



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR
SERVICIOS, CASO: GIMNASIO TOP GYM – TINGO MARIA, 2019.**

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

AUTORA:

DIAZ SILVA LASTENIA
ORCID: 0000-0002-5717-6731

ASESOR

PEÑA CELIS, ROBERTO
ORCID: 0000-0002-7972-4903

HUANUCO – PERÚ

2020

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

DIAZ SILVA LASTENIA

ORCID: 0000-0002-5717-6731

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller de la escuela de contabilidad, Filial Huánuco, Perú

ASESOR

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: 0000-0002-4903

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Filial Huánuco, Perú

3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO

PARDAVÉ BRANCACHO, Julio Vicente

ORCID ID 0000-0002-1665-9120

Presidente

SINCHE ANAYA, Aiichira Yelma

ORCID ID 0000-0002-5300-377X

Miembro

GAVIDIA MEDRANO, Geroncio Algemiro

Código ORCID N° 0000-0002-2413-1155

Miembro

4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A la Universidad

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote filial Huánuco, por haberme guiado en el desarrollo académico y culminar mi carrera profesional.

A la facultad

A la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, que nos dieron la oportunidad de formar parte de ella y por los docentes de primer nivel que lo conforman.

A la Empresa

Al Representante Legal de la empresa: Gimnasio Top Gym, que me brindo la información para poder culminar mi investigación satisfactoriamente.

DEDICATORIA

A Dios

A Dios por iluminar mi camino y darme la fuerza necesaria para culminar con éxito mis estudios, a pesar de las adversidades durante todo este tiempo, por guiarme por el camino de la sabiduría y la perseverancia.

A mi familia

A mis hijos quienes son el motor y motivo de mi vida, dándome el apoyo necesario en los momentos más difíciles, además siendo incondicionales día tras día.

A mis docentes

A mis profesores por la enseñanza que me dieron durante mi formación profesional, porque sin ellos no hubiera sido posible lograr mis objetivos.

5. RESUMEN Y ABSTRAC

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoraron las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019, esta empresa dirigida por el señor Bernuy Blanco Walter Rubén, decidió incorporarse en el mercado en esta línea de servicios debido a la gran demanda del público, pero al inicio de sus actividades no contó con suficiente capital, tampoco los familiares y amigos fueron un gran soporte económico para llevar adelante este emprendimiento, por lo que acudió a terceros, en este caso al banco y así implementar el negocio, manteniendo sus operaciones actualmente gracias al financiamiento o créditos que le permitieron incrementar su operación.

El presente trabajo de investigación por su finalidad fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y cuyo diseño fue no experimental-descriptivo-de caso, para poder recoger la información se utilizó el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó al representante de la empresa obteniendo los principales resultados. Respecto a las formas de financiamiento: la empresa considera que después del capital propio el financiamiento en este caso la bancaria fue un aporte importante que permitió la mejora de la rentabilidad de la empresa. Respecto a los tipos de financiamiento: la empresa considera como financiamiento que brinda mejores oportunidades son los créditos comerciales, los cuales termina repercutiendo en la rentabilidad. Respecto a la tasa de interés del financiamiento: según los resultados se concluye que la empresa es rentable moderadamente según el financiamiento, por ello elige la tasa de interés más baja, estos lo destinan por lo general al capital de trabajo y activos fijos, que finalmente se afirma que la rentabilidad de la empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.

Palabras Claves: Financiamiento, formas de financiamiento, tipos de financiamiento, micro empresa, rentabilidad.

ABSTRACT

The purpose of this research was to: Identify the financing opportunities that improved the profitability possibilities of the service sector company, case: Gym Top Gym - Tingo María, 2019, this company led by Mr. Bernuy Blanco Walter Rubén, decided join the market in this line of services due to the high demand from the public, but at the beginning of its activities it did not have enough capital, nor were family and friends a great financial support to carry out this venture, so they went to third, in this case to the bank and thus implement the business, currently maintaining its operations thanks to financing or credits that allowed it to increase its operation.

The present research work for its purpose was of a quantitative type, descriptive level and whose design was non-experimental-descriptive-case, to collect the information the questionnaire was used as an instrument, the same that was applied to the representative of the company obtaining the main results. Regarding the forms of financing: the company considers that after the equity, the financing in this case the bank was an important contribution that allowed the improvement of the profitability of the company. Regarding the types of financing: the company considers as commercial financing that offers better opportunities, which ends up having an impact on profitability. Regarding the interest rate of the financing: according to the results it is concluded that the company is profitable moderately according to the financing, for this reason it chooses the lowest interest rate, these are generally used for working capital and fixed assets, which finally The profitability of the company is said to have been improved by the financing received.

Key Words: Financing, forms of financing, types of financing, micro enterprise, profitability.

6. CONTENIDO

1. TITULO	i
2. EQUIPO DE TRABAJO	ii
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO	iii
4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	iv
5. RESUMEN Y ABSTRAC	vi
6. CONTENIDO	viii
7. ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	x
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA	18
2.1. Antecedentes de la Investigación	18
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	18
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	21
2.1.3 Antecedentes Regionales.....	26
2.1.4 Antecedentes Locales	31
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	36
2.2.1 Teoría del Financiamiento.....	36
2.2.2 Teoría de Rentabilidad	43
III. HIPOTESIS	51
IV. METODOLOGÍA	52
4.1 Diseño de la Investigación	52
4.2. El Universo y Muestra	53
4.3 Definición y operacionalización de las variables.....	54
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	56
4.5 Plan de Análisis de datos.....	56
4.6 Matriz de consistencia.....	57
4.7 Principios Éticos.....	58
V. RESULTADOS	60
5.1 Resultados	60
5.2. Análisis de resultados.....	73

VI. CONCLUSIONES.....	77
Referencias Bibliográficas	81
ANEXO.....	87
ANEXO N° 01 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS	88
ANEXO N° 02 FICHA RUC	91

7. ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. ¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio?	60
Tabla 2. ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?	61
Tabla 3. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que más utilizas para su empresa?	62
Tabla 4. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?	63
Tabla 5. ¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?	64
Tabla 6. ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?	65
Tabla 7. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?	66
Tabla 8. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido?.....	67
Tabla 9. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento a corto plazo?.....	68
Tabla 10. ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?	69
Tabla 11. De qué manera ha mejorado	70
Tabla 12. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?	71
Tabla 13. ¿Cree usted que el éxito en rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. ¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio?	60
Gráfico 2. ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?	61
Gráfico 3. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que más utilizas para su empresa?	62
Gráfico 4. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?	63
Gráfico 5. ¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?	64
Gráfico 6. ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?	65
Gráfico 7. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?	66
Gráfico 8. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido?.....	67
Gráfico 9. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento a corto plazo?.....	68
Gráfico 10. ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?	69
Gráfico 11. ¿De qué manera ha mejorado?	70
Gráfico 12. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?	71
Gráfico 13 ¿Cree usted que el éxito en rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	72

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación fue denominado: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019, por lo cual fue necesario partir analizando la situación actual y observando los cambios que se dan a nivel económico, cultural, científica y tecnológica, exigiendo a la micro empresa innovar para poder mantenerse vigente y competitiva en un mercado tan exigente.

Según, Timoteo & Bautista (2014); nos dicen de la misma manera como sucede con la gran mayoría de países, las micro empresas tienen que competir con muchos obstáculos para poder conseguir el objetivo de desarrollo. De acuerdo con los tipos de financiamiento existentes, se pueden afirmar que las micro empresas registran básicamente dos fuentes principales de financiamiento de sus actividades y tales fuentes son capital propio y crédito bancario que es importante señalar.

Sobre el particular, las micro empresas generalmente tienen que enfrentar más dificultades para financiarse que las empresas más grandes. Esta problemática es multidimensional y deriva no solo de un acceso restringido de capitales.

Una de las causas más frecuentes de su productividad limitada es la dificultad de financiamiento. Las Entidades Financieras, como los Bancos o las Cajas Municipales, no se adaptan a las múltiples necesidades de las micro empresas; dicha situación ha provocado que estas recurran a entidades no reguladas como las ONG, las Cooperativas de Ahorro y Crédito; e incluso, a prestamistas informales que suelen exigir una mayor

tasa de interés en los préstamos. Por último, si bien las micro empresas tienen mayor presencia en el sector comercio (47%), son las del sector servicio y manufactura las más propensas a solicitar un préstamo, siendo esta proporción mayor cuando el dueño de la micro empresa tiene un mayor conocimiento financiero y no tan avanzada edad. De manera que las micro empresas necesitan políticas de asistencia técnica especializada y diferenciada para hacer mejor uso de los servicios financieros que les permita elevar su productividad, de acuerdo a las experiencias internacionales muestran que los gobiernos locales pueden jugar un rol decisivo en el fortalecimiento empresarial de las micro empresas a través de agentes e intermediarios locales que proveen de asistencia técnica temporal, con planes específicos de seguimiento en función de metas previamente fijadas según el tipo de micro empresa..

El acceso a crédito para inversión es aún más limitado debido a la falta de profundidad del mercado financiero. El crédito, por naturaleza de corto plazo, no cubre esta demanda y el crédito bancario adolece de una serie de limitaciones ampliamente conocidas: altas tasas de interés, trámites burocráticos, falta de flexibilidad y exigencia de garantías reales, que los comerciantes no suele estar en posición de ofrecer. (Calvin & Miller, 2004).

Para financiar un negocio de gimnasio nuevo o en desarrollo se requiere una atención especial y debe considerarse como una decisión estratégica, de la misma manera en la que decide sobre aspectos como su ubicación, su mercado y sus cuotas del servicio. Es importante también reconocer que cada negocio es diferente, y que de esta forma

la opción correcta se basa en sus circunstancias individuales. Generalmente, habrá varias opciones de financiamiento disponibles. (Ruiz, 2018).

En el Perú 2 de cada 100 van a un gimnasio. De ellos, la mayoría paga por una membresía anual que es abandonada en los tres primeros meses.

La tendencia a practicar deporte y mantener un estilo de vida saludable está en una continua revolución. Disciplinas que comúnmente no estaban en el ‘radar’ de los deportistas, ahora surgen para dinamizar el mercado; sin embargo, los gimnasios que tienen presencia desde la Antigua Grecia están también experimentando una transformación de 180 grados.

