



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo para Incrementar la Rentabilidad del Sector  
Ferretero de la Av. Ricardo Palma Trujillo 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público

AUTOR:

Rodríguez Mantilla, José Luis (ORCID: 0000-0001-8414-1625)

ASESOR:

Dr. Moreno Rodríguez, Augusto Ricardo (ORCID: 0000-0003-0789-4644)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2019

## **Dedicatoria**

### **A MI PADRE CELESTIAL:**

Por darme la oportunidad de vivir en este tiempo, por la salud que me da día a día, por sus infinitas bendiciones de estar en sus caminos como él lo manda en su bendita palabra y por tener su ayuda infinita en cada momento de mi vida.

### **A MI MADRE:**

A mi madre Teresa Mantilla de Rodríguez, por darme la vida, por su amor infinito y por ser el pilar incondicional que me sirvió como ejemplo para alcanzar mis metas trazadas y no rendirme hasta ahora

### **A MI HERMANA:**

María Isabel, Rodríguez Mantilla quien es mi principal motivación y ejemplo para seguir adelante para culminar mi carrera universitaria y por su apoyo incondicional a cada momento de mi vida, quien es el impulso de seguir adelante con mis metas y mis logros propuestos.

## **Agradecimiento**

Quiero expresar un agradecimiento especial para mi Padre Celestial que es todo para mí, ya que sin su ayuda incondicional no hubiese podido lograr llegar hasta donde me he propuesto y por las infinitas bendiciones que me ha concedido hasta ahora y me sigue dando y gracias al esfuerzo constante que le he puesto de culminar mi carrera universitaria y la dedicación para poder realizarme como ser humano.

De igual manera agradecer a mi asesor Metodólogo: Dr. Moreno Rodríguez, Augusto Ricardo y a mi asesor especialista: Mg. Yzquierdo Pérez, Luis Enrique por su orientación en la presente investigación titulada: Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo para Incrementar la Rentabilidad del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018. Por sus consejos que me ayudaron a formarme como persona e investigador. A mi madre, que es mi motivación constante durante este proceso, y a quien le dedico mis logros y a mi hermana María Isabel Rodríguez Mantilla que es mi mejor amiga y mi fortaleza para luchar y seguir adelante.

A la Universidad Cesar Vallejo, por ser parte central de mi formación académica constante, así mismo, por darme el tiempo por ofrecer la instrucción necesaria de una plana docente de calidad que me ha servido como guía y apoyo para enriquecer mis conocimientos académicos. Por último, a mis amigos y compañeros de estudio por compartir conocimientos, sentimientos y hacer mi vida universitaria más competitiva.

## **Página del Jurado**

## Declaratoria de Autenticidad

Yo: José Luis Rodríguez Mantilla con DNI: 41646860; autor de la tesis titulada: “Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo para Incrementar la Rentabilidad del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma Trujillo 2018”, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que me acompaña es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que en todos los datos e información que se presenta en esta tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo mi responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Así mismo autorizo a la Universidad César Vallejo publicar la presente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, 12 de diciembre de 2019



FIRMA

Rodríguez Mantilla, José Luis

DNI: 41646860

## Índice

<b>Dedicatoria</b> .....	ii
<b>Agradecimiento</b> .....	iii
<b>Página del Jurado</b> .....	iv
<b>Declaratoria de Autenticidad</b> .....	v
<b>Índice</b> .....	vi
<b>Resumen</b> .....	vii
<b>Abstract</b> .....	viii
<b>I. Introducción</b> .....	1
<b>II. Método</b> .....	12
2.1. Tipo y diseño de investigación .....	12
2.2. Operacionalización de variables .....	12
2.3. Población, muestra y muestreo .....	14
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad .....	14
2.5. Procedimiento .....	14
2.6. Métodos de análisis de datos .....	14
2.7. Aspectos Éticos .....	15
<b>III. Resultados</b> .....	16
<b>IV. Discusión</b> .....	29
<b>V. Conclusiones</b> .....	31
<b>VI. Recomendaciones</b> .....	32
<b>VII. Propuesta</b> .....	33
<b>Referencias</b> .....	36
<b>ANEXOS</b> .....	40

## **RESUMEN**

La propuesta de Financiamiento a Corto Plazo para aumentar la rentabilidad del sector ferretero de la Av. Ricardo Palma del año 2018, se hizo para decidir si afecta positivamente a la rentabilidad, a partir del cual se obtuvo una muestra de 3 empresas ferreteras, de una población de 15 empresas, donde se aplicó unas encuestas, describiendo 12 preguntas a cada empresa ferretera, además se realizó una investigación documental, para una comprensión superior de la investigación, el término de la investigación se pudo concretar que dos de las empresas ferreteras de la Av. Ricardo Palma no utilizan financiación de establecimientos o entidad financiera y solo una en caso de que utilicen este tipo de financiación, en la correlación de proporciones de beneficios ferreteros concedido por la organización relacionada con el efectivo y aquellos que no utilizaron ningún tipo de financiamiento, se resolvió que el que utilizó un financiamiento mejoró su grado de productividad, por último, la Ferretería Pérez Simón disminuyó su nivel de endeudamiento ya que este financiamiento se obtuvo para generar liquidez, en consecuencia, la organización cuenta con solvencia adecuada o dinero para cubrir estos compromisos u obligación.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad, Endeudamiento.

## **ABSTRACT**

The Short Term Financing proposal to increase the profitability of the hardware sector of the av. Ricardo Palma of the year 2018, was made to decide if it positively affects profitability, from which a sample and a population of 3 hardware companies were obtained, where some surveys were applied, describing 12 questions to each hardware company, in addition a documentary investigation, for a better understanding of the investigation, the term of the investigation could be specified that two of the hardware stores of Ricardo Palma Avenue do not use financing from establishments or financial institution and only one in case they use this type of financing, in the correlation of proportions of hardware benefits granted by the organization related to cash and those that did not use any type of financing, it was resolved that the one who used a financing improved their degree of productivity, finally, the Romer Mayer Hardware Store decreased its level of indebtedness since this financing was obtained to generate liquidity, Consequently, the organization has adequate solvency or money to cover these commitments or obligations.

Keywords: Financing, Profitability, Indebtedness



## I. Introducción

La realidad problemática de esta presente investigación se observa que mejor tipo de financiamiento pueden tener las empresas ferreteras en el Perú para obtener una mayor rentabilidad

En la actualidad, las ferreterías en Perú han tenido una gran aceptación, cada día son más importantes, sin embargo, estas organizaciones deben ser formales y necesitan flujo de efectivo para mantener su negocio en desarrollo, comúnmente el capital que obtienen es capital de trabajo, debido a la poca información que tienen, no cuentan con asesoría para obtener un financiamiento o de qué elemento relacionado con el efectivo exigiría financiación para la concesión de este capital.

Preocupando a la mayoría de las empresas privadas, por esta situación de las organizaciones ferreteras, que lideran el mercado, cubriendo más del 60% de todos los ingresos. Como lo indican los efectos posteriores del estudio "El poder mundial de la venta al por menor", elaborado por Deloitte (2015), las ofertas de la exhibición ferreteras suman anualmente US \$ 1.800 millones.

La acción comercial se expandió un 4,92% en abril de este año en curso, en contraste con ese largo tramo del 2017, aclarado por la recuperación del comercio ferretero, el descuento y el intercambio minorista, detalló el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Con respecto a la economía peruana, Carlos Tarazona (2016), jefe del Instituto Peruano de Ferretería (IPF) afirma que, las organizaciones ferreteras se desarrollan adicionalmente a un ritmo acelerado del 20% cada año.

Una razón por la que generalmente necesitan capital de trabajo es un resultado directo de la ausencia de liquidez que tienen estas empresas ferreteras, de vez en cuando recurren trágicamente a la financiación que hacen a través de bancos de fondos de reserva o cajas municipales, a pesar de que este tipo de entidad financiera es genuina. Aquellos que son capaces de respaldar este tipo de organizaciones se denominan pequeños y medianos empresas, pero comúnmente lo hacen con el argumento de que estas organizaciones relacionadas con el efectivo no exigen numerosas necesidades para obtener financiamiento, sin embargo, las primas son más notables, debido a la falta

de seguridad de que estas organizaciones pequeñas no cumplen con las cuotas de la suma financiada.

Según (Gestión, 2015), las fundaciones de microfinanzas hablan de un poder significativo para conceder financiamiento a las PYME.

Según (Gestión, 2014), se considera que la mayor parte de las asociaciones en el país son microempresas, ya que es una parte que se ha ido creando asociada con el área de microfinanzas.

En la Av. Ricardo Palma, las empresas ferreteras que se investigaron son ferreteras de mejoras para el emprendedor que se encuentran como pequeñas y medianas empresas, y uno de sus inquietudes por los que acuden es por la ausencia de capital de la organización, ya que no tienen mucha liquidez, estas ferreteras, al cometer los errores que hacen al obtener financiamiento es que no tienen idea de cómo supervisar y dónde coordinar la financiación, uno de los problemas que tienen estas ferreteras es que tienen numerosos registros por cobrar ya que no tienen un parámetro de pago a plazos para sus clientes y esto es lo que crea poca liquidez de todos modos, sus negocios son altos.

Una de las preocupaciones que estas pequeñas ferreteras tienen a la hora de mencionar el financiamiento de un banco es el trabajo administrativo excesivo que se espera de ellos, razón por la cual quieren ir a las cajas municipales o micro financieras relacionado con los bancos de fondos de reserva, ya que otorgan financiamiento en ausencia de mucho papeleo, pero con un alto interés o costo de préstamo.

De esta manera, se propone completar este trabajo de investigación, para conocer el grado de obligación de la organización, lo que permitirá medir la productividad o rentabilidad, a través de proporciones y ratios, además, para conocer el desarrollo de la asociación y ubicar una opción de financiamiento, que impacta la administración autorizada para apoyar a la organización; aumentando su rentabilidad y mejorar su administración.

Los trabajos previos se realizaron siguiendo la guía de estos autores

Gamboa (2017) en su investigación *“Políticas de Créditos Empresariales y los Microcréditos de Financiamiento a las MYPES de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura SAC, Agencia Huancavelica – Año 2017”*. Realizo una investigación de tipo descriptiva - correlacionar. Entre sus principales

conclusiones obtuvo que:

El financiamiento obtenido por MYPES afecta la mejora comercial del sector de metalurgia en la región de la libertad, debido a las altas tarifas de préstamo ofrecidas por estos bancos o cajas municipales (p.68)

Montano (2017) en su investigación titulada “*Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016*”. Realizo una investigación de tipo descriptiva y en donde se desarrolló el conocimiento en la liquidez y evolución de las micro empresas, entre sus principales conclusiones obtuvo que:

Uno de los obstáculos fundamentales para MYPES con respecto a obtener un crédito es el gasto significativo de financiamiento que ofrecen debido a la ausencia de certeza que tienen los bancos con respecto al financiamiento de un emprendimiento, otorgándoles garantías exorbitantes de anticipos (p .53)

Castillo (2018), en su investigación titulada “*El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa distribuidora San Rey S.R.L. de Iquitos, 2017*”. Realizo una investigación de tipo descriptiva en donde describió las variables de fuentes de financiamiento y rentabilidad, como conclusión obtuvo que:

Los MYPES del área de calzado a la hora de llegar a un adelanto lo hacen como resultado de unas pocas entidades financieras, ya que no tienen suficientes datos sobre el financiamiento obtenido, estableciéndose en altos costos de préstamos y expandiendo sus costos, lo que no sucede en incrementar su rentabilidad (p.68)

Castillo y Cárdenas (2016) en su investigación titulada “*Factores Determinantes de la Morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú*”. Realizo una investigación de tipo Empírica, se concluye que:

La presentación del CMAC en Perú ha mejorado a lo largo de los años, en su mayor parte el CMAC Arequipa, que fue el que tuvo el mayor incremento en su productividad en 2012 (p.62)

Nancy (2016) en su investigación titulada “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo económico de las MYPES del mercado Túpac Amaru de Juliaca 2016*”. Realizo una investigación de tipo correlacionar, de las cuales se concluyó que:

Las Fuentes de Financiamiento han logrado un resultado beneficioso en los MYPES del Distrito de San José, a la luz del hecho de que pueden ofrecerles un stock superior de sus artículos debido a los créditos que estos establecimientos relacionados con el efectivo han tenido la opción de dar ellos, por su capital de trabajo, marco y recursos fijos (p.91)

#### Definición y tipos de financiamiento según autor

Según Soria (2004):

Alude a financiar los diferentes métodos para tomar los activos presupuestarios dentro de las modalidades, por ejemplo: sobregiros bancarios, incremento en los compromisos actuales, créditos en establecimientos monetarios, independientemente de si a corto y largo plazo, incremento en beneficios no distribuidos, incremento de capital y bonos de emisión (p.94)

"Por lo tanto, podría decir que una de las principales cualidades de los activos monetarios son los agregados de efectivo que obtienen las organizaciones, a causa de los créditos por elementos presupuestarios que sirven para complementar sus propios activos"

El documento adjunto detallará los tipos de financiamiento que una organización puede optar por respaldar.

