** El acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos.

- **Financiamiento de proveedores:** del proveedor es el préstamo de dinero por parte de un proveedor a un cliente que luego lo utiliza para comprar el inventario o los servicios del proveedor.
- **Fondos propios:** Es la parte del pasivo que no se debe a la financiación externa sino a las aportaciones de los socios y a los beneficios generados por la empresa. Es la suma del capital social, las reservas y resultados del ejercicio.
- **Mercado:** es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos. El **mercado** no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones.
- **Mercadería:** Producto con la que se comercia. Es todo "aquello que se puede vender o comprar", usualmente el término se aplica a bienes económicos.
- **Negocio:** Ocupación, actividad o trabajo que se realiza para obtener un beneficio, especialmente el que consiste en realizar operaciones comerciales, comprando y vendiendo mercancías o servicios
- **Pymes:** La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.
- **Rentabilidad:** Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.
- **Reinversión de utilidades:** es una figura tributaria tendiente a fomentar la capitalización de las utilidades en las empresas, mediante el aporte de capital financiado con utilidades tributables en la creación de nuevas empresas, o bien, a través del aumento de capital de una empresa ya existente.



- **Utilidad:** Capacidad que tiene una cosa de servir o de ser aprovechada para un fin determinado.

## **2.4. Hipótesis.**

### **2.4.1. Hipótesis General.**

- Las fuentes de financiamiento se relacionan significativamente en la rentabilidad de las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

### **2.4.2. Hipótesis Específicas.**

- Las fuentes internas de financiamiento se relacionan significativamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.
- Las fuentes externas de financiamiento se relacionan significativamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

## **2.5. Variables.**

### **2.5.1. Variable independiente: Las Fuentes De Financiamiento.**

#### **Dimensiones:**

Financiamiento interno.

Financiamiento externo

### **2.5.2. Variable dependiente: Rentabilidad**

#### **Dimensiones:**

Rentabilidad Económica

Rentabilidad Financiera

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITENS	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS	APORTES DEL PROPIETARIO	¿Usted Como propietario tiene otras labores que le generan otros ingresos? ¿Para implementar su negocio usted ha invertido todos sus ingresos?	
		REINVERCION DE UTILIDADES	¿Lleva un control de sus utilidades/ pérdidas mensuales? ¿sus ganancias o sus utilidades los destina para comprar mercaderías?	
	FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS	FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES	¿cuenta su negocio con proveedores estables o fijos? ¿Sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago?	
		CREDITO DE FINANCIERAS	¿su negocio recibe créditos de entidades financieras? ¿considera razonable los intereses que paga por esos créditos?	
	RENTABILIDAD	RENTABILIDAD ECONOMICA	ACTIVO TOTAL	¿todos sus activos (inversión) son de su propiedad? ¿tiene créditos por pagar por la compra de bienes o mercadería para su negocio?
			RESULTADO DEL PERIODO O UTILIDAD DEL PERIODO	¿conoce el resultado de la gestión de su negocio? ¿considera que su ganancia justifica su inversión?
RENTABILIDAD FINANCIERA		FONDOS PROPIOS	¿considera que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad (no debe a nadie)? ¿las ganancias que percibe son íntegramente destinadas a su negocio?	
		RESULTADO NETO O UTILIDAD NETA	¿las ganancias de su empresa cubren los costos y gastos del negocio? ¿considera los costos y gastos de su negocio son los necesarios?	

--	--	--	--

**2.6. Operaciones de variables (dimensiones e indicadores).**

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. Tipo de investigación.

La investigación fue de tipo aplicada, caracterizándose por su aplicación de los conocimientos ya adquiridos, a la vez que se adquirieron otros, que generaron solución y la sistematización práctica basada en investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

El presente trabajo busca, medir las dimensiones de las variables, a través del cual se identifica y se conoce la situación en que esta se encuentra, a fin de recoger información sobre las fuentes de financiamiento de las pymes.

#### 3.1.1. Enfoque.

El presente estudio fue de enfoque cuantitativo pretende que el investigador recolecte datos para comprobar la Hipótesis que se generan antes de recolectar y analizar los datos, la recolección de datos se fundamenta en la medición. se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos. Dicho de otra manera, las mediciones se transforman en valores numéricos (Datos cuantificables) que se analizan por medio de la estadística. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)

#### 3.1.2. Alcance o nivel.

Este trabajo de investigación, fue de alcance o nivel es descriptivo, porque nos ha permitido determinar si las fuentes de financiamiento se relacionan en el incremento de la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019. (Sampieri, 2010).

Espacio: Se ha considerado en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

Universo: 91

Tiempo: 2019

### 3.1.3. Diseño.

La investigación ha estado básicamente orientada a obtener resultados sobre los efectos que tiene. Los diseños de investigación no experimentales de tipo transversal son investigaciones donde se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (Hernández Sampieri, R. Fernández Collado, C. y Baptista Lucio M., 2014)

X1 ————— Y2

### 3.2. Población y muestra.

**Población:** Según **Hernández Sampieri (2006)**, la población es un conjunto de elementos o seres vivos con características parecidas o similares que se dirige para una determinada investigación y que se delimita por el problema y objetivo del desarrollo de investigación.

La población del presente trabajo de investigación, lo constituyen todos las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, según el padrón del año 2019 vigente a la fecha se tiene 91 comerciantes, información brindada por la presidenta de la asociación del Mercado la Unión.

Tabla 1

Comerciantes del mercado la unión, Tocache 2019. (Poblacion).

COMERCIANTES	N°
ROPAS	3
ABARROTES	10
COMIDAS	11
PELUQUERIA	4
JUGUERIAS	5
CARNICERIA	2
VENTA DE POLLOS	10
OTROS	15
PUESTOS CERRADOS	31
<b>TOTAL:</b>	<b>91</b>
<b>COMERCIANTES</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**Muestra:** Se consideró una muestra no probabilística, con muestreo de tipo intencional o de conveniencia. Este tipo de muestreo se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras "representativas" mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos. Aquí el procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. (Hernández Sampieri 2014).

La muestra es no probabilística por conveniencia Se escogió el 50% de la representación de la población que viene hacer 46 MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

N= 50%

Tabla 2

Comerciantes del mercado la unión de Tocache, periodo 2019 encuestados

COMERCIANTES	N	Negocios	Pymes
ROPAS	3	3	3
ABARROTES	10	10	9
COMIDAS	11	11	10
PELUQUERIA	4	4	3
JUGUERIAS	5	5	4
CARNICERIA	2	2	2
VENTA DE POLLOS	10	10	8
OTROS	15	15	7
PUESTOS CERRADOS	31		
<b>TOTAL:</b>	<b>91</b>	<b>52%</b>	<b>50%</b>

Fuente: Elaboración Propia.

### 3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

#### 3.3.1. Para la recolección de datos.

Técnicas de recolección de datos:

**Encuesta:** Se aplica la encuesta a los comerciantes del mercado la unión de Tocache, que han sido la principal fuente para conocer si los comerciantes han tenido rentabilidad por fuentes de financiamiento para el desarrollo de las MYPES sector comercial, la cual me ha servido para la investigación, a fin de conocer aspectos importantes de ellos y poder recabar información que sirva para la presente investigación.

#### Instrumento:

**Cuestionario de encuesta:** Consiste en una serie de preguntas con el propósito de obtener información de los consultados.

### 3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.

La recolección de datos se realizó mediante la aplicación de un cuestionario. El procesamiento de datos se realizó de manera automatizada empleando los siguientes programas.



**Microsoft Word:** Es una aplicación informática orientada al procesamiento de textos. Para la formulación del informe final e integración de los cuadros y gráficos.

**POWER Point:** programa para la formulación de la presentación y exposición del trabajo final.

**El programa Spss:** para la elaboración de gráficos.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Procesamiento de datos (cuadros estadísticos con su respectivo análisis e interpretación).