Según un estudio Fitness Pass – app donde el usuario elige la hora y lugar donde entrenar – el 80% de los peruanos abandona su membresía anual del gimnasio en los tres primeros meses por diversas razones, la principal, el factor tiempo y motivación. Y es que la mayoría son de grandes superficies con máquinas estáticas, que ocasionan una escasa atención personalizada, que muchas veces, deja insatisfecho al usuario que busca resultados prometedores.

Un estudio de la consultora CCR en 2018 indicó que, en el Perú el 55% de personas practican algún deporte; no obstante, solo el 7.3% va a un gimnasio.

El informe también detalla que el 61% que asisten a un gimnasio son varones y el 39% son mujeres. De esos el 10% va antes de las 8 a.m., el 26% de 8 a.m. al 12 del mediodía, el 19% de 12 p.m. a 6 p.m. y el 45% entra a partir de las 6 p.m.

Otro dato reflejado en el perfil del peruano que entrena, es que el 61% va solo al

gimnasio y, el 39% acompañado (amistad, familia y pareja).

Pero si hablamos de los motivos del por qué lo frecuentan, el 72% precisó que se relaja y evita el estrés, el 42% para mantenerse saludable y solo el 18% para verse bien.

Los resultados de IHRSA 2017, muestran que la facturación anual de los gimnasios en el Perú fue de US\$ 169 millones. Ahora, con la tendencia de la vida saludable se prevé grandes crecimientos.

Para el gerente general de Burn 50, Álvaro García, con la llegada de estos formatos boutique se espera que el mercado de gimnasio en el Perú crezca un 10% anualmente.

Es importante precisar, que en Perú 2 de cada 100 van a un gimnasio, la tasa más baja de la región en comparación con otros países como Argentina (6 de cada 100), Brasil (10 de 100) y Estados Unidos (15 de 100). En el caso de Europa, entre 20 y 30 de 100 acuden a un gimnasio. (Alvarado, 2019).

En la presente investigación se analizó las oportunidades del financiamiento que mejoraron las posibilidades de la rentabilidad de la empresa específicamente el caso del Gimnasio Top Gym, durante el año 2019, considerando las limitaciones y obstáculos que se han presentado, así como los beneficios o facilidades que se le brindaron para obtener créditos que le permitieron incrementar su fuerza productiva.

La empresa Gimnasio Top Gym, se encuentra ubicado en el Av. Amazonas Nro. 342 en la Ciudad de Tingo María, Distrito de Rupa Rupa, Provincia de Leoncio Prado, Departamento de Huánuco, representado por el Sr. Bernuy Blanco, Walter Rubén dedicado a las actividades deportivas, inscrito en SUNAT el 01 de agosto del 2018 con

más 2 años en el mercado, los factores que interviene son el financiamiento obtenido para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad.

La empresa “Gimnasio Top Gym”, es una empresa que obtuvo financiamiento de la financiera bancaria, el crédito que practicó es el crédito comercial a corto plazo ya que las Entidades lo calificaron así, pero en realidad sufre ajustes con la liquidez para cumplir sus obligaciones financieras puntualmente, el problema de la empresa surgió de la mala calificación de las Entidades Financieras como el tiempo de pago; poniendo en riesgo la liquidez de la empresa, lo que en nuestra investigación hemos realizado recomendaciones y proponer las mejores opciones en financiamiento para la empresa.

Por lo afirmado se planteó el siguiente enunciado: **¿Cómo las oportunidades del financiamiento mejora las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019?**, también se formuló el objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019, y para lograr el objetivo general se han formulado los objetivos específicos:

- Establecer las oportunidades de las formas financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019.

- Describir las oportunidades de los tipos de financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019.
- Explicar las oportunidades de las tasas de interés de financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019.

Esta investigación se justifica dado que el sector servicios en este caso del rubro gimnasio al igual que otros sectores, es una de las actividades que contribuye en el crecimiento económico del país, en la actualidad las empresas van ganando importancia en el mercado de la Ciudad de Tingo María. En efecto, la investigación me permitió tener ideas mucho más concretas sobre de cómo opera el financiamiento para la micro empresa del sector y rubro estudiado.

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

En esta investigación los aspectos importantes que hemos considerado en la metodología fueron en cuanto al tipo de investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo, el diseño de caso y para el recojo de información se aplicó el cuestionario.

En cuanto a los resultados de la investigación se resalta que el principal beneficio que ofrece el financiamiento es el de proveer los recursos necesarios para cubrir tanto las obligaciones como los requerimientos de capital destinando a las nuevas inversiones, cuando los recursos propios no son suficientes.

Además, se llegó a concluir que la micro empresa considera que el financiamiento que viene utilizando le permitió el desarrollo de su empresa, ya sea que provenga de recursos propios como de terceros en este caso de la entidad financiera bancaria, de igual modo en relación a la rentabilidad ha mejorado no en grandes proporciones debido a las tasas de interés y el tipo del financiamiento que es el crédito comercial obtenido a largo plazo.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Álvaro (2013); en su Tesis titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, Universidad Nacional de la Plata, Argentina. Tuvo como objetivo de investigación “Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva y entre sus conclusiones se tiene:

Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que, en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no

conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Silvia (2014); Tesis para optar el título de Maestría en Contabilidad y Finanzas, cuyo título es: “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la Ciudad de Bogotá”, Universidad Nacional de Colombia, Colombia. Tuvo como objetivo de investigación: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva y entre sus conclusiones se tiene:

Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información

financiera de las organizaciones del sector comercio en la Ciudad de Bogotá para el período comprendido de 2008 a 2013.

Teniendo en cuenta el número de matrículas registradas ante la Cámara de Comercio, se evidencia que la participación de las Pymes en el parque empresarial Bogotano representa para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para Formalización Empresarial y Generación de Empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía Bogotana como Nacional, con un promedio de participación del 16.34% y el 30.82% respectivamente. Así mismo se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por Pymes (83.78%).

Andrea (2015); Tesis para optar el título Ingeniero en contabilidad y Auditoría, cuyo título es: “Estructura de capital de las Pymes Ecuatorianas: variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las medianas empresas societarias de Ecuador (MESE), ciu a0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, período 2000 a 2012”, Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador. Tuvo como objetivo de investigación determinar las relaciones existentes entre razones de las MESE desde el 2000 al 2012. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva-correlacional. Para ello es necesario definir el término correlación y entre sus conclusiones se tiene:

Las Pymes constituyen un aporte muy importante en la economía de los países de todo del mundo. En América Latina representan entre el 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región. En Ecuador en el 2011 se registró alrededor de 27.646 Pymes, siendo su mayor concentración en las Provincias de Guayas con el 40,46% y Pichincha con el 43,29%.

Existen algunas técnicas que evalúan la estructura de capital y la rentabilidad de la empresa como son apalancamiento, nivel de endeudamiento patrimonial, rentabilidad, rotación de activos, margen de ganancias, rendimiento del patrimonio. Al analizar la estructura de capital de las MESE en Ecuador se observan que la solvencia y rentabilidad de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador han estado correlacionadas positivamente desde el 2000 al 2012, es decir que el logro de una rentabilidad mayor en estas empresas implica un endeudamiento mayor.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Palomino (2019); En su tesis Titulada “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso de la empresa “Romis” E.I.R.L. - Ayacucho, 2019.” Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas 13 empresas del sector servicios del Perú y de la empresa “ROMIS” E.I.R.L. - Ayacucho, 2019. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. Llegando a la siguiente conclusión:

Respecto al objetivo específico 1: Al revisar la literatura pertinente se han encontrado trabajos de investigación donde los autores nacionales, regionales y locales determinan que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas es el limitado acceso al financiamiento por parte de las entidades financieras, mostrándose dificultades con los requisitos solicitados, siendo el sistema no bancario las que otorgan con mayor facilidad a la obtención de créditos, esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas como entidades de alto riesgo al no poseer garantías.

Respecto al objetivo específico 2: En el caso específico de la Mype “ROMIS” E.I.R.L. de la Ciudad de Ayacucho; el financiamiento que obtiene es interno y externo de terceros; interno es financiado por familiares y externo es financiado por la Caja Huancayo; y el crédito que solicitó es de corto plazo menor de un año dicho crédito es utilizado como capital de trabajo; donde señala que el financiamiento mejora su rentabilidad; asimismo manifiestan que el financiamiento a influido en su rentabilidad lo cual has sido utilizado en mejorar los ingresos de estas micro y pequeñas empresas. Por lo que se concluye que el financiamiento mejora la rentabilidad de la Mype en estudio.

Respecto al objetivo específico 3: Los resultados obtenidos de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, se establece que el 20% de los elementos de comparación no coinciden y el 80% si coinciden. No coinciden en el motivo del crédito; debido a que los resultados del objetivo específico 2 de la Mype estudiada solicitó el financiamiento para el capital de trabajo; en cuanto a la facilidad de crédito del sector servicio revisadas, cumplen con los requisitos que exige el sistema bancario; por ello,

las Mypes estudiadas por los autores nacionales, regionales y locales tuvieron pocas facilidades para acceder al financiamiento del sistema bancario; por la tasa de interés alta; sin embargo recurrieron más al sistema bancario por la formalidad; sobre la rentabilidad este resultado si coincide con los resultados de las Mypes en estudio porque son utilizados para invertir en capital de trabajo.

Hernández (2017); en su trabajo de investigación Titulada: El financiamiento Bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las Mypes del mercado Central FEVACEL, Independencia, Lima-2017. Este estudio tuvo como objetivo general en determinar la influencia del financiamiento bancario en el desarrollo empresarial de las Mypes del mercado, para lo cual conto con 96 microempresarios que tienen su negocio dentro del mercado, además utilizó el muestreo probabilístico para hallar el tamaño de la muestra, los datos lo recogieron mediante la técnica de la encuesta utilizando el instrumento el cuestionario de 20 ítems de tipo Likert. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. Entre las principales conclusiones se tiene:

Con relación al objetivo general se determinó un valor de $r=0.53$ es decir que el financiamiento bancario influye significativamente de manera positiva media en el desarrollo de las Mypes del mercado Central FEVACEL, Independencia, Lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento bancario están totalmente de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial y cuando no se cuente con un financiamiento bancario ni de acuerdo ni desacuerdo están que no signifique que su empresa tenga un desarrollo.