#### Tipos de Financiamiento

##### *A Corto Plazo*

El autor Córdoba (2005)

Caracteriza este tipo de financiamiento como esa obligación que ha sido modificada para ser pagada durante un año, este tipo de financiamiento es progresivamente adaptable en contraste con los de largo alcance, este tipo de financiamiento se utiliza fundamentalmente para capital de trabajo, adquisición de activo. Recursos, financiamiento temporal para una empresa de largo plazo, teniendo como puntos de interés el mejor enfoque para administrar la base presupuestaria, los gastos y la adaptabilidad que ofrece (p.121)

##### *Los tipos de fuentes de financiamiento a corto plazo*

Siguiendo con este autor Córdoba (2005), tenemos:

### *Créditos Comerciales*

Es la utilización la que se hace a esos registros por pagar o de manera similar a las compensaciones que se tienen con los proveedores, por ejemplo: dinero adeudado, cargos por pagar y financiamiento a través de sus inventarios, ya que se origina en las actividades diarias de la empresa (p.95)

### *Créditos Bancarios*

Para obtener un crédito bancario, la organización debe tener un capital adecuado y una gran liquidez. En el momento en que se reconoce un anticipo bancario, el titular de la cuenta generalmente debe firmar un pagaré o una declaración compuesta donde consienta en pagar (p.95)

Dentro de estos tipos de créditos por pagar tenemos:

#### *Pagares*

Según lo indicado por el autor "Es ese informe autorizado en el que el cliente está obligado a pagar la cantidad de efectivo prestado además de la prima que se ha producido en una fecha futura, las organizaciones monetarias, por ejemplo, los bancos otorgan pagarés y son los que lo rebajan "(p.97)

#### *Líneas de Crédito*

En la definición del autor "es el entendimiento en el que el elemento monetario consiente en permitir hasta una medida predeterminada de activos durante un período caracterizado para que el individuo pueda hacer sus ejercicios como organización" (p.97)

#### *Papeles Comerciales*

Se compone de pagarés no consolidados que otorgan premios relacionados con el efectivo a grandes organizaciones; asimismo, ofrece un menor costo de financiamiento más bajo que la tasa particular. Su desarrollo es de 1 a 9 meses y la tasa es según el mercado orgánico del mercado comercial (p.97)

### *Financiamiento de Cuentas por Cobrar*

Comprende la venta de sus cuentas por cobrar a organizaciones que tenían experiencia en cobranzas (factoring) para adquirir liquidez en tiempos de problemas relacionados con el dinero de la organización, por lo que paga la suma total de los archivos introducidos (p.96)

### *Financiamiento por medio de Inventarios*

Se trata de poner los inventarios en autoridad en los centros de distribución general de las tiendas, que emiten avales de garantía de la presencia del stock, para adquirir créditos sobre esto. El beneficio de la autenticación de garantía es su adaptabilidad, lo que significa que el banco no necesita aislar ni poseer el producto (p.97)

### Costo del Financiamiento

Norma Internacional de Contabilidad (NIC, 1993,23) indica:

Son aquellos costos que se entregan mediante el uso de efectivo de personas externas, aludimos a las primas que se crean cuando se utilizan estos activos, donde también se deben incluir los diferentes costos que se han utilizado en este procedimiento (p.3)

### Sistema Financiero

El autor Chu Rubio (2003)

Demuestra las organizaciones presupuestarias que son responsables del flujo financiero, tratan de canalizar el efectivo de los ahorradores a las personas que desean poner recursos en sus negocios. Las organizaciones que cumplan y acepten lo mencionado, se consideran mediadores relacionados con el efectivo (intermediarios Financieros) (p.28).

### MYPES

Ministerio de Trabajo (2003)

Los MYPES son aquellos que están inscritos por un individuo característico o legal, tiene la intención de crear productividad y utilidad. Cuando hablamos de MYPE, nos referimos a aquellos que tienen su propio tamaño y atributos básicos (p.2)

## Rentabilidad

Según Sánchez (2002)

La rentabilidad mide la capacidad de utilidad que se obtuvieron a través de la inversión de una empresa. Entre las diferentes palabras se encuentra ese incremento que ha sido dictado cuando se utiliza el capital por las elecciones que la organización ha tomado en el curso (p.54)

## Riesgo de Inversión

Forsyh (2008) nos dice:

Que los riesgos o peligros de la inversión, se asume que la rentabilidad adquirirá la mitad de los ingresos del desarrollo en una empresa, implica que esto puede reinvertirse a un ritmo de retorno similar al del proyecto original. En una organización, generalmente solo una parte de los beneficios se asigna como ganancias y el resto se reinvierte en la organización, donde se requiere tener una llegada como esa obtenida previamente (p.283)

Ratios de Rentabilidad:

Este autor Forsyh (2008), nos explica:

Las proporciones responsables de evaluar la capacidad de la organización para que pueda crear beneficios utilizando activos, estos pueden ser poseídos o reclamados por personas externas, en relación con recursos y acuerdos, simultáneamente la gran administración de las actividades que la organización ha realizado en un determinado período (p.267)

## Rentabilidad de los Activos (ROA)

Morales (2007) nos revela que "es todo ese activo que la organización utiliza para crear los beneficios que tiene, para esto los indicadores miden la productividad de las ventajas con la rentabilidad"

Se determina como sigue:

Dónde:

U.N: Utilidad Neta

A.T: Activo Total

$$ROA = \frac{U.N}{A.T}$$

## Rentabilidad Financiera (ROE)

La rentabilidad permite cuantificar la ejecución competente de la administración que se ha utilizado en un interés para crear restauraciones; es decir, se puede estimar muy bien qué tan competente es la organización para tener la opción de compensar a los inversores.

La fórmula para hallar rentabilidad financiera es:

Dónde:

U.N: Utilidad Neta

P.N: Patrimonio Neto

$$ROE = \left( \frac{U.N}{P.N} \right)$$

## Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo

Según Forsyh (2004):

Es un ratio que es responsable de estimar el grado de obligación que tiene la organización por los compromisos monetarios que ha adquirido por el momento, a fin de tener la opción de determinar cuál es el grado de obligación que tiene, y el costo presupuestario que se ha generado para la distribución de este efectivo (p. 265)

## Marco legal del Sistema Financiero y Ley de Promoción y Formalización

Ley General del Sistema Financiero (Ley N°26702, 2008, art.1)

Esta ley nos indica sobre las entidades relacionadas con el financiamiento que tienen un lugar con este marco presupuestario y cómo se han ido para la administración de los ahorradores que hacen sus especulaciones. Debería considerarse que el estado no participa en el marco relacionado con el financiamiento, aparte en el caso de que se especule como inversión que sí lo tiene, por ejemplo, en el banco central de reserva del Perú (p.2)

Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley N° 28015, 2003, art.2)

Esta Ley intenta formalizar a los micros empresarios para que tenga un avance económico más notable y pueda expandir su rentabilidad, lo que se



suma al desarrollo del mercado nacional y su formalización con recaudaciones tributarias (p.2)

Formulación del problema según las alternativas de financiamiento a corto plazo

¿De qué manera Las Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo incrementa la Rentabilidad del Sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018?

Con la justificación del estudio que se hace en esta investigación, es para buscar que tipo de financiamiento a corto plazo es más favorable para las empresas ferreteras de la Av. Ricardo Palma

Prosiguiendo con la investigación y los criterios fundados por Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 40-41). La presente investigación se justifica de la siguiente manera:

La tesis se desarrolla para darse cuenta de qué Alternativas de Financiamiento a corto plazo se utilizan generalmente en el sector ferretero y qué créditos se han otorgado a organizaciones más pequeñas y de menor escala, para saber cómo se expandieron los beneficios a través de este financiamiento. En la avenida Ricardo Palma hay tiendas de mejoras para el hogar que constantemente han requerido financiamiento externo para completar su acción. Ya, estas fuentes de financiamiento fueron otorgadas por casas de negocios que, explotando la necesidad del concesionario, cobraron una prima alta o se liquidaron en una entrega concurrente con un fabricante similar que paga a un costo inferior al establecido por el mercado, y los bancos aparecieron no estar disponible para esto, dadas las estructuras y los requisitos previos solicitados por este sector, el requisito de que un proveedor ferretero ubique una fuente de financiamiento menos costosa con disponibilidad simple que le permita tener un ingreso neto más prominente y crecer como microempresario, obteniendo un margen de utilidad accesible.

Dada la circunstancia de la importancia de las cuentas en los pequeños comerciantes de las ferreteras de la Av. Ricardo Palma, este análisis se desarrolla en contemplar la alternativa de financiamiento a corto plazo a pequeñas empresas a fin de aumentar la productividad de ellas.

El financiamiento momentáneo ha aparecido disponible para los distribuidores de grupos ferreteros con el objetivo final de que tengan un financiamiento modesto y conveniente, en la actualidad vemos cómo, a causa de este financiamiento de riesgo independiente, se han desarrollado rápidamente y hoy están creando el doble o el triple de lo que hicieron un par de años antes, dando una clara confianza en la importancia de la intercesión de estos elementos como especialistas intermedios entre el comerciante y el banco y su asociación inmediata con su beneficio y en consecuencia, su desarrollo como microempresario.

Del mismo modo, contribuirá como una fuente de datos para todas las personas ansiosas por conocer el emprendimiento del punto de investigación y para jóvenes estudiantes de varias universidades del país.

Realizando la hipótesis adecuada vamos a encontrar el tipo de financiamiento que genere mayor rentabilidad para las empresas ferreteras de la Av. Ricardo Palma

Las Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo incrementan de manera positiva la Rentabilidad del Sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018.

En este presente trabajo de investigación vamos a realizar un objetivo general y tres objetivos específicos en las cuales vamos a identificar, analizar y proponer una mejor alternativa de financiamiento para las empresas ferreteras seleccionadas

**Objetivo General**

Determinar que Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo genera un incremento en la Rentabilidad del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo.

**Objetivos Específicos**

Identificar las alternativas de financiamientos a corto plazo obtenidos por el

sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo del año 2018.

Analizar la rentabilidad de las Mypes del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad Trujillo

Proponer políticas de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las MYPES ferreteras de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo.