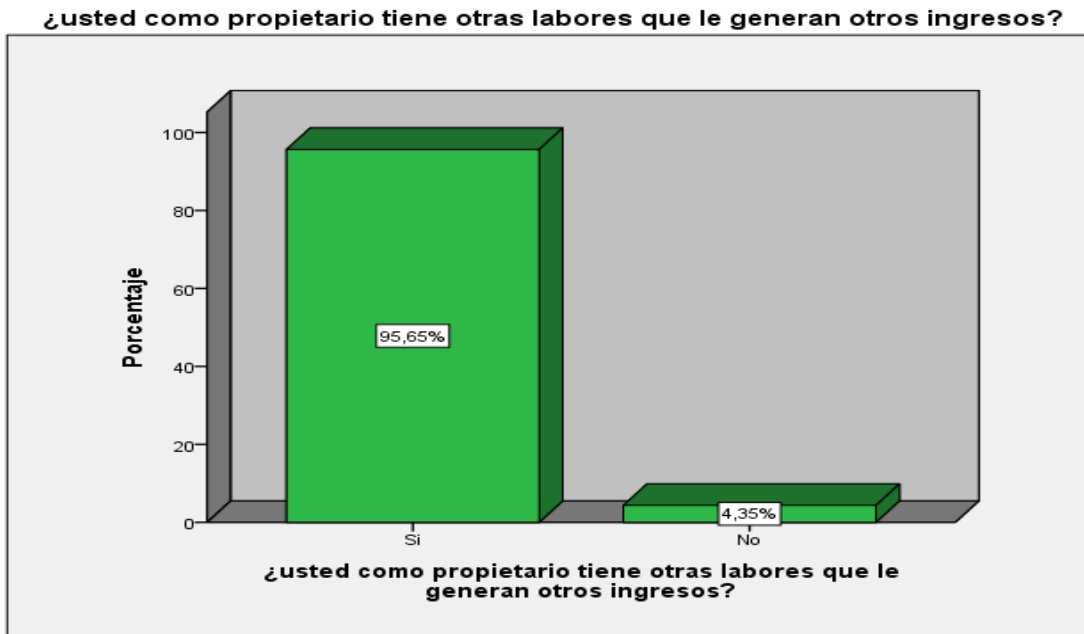
**Cuestionario de encuesta:** Se ha elaborado un cuestionario que se aplicará a las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019, con la finalidad de conocer las fuentes de financiamientos que han sido otorgados.

Tabla 3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	44	95,7	95,7	95,7
	No	2	4,3	4,3	100,0
	Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 1

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 44 de los comerciantes SI tienen otros ingresos; Y está representada en 95.65% del total de la muestra estudiada.
- 2 de los comerciantes NO tienen otros ingresos; Y está representada en 4.35% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes tiene otros ingresos de trabajo.

Tabla 4

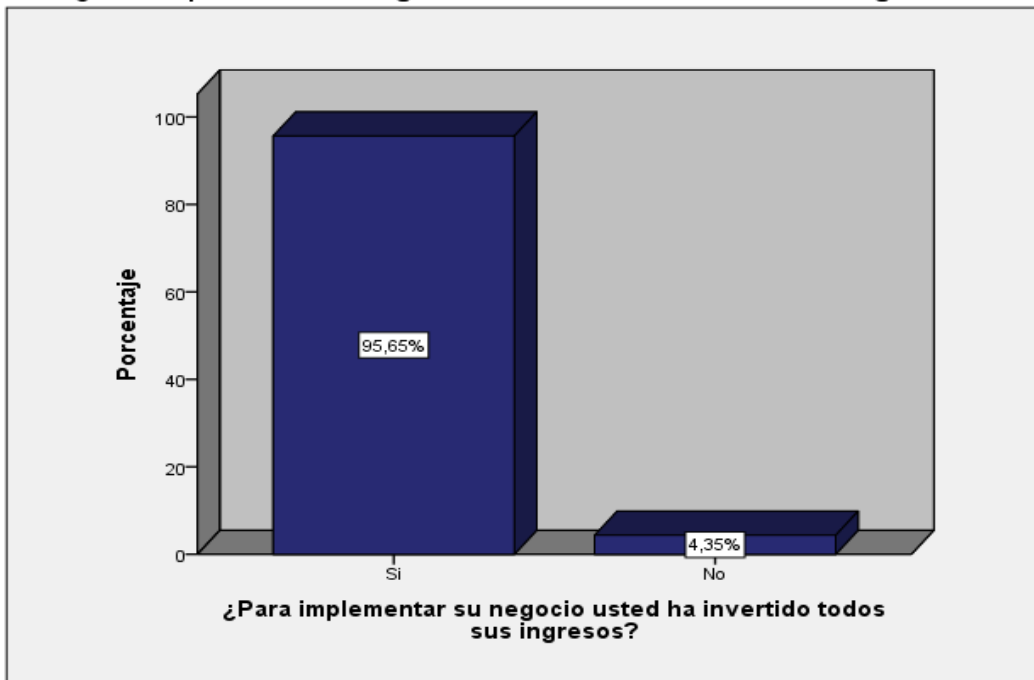
**¿Para implementar su negocio usted ha invertido todos sus ingresos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	44	95,7	95,7	95,7
No	2	4,3	4,3	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

**¿Para implementar su negocio usted ha invertido todos sus ingresos?**



Fuente: Cuadro N° 2

Elaborado por: El investigador

Gráfico 2

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos que son los siguientes.

- 44 de los comerciantes SI invirtió todos sus ingresos para implementar su negocio y está representada por un 95.7% del total de la muestra estudiada.
- 2 de comerciantes NO invirtió todos sus ingresos para implementar su negocio y está representada por un 4.35% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes SI invirtió todos sus ingresos para implementar su negocio.

Tabla 5

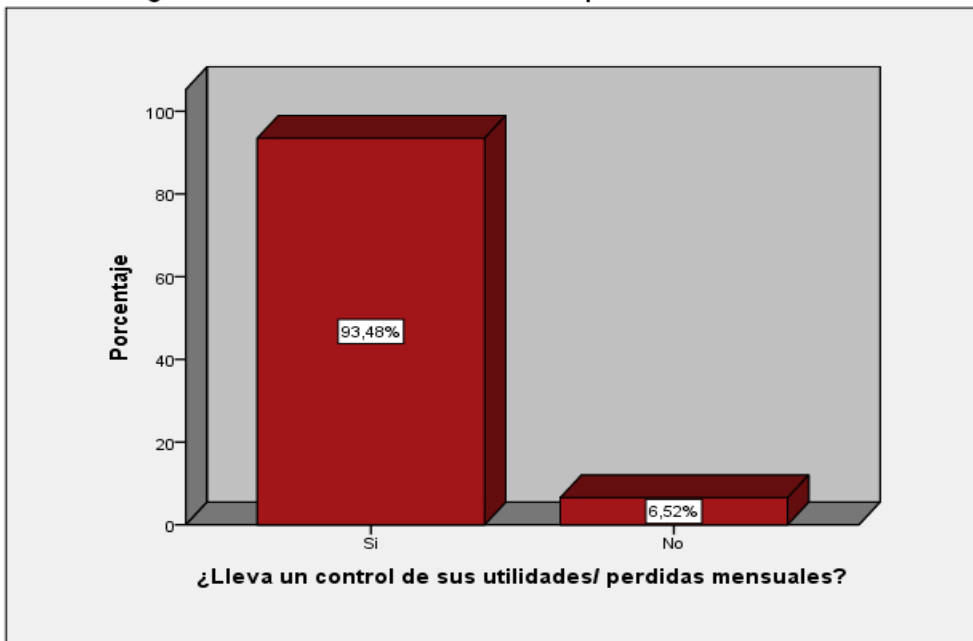
**¿Lleva un control de sus utilidades/ perdidas mensuales?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	43	93,5	93,5	93,5
	No	3	6,5	6,5	100,0
Total		46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

**¿Lleva un control de sus utilidades/ perdidas mensuales?**



Fuente: Encuesta, 2019.

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 43 de los comerciantes SI lleva un control de sus utilidades o perdidas mensuales y está representada en 93.48% del total de la muestra estudiada.
- 3 de comerciantes NO lleva un control de sus utilidades o perdidas mensuales y está representada en 6.52% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes SI lleva un control de sus utilidades o pérdidas mensuales.