Con relación al objetivo específico 1 se determinó un valor de $r=0.65$ es decir que el financiamiento a corto plazo influye significativamente de manera positiva media en el desarrollo de las Mypes del mercado Central FEVACEL, Independencia, Lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento a corto plazo están totalmente de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial, en desacuerdo están que el financiamiento a corto plazo no necesariamente no se pueda dar un desarrollo empresarial.

Con relación al objetivo específico 2 se determinó un valor de $r=0.22$ es decir que el financiamiento a largo plazo influye significativamente de manera positiva muy débil en el desarrollo empresarial de las Mypes del mercado Central FEVACEL, Independencia, Lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento a largo plazo están de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial, ni de acuerdo ni desacuerdo están que el financiamiento a largo plazo se tenga un desarrollo empresarial.

Vilca (2018); en su Tesis elaborada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes de la Ciudad de Lampa, Puno 2017, indica en el objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro restaurantes de la Ciudad de Lampa – Puno 2017. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. De la misma forma obtuvo como conclusión:

En la investigación se determinó las características de las Mypes del sector servicio rubro restaurantes de la Ciudad Lampa, Puno 2017. Donde la mayoría relativa obtuvieron préstamo para la creación del negocio y la mayoría relativa indicó que la fuente de financiación fue personal, los mismo fueron destinados a la compra de insumos, pero la mayoría indicó que el monto de los préstamos fue de 1000 a 2500 soles, el período de pago al préstamo fue su mayoría relativa cancelada de 12 meses y la mayoría no tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el préstamo para financiar el negocio. Se obtuvo que la mayoría indican que la rentabilidad mejoró después del financiamiento y creen que su empresa es rentable frente al mercado que enfrentan.

Tarazona (2019); En sus Tesis denominado “Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del Distrito 26 de octubre – Piura, periodo 2018”. La investigación tiene como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del Distrito 26 de Octubre – Piura 2018. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y la investigación llego a las siguientes conclusiones. Respecto a los microempresarios: Los microempresarios encuestados el 100% son adultos donde sus edades oscilan entre los 27 y 26 años, siendo este aspecto u referente sobre el conocimiento que tiene sobre el negocio por lo tanto el mercado incide positivamente, el 80% son de sexo masculino. El 60% cuenta con estudios secundarios

estos indican que nos es necesario contar con estudios superiores, pero sin contar con conocimientos previos o experiencia para que el negocio resulte bien.

- ✓ Respecto a las Mypes: El 80% de las Mypes se dedican al sector ferretero por más de 3 años logrando así posicionarse en el mercado permitiéndole tener ventajas al momento de obtener crédito y esto también determina que son microempresarios que cuentan con mucha experiencia. El 80% cuentan con 2 a 4 trabajadores.
- ✓ Respecto al financiamiento: El 30% de los encuestados acuden a Caja Municipales de Crédito y Ahorro, un 10% a los bancos, el 20% préstamos de los usureros, el 20% a junta de paderos y el 20% a sus ahorros; todo este resultado evidencia la falta de conocimiento sobre productos bancarios o al mayor requisito que piden las bancas formales.
- ✓ El 50% de las empresas Mypes encuestadas pago una tasa de interés entre el 19% al 25% anual, así mismo el 87% manifiesta que les cobran una tasa de interés muy altas. El 80% de las empresas ferreteras solicitan su financiamiento a corto plazo es decir de 2 a 12 meses, el 80% de las Mypes encuestadas informan que los créditos financieros obtenidos invirtieron en capital de trabajo; ya que esto les permite contar con recursos económicos frescos para abastecer sus negocios la cual repercute en la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

2.1.3 Antecedentes Regionales

Maldonado (2017); en su Tesis denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del Distrito de Pillco Marca – Huánuco, 2017”. Tuvo como objetivo general, describir las principales

características del financiamiento y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro fotocopiadoras del Distrito del Pillco Marca – Huánuco 2017. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a las siguientes conclusiones.

Las microempresas adquieren financiamiento de terceros para poder tener capital de trabajo, implementación de activos en algunos casos como hay microempresarios unifamiliares confunden el crédito y lo utilizan para el consumo (no propio al negocio). Asimismo, estos por ser microempresas acceden más rápido a créditos en las Cajas Municipales y Cooperativas de Ahorro y Créditos adquiridos por los usureros quienes les otorgan de intermediación a solicitud a altos porcentajes y pagadores a cuota diaria.

Villar (2016); en su Tesis denominado “Fuentes del financiamiento y el desarrollo de una Mype en el Distrito de Huánuco en el 2015”. Tuvo como objetivo general, determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de una Mype en el Distrito de Huánuco en el 2015”. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a las siguientes conclusiones.

Las fuentes del financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes del Distrito de Huánuco, dichas fuentes les han permitido acceder al crédito para financiar inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos.

Con el resultado de la investigación que las Mypes han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de las Entidades Financieras, pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, falta de gestión empresarial, falta de formalización escasos recursos económicos de asesoramiento en temas comerciales.

Pajuelo (2018); En su Tesis titulada: “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del Distrito de Amarilis, 2017”. Cuyo objetivo general es determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles, la metodología de investigación que se utilizó fue de tipo descriptiva, con una población de 35 Mypes, la muestra estuvo conformada por el 100% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llegó a las siguientes conclusiones:

En relación al objetivo Especifico 1

Los tipos de financiamiento que practican por lo general es a nivel interno y externo, en ese sentido según la tabla 2, que del 100% de los encuestados, el 43% afirman que, el tipo de financiamiento o crédito que obtuvieron de las Entidades Financieras fue por créditos de consumo, el 26% afirman que fue por créditos hipotecarios, el 17% por créditos comerciales y mientras que 14% por otros conceptos; todo ello con la finalidad de contar recursos económicos para desarrollar sus micro y pequeñas empresas.

En relación al objetivo específico 2

Las fuentes de financiamiento que son considerados por la mayoría de las Mypes es la

banca comercial o múltiple, ya que utilizan la intermediación financiera con fines de rentabilidad, porque a la mayoría de las Mypes le falta liquidez más aun cuando piensan en su expansión o crecimiento, lo cual se corrobora con la tabla 1, en donde se observa que del 100% de los encuestados, el 77% afirman que, si acuden al sistema bancario para obtener financiamiento para llevar adelante su micro y pequeña empresa, mientras que un 23% de los encuestados afirman que no acuden.

En relación al objetivo específico 3

El endeudamiento es una herramienta que la mayoría de las micro y pequeñas empresas la practican, para lo cual entre las principales condiciones de financiamiento tienen en cuenta la tasa de interés, plazos de devolución, garantías, etc. Tal como se observa en la tabla 8, en la que manifiestan que del 100% de los encuestados, el 83% afirman que, si obtienen financiamiento vía garantías para su empresa, mientras que un 17% de los encuestados afirman que no, lo cual significa, la existencia del condicionamiento para el financiamiento.

Conclusión general

Según los resultados obtenidos vía trabajo de campo se obtuvo que el coeficiente de determinación es $r^2 = 64,57\%$ lo cual implica de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Amarilis corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características. Este hecho refleja que existe una dependencia positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad, lo cual coinciden con la finalidad de las Mypes tal como se observa en la tabla N° 22 que muestra que del 100% de los

encuestados, el 31% afirman que la rentabilidad de las Mypes es muy buena, el 54% afirman que es regular y 14% considera mala.

Palomino (2018); en su Tesis titulada: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el Distrito de Huánuco – 2017. Tuvo como objetivo general en determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del Distrito de Huánuco en el periodo. 2017, la metodología de investigación que utilizó fue de tipo descriptiva, con una población de 110 Mypes, la muestra estuvo conformada por el 50% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llegó a las siguientes conclusiones: Los instrumentos financieros tras los datos obtenidos se llegaron a la conclusión que si inciden en la rentabilidad, porque, su relación obtenida tras la correlación de Pearson es positiva moderada llegando porcentualmente 23,95% ante esto se determina que si se acepta la hipótesis específica 1.

Las fuentes de financiamiento formal tras los estudios demostraron que la relación existente con la rentabilidad es positiva moderada tras el análisis con la correlación de Pearson en los comerciantes de las Mypes del sector servicio rubro hoteles en el Distrito de Huánuco, esto nos quiere decir que la incidencia entre las variables de estudio es positiva pero no significativa por lo tanto se acepta la hipótesis específica 2.

La fuente de financiamiento informal ante los datos obtenidos y analizados de manera correlación demostraron que la relación existente con la rentabilidad es positiva

moderada, esto nos quiere decir que la incidencia que tiene la fuente de financiamiento informal no es significativa, si se relaciona, pero no es determinante ante esta variable, por lo tanto, no se acepta la hipótesis específica 3.

La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro hoteles en el Distrito de Huánuco es positiva moderada. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento y esto se pudo observar en los datos obtenidos ante el cuestionario aplicado y analizado previamente, por tal razón ante estos resultados llegamos a la conclusión que no se acepta la hipótesis general.

2.1.4 Antecedentes Locales

Alvarado (2016); en su Tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la Provincia de Leoncio Prado, periodo- 2016. Donde señala como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería de la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario.

Se obtuvo la conclusión en cuanto al tipo de financiamiento para el capital de su empresa el 50% son financiados con capital propio, el 33% son financiados a través de entidades financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas. El 92% si solicitó crédito para su empresa y el 8% no solicitó crédito para su empresa.