## **II. Método**

### **2.1. Tipo y diseño de investigación**

#### **Tipo de estudio**

El tipo de estructura en la presente investigación se aclara sobre la base de que la información a desarrollar se obtiene directamente en el ambiente donde se crean los MYPES del sector ferretero de la Avenida Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo.

En el que se trata de describir las cualidades del tema de investigación, para nuestra situación nos permitió representar los atributos sobre las opciones de Financiamiento a corto plazo para expandir la rentabilidad del sector ferretero.

#### **Diseño de investigación**

Se realizó una investigación no experimental del hecho de que en la investigación actual no se controló ningún factor o variable, se formó tal como se encuentra en la actualidad, en ese momento se investigó un informe documental, no se construyó ninguna circunstancia que implique inconveniente en la investigación. Las cuáles son de corte transversal del hecho de que se examinó un marco de tiempo asegurado constantemente comprendiendo el periodo en el año 2018.

### **2.2. Operacionalización de variables**

- **Variable Independiente:** Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo
  
- **Variable Dependiente:** Rentabilidad

*Operacionalización de Variables*

TABLA 2.1

<b>Variables</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Alternativa de financiamiento a Corto Plazo	Córdoba (2005): este tipo de financiamiento se utiliza fundamentalmente para capital de trabajo, adquisición de activo. Recursos, financiamiento temporal para una empresa de largo plazo, teniendo como puntos de interés el mejor enfoque para administrar la base presupuestaria, los gastos y la adaptabilidad que ofrece (p.121)	Esta variable será evaluada mediante una encuesta, utilizando el cuestionario para recopilar los datos	Alternativa de financiamiento a Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado de endeudamiento total.</li> <li>• Grado de Endeudamiento a corto plazo.</li> </ul>	De Razón
Rentabilidad	Sánchez (2002): La rentabilidad mide la capacidad de utilidad que se obtuvieron a través de una inversión de una empresa. Entre las diferentes palabras se encuentra ese incremento que ha sido dictado cuando se utiliza el capital por las elecciones que la organización ha tomado en el curso (p.54)	Esta variable será medida con análisis documental con su instrumento ficha de análisis documental	Análisis de los Estados Financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ratios de Rentabilidad</li> <li>- Rentabilidad Financiera (ROE)</li> <li>- Rentabilidad del Activo (ROA)</li> </ul>	De Razón

### **2.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

Está conformada por quince (15) empresas de Ferretería que hay en la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo del año 2018

#### **Muestra**

Será conformada por las tres (3) empresas de Ferretería de la Av. Ricardo Palma del año 2018.

#### **Muestreo**

Es no probabilístico por conveniencia, porque se seleccionó una pequeña muestra de la población la cual se investigó a 3 empresas ferreteras de la cual tuvimos acceso a través de las encuestas y se hizo un informe documental por consentimiento de los trabajadores.

### **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

#### **Técnicas**

- Encuesta:
- Análisis documental:

#### **Instrumentos**

- Cuestionario
- Ficha de análisis

### **2.5. Procedimiento**

#### **Validación y confiabilidad del instrumento**

La ficha de validación fue presentada a los docentes: Dra. Cabanillas Ñaño, Sara Isabel, Mg. Ricardo Leoncio, Bobadilla Chávez y Mg. Yzquierdo Pérez, Luis Enrique de la Escuela de Contabilidad, para que puedan dar sus observaciones y luego de ello procedieran a firmar dándole validez.

### **2.6. Métodos de análisis de datos**

La información obtenida se preparará a través de un equipo informático, un Excel,

tablas o gráficos, ecuaciones financieras y tablas similares para probar la teoría propuesta para decidir su veracidad.

## **2.7. Aspectos Éticos**

Esta investigación se completará dependiendo de las estimaciones de franqueza, veracidad, obligación y respetabilidad con respecto a la innovación protegida y al no plagio.

### **III. Resultados**

#### **Generalidades de las Empresas Ferretería San Lorenzo E.I.R.L**

Hace 32 años en Trujillo, una organización de tipo familiar fue concebida en la Av. Ricardo Palma en la ciudad de Trujillo, aludimos que la ferretería de San Lorenzo tiene mejoras estructuras, que fue creada en septiembre de 1987 por el Sr. Lorenzo Quispe Ruiz (Gerente).

La ferretería San Lorenzo está situada en la Av. Ricardo Palma No. 615 de la ciudad de Trujillo, se encuentra en la parte minorista de cosas de equipos y ferreteros. Se centró dentro de las empresas y organizaciones empresariales como una organización individual de responsabilidad limitada situada en la ciudad de Trujillo.

Dado que todas las organizaciones tienen deficiencias, en la ferretería de San Lorenzo, una de ellas es la ausencia de proyectos competentes para preparar al personal, hubo una falta de facultad relacionada con su trabajo, facultad que se abastece debajo de la base (mal pagada).

Dentro de sus principales cualidades, la ferretera San Lorenzo; Demuestra en seguir siendo pioneros en el mercado. Tienen la mejor innovación en su clase para una asistencia al cliente más rápido, un límite de transporte inmediato y rápido, al igual que la mejora constante de tener artículos de calidad.

#### **Ferretería y Matizados Ramírez**

La empresa ferretera y matizados Ramírez está situado en la Av. Ricardo Palma No. 336 de la ciudad de Trujillo, se encuentra en la parte minorista de artículos ferreteros. El ciudadano es un individuo de persona Natural con un negocio.

Ferretería y Matizados Ramírez ha estado vendiendo una amplia gama de artículos ferreteros por más de 6 años, patrocinado por artículos de bajo costo y calidad, a cargo por el Sr. Eduardo Ramírez como Gerente y propietario de la organización.

La organización ferretera, según la investigación de sus deficiencias, es el pequeño espacio donde suministrar el producto de sus artículos, la fascinación, la elección y el mantenimiento es prácticamente imperceptibles. Personal pagado de manera ineficaz. Entre sus cualidades, tiene un límite de transporte inmediato y rápido, al igual que los artículos a bajo costo y buena calidad.



## **Distribuidora y Ferretería Pérez Simón E.I.R.L**

A continuación, se desarrollará cada uno de los objetivos antes planteados, gracias a la información documentaria que cada empresa pudo brindar.

Distribuidora y Ferretería Pérez Simón E.I.R.L está situado en Av. Ricardo Palma Nro. 285 de la ciudad de Trujillo, se encuentra dentro de la parte minorista de cosas ferreteras. Inscrito dentro de las empresas y organizaciones empresariales como una organización individual de responsabilidad limitada.

En la empresa ferretera de Pérez Simón, como propietario de un nombre similar de la organización según la investigación, se reconocieron las deficiencias que son que no tienen un frente obvio para las personas en general, han tomado artículos y su personal es mal pagado.

Entre sus cualidades, tiene un límite de transporte inmediato y rápido, al igual que los artículos de buena calidad.

Continuando con la investigación se desarrollará cada objetivo señalado En ese punto, se crearán todos los destinos establecidos anteriormente, a causa de la información documentada que cada organización pudo proporcionar.

## **Financiamientos Obtenidos por las empresas ferreteras de la Av. Ricardo Palma**

### **Identificar las alternativas de financiamientos a corto plazo obtenidos por el sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018.**

Para el desarrollo del objetivo primario explícito, se utilizó la revisión de la encuesta y la investigación del análisis documental.

Se descubrió que el 66.7% de las organizaciones ferreteras de la Av. Ricardo Palma, en cuanto a las ofertas normales de mes a mes, vende entre 3,001 y 6,000 soles, y el otro 33.3% con ofertas normales de al menos 0 a 1,000 soles por mes, en venta. Para fines de análisis, estos datos nos ayudaron a darnos cuenta de cuál es su grado de ventas en ofertas cada mes y verificar si cumple con sus objetivos y metas expresados.

Además, el 66.7% expresó que no mantuvieron crédito en los establecimientos monetarios o financieros, solo el 33.3% comentó que en caso de que mantuvieran un crédito presupuestario, esto nos da a entender que hay un préstamo en una de las tres

ferreteras.

Tabla 2

*Créditos Financieros*

Mantiene Créditos en Instituciones Financieras	cantidad	%
SI	1	33.30%
NO	2	66.70%
TOTAL	3	100%

**Nota:**

Del total de Ferreteras encuestadas el 66.7% señalaron que no mantuvieron créditos en entidades financieras, mientras que el otro 33.3% señalaron que sostenían crédito en una caja municipal de ahorro y crédito.

Tabla 3 y 4

*Entidades Financieras con Créditos*

Entidad Financiera	cantidad	%
Banco	0	0
EDPYME	0	0
Cajas Municipales	1	33.30%
Cooperativa de Ahorro y Crédito	0	0
Ninguno	2	66.70%
TOTAL	3	100%

**Nota:**

El total de la tabla 3 y 4 de encuestados del 66.7% de las ferreteras de la Av. Ricardo Palma, respondieron que no son de acudir a ningún establecimiento financiero, ni para la realización de alguna gestión financiera, mientras que el 33.3% demuestran su asistencia a las entidades financieras.

El resultado de las encuestas, se puede visualizar que el 33.3% de las ferreteras sostienen

un crédito de 11,001 a 15,000 soles, mientras que el otro 66.7% afirmaron que no cuentan con algún crédito en una entidad financiera.

Tabla 5

*Crédito con la Micro financiera*

Monto de Crédito	cantidad	%
15 001 a mas	0	0
15 000 a 11 001	1	33.30%
11 001 a 8 001	0	0
8 001 a 6 001	0	0
6,000 a 1,000	0	0
Ninguno	2	66.70%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**Nota:**

Del mismo modo, el 100% de todos los estudios expresaron que para mayor comodidad en el mejor plazo de la entrega de un crédito es de 13 meses a dos años.

Con respecto a la tabla 7 de toda la información obtenida, se confirmó que el 100% no tiene la menor idea sobre su capacidad de endeudamiento, cuando necesitan obtener un anticipo en un establecimiento financiero, poniendo en peligro el establecimiento de una medida de efectivo que no tienen la menor idea de si pueden pagarlo.

En la tabla 8 se resolvió que el 100% de las ferreteras de la av. Ricardo Palma acepta que pueden mejorar la productividad de su negocio a través de financiamiento a corto plazo, ya que obtienen ingresos diarios, debido a sus ventas.

En la tabla 9 se resolvió que el 100% de estas entidades en caso de que hubieran anticipado la especulación del crédito que demandan, por lo que podría comprenderse que aseguran este efectivo para utilizarlo directamente en sus negocios, del mismo modo se resolvió que el 100% de las organizaciones ferreteras que solicitan estos fondos transitorios asignan todo el crédito para la empresa de su negocio, lo que demuestra que todo el efectivo que se obtiene en estos establecimientos es para capital de trabajo neto.

Para finalizar, se resolvió que el 33.3% de las ferreteras tienen crédito de consumo en organizaciones financieras, mientras que el otro 66.7% de las ferreteras solicitaron un financiamiento a corto plazo.