Tabla 6

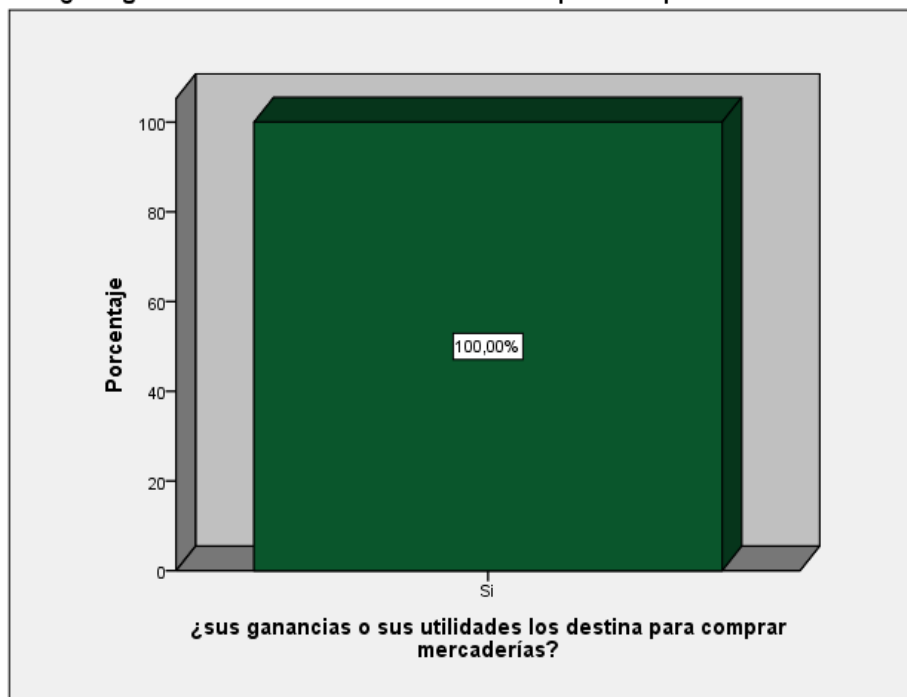
**¿sus ganancias o sus utilidades los destina para comprar mercaderías?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	46	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

**¿sus ganancias o sus utilidades los destina para comprar mercaderías?**



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 4

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- Todos los encuestados, 46 de los comerciantes SI destina sus ganancias para comprar su mercadería y está representada el 100%.

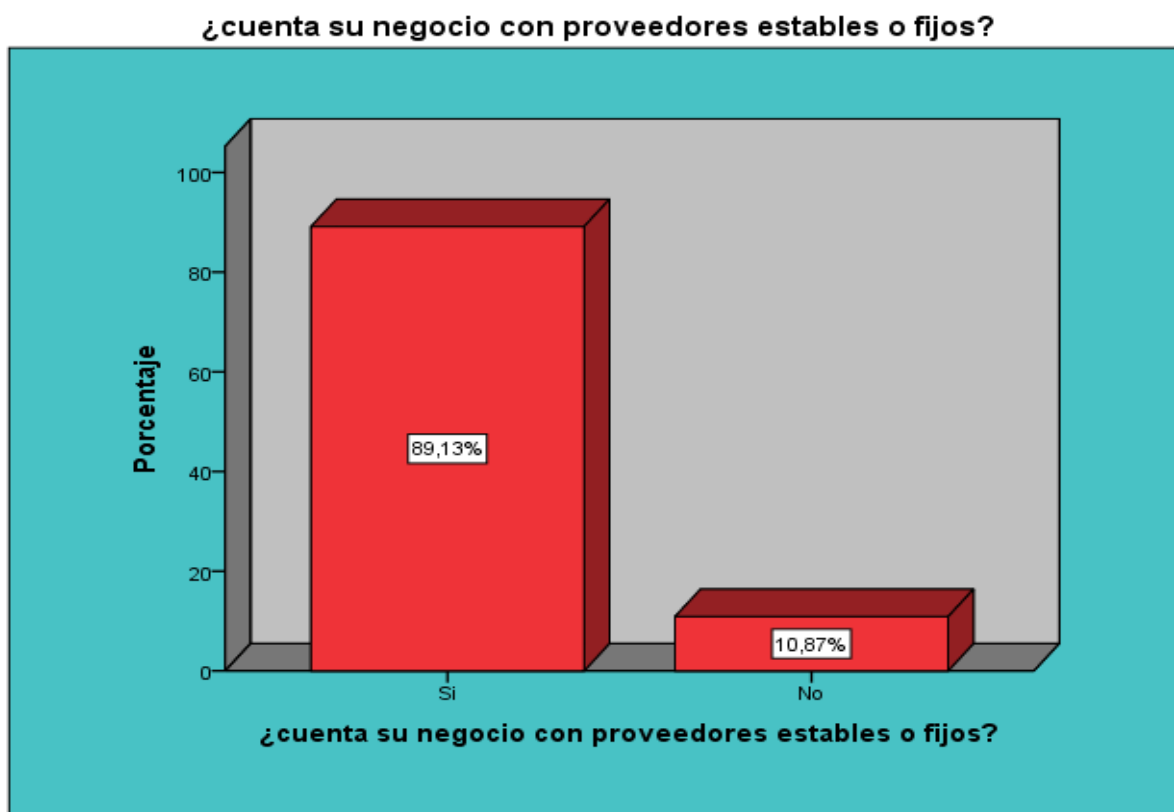
Tabla 7

**¿cuenta su negocio con proveedores estables o fijos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	41	89,1	89,1	89,1
No	5	10,9	10,9	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 5

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 41 de los comerciantes SI cuenta con proveedores fijos y está representada en 89.13% del total de la muestra estudiada.
- 5 de comerciantes NO cuenta con proveedores fijos y está representada en 10.87% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes SI cuenta su negocio con proveedores fijos.

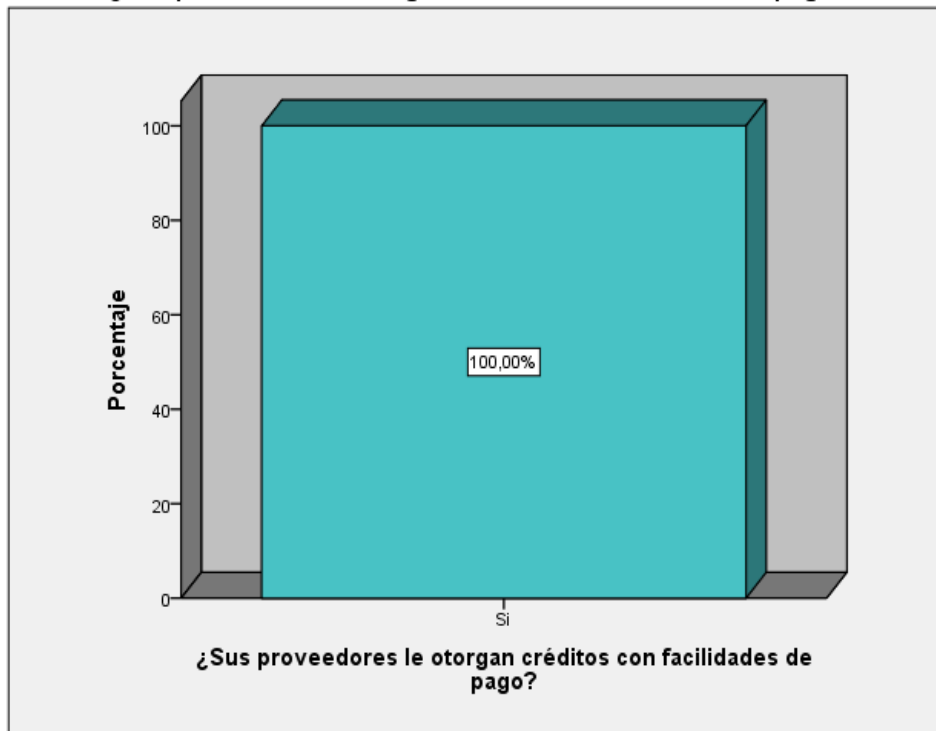
**Tabla 8**  
**¿Sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	46	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

**¿Sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago?**



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 6

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 46 de los comerciantes indicaron que SI sus proveedores otorgan créditos con utilidades de pago 100% del total de la muestra estudiada.