Venturo (2016); en la Tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”, cuyo objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro hotelería, en cuanto a la metodología de investigación, utilizo el diseño de investigación no experimental-descriptivo, en cuanto a la población estaba conformado por 24 representantes de las Mypes, la muestra estuvo conformada por 12 Mypes del sector dedicadas al rubro hotelero, asimismo entre las principales conclusiones que llego son los siguientes:

Respecto a las características del empresario. Se concluye que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83 % de los representantes de la Mype son de género masculino y solamente el 17 % son del género femenino. También se pudo obtener que el 75 % de los representantes de las Mypes tienen estudios superiores técnica. **Respecto a las características de la MYPE.** Se concluye que el 100 % de los representantes de la Mypes tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial; Se obtuvo también que el 50 % de los representantes de la Mype tienen de 16 a 20 trabajadores. **Respecto a las características del financiamiento.** Se concluye que el 67% de los representantes de la Mypes su financiamiento es ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Se pudo obtener también que el 50% solicitaron su crédito en Cajas Municipales. **Respecto a las características de la capacitación.** Se concluye que el 58% de los representantes de la Mypes precisa no haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito recibido. **Respecto a las**

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

Vásquez (2017); en su trabajo de investigación denominado: Caracterización de la capacitación y la competitividad de las Mypes, en el sector comercial rubro ventas de frutas al por menor en la Ciudad de Tingo María, 2017, se propuso como objetivo general, describir y establecer las caracterizaciones de la capacitación y la competitividad de las Mypes, en el sector comercial rubro venta de frutas al por menor en la Ciudad de Tingo María, 2017. La investigación fue de metodología tipo descriptivo en la que concluye: La mayoría de los dueños de las Mypes, les interesa capacitarse en temas de manejo empresarial, por lo que deducimos que en un mercado donde existe una oferta significativa, la exigencia es para desarrollarse empresarialmente es mayor; En un 100,0% de los encuestados de ventas de frutas al por menor aprueban que es importante la competitividad, donde se tienen aplicar principalmente la diferenciación del producto con respecto a la calidad y precio. Además, el 67,0% manifiestan que asesoran al cliente referente a la adquisición de los productos, esto influirá en la toma de decisiones en relación de las compras y satisfacción.

Los propietarios que realizaron capacitación los recibieron en un 75% con respecto al

desempeño y manejo de su negocio. 25% del personal encuestado no les interesó tomar capacitación alguna sobre algún tema; es decir que la mayoría de los dueños de las Mypes les interesa capacitarse en temas de manejo empresarial, ello podemos deducir que en un mercado donde existe una sobre oferta, la exigencia es mayor para para desarrollarse empresarialmente. En una pequeña minoría de los trabajadores del rubro de ventas de frutas no se capacitaron posiblemente por tener otras expectativas.

El 100,0% de los encuestados aprueban que es importante la competitividad, para poder sobrevivir en el mercado donde se tienen aplicar principalmente la diferenciación del producto con respecto a la calidad y precio. Además, el 67,0% manifiestan que asesoran al cliente referente a la adquisición de los productos, esto influirá en la toma de decisiones en relación de las compras y satisfacción de los clientes.

Arrieta (2018); en su Tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería en la Ciudad de Tingo María, Provincia de Leoncio Prado, periodo 2017”. Tiene como objetivo general describir las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la Ciudad de Tingo María 2017. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a la siguiente conclusión:

Donde manifiesta el 78% del financiamiento de las Mypes es propio, mientras que el 22% es ajeno. El 68% de las Mypes encuestados si solicitaron un crédito, mientras que

el 32% no solicitaron un crédito, 92% de los representantes legales encuestados obtuvieron créditos comerciales, y el 8% de crédito de consumo, siendo el 32% del sistema bancario Continental BBVA, y el 68% de la Caja Trujillo. El 48% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 32% en capital de trabajo. El 20% en mejoramiento del local. El 68% de las Mypes manifiestan que han mejorado la rentabilidad de su micro empresa y el 32% manifiesta que no ha mejorado su rentabilidad el 72% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad no se incrementó en nada. El 80% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y un 20% consideran como un gasto.

Tello (2016); en su Tesis titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio rubro ferretería de la Provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio rubro ferretería de la Provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario y llego a las siguientes conclusiones:

- ✓ Respecto al perfil de los propietarios: Informa que la mitad los microempresarios tiene entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y tiene secundaria completa y superior completo.

- ✓ Respecto al perfil de las Mypes: La gran mayoría de las Mypes encuestados se dedican hace tres años en esta actividad comercial, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa.
- ✓ Respecto al financiamiento de las Mypes: La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.
- ✓ Respecto a la rentabilidad de las Mypes: La mitad de los microempresarios manifiestan que gracias al financiamiento ha mejorado su rentabilidad de su negocio y la mitad es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del Financiamiento

En el trabajo a continuación se hará un completo estudio de distintos aspectos de gran importancia en el mundo de la Administración Financiera y actividades comerciales de las organizaciones, como el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Gitman, 1996 p. 175).

Formas de financiamiento

Hay varias formas de financiar un negocio en marcha a través del Sistema Bancario. A continuación, describimos algunas de las alternativas disponibles en el mercado local:

Crédito Comercial.

Es cuando un proveedor de bienes o servicios le ofrece crédito a un cliente y le permite pagar por los bienes o servicios en una fecha posterior. El crédito comercial es más complejo de lo que implica su definición. Existen múltiples funciones del crédito comercial.

Una empresa también debe tener los costes positivos y negativos, así como el impacto significativo del crédito comercial en las finanzas de su negocio. Existe más de un tipo de crédito comercial, por lo que te ofrecemos una breve introducción de lo que es y lo que significa el crédito comercial para las empresas.

Importancia.

La importancia de utilizar el crédito comercial no sólo es en términos de capital de trabajo, sino también en la definición y la primacía de esos términos. Si se utiliza correctamente el crédito comercial, no sólo puede proporcionar un útil medio para aumentar el capital, sino también como una manera de construir un historial de crédito comercial, ya que los pagos puntuales dan testimonio del éxito y la estabilidad financiera.

Por otro lado, tanto la falta de crédito comercial como el uso ineficaz de éste, pueden conducir a mayores costos de operación y dañar a futuros créditos comerciales. En este

aspecto, el crédito comercial es similar al crédito personal, ya que el pago constante y completo mejora la capacidad de los prestatarios para obtener más crédito, mientras que el pago lento o nulo puede destruir las futuras ganancias financieras.

Ventajas.

- * Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- * Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- * Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- * Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Función

El crédito comercial puede tener varias funciones dependiendo de la situación.

De forma más común, este tipo de crédito tiene la función de proporcionar una porción de la inversión de capital para empresas pequeñas o en formación. En los países en desarrollo, es común el uso del crédito comercial como garantía para otros tipos de financiamiento, ya que esto significa que hay una fuente de ingresos fija si la empresa es el proveedor, o una fuente de material si la empresa es el cliente.

Otra función del crédito comercial para los negocios es para financiar el crecimiento. Si se utiliza de esta manera, una empresa puede posponer los gastos y aumentar los ingresos.

Crédito Bancario.

Un crédito es una operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad.

Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato, por el que nace la deuda. Suele confundirse el concepto de crédito con el de préstamo, la diferencia radica en que en el crédito el cliente cuenta con un dinero a su disposición y solo paga intereses por la cantidad que utiliza, al tiempo que, en el préstamo, el cliente recibe todo el dinero y paga intereses por la totalidad, más allá de cuánto realmente gaste. (Duarte, 2016).

Importancia.

El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la economía de los países. Por lo general, el Banco Central de un país y los denominados bancos estatales marcan los niveles de las tasas de interés a las que se tienen que adaptar las entidades crediticias privadas en los casos que no está dirigido una fuerte restricción en el acceso al crédito, es decir, una tasa de interés muy alta, que implicará mucho esfuerzo económico para su devolución, seguramente redundará en la contracción de sectores como la construcción o la industria automotriz o de maquinaria, y con ello, probablemente aumente el desempleo.

Ventajas del crédito bancario.

- Nos permite financiar la compra de bienes (vehículo o inmueble) desarrollo de proyecto y también prestamos de libre inversión para aquellas personas que no cuenta con este activo en este momento.
- Son ideales para las micro empresas, encontraran en este crédito para iniciar con un capital o respaldo económico.
- Algunas entidades los tiempos de aprobación y desembolsos son rápidos la adquisición de un crédito bancario es sencillo siempre en cuando tenga todos los requisitos que solicita la Entidad.

Desventajas del crédito bancario

- Resulta más caro que pagar en efectivo, ya que en el precio de compra se le agregan intereses otras cargas.
- Algunos préstamos incluyen una multa por pagar anticipado evitando que el cliente pague la cuenta antes del tiempo sin incurrir en un costo adicional.
- Tomar prestado el dinero en exceso puede conducir a disminución de flujo efectivo y los pagos incluso pueden superar a los ingresos, en algunas cosas.

Tipos de financiamiento

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas.

* Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.

El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas.

Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá que acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste. Es decir, que el bien no pasa a ser del prestatario hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Bono

Un bono es un instrumento de deuda que emite una empresa o administración pública para financiarse.

Tasas de interés

Las tasas de interés son un porcentaje al cual está invertido un capital por un período de tiempo determinado, al cual se denomina “precio del dinero”.

La tasa de interés (expresada en porcentajes) es una representación del riesgo y la posible ganancia de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado.

En concreto, como dijimos anteriormente, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual debe ser abonado en caso de tomarlo.

No obstante, esto no ocurre normalmente ya que invertir en una empresa es más riesgoso que hacerlo en un banco. Además, como el riesgo que el Estado quiebre es nulo, la tasa de interés será menor para bonos del Estado que colocaciones en un banco privado.

Por ello surgen políticas monetarias que motivan a los agentes a realizar determinadas operaciones. Por ejemplo, una tasa de interés alta en cuanto a bonos estatales, llevará a un incentivo en el ahorro y una tasa de interés baja, al consumo.

Las tasas de interés se fijan en base a tres factores:

Fijada por el Banco Central de cada país para préstamos a los otros bancos o para los préstamos entre los bancos. Asimismo, las tasas de interés de los bancos al público se basan en ésta, más un factor que depende de:

- La situación en los mercados de acciones de un país determinado
- La relación a la “inversión similar” que el banco habría realizado con el Estado de no haber prestado ese dinero a un privado.