Tabla 11

*Tipos de crédito*

Tipos de Crédito	Cantidad	%
Consumo	1	33.3%
Microcrédito	0	0
Empresarial	0	0
Vivienda	0	0
Comercial	2	66.70%
Corporativo	0	0
Total	3	100%

**Financiamiento por Líneas de Crédito Consumo o Financiamiento a Corto Plazo**  
**Distribuidora y Ferretería Pérez Simón**

Periodo total: 12 meses, Tasa efectiva anual: 14.00%, tasa costo efectivo anual 14.50%,  
 fecha de inicio 06/01/18, importe total 16,300.00

**Tabla (A) COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAJA TRUJILLO**

Cuota	F.Vcto	Capital	Interés	comisión(1)	Seguro	Cuota
1	06/02/2018	1,273.96	184.95	3.44	0.00	1462.35
2	07/03/2018	1,288.41	170.5	3.44	0.00	1462.35
3	08/04/2018	1,308.09	150.82	3.44	0.00	1462.35
4	09/05/2018	1,322.45	136.46	3.44	0.00	1462.35
5	10/06/2018	1,332.88	126.03	3.44	0.00	1462.35
6	11/07/2018	1,351.60	107.31	3.44	0.00	1462.35
7	12/08/2018	1,366.44	92.47	3.44	0.00	1462.35
8	13/09/2018	1,378.84	80.07	3.44	0.00	1462.35
9	14/10/2018	1,396.58	62.33	3.44	0.00	1462.35
10	15/11/2018	1,411.91	47.00	3.44	0.00	1462.35
11	16/12/2018	1,426.36	32.55	3.44	0.00	1462.35
12	06/01/2019	1,442.48	15.84	3.44	0.00	1461.76
<b>TOTALES</b>		<b>16,300.00</b>	<b>1,206.33</b>			<b>17,547.61</b>

Nota:

La Distribuidora y Ferretería Pérez Simón finalizará de pagar el préstamo en el periodo de 12 meses, lo que lleva a realizar un pago mensual en la cooperativa de ahorro y crédito Caja Trujillo por el periodo establecido.

## Distribuidora y Ferretería Pérez Simón

Periodo total: 12 meses, Tasa efectiva anual: 13.00%, tasa costo efectivo anual 14.50%, fecha de inicio 02/11/17, importe total 12,000.00

**Tabla  
(B)**

<b>CAJA SULLANA</b>						
Cuota	F.Vcto	Capital	Interés	comisión(1)	Seguro	Cuota
1	02/12/2017	906.26	207.25	9.96	8.40	1131.87
2	03/01/2018	928.15	185.36	9.96	8.40	1131.87
3	04/02/2018	937.94	175.57	9.96	8.40	1131.87
4	05/03/2018	954.14	159.37	9.96	8.40	1131.87
5	06/04/2018	975.27	138.24	9.96	8.40	1131.87
6	07/05/2018	987.46	126.05	9.96	8.40	1131.87
7	08/06/2018	1,008.06	105.45	9.96	8.40	1131.87
8	09/07/2018	1,021.93	91.58	9.96	8.40	1131.87
9	10/08/2018	1,039.58	73.93	9.96	8.40	1462.35
10	11/09/2018	1,062.99	50.52	9.96	8.40	1462.35
11	12/10/2018	1,075.89	37.62	9.96	8.40	1462.35
12	13/11/2018	1,102.33	18.42	9.96	8.40	1461.76
<b>TOTALES</b>		<b>12,000.00</b>	<b>1369,30</b>	<b>119.52</b>	<b>100.80</b>	<b>13,589.68</b>

Nota:

La Distribuidora y Ferretería Pérez Simón finaliza de pagar el préstamo en el periodo de 12 meses, lo que lleva a realizar un pago mensual en la caja Sullana hasta el 13 de noviembre del 2018.

### **Comentario del Primer Objetivo Específico**

Se puede visualizar que el 33.3% de las ferreteras sostienen un crédito de 11,001 a 15,000 soles, mientras que el otro 66.7% afirmaron que no cuentan con algún crédito en una entidad financiera porque manejan su capital propio.

Del mismo modo, el 100% de todos los estudios expresaron que para mayor comodidad en el mejor plazo de la entrega de un crédito es de 13 meses a dos años, del mismo modo se resolvió que el 100% de las organizaciones ferreteras que solicitan estos fondos transitorios asignan todo el crédito para la empresa de su negocio, lo que demuestra que todo el efectivo que se obtiene en estos establecimientos es para capital de trabajo neto.

Para finalizar, se resolvió que el 33.3% de las ferreteras tienen crédito de consumo en organizaciones financieras, mientras que el otro 66.7% de las ferreteras solicitaron un financiamiento a corto plazo.

### **Análisis de la Rentabilidad de las MYPES**

#### **Analizar la rentabilidad de las MYPES del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo**

Para el desarrollo del segundo objetivo específico se hará un análisis e interpretación de los Estados Financieros y de Resultado a cada empresa ferretera de la Av. Ricardo Palma, para el debido análisis de la rentabilidad de las ferreteras se han tomado los años 2017 - 2018.

#### **Análisis e Interpretación del Estado de Situación Financiera de la Ferretería San Lorenzo E.I.R.L.**

En el estado de situación Financiera Anexo N °5 realizado al 31 de diciembre del 2018, se puede visualizar que los recursos completos se incrementaron en S/. 9,085.95 soles con un 0.03% el año anterior, este incremento se debió principalmente al aumento de existencias por S/. 3,622.50 (1.49%) ya que en el año 2018 se obtuvieron existencias para abastecer el producto.

Además de aumentar en 1.65% de inmueble, maquinaria y equipo con un total de S/. 5,286.00 soles el año anterior, esto se debió a la compra de nuevo aparadores para poner el nuevo producto, donde sea aún más eficiente y visible para las personas en general.

La organización no tiene pasivos, ya que no tiene cuentas por pagar con ninguna entidad Financiera. Las compras que hace se hacen con dinero al contado.

También se puede observar un aumento en la proporción de valor del patrimonio de 1.01%, del hecho que el capital se incrementó en S/. 4,082.00 soles el año anterior, igualmente señalando que este aumento se deba al beneficio del año que tuvo una mejora respecto al

año anterior en S/. 3.129.42 soles, representa en (2.95%).

### **Análisis e Interpretación del Estado de Resultado Integral de la Ferretería San Lorenzo E.I.R.L.**

En el Estado de Resultados del Anexo N ° 6 realizado a la Ferretería San Lorenzo E.I.R.L, se observa que las ofertas de ventas para el 2018 se registró un aumento de S/. 4,523.80 soles contrastados con el 2017 representado por (4.52%); debido a mayores ofertas de ventas en materiales de construcción y terminación de viviendas durante los largos períodos de septiembre y octubre; Asimismo, hubo un aumento en su costo de venta de S/. 1,890.58 (2.29%) esta variedad se debe al incremento registrada por mayores ventas del negocio en los meses anteriores.

Los costos administrativos y de negociación se ampliaron en S/ 212.11 y S/. 93.83 soles por separado con respecto al año anterior, este incremento se debió a la forma en que se requería trabajo para la publicidad y marketing de la organización.

### **Análisis e interpretación del Estado de Situación Financiera de la Distribuidora y Ferretería Pérez Simón.**

En el Estado de Situación Financiera del Anexo N °8 realizado al 31 de diciembre de 2018, se puede ver, que los recursos totales de activos se incrementaron en S /. 3,676.69 soles con un 4.00% en 2017, este incremento se debió, al aumento de las mercaderías por S/. 1,210.30 soles (2.05%) lo que en el año 2018 se obtuvo un crédito en la caja de Trujillo, para la adquisición de productos de abastecimiento.

Además de aumentar en 2.58% de inmueble, maquinaria y equipo con un total de S/. 5,286.00 soles el año anterior, esto se debió a la compra de nueva PC, para mantener un control superior del producto comprado.

Todos los pasivos disminuyeron, en vista del hecho de que, en relación con el año anterior, se mencionó un crédito de corto plazo en 4.91%, lo que implica que en el 2017 se pagó un anticipo (préstamo) momentáneo por S/. 17,547.61 soles y en el 2018 se pagó un anticipo (préstamo) por S/. 13,589.68 soles.

También se puede observar un aumento en valor total del patrimonio de 14.91%, debido a la forma en que el capital se incrementó en S /. 9,503.17 soles al año anterior 6.09%,



aliviando adicionalmente que este aumento se deba al beneficio del incremento del año anterior en S/. 1,635.97 soles, representa en 3.41%.

### **Interpretación del estado de resultado de la Distribuidora y Ferretería Pérez Simón 2017 – 2018.**

En el Estado de Resultados del Anexo N ° 9 realizado al Distribuidor y Ferretería Pérez Simón, se puede visualizar que las ventas para el 2018 se registró un aumento de S/. 5,800.00 soles contrastados con 2017 señalado por (6.94%); debido a mayores ofertas de ventas en materiales eléctricos e instrumentos de construcción para los meses de julio y agosto; Asimismo, hubo un aumento en su gasto de venta de S/. 3,455.80 soles (1.83%) esta variedad se debe al incremento registrada por mayores negocios de venta en los meses anteriores.

Los costos autorizados y de negociación aumentaron en un 0,44% y un 0,8% en comparación individual con el año anterior, este incremento se debió a la forma en que se requería la facultad publicitaria en ocasiones para obtener la consideración del público.

La utilidad del ejercicio con respecto al año 2018 fue mucho mejor ya que se incrementó en S/. 1,635.97 soles con un 3.17% al año 2017 debido al incremento de las ventas, producto de la inversión del capital adquirido.

En cuanto a los costos presupuestarios absolutos del gasto financiero, en el 2017 un total de S / . 1,206.33 soles de interés por el financiamiento a corto plazo, para el año 2018, que fue una suma más notable de S / . 1,369.30 soles de crédito al consumo.

La utilidad del año relativo a 2018 mejoró enormemente ya que se aumentó en S / . 1,635.97 soles con 3.17% en el año 2017 debido al aumento de la venta, debido a la especulación del capital ganado.

### **Ferretería y Matizados Ramírez**

Esta ferretera se encuentra en el NRUS, por lo que no es necesario que permanezca o llevar la contabilidad de su empresa, ya que esta investigación no se consideró el análisis de los estados financieros ni de resultados, demostrando que sus ganancias son menores a S/.1000 al mes.

## **Análisis de los Ratios**

Como se indica en los Anexos 7 y 10 con respecto a la liquidez, el Distribuidor y Ferretería Pérez Simón, en la Tabla 27 y 28 muestra los ratios de liquidez contrastando con el año 2018 la ferretera San Lorenzo en la tabla 16 nos muestra que tiene un 2.39% que implica que puede adquirir en el próximo año S/. 18,870.62 soles de todos los recursos o activos.

Con respecto al registro de ganancia del patrimonio, se consulta en la Tabla 29. Pérez Simón tuvo un aumento al 8.88% en comparación con la Ferretera San Lorenzo, se visualiza en la Tabla 18, que tuvo un incremento de 4.24% al año 2018.

Las ganancias de sus activos para Pérez Simón se incrementaron en 2.59% a 6.12%, visualizando la Tabla 30 para el periodo 2018, sin embargo, para la ferretera San Lorenzo tuvo un incremento de 2.29% a 4.24%, evidenciándose en la Tabla 19.

En cuanto a la ganancia de sus ventas de la ferretera San Lorenzo fue el que tuvo un aumento superior en el periodo 2018 de 3.82% a 8.88%, visualizándose en la Tabla 20, debido al mejor grado de venta, mientras que Pérez Simón obtuvo un aumento de 2.50 % a 5.67%, evidenciado en la Tabla 31.

## **Comentario del Segundo Objetivo Específico**

Para concluir el segundo objetivo específico, se puede visualizar que la empresa San Lorenzo en los activos fijos se incrementaron en S/. 9,085.95 soles con un 0.03% el año anterior, este incremento se debió principalmente al aumento de existencias por S/. 3,622.50 (1.49%) ya que en el año 2018 se obtuvieron existencias para abastecer el producto.

Además de que la empresa Pérez Simón obtuvo que los recursos totales de activos se incrementaron en S / . 3,676.69 soles con un 4.00% en 2017, este incremento se debió, al aumento de las mercaderías por S/. 1,210.30 soles (2.05%) lo que en el año 2018 se obtuvo un crédito en la caja de Trujillo, para la adquisición de productos de abastecimiento.