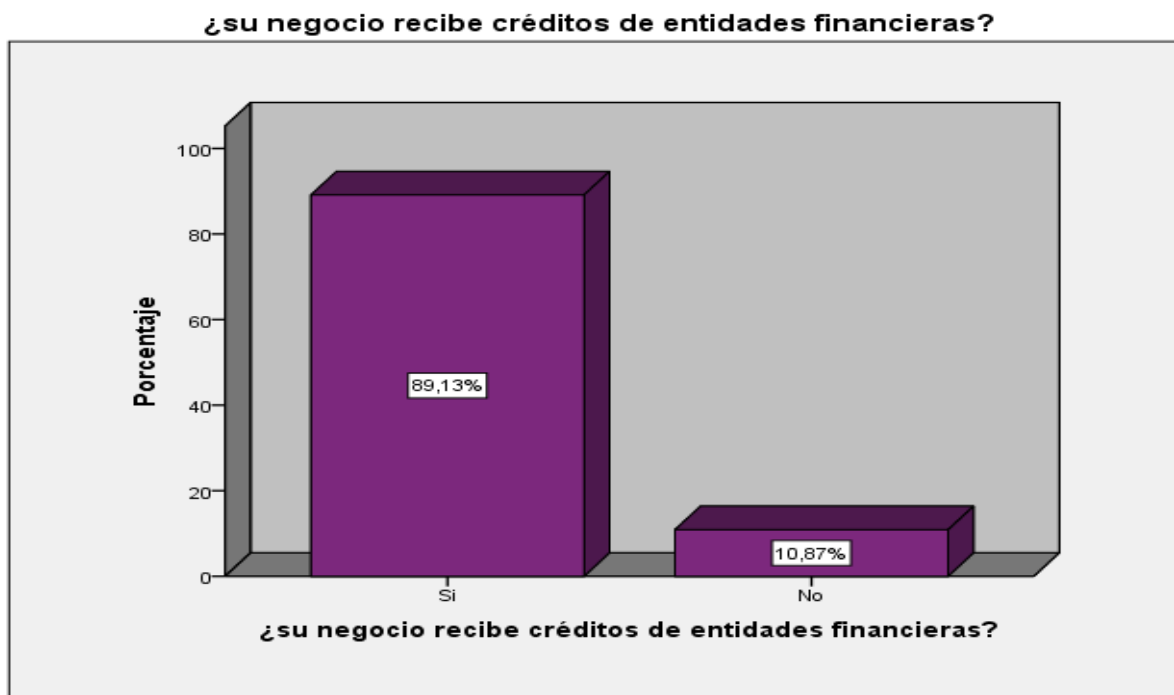
Tabla 9

¿su negocio recibe créditos de entidades financieras?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	41	89,1	89,1	89,1
No	5	10,9	10,9	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario N° 7

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Cuadro N° 7



Elaborado por: El investigador

Gráfico 7

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

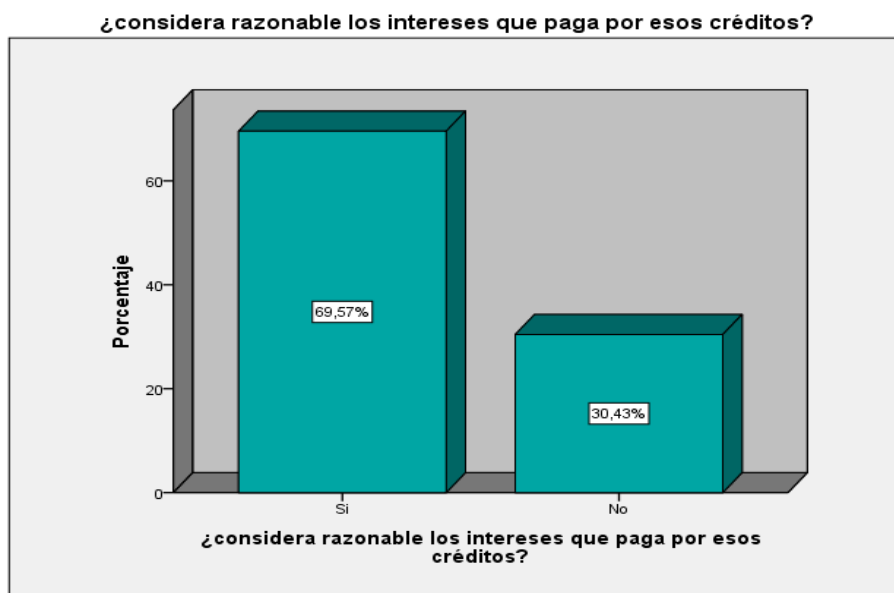
- 41 de los comerciantes SI recibe créditos de entidades financieras y está representada en 89.13% del total de la muestra estudiada.
  - 5 de los comerciantes indicaron que NO recibe créditos de entidades financieras y está representada en 10.87% del total de la muestra estudiada.
- En resumen, la mayoría de los comerciantes indicaron que SI reciben creditos de entidades financieras.

Tabla 10  
¿considera razonable los intereses que paga por esos créditos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	32	69,6	69,6	69,6
No	14	30,4	30,4	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 8

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 32 de los comerciantes SI consideran razonable los intereses que paga por esos créditos y está representada en 69.57% del total de la muestra estudiada.
- 14 de comerciantes NO consideran razonable los intereses que paga por esos créditos y está representada en 30.43% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes indicaron que SI consideran razonable los intereses que paga por esos créditos.

**Tabla 11**  
**¿todos sus activos (inversión) son de su propiedad?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	41	89,1	89,1	89,1
No	5	10,9	10,9	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Encuesta, 2019

Elaborado por: El investigador

Gráfico 9

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 41 de los comerciantes Si respondieron que todos los activos son de su propiedad y está representada en 89.13% del total de la muestra estudiada.
- 5 de los comerciantes respondieron que todos los activos NO son de su propiedad y está representada en 10.87% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes indicaron que los activos son de su propiedad.

Tabla 12

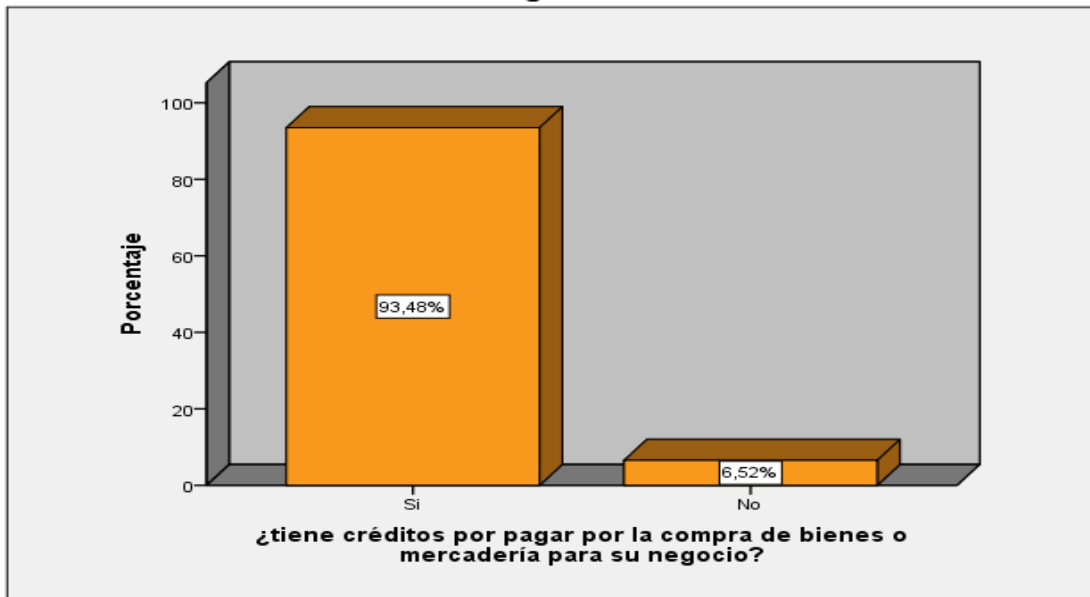
**¿tiene créditos por pagar por la compra de bienes o mercadería para su negocio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	43	93,5	93,5	93,5
No	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario N° 10

Elaborado por: El investigador.

**¿tiene créditos por pagar por la compra de bienes o mercadería para su negocio?**



Fuente: Cuadro N° 10

Elaborado por: El investigador

Gráfico 10

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 43 de los comerciantes Si tiene créditos por pagar por la compra de bienes y mercadería y está representada en 93.48% del total de la muestra estudiada.
- 3 de los comerciantes Si tiene créditos por pagar por la compra de bienes y mercadería y está representada en 6.52% del total de la muestra estudiada.