Tipos de tasas más utilizadas, y sus denominaciones:

- **Tasa de interés activa:** tasas cobradas por las entidades financieras a sus clientes
- **Tasa de interés pasiva:** tasa que paga una institución bancaria a quien deposita dinero en ella.
- **Tasa de interés preferencial:** tasa inferior a la media o normal general.
- **Tasa de interés real:** Deducción a la tasa de interés general vigente la tasa de inflación
- **Tasa de interés externa:** tasa que se paga por el uso de capital externo.

2.2.2 Teoría de Rentabilidad

La rentabilidad constituye el resultado de las acciones gerenciales, decisiones financieras y las políticas implementadas en una organización.

Fundamentalmente, la rentabilidad está reflejada en la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado; unificado a que es un valor porcentual que mide la

eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas. (Revista Venezolana de Gerencia)

Para hallar la rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100.$$

La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo & Rivero (1986: 19); la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Tipos de rentabilidad

a) Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado; el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio. (Sánchez, 2002).

Descomposición de la rentabilidad económica

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

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores.

Margen

Margen = resultado/ ventas

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la importancia de las distintas funciones de coste, tales como el coste de las ventas, de administración, etc.

Rotación

Rotación = ventas/ activo

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o,

expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

La rentabilidad económica como producto de margen y rotación descompuesta, así como la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, margen y rotación, puede verse como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico-organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio). El incremento de la rentabilidad pasará, consecuentemente, por alguna de las siguientes actuaciones:

- Aumentar el margen, permaneciendo constante la rotación.
- Aumentar la rotación, permaneciendo constante el margen.
- Aumentar las dos magnitudes, o sólo una de ellas siempre que la disminución en la otra no ocasione que el producto arroje una tasa de rentabilidad menor.
- Para conocer el posicionamiento de la empresa en los dos factores explicativos de la rentabilidad económica puede utilizarse una representación gráfica, en la que podemos agrupar a los distintos tipos de empresas en cuatro cuadrantes.

b) Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona Return On Equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. (Sánchez, 2002).

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$RF = \text{Resultado Neto} / \text{Fondo propios}$

Donde:

RF = Rentabilidad financiera.

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. (Sánchez, 2002).

Análisis contable de la rentabilidad

Analizar la rentabilidad es importante porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica, la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

✓ Análisis de la rentabilidad.

- ✓ Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- ✓ Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. (Sánchez, 2002).

Indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. Es importante tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado. Así podemos mencionar las siguientes:

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta. (De La Hoz Ferrer & De La Hoz, 2008).

Descomposición de la rentabilidad financiera

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores. De la misma forma que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica.

No obstante, si se quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no sólo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la rentabilidad financiera), sino

también de cómo se haya definido la propia rentabilidad económica.

III. HIPOTESIS

En esta investigación no se formuló la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables, esto se basa en:

Sampieri (2014); “metodología de la investigación” sexta edición.

Galán (2009); en su publicación “las hipótesis en la investigación” donde estableció que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que busca evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

Martínez (2006); en su publicación “el método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica” donde precisó que el “estudio de caso es inapropiado para el contraste de hipótesis y que este ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la Investigación

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

Kerlinger (2002); sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. El diseño de investigación señala la forma de conceptualizar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura que sea guía para la experimentación (en el caso de los diseños experimentales) y de recopilación y análisis de datos.

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

No experimental

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

Descriptivo

Esta investigación fue descriptiva porque solo se limitó en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio, en este caso al representante legal de la empresa: Gimnasio Top Gym, se levantó los datos en un solo momento en un contexto dado.

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por el representante de la empresa encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2. El Universo y Muestra

Población

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación. (Tamayo, 2012).

La investigación de caso se realiza a un fenómeno, una persona, un evento o caso muy concreto, donde el análisis deberá realizarse dentro del medio ambiente en que se desenvuelve el objeto de estudio. (Muñoz, 2011).

En ese sentido la población que se tuvo en cuenta fueron las empresas del sector servicios rubro gimnasios de la Ciudad de Tingo María.

Muestra

La muestra es el grupo de individuos que se tomó de la población, para estudiar un fenómeno u objeto. (Tamayo & Tamayo, 1997 p.38)

En esta investigación de diseño de caso se realizó la muestra no probabilístico.

Cuesta (2009); La muestra no probabilística no es un producto de un proceso de selección aleatoria. Los sujetos en una muestra no probabilística generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador.

El muestreo discrecional es más comúnmente conocido como muestreo intencional. En este tipo de toma de muestras, los sujetos son elegidos para formar parte de la muestra con un objetivo específico. Con el muestreo discrecional, el investigador cree que algunos sujetos fueron más adecuados para la investigación que otros. Por esta razón, aquellos fueron elegidos deliberadamente como sujetos. (Cuesta, 2009).

En ese sentido la muestra fue la empresa: Gimnasio Top Gym, representado por el Sr. Bernuy Blanco, Walter Rubén, ya que la investigación fue de caso.

4.3 Definición y operacionalización de las variables

Definición Del Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (29, 30).

Definición De La Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Cuadro 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Son algunas oportunidades relacionadas con el financiamiento de la micro empresa.	Formas de financiamiento	Comercial Bancario	¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio? ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?
		Tipos de financiamiento	Hipotecario Acciones Bonos	¿Cuál es el tipo de financiamiento que más utiliza para su empresa? ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?
		Tasas de interés del financiamiento	Activa Pasiva Preferencial Real Externa	¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera? ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido? ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Rentabilidad económica	Nivel de ingreso	¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido? ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento a corto plazo?
			Nivel de ventas	¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido? ¿De qué manera ha mejorado?
		Rentabilidad financiera	Nivel de calidad de servicio	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención? ¿Cree usted que el éxito en rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Elaboración propia

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos al representante de la empresa Gimnasio Top Gym.

Instrumentos:

Para García (2002); el cuestionario viene a ser preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables de investigación, que aborda la encuesta. Triangula mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra.

Como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario para recoger información del representante legal de la empresa Gimnasio Top Gym, y así conseguir nuestro objetivo planificado, acerca del financiamiento y rentabilidad, Este cuestionario estuvo estructurado de 13 preguntas.

4.5 Plan de Análisis de datos

Se analizó la información una vez aplicado la encuesta, en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación. Con la información obtenida de la aplicación de la encuesta fue elaborado los resultados y el análisis de resultado, tomando en cuenta los objetivos planteados, con la revisión de los antecedentes y tomando como soporte los programas Word, Excel y para la elaboración de las diapositivas se usó el Power Point, la propuesta de mejora fue realizado con la intención que la empresa tome la mejor decisión en las tasas de interés, en los plazos de devolución de sus créditos y así poder obtener una mayor rentabilidad.

4.6 Matriz de consistencia

Cuadro 2. Matriz de consistencia de la tesis titulada: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	METODOLOGIA	
<p>Problema general:</p> <p>¿Cómo las oportunidades del financiamiento mejora las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <p>¿Cómo influye las oportunidades de las formas de financiamiento en las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019?</p> <p>¿De qué manera las oportunidades de los tipos de financiamiento mejora las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019?</p> <p>¿De qué manera las oportunidades de las tasas de interés del financiamiento mejora las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>Establecer las oportunidades de las formas de financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019.</p> <p>Describir las oportunidades de los tipos de financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019.</p> <p>Explicar las oportunidades de las tasas de interés de financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym – Tingo María, 2019.</p>	<p>Variable</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones</p> <p>Formas de financiamiento</p> <p>Tipos de financiamiento</p> <p>Tasas de interés de financiamiento</p> <p>Variable</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <p>Rentabilidad económica</p> <p>Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental</p> <p>De caso</p>	<p>Población</p> <p>La población que se tuvo en cuenta fueron las empresas del sector servicios rubro gimnasios de la ciudad de Tingo María.</p> <p>Muestra</p> <p>La muestra fue la empresa: Gimnasio Top Gym, representado por el Sr. Bernuy Blanco Walter Rubén, ya que la investigación fue de caso.</p> <p>Técnica e Instrumento de recolección de datos</p> <p>Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que uso fue la encuesta para la recolección de datos.</p> <p>Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, fue planteado un cuestionario estructurada de 13 preguntas.</p>

4.7 Principios Éticos

Los principios éticos que orientaron este trabajo de investigación se encuentra en el código de ética de nuestra Universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en baso a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tuvo en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: ULADECH (2019); que son los siguientes:

Protección a las personas. - En este estudio se considera a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad; asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad. - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.

Libre participación y derecho a estar informado. - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia.

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

Beneficencia no maleficencia. - En esta investigación se asegurará el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - Considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones.

Integridad Científica. - En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

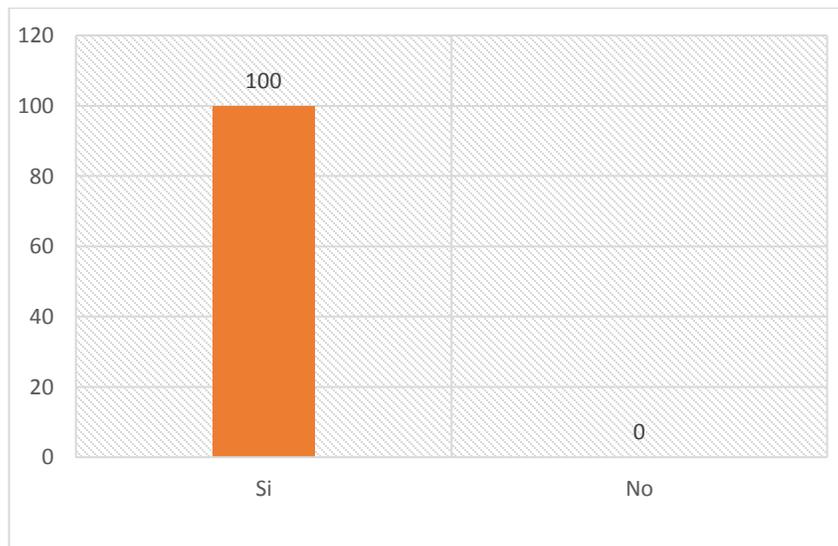
Tabla 1. ¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	100
No	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 1. ¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio?