Por lo que la ferretería y Matizados Ramírez no es necesario que permanezca o llevar la contabilidad de su empresa, ya que esta investigación no se consideró el análisis de los estados financieros ni de resultados.

## **Determinar el efecto del Financiamiento a Corto Plazo en la Rentabilidad de las ferreterías de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo.**

Siguiendo con la investigación para el desarrollo del Objetivo General, se pudo observar que existe un efecto entre el financiamiento a corto plazo y la rentabilidad.

### **Rentabilidad del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma**

Tabla C. *Efecto del Financiamiento a Corto Plazo en la Rentabilidad del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo.*

	Rentabilidad
Efecto del Financiamiento	<p>El análisis que se obtiene en el estado de resultados desarrollado a las 3 ferreteras examinadas, reflejando que dos empresas cuentan con estados financieros, que viene hacer las, Ferreteras San Lorenzo y Pérez Simón se puede visualizar que la utilidad de la empresa de servicios públicos obtuvo un financiamiento, por ejemplo, Pérez Simón (Anexo 8) en el transcurso de los años 2017 y 2018, tenía una certeza positiva de S/. 1,033.83 soles a S/. 2,669.80 soles individualmente, del mismo modo con respecto a la productividad patrimonial Pérez Simón tuvo un aumento de 8.88% en contraste con la ferretera San Lorenzo, que obtuvo un incremento de 5.24% en el periodo 2018, visualizando en las tablas 18 y 29.</p> <p>El beneficio de la rentabilidad de activo para Pérez Simón tuvo un incremento de 2.59% a 6.12% para el periodo 2018, así mismo para la ferretera San Lorenzo se incrementó en 2.29%, por lo que se indicó que la ganancia cuando una organización hace financiamiento, como es con la empresa ferretera Pérez Simón, se ve reflejado en la rentabilidad neta de acuerdo al incremento que obtuvo.</p>

## **Comentario del Objetivo General**

Realizada la investigación se pudo determinar a través del análisis e interpretación de los Estados Financieros y de Resultados reflejando que dos empresas cuentan con estados financieros, que viene hacer las, Ferreteras San Lorenzo y Pérez Simón se puede visualizar que la utilidad de la empresa de servicios públicos obtuvo un financiamiento, por ejemplo, Pérez Simón (Anexo 8) en el transcurso de los años 2017 y 2018, tenía una certeza positiva de S/. 1,033.83 soles a S/. 2,669.80 soles individualmente, en contraste con la ferretera San Lorenzo, que obtuvo un incremento de 5.24% en el periodo 2018, así mismo para la ferretera San Lorenzo se incrementó en 2.29%, por lo que se indicó que la ganancia cuando una organización hace financiamiento incrementa su rentabilidad positivamente.

## **Contrastación de Hipótesis**

Las alternativas de financiamiento a corto plazo aumentan en gran medida positiva, reflejando que la rentabilidad de las empresas ferreteras de la Av. Ricardo Palma en la ciudad de Trujillo en 2018.

Se reconoce la especulación, con el argumento de que, a la hora de desglosar los resultados generados por el Distribuidor y Ferretería Pérez Simón, la organización que, en caso de que obtenga una financiación y el otro no, se resolvió que la utilización de un financiamiento no perjudica a la organización, ya que en realidad mejora su ganancia con respecto a la cual al no solicitar un financiamiento no se ve reflejado en su rentabilidad.

Para los resultados generados por la investigación y lo mencionado anteriormente, se reconoce que la hipótesis es aceptada.

#### IV. Discusión

Hoy en día en la actualidad, existen varias entidades por las cuales una organización puede ser financiada dando a entender que las más reconocidos son bancos o establecimientos relacionados con el dinero, que viene hacer las entidades financieras, que requieren necesidades, por ejemplo, mostrar experiencia y si el compromiso mencionado es extremadamente elevado, cualquier garantía aclimatada por los beneficios de una organización.

Por otra parte, se encontró entidad financiera o elementos relacionados con el dinero no bancario que son aquellas organizaciones que dan administración a las PYME, por lo que los requisitos previos son más bajos para las financieras o los bancos, sin embargo, con el impedimento de que los créditos permitidos sean menos tiempo y menos costos de financiamiento. De la misma manera, otra fuente de financiamiento es el arrendamiento financiero de organizaciones, lo que lleva que hoy en día las fundaciones relacionadas con el dinero o entidades financieras lo usan habitualmente, ya que es un instrumento ideal para financiar el desarrollo y el avance en el acceso a las innovaciones sin paralizar el capital de trabajo. Se da por métodos para un acuerdo que se menciona para obtener la responsabilidad del bien, independientemente de si se trata de una maquinaria u equipo, por lo que luego se alquila y una vez que se ha creado el plazo, se ocupan de las alternativas de compra.

A partir de la información absoluta obtenida, se demostró que el 100% no tiene la menor idea acerca de su límite de obtención en el momento en que necesitan obtener un crédito en una entidad financiera, lo que los pone en peligro de obtener una medida de efectivo que no tendría idea de si pueden pagar

Como lo indicó el autor Castillo (2018), en su investigación titulado " El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: al obtener un crédito lo hacen como tal desde diferentes fuentes de financiamiento, debido a que no tienen datos satisfactorios sobre el financiamiento obtenido, decidir sobre las altas tarifas de los préstamos y aumentar sus costos, lo que no produce un aumento en sus ganancias.

Se resolvió que el 100% de las ferreteras de la avenida Ricardo Palma acepta que pueden mejorar las ganancias de su negocio a través de financiamiento a corto plazo, ya que

reciben pagos diarios de sus negocios. De esta manera, Flores (2008) caracteriza el financiamiento como "Financiamiento como la demostración de la utilización de activos relacionados con el efectivo, ya sea reclamos o personas ajenas para abandonar compromisos, pagar productos, administraciones o algún tipo de recurso específico y se estima a través de ratios o proporciones de financiamiento utilizando recursos, pasivos y patrimonio, creados durante cada año. "(p.15).

Según Sánchez (2002), muestra intentos de lucro para medir la medida de las utilidades generadas por la inversión que ha comenzado desde las tareas ordinarias de la organización. Entre las diferentes palabras se encuentra ese rendimiento que ha sido dictada cuando se utiliza el capital por las decisiones que la organización ha venido desarrollando en el transcurso del año.

Dentro de lo mencionado anteriormente, es concebible relacionar con Castillo (2016), quien en su teoría infiere que los procedimientos relacionados con el dinero impactan en la rentabilidad de la Compañía, por esto, la circunstancia subyacente de estos procedimientos se decidió recientemente por medio de ratios financieros, el desarrollo se desglosó del indicador de rentabilidad, la cual se propuso un financiamiento para ayudar a sobresalir el financiamiento, ya que la organización está mejorando, por lo que puede utilizarse con sus propios activos y, en consecuencia, no recurrir a los avances externos o prestamos con terceros, ya que producen obligaciones y deudas para La empresa. Siguiendo con la investigación, se pudo coincidir en que la gratitud por el uso de técnicas de financiamiento, se pudo recopilar información del nivel de representación en cuanto a su financiación, el nivel de endeudamiento de la organización y, por lo tanto, la solvencia de capital podría conocerse.

En este sentido, mencionado anteriormente por los diferentes autores, se infiere que esta teoría es reconocida ya que el importante trabajo de financiamiento afecta positivamente la Rentabilidad, ya que, gracias al uso de técnicas de investigación del financiamiento, se conocía el nivel de representación en cuanto a financiación y mejora en cuanto a beneficio de la Rentabilidad.

## V. Conclusiones

- 5.1 Se pudo concluir que solo dos de las empresas ferreteras de la Avenida Ricardo Palma no utiliza financiación de entidad financiera y solo una empresa genera este tipo de financiación.
- 5.2 Al analizar la correlación de las proporciones de beneficios de los ratios de rentabilidad en la empresa, que en caso que utilizaron el financiamiento otorgado por la entidad financiera Caja Trujillo y la empresa San Lorenzo que no utiliza ningún tipo de financiamiento, se resolvió que cuando esta organización utiliza este financiamiento, adquirió una ganancia superior a la organización de San Lorenzo que no gestiona ningún financiamiento.
- 5.3 Al comparar los ratios de endeudamiento, se resolvió que la organización disminuyó su grado de obligación ya que este financiamiento se adquirió para aumentar la liquidez, por lo tanto, la organización tiene una capacidad de disolución o dinero adecuado para cubrir estos compromisos en los tiempos límite establecido.

## **VI. Recomendaciones**

- 6.1 A los visionarios de negocios se les solicita que cuando obtengan financiamiento a través de un elemento presupuestario, lo seleccionen a través de una entidad bancaria y que desglosen los cargos e intriga que pagarán, a pesar de hacer una proyección y comparación de su Estado de Resultados.
- 6.2 Se prescribe a esta ferretera bajo examen e investigación que no retengan miedo al solicitar una financiación, considerando continuamente su liquidez y el requisito de obtención, ya que se evidencio al adquirir asegurar la financiación, aumentando la ganancia de la organización en la Rentabilidad.
- 6.3 Se propone a las Ferreteras como un método para tener financiamiento y cubrir las necesidades, es hacer estrategias y políticas que puedan permitir créditos para registros de ventas al dar varios arreglos de políticas a clientes antiguos y nuevos al solicitarles un 25% de adelanto de la compra del producto para el beneficio de la empresa.



## **VII. Propuesta**

### **Implementación de Políticas de Financiamiento**

#### **7.1 Proponer la Implementación de Políticas de Financiamiento que permitan incrementar la Rentabilidad de las MYPES del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma.**

Para la mejora del tercer objetivo específico, se propuso políticas como estrategias de financiación, ya que podría demostrar que obtener financiación mediante entidades financieras genera un aumento en la rentabilidad de una organización. En consecuencia, se prescribe que las organizaciones ferreteras no obtienen temor al solicitar una financiación, así poder obtener su financiación.

Por lo que se pide realizar un análisis en las relaciones de liquidez al obtener financiamiento a corto plazo, que a su vez el índice muestre el rendimiento de liquidez de una organización, derogando las obligaciones mediante corto plazo como compromisos transitorios.

Por lo que se le puede recomendar que adquieran:

Capital de trabajo

Créditos Comerciales

Créditos de Consumo

#### **7.2 Política de Financiamiento por medio de la Cuenta por**

##### **Cobrar. Fundamentación:**

Este acuerdo de cómo financiar a través de este registro de cuentas por cobrar se realiza con el objetivo de la organización al solicitar el cobro a los clientes se fomente de manera viable y en el tiempo aplicable para mantener una distancia estratégica respecto de la cual se ve influenciado la rentabilidad de la organización por la ausencia de liquidez que pueda estar pasando.

### **Objetivo General:**

Prevenir que las Deudas realizadas por terceros y no pagada en el tiempo establecido interfieran en la rentabilidad de la empresa.

### **Objetivo Específico:**

Analizar políticas de cobranzas que no perjudiquen a la empresa

Realizar la recaudación a los clientes de forma precisa

Ayudar a la empresa a tener mayor liquidez.

### **Estrategias para la Empresa**

Probar la información a la empresa para gestionar estrategias eficientes.

Obtener ventajas en el mercado para obtener menos costos de financiamiento.

Reducir riesgos de gestión.

Obtención de activos para solventar dichos inconvenientes.

**Política 1:** El crédito concedido a los clientes para la autorización del producto necesario debe ser de 30 días para los clientes de la empresa.