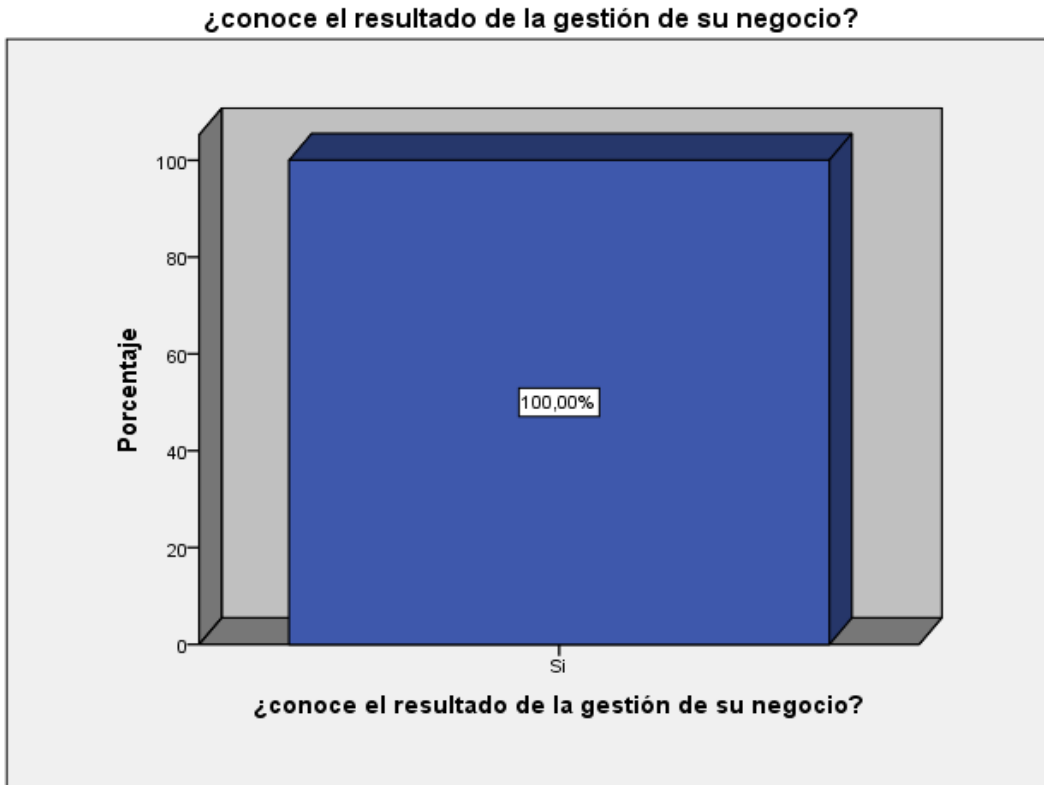
En resumen, la mayoría de los comerciantes tiene créditos por pagar por la compra de bienes y mercadería.

**Tabla 13**  
**¿conoce el resultado de la gestión de su negocio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	46	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 11

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado de los instrumentos de la investigación donde:

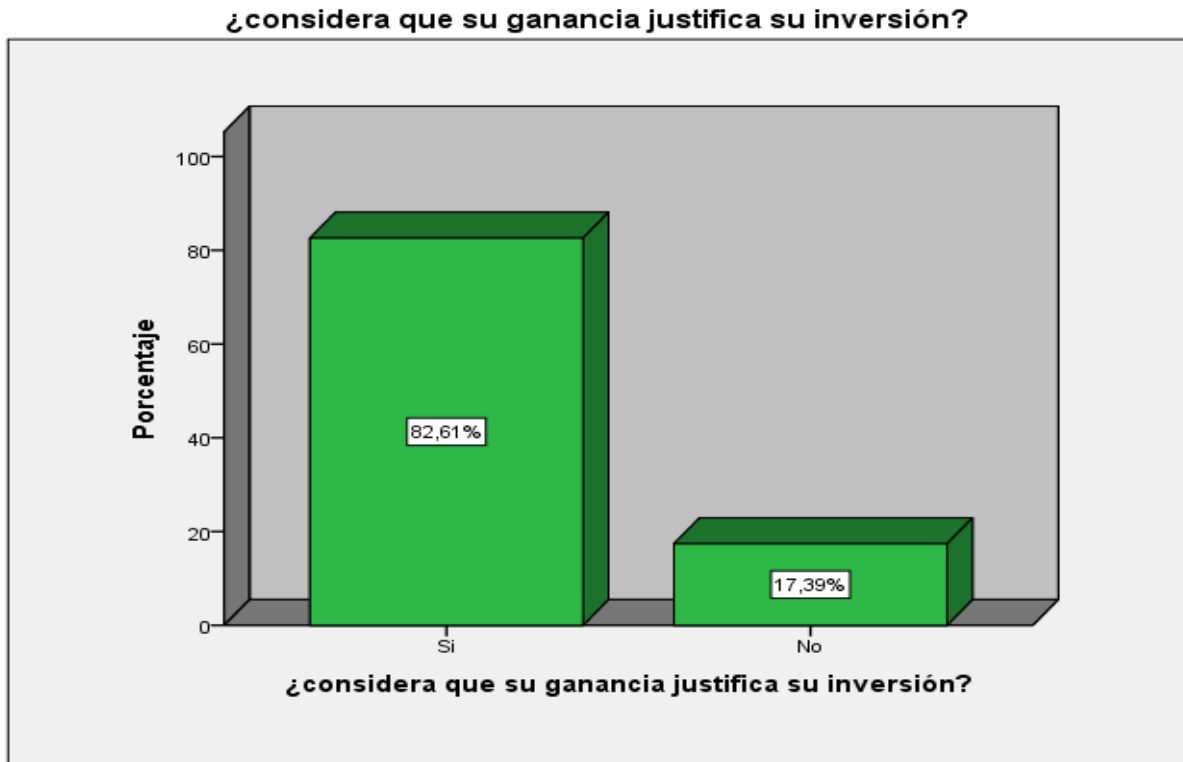
- 46 de los comerciantes indican que Si conoce el resultado de su gestión de su negocio y está representada en 100% del total de la muestra estudiada.

Tabla 14  
**¿considera que su ganancia justifica su inversión?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	38	82,6	82,6	82,6
No	8	17,4	17,4	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.



Fuente: Cuadro N° 12

Elaborado por: El investigador

Gráfico 12

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 38 de los comerciantes Si considera que su ganancia justifica su inversión y está representada en 82.61% del total de la muestra estudiada.
- 8 de los comerciantes NO considera que su ganancia justifica su inversión y está representada en 17.39% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes considera que su ganancia justifica su inversión.

Tabla 15

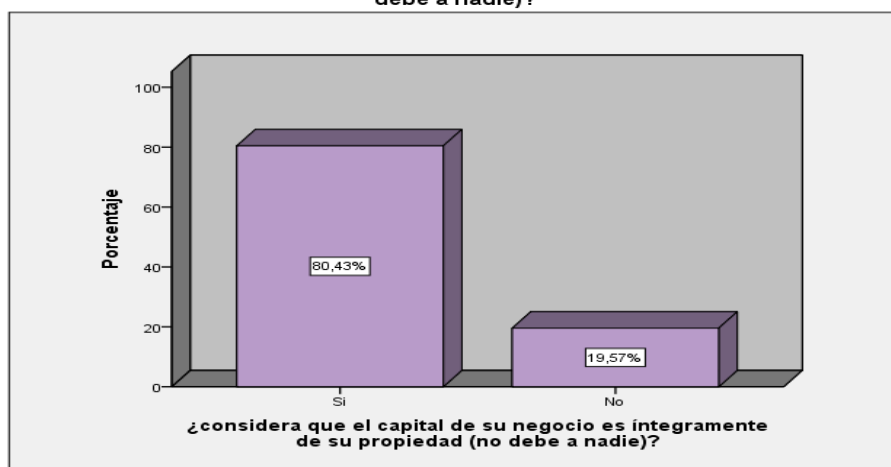
**¿considera que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad (no debe a nadie)?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	37	80,4	80,4	80,4
No	9	19,6	19,6	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

**¿considera que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad (no debe a nadie)?**



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 13

### **Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado de los instrumentos de la investigación donde:

- 37 de los comerciantes SI consideran que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad y está representada en 80.43% del total de la muestra estudiada.
- 9 de los comerciantes NO consideran que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad y está representada en 19.57% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes consideran que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad.

Tabla 16

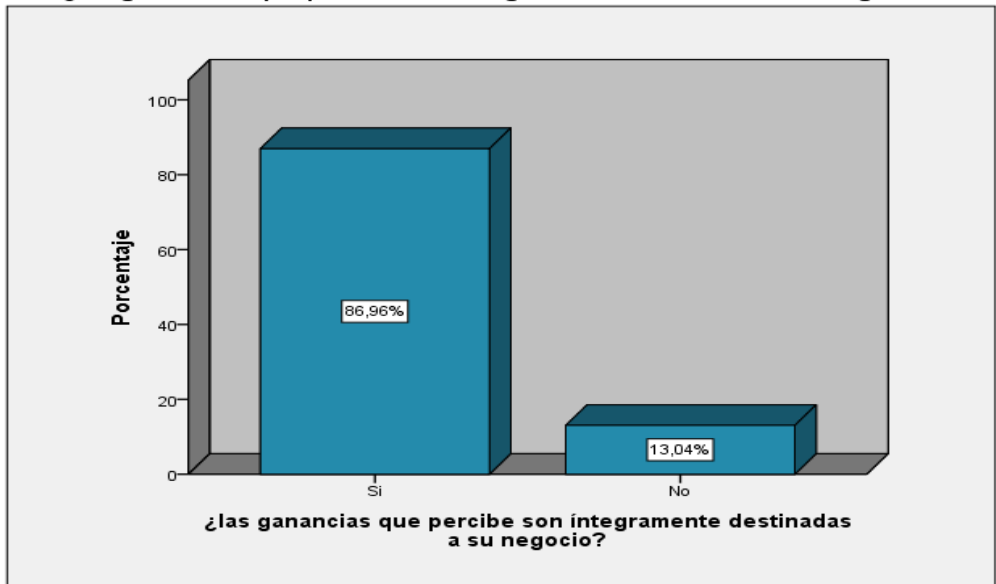
¿las ganancias que percibe son íntegramente destinadas a su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	40	87,0	87,0	87,0
No	6	13,0	13,0	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

¿las ganancias que percibe son íntegramente destinadas a su negocio?