Fuente: Tabla 1

Elaboración: Propia

INTERPETACION:

El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, si en algún momento de su operación empresarial solicitó el financiamiento para su negocio, porque no siempre se cuenta con liquidez permanente dado al comportamiento inestable de los clientes.

Tabla 2. ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Corto plazo	0	0
Largo plazo	1	100
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 2. ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?



Fuente: Tabla 2

Elaboración: Propia

INTERPETACION:

El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, la forma de financiamiento que utiliza por lo general es a largo plazo porque se ajusta más a las condiciones financieras de la empresa.

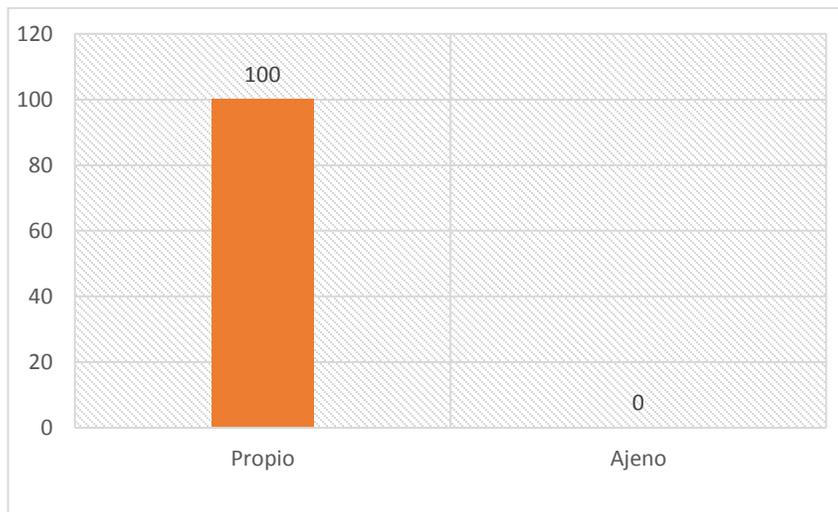
Tabla 3. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que más utilizas para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Propio	1	100
Ajeno	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 3. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que más utilizas para su empresa?



Fuente: Tabla 3

Elaboración: Propia

INTERPETACION:

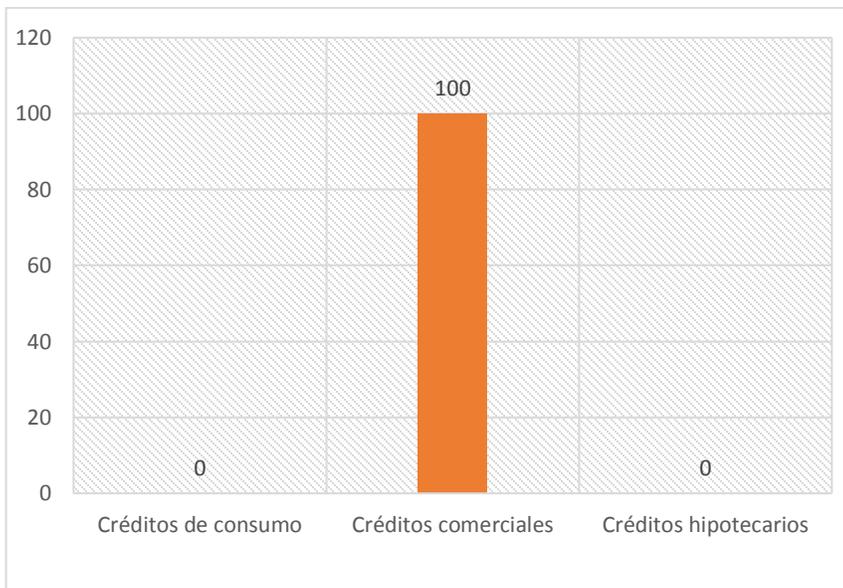
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, el tipo de financiamiento que más utilizo por lo general es el financiamiento propio especialmente las utilidades que deja la operación, las reservas de los beneficios de los ejercicios anteriores y el resultado del día a día.

Tabla 4. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Créditos de consumo	0	0
Créditos comerciales	1	100
Créditos hipotecarios	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
 Elaboración: propia

Gráfico 4. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?



Fuente: Tabla 4
 Elaboración: Propia

INTERPETACION:

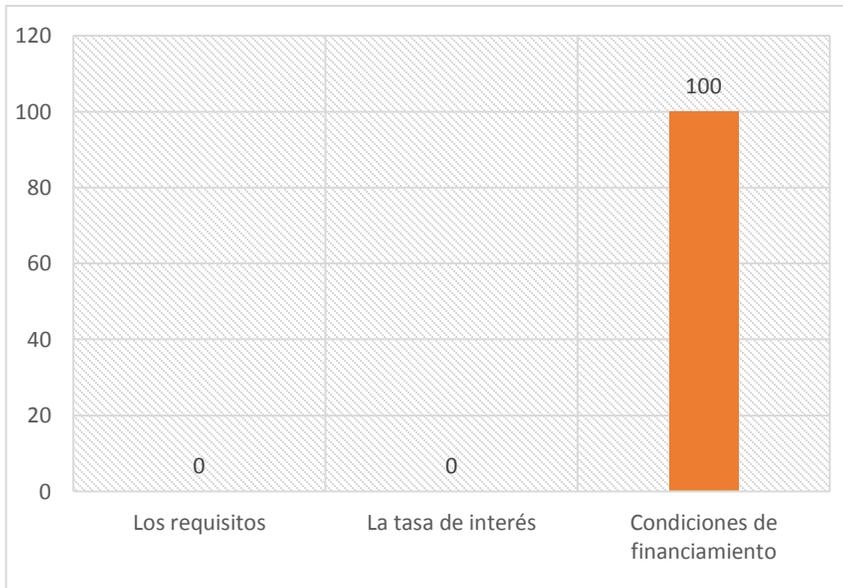
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, el tipo de crédito que obtuvo fue los créditos comerciales, porque no requiere muchos trámites para ser beneficiario de este crédito, solo se basa en su historial crediticio.

Tabla 5. ¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Los requisitos	0	0
La tasa de interés	0	0
Condiciones de financiamiento	1	100
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
 Elaboración: propia

Gráfico 5. ¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?



Fuente: Tabla 5
 Elaboración: Propia

INTERPETACION:

El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, el criterio que adopta la empresa para elegir la entidad financiera son las condiciones de financiamiento, entre ellos está la tasa de interés y los plazos de devolución.

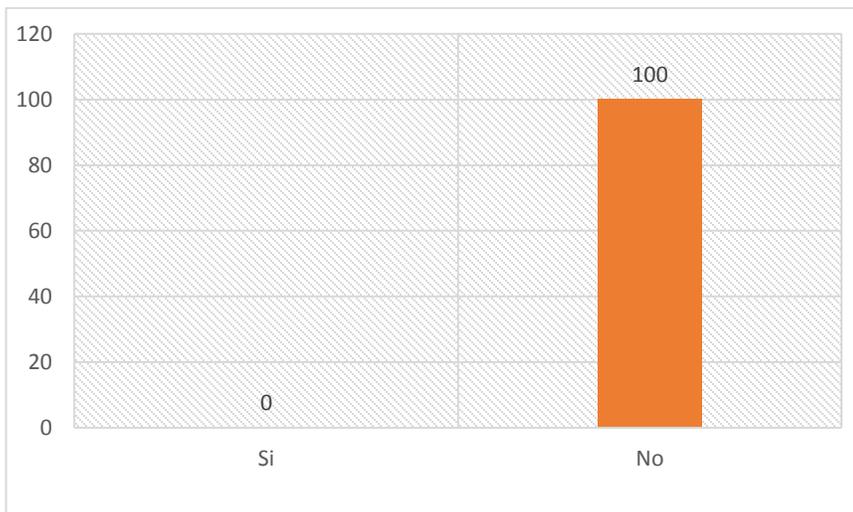
Tabla 6. ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	0	0
No	1	100
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 6. ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?



Fuente: Tabla 6

Elaboración: Propia

INTERPETACION:

El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, no considera aceptable la tasa de interés de los créditos o préstamos que ofertan las entidades financieras, dado que es muy alto, lo cual encarecen los créditos repercutiendo en las utilidades de la empresa.

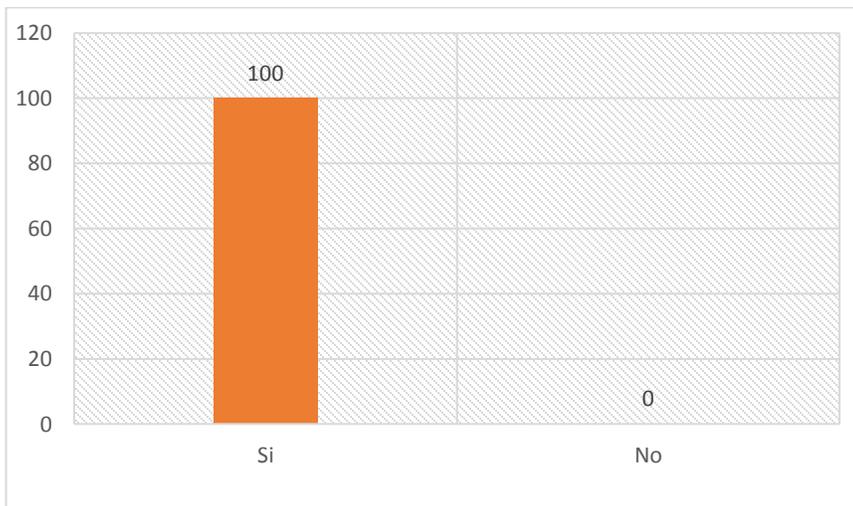
Tabla 7. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	100
No	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 7. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?