A través del crédito MYPES de las ferreteras de la avenida Ricardo Palma, de la ciudad de Trujillo, tener la opción de brindar un soporte superior a sus clientes y la oportunidad de adquirir productos que se adaptan a la necesidad del cliente, en este sentido, Las herramientas que se les otorgan pueden ver la manera en que sus clientes pueden sentirse seguros y obtener ventas seguras y, por lo tanto, los informes fiscales realizados por estas organizaciones no están influenciados. Para hacerlo como tal, debe disminuir los 30 días fijos que se otorgan en los plazos de evaluación a los clientes fijos para que así no descubra ninguna molestia en la productividad de la organización, para que más adelante pueda poner en la adquisición de producto con su propio dinero.

Para que este crédito brinde una ventaja superior, el anticipo de 30 días otorgado a los clientes fijos ahora debe cambiar a 20 días, de todos los modos, es un enfoque para aumentar sus acuerdos y tener una asociación comercial decente y segura con sus clientes, otorgar de esta manera la facilidad a plazos, como también puede generar un problema con la liquidez o el peligro que los clientes no llegan a pagar en la fecha

pactada o que no se realizan el pago.

**Política 2:** A los nuevos clientes se les solicita un desarrollo del 30% de la suma requerida por los clientes y el resto una vez que se dé el producto.

Los MYPES ferreteros de la Avenida Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo, en el marco de tiempo de la investigación, no ofrecen créditos a nuevos clientes, mientras que proponen este tipo de estrategia crea que las organizaciones de esta clasificación tengan clientes mayores que adquieran productos en sus ferreteras y posteriores, producir ofertas más altas al mismo tiempo, brindar este tipo de crédito a nuevos clientes producir una vulnerabilidad de que no paguen el efectivo completo por ello, mencionar un adelanto del 30% de la suma requerida para los productos comprados y una vez que el producto se envía en el tiempo establecido, obteniendo el total del producto.

**Política 3:** Para ampliar su crédito: Los clientes deben ser excepcionales en sus cuotas a pagar.

Para los MYPES ferreteros de la avenida Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo, al hacer cada uno de estos enfoques de cuentas por cobrar, haga clic como tal que encontrará en este financiamiento un enfoque para tener efectivo para tener la opción de aumento en sus activos, por lo tanto, además, es importante que los clientes que reciben este tipo de crédito estén a la vanguardia en sus cuotas recientemente adquiridas para los productos necesarios para no ocasionar clientes deudores.

### **Resumen:**

Para las empresas ferreteras de la Avenida. Ricardo Palma, de la Ciudad de Trujillo, se propone disminuir la hora de anticipos concedidos a sus clientes fijos, en el marco del tiempo de investigación fue de 30 días, para ellos sugirió otra política de acuerdo de financiación que es el siguiente:

Los créditos otorgados a clientes fijos deben estar a 20 días.

## Referencias

- Aguilar, M. (2016). “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote” Chimbote-Perú.: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO\\_FERRETERIAS\\_MYPE\\_RAZURI\\_JIMENEZ\\_LINO\\_XAVIER.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4)
- Antonio, A. (2013). En su Tesis “Formalización de las Mype en el sector comercio rubro ferreterías”. UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO.
- Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012). “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”- In *Crescendo. Institucional.* 2015; 6(1): 33-49 <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/817>.
- Castillo (2018), en su investigación titulada “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa distribuidora San Rey S.R.L. de Iquitos, 2017”.
- Castillo y Cárdenas (2016) en su investigación titulada “*Factores Determinantes de la Morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú*”.
- Chu Rubio, M. (2003). *Fundamentos de Finanzas: Un enfoque peruano* (tercera ed.). Perú: Etipus S.R.L.
- Congreso de la Republica. (2011). *LEY N° 26702*. Obtenido de Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)
- Córdoba, M. (2005). *Administración financiera* (1ª.ed.). Medellín: URICOLTDA.
- Court Montverde, E. (2010). *Finanzas Corporativas* (1ª.ed.). Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.
- Diario el Correo. (2015). Economía peruana: Empresas suben financiamiento. <http://diariocorreo.pe/economia/empresas-suben-financiamiento-569097/>
- Flores. (2008). *Financiamiento de Mypes* (segunda ed.). Perú

- Forsyth, J. A. (2008). *Finanzas Empresariales: Rentabilidad y Valor*. Lima, Perú.
- Gamboa (2017) en su investigación “*Políticas de Créditos Empresariales y los Microcréditos de Financiamiento a las MYPES de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura SAC, Agencia Huancavelica – Año 2017*”.
- Gestión. (6 de agosto de 2015). *Las Microfinancieras y su rol descentralizador*. Obtenido de <http://gestion.pe/mercados/microfinancieras-y-su-rol-descentralizador-2138997>
- Gestión. (12 de junio de 2014). *Cajas Municipales otorgaron créditos por S/. 12,156 millones en abril*. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/cajas-municipales-otorgaron-creditos-s-12156-millones-abril-2100115>
- Gilberto, J. (2009). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008Jul.30]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2.shtml>
- Giro, S. (2011). Estrategias de financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del Municipio San Rafael de Carvajal del Estado Trujillo. [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO\\_FERRETERIAS\\_MYPE\\_RAZURI\\_JIMENEZ\\_LINO\\_XAVIER.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4)
- Gitman, A. (1993). *Rentabilidad Empresarial*. (1er ed.) México. Hernández. (2002). *Gestión Financiera* (Primera ed.). Bogotá: Urycoltda
- <https://www.sanpedro.gob.mx/transparencia/Tesoreria/finanzasMunicipales09/DictamenAudNotas3Trimestre.pdf>
- [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2550/CONTROL\\_INTERNO\\_EMPRESAS\\_PRIVADAS\\_GAMBOA\\_CALDERON\\_YURASI\\_LIZZET.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2550/CONTROL_INTERNO_EMPRESAS_PRIVADAS_GAMBOA_CALDERON_YURASI_LIZZET.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- <https://larepublica.pe/economia/294816-ferreterias-les-ganan-a-almacenes/>
- [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/23\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/23_NIC.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)
- [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaless/Est/Lib1405/libro.Pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1405/libro.Pdf)
- Mendoza, M. & Villela, Y. (2014). Tesis Impacto de un modelo de Sistema CRM en la

Fidelización de los clientes de la Distribuidora Ferretera Ronny L. S.A.C. - Universidad Privada Antenor Orrego-Trujillo.  
[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/706/1/MENDOZA\\_MARYLYN\\_MOD ELO\\_CRM\\_FIDELIZACI%C3%93N%20CLIENTE.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/706/1/MENDOZA_MARYLYN_MOD ELO_CRM_FIDELIZACI%C3%93N%20CLIENTE.pdf)

Kong, J. & Moreno, J. (2014). En su Tesis “Influencia de las fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.  
[tesis.usat.edu.pe/.../338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/.../338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

Lozano, M. (2011). En su tesis “Caracterización del Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad de las MYPES. Ferretería Mercado Ferrocarril – Chimbote” Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Sede Chimbote. Revista IN CRESCENDO - Ciencias Contables y Administrativas - - Vol. 01, N 02, 2014  
[revistas.uladech.edu.pe/index.php/crescendo.../446](http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/crescendo.../446)

Lucena, N. (2010). Tesis “Decisiones de financiamiento e inversión en empresas familiares del sector ferretero del municipio de Maracaibo, Venezuela”  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO\\_FERRETERIAS\\_MYPE\\_RAZURI\\_JIMENEZ\\_LINO\\_XAVIER.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4)

Ministerio de Trabajo. (03 de Julio de 2003). *LEY N° 28015*. Obtenido de LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:  
[http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY\\_28015.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf)

Montano (2017) en su investigación titulada “*Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016*”.

Morales, J. (2007). *La Economía en la Empresa*. México: MC. Graw Hill.

Nancy (2016) en su investigación titulada “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo económico de las MYPEs del mercado Túpac Amaru de Juliaca 2016*”.

Norma Internacional de Contabilidad. (1993). *Costos de Financiamiento*. Obtenido de Norma Internacional de Contabilidad 23:  
[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/23\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/23_NIC.pdf).

Norma Internacional de Contabilidad. (1993). *Costos de Financiamiento*. Obtenido de Norma Internacional de Contabilidad 23: Pradales, (2004). *Gestión Económica y financiera*.

- Pachas, P. (2009). En su tesis Incidencia de los préstamos en las Mypes [www.slideshare.net/.../tesis-27927309](http://www.slideshare.net/.../tesis-27927309)
- Palacios, D. (2015). Diseño de un Sistema Logístico Para una Pequeña Empresa Comercializadora de Ferretería.
- Tesis Pugo, R. (2015). Plan de Negocios para la ferretería Estación de Cumbe. Universidad Politécnica Salesiana – Ecuador. <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8799/1/UPS-CT005012.pdf>
- Quincho, P. (2013). Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Chincha - Ica. Ica: Recuperado de: <https://www.scribd.com/doc/136591113/La-Influencia-de-La-Forma-de-Acceso-Al-Financiamiento-de-Las-MYPEs>.
- Rodríguez, (2014). Caracterización del financiamiento en las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías de la I y II etapa San Luis distrito de Nuevo Chimbote, 2013. Nuevo Chimbote. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_BALOIS\\_L%C3%93PEZ\\_NATTSUMY\\_NIEVES.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO_MYPE_BALOIS_L%C3%93PEZ_NATTSUMY_NIEVES.pdf?sequence=1)
- Sharp, W. (1963). El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe [iberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM.pucp.edu.pe](http://iberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM.pucp.edu.pe) >... > Ingeniería Industria.
- Soria, J. (2004). *Mypes Administración y Gestión Teórica y Práctica*. Perú: Centro de especialización e Toscana, S. (2006-2007). Proyecto de Pre factibilidad para la Ampliación de la Ferretería Pintulandia Ubicada en el Sur de la Ciudad de Quito”. *Universidad Tecnológica Equinoccial* [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9129/1/29631\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9129/1/29631_1.pdf)
- Vásquez, F. (2007).” Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurantes ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, CHIMBOTE- Perú.
- Weston, J. Copelan, T. (1995). Manual de Administración Financiera. Colombia: Editorial McGraw-Hill. Andina (2012). Edición digital del 14 marzo “*Las Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú*”. Disponible en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx> contabilidad y Finanzas E.I.R.L.

## ANEXOS

### ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA ELABORACIÓN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Nombre de Estudiante: José Luis Rodríguez Mantilla

Facultad / Escuela: Facultad de Ciencias Empresariales – Escuela de Contabilidad

<b>TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN</b>	Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo para Incrementar la Rentabilidad del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018
<b>PROBLEMA</b>	¿De qué manera Las Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo incrementan la Rentabilidad del Sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018?
<b>HIPÓTESIS</b>	Las Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo incrementan de manera positiva la Rentabilidad del Sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018.
<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Determinar que Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo genera un incremento en la Rentabilidad del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo.
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	1. Identificar las alternativas de financiamientos a corto plazo obtenidos por el sector ferretero de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo del año 2018.



	<p>2. Analizar la rentabilidad de las Mypes del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad Trujillo.</p> <p>3. Proponer políticas de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las Mypes ferreteras de la av. Ricardo Palma.</p>
<b>DISEÑO DEL ESTUDIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De acuerdo al fin que persigue la presente investigación será aplicada.</li> <li>- De acuerdo a la técnica de contrastación la investigación será de tipo no experimental, de corte transversal y descriptivo.</li> <li>- De acuerdo al régimen de investigación, la investigación será orientada</li> </ul>
<b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b>	<p>Población: La población estará conformada por las tres (3) empresas de Ferretería de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo del año 2018</p> <p>Muestra: La muestra será conformada por las tres (3) empresas de Ferretería de la Av. Ricardo Palma de la ciudad de Trujillo del año 2018</p>
<b>VARIABLES</b>	<p><b>Variable Independiente:</b> Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo</p> <p><b>Variable Dependiente:</b> Rentabilidad</p>

**ANEXO 2: FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS:**

**OBJETIVO:** Determinar que Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo genera un incremento en la Rentabilidad del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo 2018.