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 14

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado del instrumento de la investigación donde:

- 40 de los comerciantes SI indicaron que las ganancias que perciben son íntegramente destinadas a su negocio y está representada en 89.96% del total de la muestra estudiada.
- 6 de los comerciantes NO indicaron que las ganancias que perciben son íntegramente destinadas a su negocio y está representada en 13.04% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes indicaron que las ganancias que perciben son íntegramente destinadas a su negocio.



Tabla 17

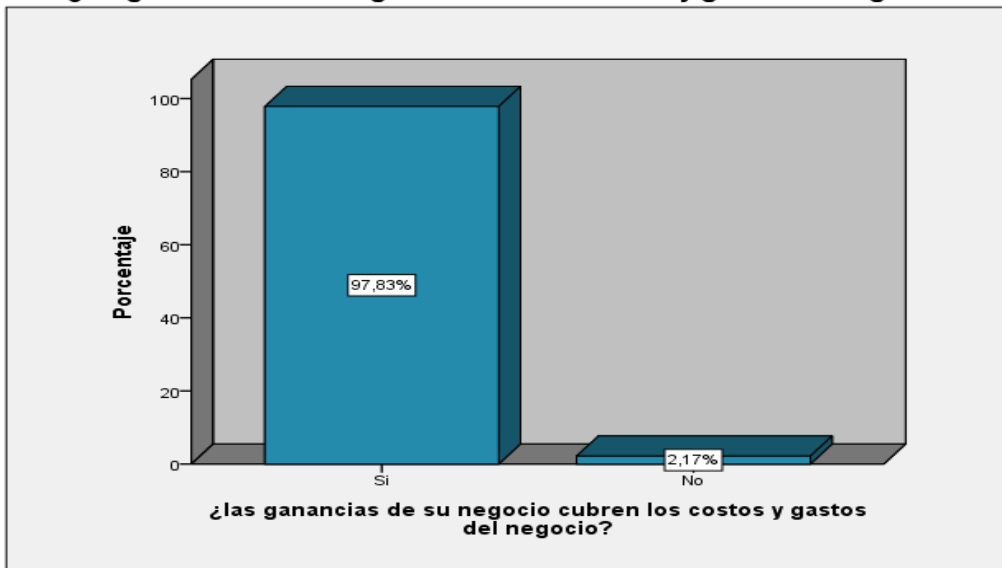
¿las ganancias de su negocio cubren los costos y gastos del negocio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	45	97,8	97,8	97,8
No	1	2,2	2,2	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador.

¿las ganancias de su negocio cubren los costos y gastos del negocio?



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 15

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado de los instrumentos de la investigación donde:

- 45 de los comerciantes indicaron que las ganancias SI cubren los costos y gastos del negocio y está representada en 97.83% del total de la muestra estudiada.
- 1 de los comerciantes indicaron que las ganancias NO cubren los costos y gastos del negocio y está representada en 2.17% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes indicaron que las ganancias si cubren los costos y gastos del negocio.

Tabla 18

**¿considera los costos y gastos de su negocio son los necesarios?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	40	87,0	87,0	87,0
No	6	13,0	13,0	100,0
Total	46	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

**¿considera los costos y gastos de su negocio son los necesarios?**



Fuente: Encuesta, 2019.

Elaborado por: El investigador

Gráfico 16

**Interpretación y análisis:**

En el cuadro se observa el resultado de los instrumentos de la investigación donde:

- 40 de los comerciantes indicaron que los costos y gastos SI son necesarios y está representada en 89.96% del total de la muestra estudiada.
- 6 de los comerciantes indicaron que los costos y gastos NO son necesarios y está representada en 13.04% del total de la muestra estudiada.

En resumen, la mayoría de los comerciantes indicaron que los gastos y costos si son necesarios para el negocio.

**4.2. Contrastación de Hipótesis y Prueba de Hipótesis (dependiendo de la investigación).**

#### 4.2.1 Contratación de Hipótesis General

##### Hipótesis General:

Para comprobar la Hipótesis, planteamos la Hipótesis estadística siguiente:

**HG:** Existe relación estadísticamente significativa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad

Calculando el Coeficiente rxy de Correlación de Pearson:

Donde: 
$$\frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2} \sqrt{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2}}$$

**x** = Puntajes obtenido de las fuentes de financiamiento.

**y** = Puntajes obtenidos de la rentabilidad económica y financiera.

**rx.y**= Relación de las variables.

**N** = Número de estudiantes.

Para interpretar el coeficiente de correlación utilizamos la siguiente escala:

Valor	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja

-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Tabla 19  
Correlaciones

		VI	VD
VI	Correlación de Pearson	1	,400**
	Sig. (bilateral)		,006
	N	46	46
VD	Correlación de Pearson	,400**	1
	Sig. (bilateral)	,006	
	N	46	46

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

**Fuente:** Encuesta, 2019.

**Elaboración:** El investigador.

Se obtuvo un valor relacional de 0.400, el cual manifiesta que hay una relación moderada con un nivel de significancia de 0.006 esto indica que si hay una relación entre las variables de estudio: Fuentes de financiamiento y rentabilidad.

De esta forma se acepta la Hipótesis general.

#### 4.2.2. Contratación de Hipótesis específicas

Para comprobar las Hipótesis específicas, planteamos las siguientes Hipótesis estadísticas.

**HE1:** Existe relación estadísticamente significativa entre las Fuentes de financiamiento internas y la rentabilidad.

Tabla 20  
Correlaciones

		D1V	VD
D1V	Correlación de Pearson	1	,013
	Sig. (bilateral)		,933
	N	46	46
VD	Correlación de Pearson	,013	1
	Sig. (bilateral)	,933	
	N	46	46

**Fuente:** Encuesta, 2019.

**Elaboración:** El investigador.

Se obtuvo un valor relacional de 0.13, el cual manifiesta que hay una correlación positiva muy baja con un nivel de significancia de 0.933 esto indica que no hay una relación entre las variables de estudio: Fuentes internas de financiamiento y la rentabilidad.

De esta forma se rechaza la Hipótesis específica

**HE2:** Existe relación estadísticamente significativa entre las fuentes externas de financiamiento y la rentabilidad financiera.

Tabla 21

### Correlaciones

		D2V	VD
D2V	Correlación de Pearson	1	,398**
	Sig. (bilateral)		,006
	N	46	46
VD	Correlación de Pearson	,398**	1
	Sig. (bilateral)	,006	
	N	46	46

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se obtuvo un valor relacional de 0.398, el cual manifiesta que hay una relación positiva baja con un nivel de significancia de 0.006 esto indica que si hay una relación entre las variables de estudio: Fuentes de financiamiento externas y la rentabilidad.

De esta forma se acepta la Hipótesis Específica.

## CAPÍTULO V

### DISCUSION DE RESULTADOS

#### 5.1. Presentar la contrastación de los resultados del trabajo de investigación.

- Se estableció mediante la prueba de Hipótesis general de Chi cuadrado de Pearson un valor 0. 400,  $\geq 0,06$ , podemos concluir que, a un nivel de significancia de 0,06, las fuentes de financiamiento mejoran la rentabilidad en las pymes del Mercado la Unión – Tocache, periodo 2019. es así que:
- En el cuadro N°17, podemos interpretar que existe uniformidad en un 50% de las respuestas, sobre fuentes de financiamiento, y rentabilidad en las

pymes del Mercado la Unión – Tocache, periodo 2019. revisando los trabajos de investigación relacionados al tema, tenemos:

Gallozo, (2017). En su Tesis Caracterización del Financiamiento, La Capacitación y la Rentabilidad de las Pyme Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Mercado Central De Huaraz, Periodo 2016. En la Universidad Católica Los Andes. Huaraz, concluye en lo siguiente Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio. En consecuencia, llegamos a la conclusión que efectivamente el Mercado la Unión de Tocache se relaciona con las fuentes de financiamiento para tener una mejor rentabilidad.