Fuente: Tabla 7

Elaboración: Propia

INTERPETACION:

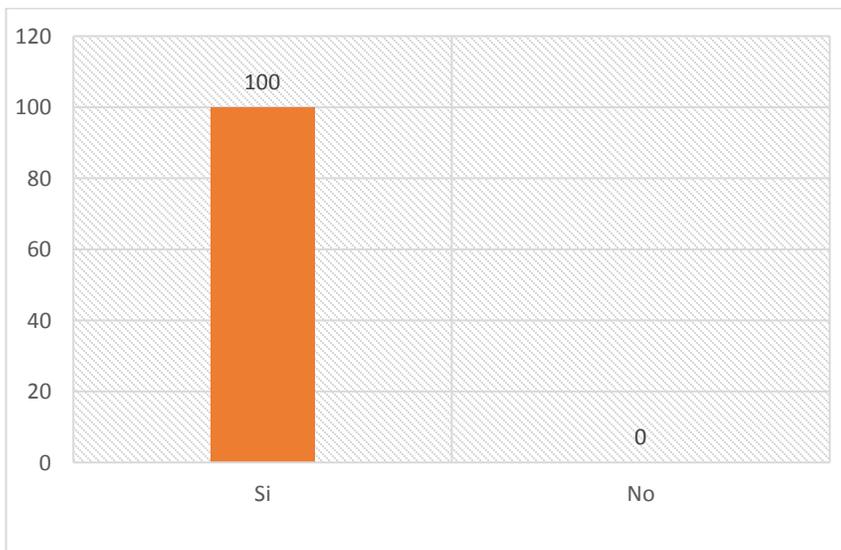
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, si el financiamiento permite el desarrollo empresarial, ya sea que provenga de recursos propios como de terceros en este caso de entidades financieras no bancarias.

Tabla 8. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	100
No	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
 Elaboración: propia

Gráfico 8. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento obtenido?



Fuente: Tabla 8
 Elaboración: Propia

INTERPETACION:

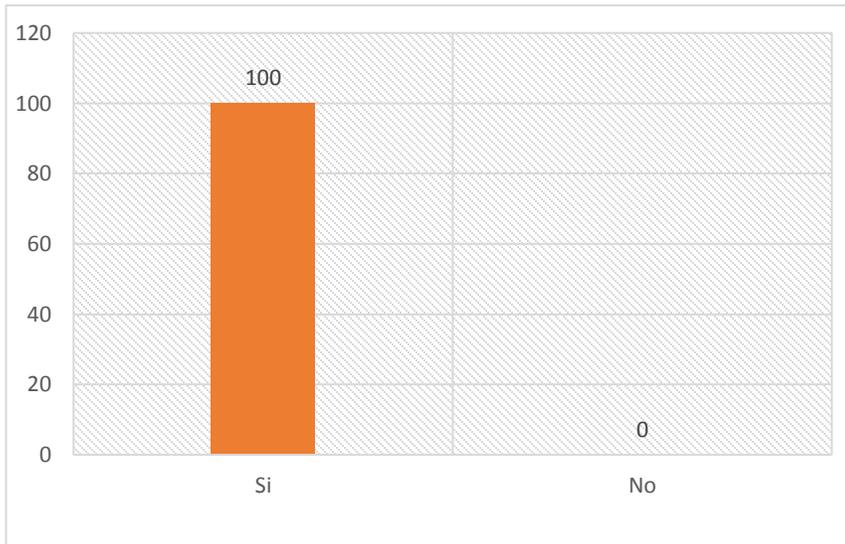
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, si el financiamiento recibido permitió el desarrollo de su empresa, para lo cual es importante elegir la entidad que provee los recursos, porque contar con capital o flujo efectivo es fundamental para la misma existencia, ello te financian tal como para capital de trabajo y activos fijos.

Tabla 9. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento a corto plazo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	0	0
No	1	100
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
 Elaboración: propia

Gráfico 9. ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento a corto plazo?



Fuente: Tabla 9
 Elaboración: Propia

INTERPETACION:

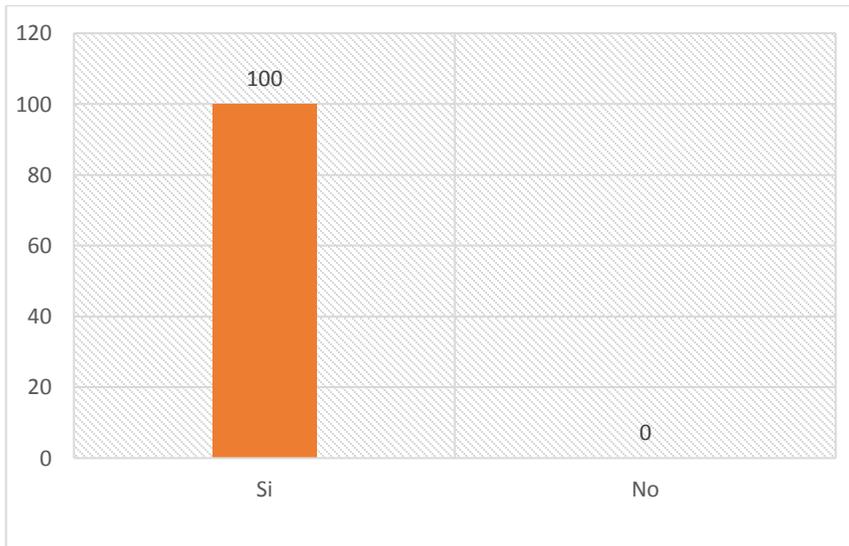
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, sus ingresos no mejoro por el financiamiento a corto plazo porque no obtuvo como crédito financiero, pero tuvo créditos ocasionalmente a pagar a corto plazo de sus proveedores, lo cual ayudo a mejorar sus niveles de ingreso.

Tabla 10. ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	100
No	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
 Elaboración: propia

Gráfico 10. ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?



Fuente: Tabla 10
 Elaboración: Propia

INTERPETACION:

El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento que ha venido recibiendo entre ellos se tiene el crédito de los proveedores y el financiamiento bancario.

Tabla 11. ¿De qué manera ha mejorado?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Mucho	0	0
Regular	1	100
Poco	0	0
No mejoro	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 11. ¿De qué manera ha mejorado?



Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propia

INTERPETACION:

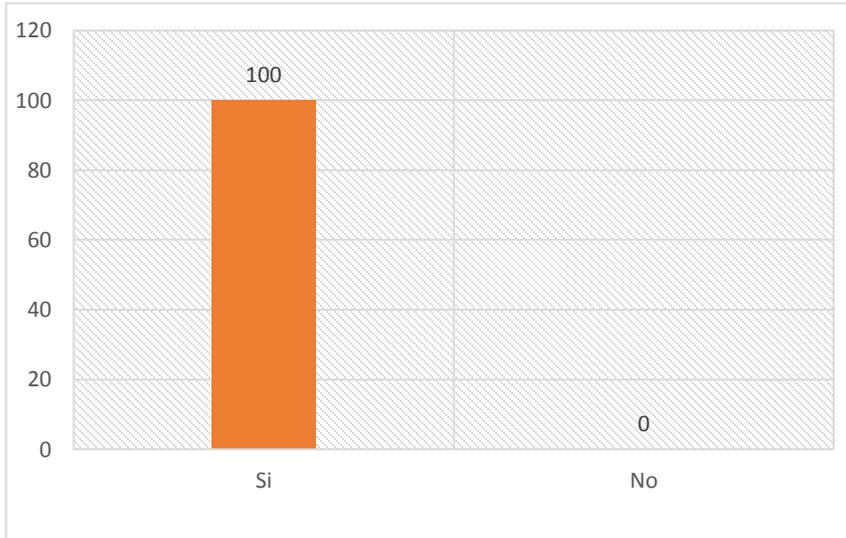
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, ha mejorado de manera regular dado a un aumento leve de las personas que requieren este servicio, porque pocas personas es la que usan estos servicios, la demanda son mayoritariamente del sexo femenino.

Tabla 12. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	100
No	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
Elaboración: propia

Gráfico 12. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?



Fuente: Tabla 12
Elaboración: Propia

INTERPETACION:

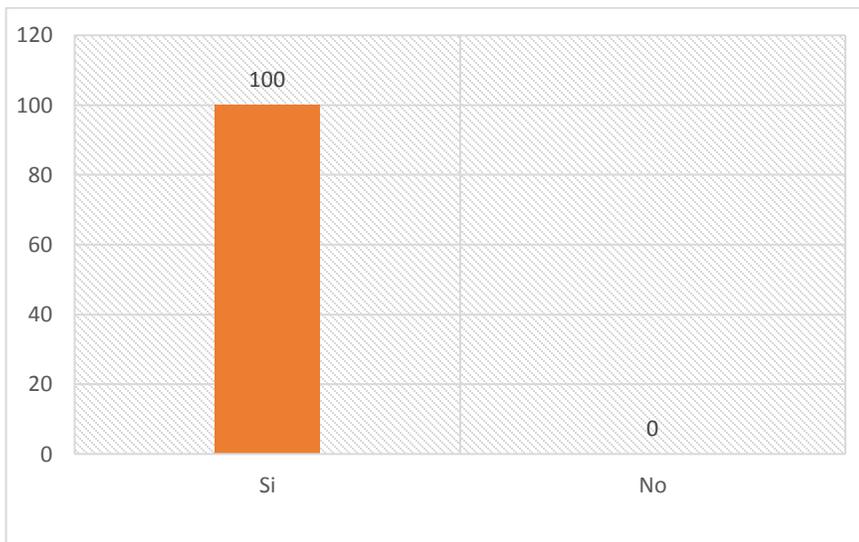
El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, la rentabilidad de su empresa si depende de la buena atención en el servicio que ofrece la empresa Gimnasio Top Gym.

Tabla 13. ¿Cree usted que el éxito en rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	1	100
No	0	0
Total	1	100

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa
 Elaboración: propia

Gráfico 13 ¿Cree usted que el éxito en rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?



Fuente: Tabla 13
 Elaboración: Propia

INTERPETACION:

El representante legal respecto a la pregunta manifiesta que, el incremento en la rentabilidad de su empresa si depende de la buena utilización de sus recursos existentes tanto financieros y humanos.

5.2. Análisis de resultados

A continuación, se comparan los resultados de la presente investigación con los aportes de otras investigaciones a la luz del marco teórico y en función a los objetivos de la presente investigación de la empresa Gimnasio Top Gym – Tingo María.