**NOMBRES Y APELLIDOS:** José Luis Rodríguez Mantilla

**TÍTULO:** Alternativa de Financiamiento para Incrementar la Rentabilidad a Corto Plazo del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018

VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS	Opción de Respuesta	Redacción Clara y Precisa		Tiene Coherencia con los Indicadores		Tiene Coherencia con las Variables		OBSERVACIONES
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo	Costo Efectivo de Interés	A Nivel de la empresa, ¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Mantiene Usted créditos en instituciones financieras?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Especifique en que entidad Financiera mantiene Ud. créditos?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Con que frecuencia Ud. Acude a una entidad Financiera para realizar gestiones de crédito?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
	Grado de	¿Cuál es el monto de crédito que mantiene con esta Entidad Financiera?	Respuesta Cerrada	X		X		X		

	Endeudamiento	Para su comodidad, ¿Cuál es el mejor plazo de pago que Ud. Solicitaría para realizar un crédito?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Conoce Ud. ¿Cuál es su capacidad de endeudamiento? Si su respuesta es SI pase a la pregunta 8	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Cuál es su capacidad de endeudamiento?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		De acuerdo a su capacidad de endeudamiento ¿Cuál cree usted que sería la tasa de interés más adecuado de acuerdo a los plazos para cancelar un crédito en base a un financiamiento?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Ud. Tiene proyectado la inversión del crédito, antes de adquirirlo?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Destina el total del crédito para la inversión o usa una parte para sus fines?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Qué tipo de créditos ha solicitado?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad del Activo (ROA)</li> <li>• Rentabilidad Financiera</li> </ul>	Se aplicará Análisis Documental		X		X		X		

	(ROE)									
	• Valor Actual Neto (VAN)									

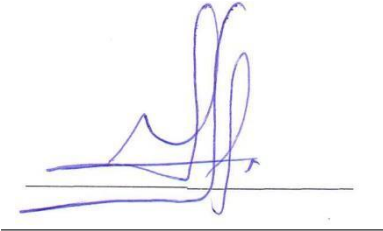
OBSERVACIONES

---

*FECHA DE REVISIÓN: 05/10/2019*

*NOMBRES Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: LUIS ENRIQUE YZQUIERDO PÉREZ*

*GRADO ACADÉMICO: MAGISTER*



*FIRMA*

**ANEXO: FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS:**

**OBJETIVO:** Determinar que Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo genera un incremento en la Rentabilidad del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo 2018.

**NOMBRES Y APELLIDOS:** José Luis Rodríguez Mantilla

**TÍTULO:** Alternativa de Financiamiento para Incrementar la Rentabilidad a Corto Plazo del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018

VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS	Opción de Respuesta	Redacción Clara y Precisa		Tiene Coherencia con los Indicadores		Tiene Coherencia con las Variables		OBSERVACIONES
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo	Costo Efectivo de Interés	A Nivel de la empresa, ¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Mantiene Usted créditos en instituciones financieras?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Especifique en que entidad Financiera mantiene Ud. créditos?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Con que frecuencia Ud. Acude a una entidad Financiera para realizar gestiones de crédito?	Respuesta Cerrada	X		X		X		

	Grado de Endeudamiento	¿Cuál es el monto de crédito que mantiene con esta Entidad Financiera?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Para su comodidad, ¿Cuál es el mejor plazo de pago que Ud. Solicitaría para realizar un crédito?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Conoce Ud. ¿Cuál es su capacidad de endeudamiento? Si su respuesta es SI pase a la pregunta 8	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Cuál es su capacidad de endeudamiento?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		De acuerdo a su capacidad de endeudamiento ¿Cuál cree usted que sería la tasa de interés más adecuado de acuerdo a los plazos para cancelar un crédito en base a un financiamiento?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Ud. Tiene proyectado la inversión del crédito, antes de adquirirlo?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Destina el total del crédito para la inversión o usa una parte para sus fines?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Qué tipo de créditos ha solicitado?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
Rentabilidad	• Rentabilidad del Activo (ROA)	Se aplicará Análisis Documental		X		X		X		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad Financiera (ROE)</li> <li>• Valor Actual Neto (VAN)</li> </ul>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

OBSERVACIONES

*FECHA DE REVISIÓN: 05/10/2019*

*NOMBRES Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: RICARDO BOBADILLA CHÁVEZ GRADO*

*ACADÉMICO: MAGISTER*



*FIRMA*

**ANEXO: FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS:**

**OBJETIVO:** Determinar que Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo genera un incremento en la Rentabilidad del sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo 2018.

**NOMBRES Y APELLIDOS:** José Luis Rodríguez Mantilla

**TÍTULO:** Alternativa de Financiamiento para Incrementar la Rentabilidad a Corto Plazo del Sector Ferretero de la Av. Ricardo Palma de la Ciudad de Trujillo del año 2018

VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS	Opción de Respuesta	Redacción Clara y Precisa		Tiene Coherencia con los Indicadores		Tiene Coherencia con las Variables		OBSERVACIONES
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Alternativas de Financiamiento a Corto Plazo	Costo Efectivo de Interés	A Nivel de la empresa, ¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Mantiene Usted créditos en instituciones financieras?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Especifique en que entidad Financiera mantiene Ud. créditos?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Con que frecuencia Ud. Acude a una entidad Financiera para realizar gestiones de crédito?	Respuesta Cerrada	X		X		X		



	Grado de Endeudamiento	¿Cuál es el monto de crédito que mantiene con esta Entidad Financiera?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Para su comodidad, ¿Cuál es el mejor plazo de pago que Ud. Solicitaría para realizar un crédito?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Conoce Ud. ¿Cuál es su capacidad de endeudamiento? Si su respuesta es SI pase a la pregunta 8	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Cuál es su capacidad de endeudamiento?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		De acuerdo a su capacidad de endeudamiento ¿Cuál cree usted que sería la tasa de interés más adecuado de acuerdo a los plazos para cancelar un crédito en base a un financiamiento?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Ud. Tiene proyectado la inversión del crédito, antes de adquirirlo?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		Destina el total del crédito para la inversión o usa una parte para sus fines?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
		¿Qué tipo de créditos ha solicitado?	Respuesta Cerrada	X		X		X		
Rentabilidad	• Rentabilidad del Activo (ROA)	Se aplicará Análisis Documental		X		X		X		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad Financiera (ROE)</li> <li>• Valor Actual Neto (VAN)</li> </ul>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

OBSERVACIONES

*FECHA DE REVISIÓN: 05/10/2019*

*NOMBRES Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: SARA ISABEL CABANILLAS ÑAÑO*

*GRADO ACADÉMICO: MAGISTER*



*FIRMA*

### ANEXO 3: ENCUESTA

La información que usted nos proporcionara es estrictamente confidencial y será utilizada con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradecerá por su valiosa información. Solicitamos muy cordialmente se sirva llenar la presente encuesta.

Razón Social de la Empresa:	
RUC:	

1. A Nivel de la empresa, ¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?

	12,000 a mas		3,001 a 6,000
	9,001 a 12,000		1,001. a 3,000
	6,001 a 9,000		0 A 1.000

2. ¿Mantiene Usted créditos en instituciones financieras?

SI		NO	
----	--	----	--

3. ¿Especifique en que Entidad Financiera mantiene Usted créditos?

__Banco	__EDPYME
__Cajas Municipales	__Prestamistas
__Cooperativa de ahorro y Crédito	

4. ¿Con que frecuencia Ud. Acude a una entidad Financiera para realizar gestiones de Financiamiento?

Frecuentemente	
Siempre	
Nunca	

5. ¿Cuál es el monto de crédito que mantiene con esta Entidad Financiera?

15,001 o mas		6,001- 8,000	
11,001- 15,000		3,001- 6,000	
8,001- 11,000		1,000- 3,000	

6. Para su comodidad, ¿Cuál es el mejor plazo de pago que Ud. Solicitaría para realizar un crédito?

49 meses a mas		13 - 24 meses	
37 - 48 meses		7 - 12 meses	
25 - 36 meses		1 - 6 meses	

7. ¿Conoce Ud. ¿Cuál es su capacidad de endeudamiento? Si su respuesta es SI pase a la pregunta 8

SI		NO	
----	--	----	--

8. ¿Cuál es su capacidad de endeudamiento?

15,001 o mas		6,001- 8,000	
11,001- 15,000		3,001- 6,000	
8,001- 11,000		1,000- 3,000	

9. Cree Ud. ¿Que un financiamiento mejoraría la rentabilidad de su negocio?

SI	
NO	
¿Por qué?	

10. ¿Ud. ¿Tiene proyectado la inversión del crédito, antes de adquirirlo?

SI		NO	
----	--	----	--

11. ¿Destina el total del crédito para la inversión o usa una parte para sus fines?

SI		NO	
----	--	----	--

12. ¿Qué tipo de créditos ha solicitado?

Consumo		Vivienda	
Microcrédito		Corporativo	
Empresarial		Comercial	

!!!Agradecemos su colaboración!!!

## ANEXO 4: ENCUESTAS

Tabla 1

### *Promedio de ventas mensual*

Ventas Mensuales	cantidad	%
12 000 a mas	0	0
9 001 a 12 000	0	0
6 001 a 9 000	0	0
3 001 a 6 000	2	66.70%
1 001 a 3 000	0	0
0 A 1 000	1	33.30%
TOTAL	3	100%

Tabla 2

### *Créditos Financieros*

Mantiene Créditos en Instituciones Financieras	cantidad	%
SI	1	33.30%
NO	2	66.70%
TOTAL	3	100%

Tabla 3

### *Entidades Financieras con Créditos*

Entidad Financiera	cantidad	%
Banco	0	0
Ed pyme	0	0
Cajas Municipales	1	33.30%
Cooperativa de Ahorro y Crédito	0	0
Ninguno	2	66.70%
TOTAL	3	100%

Tabla 4

*Gestiones Financieras*

Frecuencia de Gestiones Financieras	cantidad	%
Frecuentemente	1	33.30%
Siempre	0	0
Nunca	2	66.70%
TOTAL	3	100%

Tabla 5

*Crédito con la Microfinanciera*

Monto de Crédito	cantidad	%
15 001 a mas	0	0
15 000 a 11 001	1	33.30%
11 001 a 8 001	0	0
8 001 a 6 001	0	0
6,000 a 1,000	0	0
Ninguno	2	66.70%
TOTAL	3	100%

Tabla 6

*Preferencia del Financiamiento*

Meses	cantidad	%
1-6	0	0
7-12	0	0
13-24	3	100%
25-36	0	0
37-48	0	0
49 – mas	0	0
TOTAL	3	100%

Tabla 7

*Capacidad de Endeudarse*

Conoce su endeudamiento	cantidad	%
SI	0	0.00
NO	3	100.00%
TOTAL	3	100%

Tabla 8

*El Financiamiento en la Rentabilidad*

<i>Mejoraría la Rentabilidad</i>	<i>cantidad</i>	<i>%</i>
<i>SI</i>	<i>3</i>	<i>100.00%</i>
<i>NO</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>TOTAL</i>	<i>3</i>	<i>100%</i>

Tabla 9

*Proyección del Crédito*

<i>Proyectado el Crédito</i>	<i>cantidad</i>	<i>%</i>
<i>SI</i>	<i>3</i>	<i>100.00%</i>
<i>NO</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>TOTAL</i>	<i>3</i>	<i>100%</i>

Tabla 10

*Destinación del Crédito*

<i>Destina el total de Crédito</i>	<i>cantidad</i>	<i>%</i>
<i>SI</i>	<i>3</i>	<i>100.00%</i>
<i>NO</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>TOTAL</i>	<i>3</i>	<i>100%</i>