- Se estableció mediante correlación de Pearson, que las actitudes no se relacionan significativamente las fuentes de internas de financiamiento y la rentabilidad en las pymes del Mercado la Unión – Tocache, periodo 2019. es así que la población estudiada y sintetizada la información en los cuadros 3, 4,5,6, del trabajo de investigación, se halló, un porcentaje alto donde no coinciden que las fuentes internas de financiamiento, no influye con la rentabilidad de las pymes del Mercado la Unión – Tocache, periodo 2019. revisando los trabajos de investigación relacionados al tema, tenemos: Gallozo, (2017). En su Tesis Caracterización del Financiamiento, La Capacitación y la Rentabilidad de las Pyme Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Mercado Central De Huaraz, Periodo 2016. En la Universidad Católica Los Andes. Huaraz, concluye en lo siguiente que determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro

y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

En consecuencia, llegamos a la conclusión que Galloso en su tesis plantea que las fuentes de financiamiento interna influyen en la rentabilidad, en mi trabajo de investigación salió negativo la rentabilidad con fuentes de financiamiento interna. Se estableció mediante correlación de Pearson que las fuentes de financiamiento externo si influye en la rentabilidad en las pymes del Mercado la Unión – Tocache, periodo 2019. En el trabajo de investigación, hemos encontrado como resultado las fuentes de financiamiento externo en los cuadros N°7,8,9,10 y la rentabilidad en los cuadros N° 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, encontrándose respuestas mayores al 50% que siempre se observa estas cualidades en la población estudiada.

## **CONCLUSIONES**

- De los resultados de la investigación realizada, se determinó que las fuentes de financiamiento se relacionan positivamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, ya que a los comerciantes les permite tener una mayor rentabilidad de desarrollo y ser más eficientes en su negocio.
- De los resultados de la investigación realizada, se determinó que las fuentes de financiamiento interna se relacionan negativamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, ya que a los



comerciantes indicaron que tiene otros labores que le generan ingresos, que invirtieron todas sus ganancias en su negocio y que llevan un control de sus utilidades y son destinadas a sus mercaderías así como lo muestra la tabla N° 1 con un porcentaje de 95.7%, N° 2 con un porcentaje de 95.7%, N° 3 con un porcentaje de 93.5%, N° 4 con un porcentaje del 100% respondieron que SI.

- De los resultados de la investigación realizada, se determinó que las fuentes de financiamiento externa se relacionan positivamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, ya que a los comerciantes indicaron que el financiamiento y proveedores y créditos de financieras se lleva a cabo de manera formal y permitiendo conocer al comerciante satisfacen sus necesidades laborales.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda a las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, identificar nuevas oportunidades de fuentes de financiamiento para las MYPES y así lograr nuevos fondos. La diversificación amplía las oportunidades para encontrar la mejor solución y el menor coste para cada necesidad y en el momento que realmente sea útil.
- Las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, a medida que vayan creciendo se les abrirá nuevas opciones de financiamiento en la cual se

les recomienda aprovechar para lograr su crecimiento y expansión e incluso para mantenerse y tener mejor rentabilidad.

- Los comerciantes MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, deberían evaluar las fuentes de financiamiento interna los aportes de los propietarios, reinversión de utilidades, Además beneficia en menor medida que los recursos externos a los procesos de expansión y crecimiento de la empresa por la propia limitación de los recursos propios de los propietarios.
- Los comerciantes MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, deberían llevar un inventario más adecuado y ordenado de sus proveedores ya que esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza.
- Se recomienda a las MYPES del Mercado la Unión – Tocache, periodo, 2019, fortalecer las fuentes de financiamiento externo para mantener y amplificar la rentabilidad a un menor costo financiero. evitar un excesivo endeudamiento, Calcular mejor los costes financieros. Todo negocio debe tener una política de endeudamiento adecuada.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Agüero, L. (2013, 8octubre). Especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP. Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para pymes. Recuperado el 29 de octubre del 2013. <https://gestion.pe/economia/empresas/necesita-conocer-financiamiento-mypes-pymes-51498>

AGUIRRE, L. ROMERO, F. (2016). *Manual de Financiamiento para Empresas*. Guayaquil. Ecuador. Holguin Ediciones S.A.

Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Practica de Análisis de Evaluación*. Madrid. Madrid. Cámara de Comercio.

Mares, C. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú. Perú. Perú.  
[http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares\\_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Noreña Chávez, D (2019, enero). Diario Gestión. Orquestación Estratégica. Recuperado el 08 de enero del 2019) <https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html?ref=gesr>.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002): "Análisis de Rentabilidad de la empresa", 5campus.com, Análisis contable, [www.5campus.com/leccion/anarenta/analisisR.pdf](http://www.5campus.com/leccion/anarenta/analisisR.pdf)

SUNAT (2008) Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. Recuperado el 30 de setiembre del 2018 de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>.

# ANEXOS

ANEXO N° 1

**MATRIZ DE CONSISTENCIA:** Fuentes de Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Metodología	Instrumento
<p><b>Problema General</b> ¿De qué manera las fuentes de financiamiento, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019?</p> <p><b>Problema Específico:</b> ¿De qué manera las fuentes de financiamiento interna, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019?</p> <p>¿De qué manera las fuentes de financiamiento externa, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019</p> <p><b>Objetivos específicos.</b> Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento interna, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.</p> <p>Determinar de qué manera las fuentes de financiamiento externa, se relaciona con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.</p>	<p><b>Hipótesis General</b> Las fuentes de financiamiento se relacionan significativamente en la rentabilidad de las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.</p> <p><b>Hipótesis Específicas.</b> Las fuentes internas de financiamiento se relacionan significativamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.</p> <p>Las fuentes externas de financiamiento se relacionan significativamente con la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.</p>	<p><b>Variable Independiente</b> <b>Las Fuentes De Financiamiento:</b> Fuentes Internas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aportes del propietario.</li> <li>• Reinversión de utilidades.</li> </ul> <p>Fuentes Externas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento de proveedores.</li> <li>• Crédito de financieras.</li> </ul> <p><b>Variable dependiente</b> <b>Rentabilidad</b> Rentabilidad Económica.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Activo total</li> <li>• Resultado del periodo o utilidad del periodo.</li> </ul> <p>Rentabilidad Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fondos propios.</li> <li>• Resultado neto o utilidad neta.</li> </ul>	<p><b>Tipo de investigación.</b> La investigación es de tipo aplicada, busca identificar y conocer la situación en que esta se encuentra las variables a fin de recoger información sobre las fuentes de financiamiento de las pymes.</p> <p><b>Enfoque:</b> El presente estudio es de enfoque cuantitativo.</p> <p><b>Alcance o nivel.</b> Este trabajo de investigación, es de alcance o nivel descriptivo, porque nos permitirá identificar las fuentes de financiamiento que permitan el incremento de la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019</p>	<p><b>Cuestionario de encuesta:</b> Se ha elaborado un cuestionario que se aplicará en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019, con la finalidad de conocer las fuentes de financiamientos que han sido otorgados.</p>

## ANEXO N° 2.

Encuesta dirigida a los comerciantes del mercado la unión de Tocache.

**Objetivo:** Determinar de qué manera influye las fuentes de financiamiento en el incremento de la rentabilidad en las MYPES del Mercado la Unión - Tocache, Periodo 2019.

**Instrucciones:** Marque con un aspa (X) según corresponda en cada ítem, no existen respuestas buenas ni malas, debe contestar todas las preguntas.

N°	ITENS	VALORACION		
		SI	NO	N/A
1	¿Usted Como propietario tiene otras labores que le generan otros ingresos?			
2	¿Para implementar su negocio usted ha invertido todos sus ingresos?			
3	¿Lleva un control de sus utilidades/ perdidas mensuales?			
4	¿sus ganancias o sus utilidades los destina para comprar mercaderías?			
5	¿cuenta su negocio con proveedores estables o fijos?			
6	¿Sus proveedores le otorgan créditos con facilidades de pago?			
7	¿su negocio recibe créditos de entidades financieras?			
8	¿considera razonable los intereses que paga por esos créditos?			
9	¿todos sus activos (inversión) son de su propiedad?			
10	¿tiene créditos por pagar por la compra de bienes o mercadería para su negocio?			
11	¿conoce el resultado de la gestión de su negocio?			
12	¿considera que su ganancia justifica su inversión?			
13	¿considera que el capital de su negocio es íntegramente de su propiedad (no debe a nadie)?			
14	¿las ganancias que percibe son íntegramente destinadas a su negocio?			
15	¿las ganancias de su empresa cubren los costos y gastos del negocio?			
16	¿considera los costos y gastos de su negocio son los necesarios?			