Tabla 11

*Tipos de crédito*

<i>Tipos de Crédito</i>	<i>cantidad</i>	<i>%</i>
<i>Consumo</i>	<i>1</i>	<i>0</i>
<i>Microcrédito</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Empresarial</i>	<i>0</i>	<i>33.30%</i>
<i>Vivienda</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Comercial</i>	<i>2</i>	<i>66.70%</i>
<i>Corporativo</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Total</i>	<i>3</i>	<i>100%</i>

**ANEXO 5: Tabla 14 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS PERIODOS 2017 – 2018**

<b>FERRETERÍA SAN LORENZO E.I.R.L</b>						
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>						
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2017-2018</b>						
<b>(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)</b>						
	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	DEL 2017 AL 2018	%
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja Y Bancos	343,16	0,38%	450,00	0,45%	106,84	0,07%
Mercadería	50.485,70	56,14%	54.108,20	54,65%	3.622,50	1,49%
Cuentas por cobrar	2.879,39	3,20%	2.950,00	2,98%	70,61	0,22%
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>53.708,25</b>	<b>59,73%</b>	<b>57.508,20</b>	<b>58,08%</b>	<b>3.729,34</b>	<b>1,65%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Inmueble, Maquinaria y Equipo	36.214,00	40,24%	41.500,00	41,92%	5.286,00	1,65%
<b>TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>36.214,00</b>	<b>40,24%</b>	<b>41.500,00</b>	<b>41,92%</b>	<b>5.286,00</b>	<b>1,65%</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>89.922,25</b>	<b>99,97%</b>	<b>99.008,20</b>	<b>100,00%</b>	<b>9.085,95</b>	<b>0,03%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
<b>TOTAL PASIVOS</b>						
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	82.683,00	91,95%	86.765,00	87,63%	4.082,00	4,32%
Resultados Acumulados	5.179,47	5,76%	7.054,00	7,12%	1.874,53	1,36%
Utilidad del Ejercicio	2.059,78	2,29%	5.189,20	5,24%	3.129,42	2,95%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>89.922,25</b>	<b>100,00%</b>	<b>99.008,20</b>	<b>98,99%</b>	<b>9.085,95</b>	<b>1,01%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>89.922,25</b>	<b>100,00%</b>	<b>99.008,20</b>	<b>98,99%</b>	<b>9.085,95</b>	<b>1,01%</b>



**ANEXO 6: Tabla 15 Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultado de los periodos 2017-2018 de la Ferretería San Lorenzo E.I.R.L**

<b>FERRETERÍA SAN LORENZO E.I.R.L</b>						
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2017-2018</b>						
<b>(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)</b>						
	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	AÑO 2017 AL 2018	%
<b>VENTAS NETAS</b>	53.926,50	92,45%	58.450,30	96,97%	4.523,80	0,05%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	38.459,62	71,32%	40.350,20	69,03%	1.890,58	2,29%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	15.466,88	28,68%	18.100,10	30,97%	2.633,22	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	11.779,29	21,84%	11.990,30	20,51%	211,01	0,39%
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	826,79	1,53%	920,60	1,58%	93,81	0,05%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	2.860,80	5,30%	5.189,20	8,88%	2.328,40	3,58%
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>						
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	2.860,80	5,30%	5.189,20	8,88%	2.328,40	3,58%
<b>IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)</b>	801,024	1,49%	1.452,98	2,49%	651,95	1,00%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	2.059,78	3,82%	5.189,20	8,88%	3.129,42	5,06%

## ANEXO 7: ANÁLISIS DE LOS RATIOS

Tabla 16

### ***RATIO DE LIQUIDEZ***

<b>Liquidez</b>	Año 2017	Año 2018
Activo Corriente	53,708.25	57,508.20
Pasivo Corriente	0.00	0.00
%	0.00	0.00

Tabla 17

### ***RATIO DE LIQUIDEZ***

<b>Capital de Trabajo</b>	Año 2017	Año 2018
Activo Corriente	53,708.25	57,508.20
Pasivo Corriente	0.00	0.00
S/	53,708.25	57,508.20

Tabla 18

### ***RATIO DE RENTABILIDAD***

<b>Rentabilidad Patrimonial</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta	2,059.78	5,189.20
Patrimonio	89,922.25	99,008.20
%	2.29%	4.24%

Tabla 19

### ***RATIO DE RENTABILIDAD***

<b>Rentabilidad de los Activos</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta	2,059.78	5,189.20
Activo Total	89,922.25	99,008.20
%	2.29%	4.24%

Tabla 20

### ***RATIO DE RENTABILIDAD***

<b>Rentabilidad de las Ventas</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta	2,059.78	5,189.20
Ventas Netas	53,926.50	58,450.30
%	3.82%	8.88%

Tabla 21

<b><i>RATIO DE RENTABILIDAD</i></b>		
<b>Margen Bruto</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Bruta	15,466.88	28,100.10
Ventas Netas	53,926.50	58,450.30
%	28.68%	30.97%

Tabla 22

<b><i>RATIO DE RENTABILIDAD</i></b>		
<b>Rentabilidad Operacional</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Operacional	2,860.80	5,189.20
Ventas Netas	53,926.50	58,450.30
%	5.30%	8.88%

Tabla 23

<b><i>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</i></b>		
<b>Ratio de Endeudamiento Patrimonial</b>	Año 2017	Año 2018
Pasivo Total	0.00	0.00
Patrimonio	89,922.25	99,008.20
%	100.00%	100.00%

Tabla 24

<b><i>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</i></b>		
<b>Ratio de la Deuda</b>	Año 2017	Año 2018
Pasivo Total	0.00	0.00
Activo	89,922.25	99,008.20
%	0.00%	0.00%

**ANEXO 8: Tabla 25 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS PERIODOS 2017-2018 DE LA DISTRIBUIDORA Y FERRETERÍA PÉREZ SIMÓN E.I.R.L**

<b>DISTRIBUIDORA Y FERRETERÍA PÉREZ SIMÓN E.I.R.L</b>						
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>						
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2017-2018</b>						
<b>(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)</b>						
	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	DEL 2017 AL 2018	%
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja Y Bancos	254,30	0,64%	450,00	1,03%	195,70	0,39%
Mercadería	25.000,00	62,53%	26.210,30	60,03%	1.210,30	2,05%
Cuentas por cobrar	5.503,70	13,77%	5.800,00	13,28%	296,30	0,49%
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>30.758,00</b>	<b>76,93%</b>	<b>32.460,30</b>	<b>74,35%</b>	<b>1.702,30</b>	<b>2,58%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Inmueble, Maquinaria y Equipo	9.224,99	23,07%	11.199,38	25,65%	1.974,39	2,58%
<b>TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>9.224,99</b>	<b>23,07%</b>	<b>11.199,38</b>	<b>25,65%</b>	<b>1.974,39</b>	<b>2,58%</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>39.982,99</b>	<b>96,00%</b>	<b>43.659,68</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.676,69</b>	<b>0,04%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Cuentas por pagar tercero	17.547,61	46,04%	13.589,68	41,13%	-3.957,93	4,91%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>17.547,61</b>	<b>46,04%</b>	<b>13.589,68</b>	<b>41,13%</b>	<b>-3.957,93</b>	<b>4,91%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	14.353,60	37,66%	19.100,20	43,75%	4.746,60	6,09%
Resultados Acumulados	5.179,40	13,59%	8.300,00	19,01%	3.120,60	5,42%
Utilidad del Ejercicio	1.033,83	2,71%	2.669,80	6,12%	1.635,97	3,41%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>20.566,83</b>	<b>53,96%</b>	<b>30.070,00</b>	<b>68,87%</b>	<b>9.503,17</b>	<b>14,91%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>38.114,44</b>	<b>83,00%</b>	<b>43.659,68</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.545,24</b>	<b>0,17%</b>

**ANEXO 9: Tabla 26 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DEL  
ESTADO DE RESULTADO DE LOS PERIODOS 2017-2018 DE LA  
DISTRIBUIDORA Y FERRETERÍA PÉREZ SIMÓN E.I.R.L**

<b>DISTRIBUIDORA Y FERRETERÍA PÉREZ SIMÓN E.I.R.L</b>						
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2017-2018</b>						
<b>(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)</b>						
	ANÁLISIS VERTICAL				ANÁLISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	AÑO 2017 AL 2018	%
VENTAS NETAS	41.320,00	90,15%	47.120,00	97,09%	5.800,00	6,94%
COSTO DE VENTAS	30.754,20	74,43%	34.210,00	72,60%	3.455,80	1,83%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	10.565,80	25,57%	12.910,00	27,40%	2.344,20	1,83%
GASTOS DE VENTAS	7.300,40	17,67%	7.950,30	16,87%	649,90	0,8%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	623,20	1,51%	920,60	1,95%	297,40	0,44%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	2.642,20	6,39%	4.039,10	8,57%	1.396,90	2,18%
INGRESOS FINANCIEROS						
GASTOS FINANCIEROS	1.206,33	2,92%	1.369,30	2,91%	162,97	0,01%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.435,87	3,48%	2.669,80	5,67%	1.233,93	2,19%
IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)	402,04	0,97%	747,54	1,59%	345,50	0,62%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	1.033,83	2,50%	2.669,80	5,67%	1.635,97	3,17%

## ANEXO 10: ANÁLISIS DE LOS RATIOS

Tabla 27

### ***RATIO DE LIQUIDEZ***

<b>Liquidez</b>	Año 2017	Año 2018
Activo Corriente	30,758.00	32,460.30
Pasivo Corriente	17,547.61	13,589.68
%	1.75	2.39

Tabla 28

### ***RATIO DE LIQUIDEZ***

<b>Capital de Trabajo</b>	Año 2017	Año 2018
Activo Corriente	30,758.00	32,460.30
Pasivo Corriente	17,547.61	13,589.68
S/	13,210.39	18,870.62

Tabla 29

### ***RATIO DE RENTABILIDAD***

<b>Rentabilidad Patrimonial</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta	1,033.83	2,669.80
Patrimonio	20,566.83	30,070.00
%	5.03%	8.88%

Tabla 30

### ***RATIO DE RENTABILIDAD***

<b>Rentabilidad de los Activos</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta	1,033.83	2,669.80
Activo Total	39,982.99	43,659.68
%	2.59%	6.12%

Tabla 31

### ***RATIO DE RENTABILIDAD***

<b>Rentabilidad de las Ventas</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta	1,033.83	2,669.80
Ventas Netas	41,320.00	47,120.00
%	2.50%	5.67%

Tabla 32

<b><i>RATIO DE RENTABILIDAD</i></b>		
<b>Margen Bruto</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Bruta	10,565.80	12,910.00
Ventas Netas	41,320.00	47,120.00
%	25.57%	27.40%

Tabla 33

<b><i>RATIO DE RENTABILIDAD</i></b>		
<b>Rentabilidad Operacional</b>	Año 2017	Año 2018
Utilidad Operacional	2,642.20	4,039.10
Ventas Netas	41,320.00	47,120.00
%	6.39%	8.57%

Tabla 34

<b><i>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</i></b>		
<b>Ratio de Endeudamiento Patrimonial</b>	Año 2017	Año 2018
Pasivo Total	17,547.61	13,589.68
Patrimonio	20,566.83	30,070.00
%	85.31%	45.19%

Tabla 35

<b><i>RATIO DE ENDEUDAMIENTO</i></b>		
<b>Ratio de la Deuda</b>	Año 2017	Año 2018
Pasivo Total	17,547.61	13,589.68
Activo	39,982.99	43,659.68
%	43.89%	31.13%