Gracias por su colaboración.

ANEXO N° 3  
PANEL FOTOGRAFICO  
APLICACIÓN DE ENCUESTA







DATOS DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LA UNION DE TOCACHE

PUBLICIDAD : 2940713 Recibo Nº 2019-757-4066 CERTI. LITERAL - PJ Partida Nº 05004681

INFORMATICA  
A  
REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS  
OFICINA DE REGISTRO JUDICIAL, N° 044

RECIBO NHO19731  
S/14,48  
Derechos cobrados por la inscripción primera

3002410042  
REGISTROS PUBLICOS  
Forma P.-J.-1

denominación  
ASOCIACION DE COMERCIANTES DEL MERCADO LA UNION

Sociedad Civil  
Asociación  
Fundación  
Cooperativa

PRESENTACION - DIARIO				
Día	Mes	Año	Tomo	Asiento
28	10	1,991	II	580

Se constituye por escritura Pública de Menciones de octubre de mil novecientos noventa y uno, ante el Notario Público de ToCACHE Dr. Juan Pérez Ruiz.

1.- La Asociación de Comerciantes del Mercado La Unión de ToCACHE, es una institución creada sin fines de lucro, en defensa de los intereses profesionales, económicos y culturales de sus miembros, prestando servicios de calidad a sus afiliados en producción y procura de la creación de nuevos negocios, salvaguardando sus intereses y prestando servicios de asesoramiento técnico y legal en todos los aspectos que se le presente relacionados con su actividad comercial. - Constituido por el Sr. JUAN PEREZ RUIZ, Presidente y Sr. JUAN PEREZ RUIZ, Secretario. - Se constituye por escritura Pública de Menciones de octubre de mil novecientos noventa y uno, ante el Notario Público de ToCACHE Dr. Juan Pérez Ruiz.

JUAN PEREZ RUIZ, Presidente  
JUAN PEREZ RUIZ, Secretario

SECRETARIA DE ESTADO  
ZONA REGISTRAL Nº III  
SEDE MOYAMBAMBA

INFORMATICA

SUNARP  
Zona Registral Nº III Sede Moyambamba  
Oficina Registral Judicial  
CERTIFICADOS

24 ABR 2019

COPIA LITERAL

Continúa al dorso

A Horas : 8:00 AM  
sin inscripciones y/o títulos suspendidos y/o suspendidos

Julián Camero Montes, Asistente Administrativo  
Julián Camero Montes, Asistente Administrativo

Diligencio Pérez Arevalo  
Certificador - CAS  
Zona Registral Nº III  
Sede Moyambamba

Pag. Solicitadas : Todas IMPRESION : 24/04/2019 10:30:19 Página 1 de 10  
No existen Títulos Pendientes y/o Suspendidos

**RELACIÓN DE LOS ASOCIADOS DEL MERCADO LA UNIÓN DEL DISTRITO Y  
PROVINCIA DE TOCACHE, REGIÓN SAN MARTÍN.**

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	Nº PUESTOS
01	DOMINGO LECCA PRINCIPE	01
02	ILUMINA CABALLERO MARTINEZ	02
03	ARMANDO ESCOBAL BRAVO	03
04	HIPOLITO JARA PADILLA	04 - 05
05	VICTORIA CORONEL CABALLERO	06
06	NANCY CELEDONIA SULCA LECHE	07 - 40 - 41 - 111
07	EMERITA TORRES VARGAS	08 - 09 - 24
08	JAVIER GONZALES LOPEZ	10 - 26
09	BARBARA ZUÑIGA RISCO	11 - 27
10	LIDIA CRUZ CAMPOS	12 - 28 - 75 - 185 - 186
11	MARINA HUAMAN SILVA	13 - 29
12	DANIEL SEGUNDO TELLO HIDALGO	15 - 16 - 31
13	ELIZABETH HARO GALINDOS	17
14	JUSTINA AVALOS HUAMANI	18 - 19
5	ROMULO BARZOLA QUISPE	20 - 21
16	DONATO PAZ BERROCAL	22 - 23 - 132 - 145
17	FELIPE TORRES VARGAS	25
18	ELADIO CORONEL LOAYZA	30
19	DIóGENES YAURI CASAVILCA	32
20	MELVA RODRIGUEZ CASTILLO	33 - 49
21	DANIEL RUIZ RAMOS	34 - 50
22	MARIA CUEVA SANDOVAL	35
23	EMERITA CUEVA SANDOVAL	36
24	VIVIANO LUNA VALVERDE	37 - 38
25	JESUSA ORELLANA VILLAVERDE	42 - 43
26	LUCILA AVENDAÑO HERRERA	44
27	TEODOCIA BRANDAN TORRES	45
28	ENRIQUE SERNA EVARISTO	46 - 47
29	ROSA OCHAVANO ROMAINA	48
0	ANGEL ROJAS CARRASCO	51 - 52
31	VICTORIA MOLINA VASQUEZ	53 - 54
32		39 - 55
33	MERLITH CRISTANCHO VELA	56
34	AVICOAL SNATA EMILIA	57
35	JORGE SAMANIEGO CASAS	58 - 59
36	BERNARDINO PAUCAR ROSAS	60
37	GUMERCINDO ZEGARRA RAMIREZ	61
38	ALEJANDRO ESPIRITU MANUEL	62 - 78
39	BONIFACIO TORRES	93 - 64
40	CARLOS AGUADO MARCAS	65
41	ALFREDO POZO QUILLA	66 - 67
42	JULIA LEAL CUENCA	68 - 69
43	LORGIA SOPLA ARELLANO	70 - M4 - M5
44	NEMECIO FLORES OCAÑA	71 - 72
45	GRETITH MENDOZA CAMPOS	73 - 74
46	OFELIA LOPEZ DOMINGUEZ	77

47	JUSTINIANO MENDIETA MORENO	79 – 80
48	CIRILA TAXA MURGA	81
49	KAREN SICHA PEÑA	82 – 83
50	JULIO ENRIQUEZ LAIME	84 – 85 – 86 – 87
51	ROSARIO GARCIA JANAMPA	90 – 91
52	FILEMON CAMONES MONTES	99 – 100
53	SOILA RAMOS RUIZ	92 – 93
54	ROSA SAAVEDRA PAREDES	94
55	VALENTIN ROSAS LOZANO	95 – 96
56	DORIS GALLARDO ZAPRA	97
57	ANA ROJAS LOPEZ	98
58	DELINA GIRON GONZALES	101 – 116
59	GUILLERMO SICHA PARIONA	102 – 117
60	PORFIRIO ROJAS DOMINGUEZ	103 – 162 – 179 – 180
61	SALUSTIANO CORONEL ARTEAGA	106 – 121
62	TEONILA MUÑOZ QUISPE	107 – 122
63	JESUS VILLARREAL ASCATE	123
64	MARLENDO MAYTA	108
5	ROLANDO HERNANDEZ VIERA	M1
66	DAMIAN VERDE LA TORRE	109 – 125
67	VENTURA PORTILLA VEGA	113
68	REYNA HERRERA ARTEAGA	114 – 115 – 129 – 130 – 131
69	NERY DOMINGUEZ ACUÑA	118
70	LUCIANO PINO ARELLANO	M4
71	CESAR EUGENIO JARA	112 – 126 – 127 – 128
72	ANTOLINO BECERRA NUÑEZ	133 – 134
73		143 – 144
74	CRISTOBAL ARRIETA OROSCO	146
75	HUGO BALENZUELA GOMEZ	147 – 148
76	NORMA SALAS PALACIOS	149
77	ISIDRA CAMPOS HARO	150 – 167
78		151
79	EDITH FERRER ALBORNOZ	152
3	DOMENINA MELGAREJO DIAZ	153 – 154
81	ELMER LOPEZ CASTAÑEDA	155
82	SANTOS SILVA ESQUIVEL	156 – 157
83	ISABEL DONAYDE QUIJANDRIA	158 – 159 – 160 – 161
84	ELMER MELGAREJO FLORES	181 – 182 – 183
85	ELEUTERIO SAGASTEGI ACUÑA	163 – 164
86	EULOGIO MAGUIÑA PADILLA	165 – 166
87	REDELINDA RODRIGUEZ SANGAMA	168
88	DAMIAN RIOS LAYZA	169 – 170
89	HONORATO PINO ARELLANO	171 – 172
90	JOSEFA BRANDAN CAMPOS	173 – 174
91	LUCIO ROSALEZ TABRAJ	175 – 176 – 177 – 178