Respecto al objetivo 1: formas de financiamiento que mejoraron las posibilidades de la rentabilidad

Las formas de financiamiento que adoptó la empresa en estudio son fundamental para el destino y la situación financiera de la empresa. En ese sentido, señala que, la forma de financiamiento que utilizó por lo general es el largo plazo porque se ajusta más a las condiciones financieras de la empresa. Pero, existen circunstancias en la que acudió a los proveedores para la obtención del financiamiento a corto plazo, lo cual evidencia que esta empresa recurre a un financiamiento de terceros, porque los recursos propios no siempre son suficiente en este mercado muy competitivo y de las personas que eligen este servicio. Sin embargo, estos resultados no concuerdan con los resultados de otros trabajos de investigación en cuanto a los plazos de financiamiento, entre ellos, tenemos a Palomino (2019); quien señala que el crédito que solicitan de las entidades financieras por lo general es a corto plazo, dicho crédito es utilizado en capital de trabajo, asimismo señala que el financiamiento a corto plazo mejora su rentabilidad. También, Hernández (2017); afirma que practica el financiamiento a corto plazo lo cual influye significativamente y de manera positiva en el desarrollo empresarial de las empresas.

De igual modo, Vilca (2018); y Tarazona (2019); el periodo de pago del financiamiento obtenido fue de 12 meses. Por lo que se afirma que las formas del financiamiento que se vienen utilizando mejoran las posibilidades de la rentabilidad de la empresa.

Respecto al objetivo 2: los tipos de financiamiento que mejoraron las posibilidades de la rentabilidad.

Entre las decisiones financieras que tomó la empresa se encuentra los tipos de financiamiento que está en relación a los intereses de la empresa, para lo cual debe seguir una estrategia que le permite maximizar su valor, en ese sentido, en cuanto al tipo de financiamiento la empresa practicó los créditos comerciales porque no requiere muchos trámites para ser beneficiario de este crédito, solo se basa en su historial crediticio y otros requisitos fáciles de demostrar. (ver tabla 4), lo cual complementa la base o soporte principal de la empresa que es el capital propio. Estos resultados tienen relación con Tarazona (2019); en la que señala que las Mypes acuden a las Cajas Municipales de Crédito y Ahorro para obtener financiamiento por créditos comerciales los cuales lo destinan en capital de trabajo y le permite contar con nuevos recursos para abastecer sus negocios coadyuvando en la rentabilidad, también, Pajuelo (2018); menciona que el financiamiento que utilizó es el capital propio y ajeno, además, Arrieta (2018); manifiesta que el 78% del financiamiento de las Mypes es propio, el 68% mencionan que si solicitaron un crédito, 92% obtuvieron créditos comerciales, y el 8% de crédito de consumo, el 68% de la Caja Trujillo, el 48% de los créditos recibidos invirtieron en activos fijos y el 32% en capital de trabajo. El 20% en mejoramiento del local y el 68% manifiestan que han mejorado la rentabilidad

de su empresa. Sin embargo, Palomino (2019); las Mypes tienen limitado acceso al financiamiento de Entidades Bancaria, por los requisitos solicitados además por ser considerado de alto riesgo al no poseer garantías, solo acceden al sistema no bancario por las facilidades para la obtención de créditos.

Respecto al objetivo 3: Las tasas de interés de financiamiento que mejoraron las posibilidades de la rentabilidad

Para la obtención del financiamiento es importante saber elegir el tipo de crédito, también saber optar por el que más se ajuste a las necesidades financieras, para lo cual es importante determinar el costo del financiamiento, manifestándose en la tasa de interés, en ese sentido es necesario realizar las comparaciones. Así mismo los resultados evidenciaron que, no considera aceptable la tasa de interés de los créditos o préstamos que ofertan las Entidades Financieras, dado que son muy altos lo cual encarecen los créditos repercutiendo en la utilidad de la empresa. (ver tabla 6). Además, relaciona con los estudios de Tarazona (2019); quien señala que las Mypes pagan altas tasas de interés entre el 19% al 25% anual, además el 87% menciona que les cobran una tasa de interés muy alta. De igual modo, Pajuelo (2018); los créditos la obtuvieron de Entidades Financieras no bancarias, el tipo de crédito fue de consumo, considerando que la tasa de interés es una condición de financiamiento.

Respecto al objetivo general

En esta empresa, el principal beneficio que ofrece el financiamiento es el de proveer los recursos necesarios para cubrir tanto las obligaciones como los requerimientos de capital destinando a las nuevas inversiones, cuando los recursos propios no son

suficientes. Por ello, según los resultados se observa que, si el financiamiento permite el desarrollo empresarial, ya sea que provenga de recursos propios como de terceros en este caso de Entidades Financieras Bancarias. (ver tabla 7), de igual modo en relación al financiamiento manifiesta que, si el financiamiento recibido permitió el desarrollo de su empresa, para lo cual es importante elegir la entidad que provee los recursos, porque contar con capital o flujo efectivo es fundamental para la misma existencia, ello te financia tal como para capital de trabajo y activos de capital. (ver tabla 8). Los cuales coinciden con Venturo (2016); en la que señala que si hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las micro empresas, porque el 83% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 92% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido.

VI. CONCLUSIONES

Después del trabajo de campo y revisión bibliográfica se formuló las conclusiones respecto a las variables de estudio de la empresa Gimnasio Top Gym – Tingo María.

Respecto al objetivo 1: Formas de financiamiento

Se determinó que la empresa en estudio por la aplicación de las formas de financiamiento, le permitió obtener mayor posibilidad de rentabilidad, debido que por lo general utiliza créditos a largo plazo, ya que se ajusta más a las condiciones financieras de la empresa, también acude a los proveedores para la obtención del financiamiento y es a corto plazo, eso evidencia que si recurre a un financiamiento de terceros ya que los recursos propios no siempre son suficientes en este mercado muy competitivo. Los créditos obtenidos lo destinan al capital de trabajo y para la compra de activos fijos.

Respecto al objetivo 2: Tipos de financiamiento

En la empresa que se estudió, se determinó que entre las decisiones de financiamiento se encuentra los tipos de financiamiento que le permiten maximizar su valor y también obtener mayor rentabilidad, en ese sentido, la empresa practicó o utilizó el recurso propio como las utilidades generados o aumento de capital; sin dejar de lado los créditos comerciales, ya que no requiere muchos trámites para ser beneficiario de este crédito, solo se basa en su historial crediticio y otros requisitos fáciles de demostrar, lo cual complementa al capital propio.

La empresa en estudio acude a Entidades Financieras Bancarias para la obtención de su crédito, porque cumple las condiciones y requisitos.

Respecto al objetivo 3: Las tasas de interés de financiamiento

Se determinó que la empresa en estudio para la obtención del financiamiento considera que la tasa de interés es una condición para obtener recursos de terceros y así determinar el costo del financiamiento, sin embargo, la tasa de interés que predomina en las Entidades Financieras Bancarias es la no adecuada porque son altas en el tipo de crédito comercial, lo cual encarecen los créditos repercutiendo en las utilidades de la empresa, actualmente en las Entidades Financieras de nuestro medio; las tasas de interés para las micro empresas se encuentran en promedio en 16% a 20% a ello le añaden otros costos con lo que elevan al 25%.

Respecto al objetivo general

En esta empresa se determinó que el financiamiento que viene utilizando permite el desarrollo de su empresa, ya sea que provenga de recursos propios como de terceros en este caso de Entidades Financieras Bancarias, de igual modo en relación a la rentabilidad ha mejorado no en grandes proporciones debido al financiamiento tanto a largo plazo como de corto plazo, además por la inversión hecha en capital de trabajo y activo fijo, y el tipo de préstamo obtenido por créditos comerciales, también por la calidad de servicio que viene brindando.

PROPUESTA DE MEJORA

Ante los resultados y su respectivo análisis de información del presente trabajo de investigación se propone a la empresa Gimnasio Top Gym – Tingo María.

Sobre formas de financiamiento

Se recomienda a la empresa que debe practicar el crédito con garantía hipotecaria a largo plazo del Banco Continental por la suma de S/. 80,000.00, cuyo plazo de devolución sería 24 meses a una tasa de interés del 12% anual, debido a que sufre con ajustes de liquidez para asumir el financiamiento a corto plazo. Así mismo a comparación que en la actualidad tiene un crédito del Banco de Crédito del Perú en una tasa de interés del 16 % anual y el tipo financiamiento es el crédito comercial, la mejor opción es el crédito que le ofrece el Banco Continental. Lo cual a la empresa le permitirá contar o conservar el flujo de caja operacional.

También recomiendo que debe buscar nuevas condiciones y tasas de interés con el sistema financiero que le permita redistribuir la concentración del endeudamiento.

Además, recomiendo que el representante debe elaborar un plan de inversión y expansión, buscando las necesidades de los clientes para incrementar sus ventas.

Sobre los tipos de financiamiento

Se recomienda que debe implementar en la gestión de su empresa la planificación financiera, especialmente en el control de gastos el cual le permite aumentar directamente el margen de ganancia.

También se recomienda que debe promover los servicios que se brinda a través de las redes sociales tales como facebook o Instagram; porque sin publicidad no puede tener acogida a los servicios que brinda, dado que en la actualidad su público objetivo o demandante se informa más por este medio o por la buena atención brindada.

Además, recomiendo que debe realizar un buen destino (inversión) de esos recursos financieros de manera productiva, es decir, para capital de trabajo y compra de activos, los cuales les permiten mejorar la situación financiera de la empresa.

Sobre las tasas de interés de financiamiento

Se recomienda al empresario buscar la Entidad Financiera u otro tipo de financiamiento que le brinda créditos con mejores condiciones, como debe ser a largo plazo, mayores montos y en la tasa de interés la más baja.

También se le recomienda a la empresa para poder mejorar sus ingresos, por ende, generar mayor rentabilidad; pueda brindar los servicios además de gimnasio, baile, vender bebidas energizantes, proteínas y vender ropas deportivas, un servicio completo; a la empresa le ayudará ser el mejor en el mercado y poder ser más competitiva.

Referencias Bibliográficas

- Andrea (2015). tesis para optar el título Ingeniero en contabilidad y auditoría, cuyo título es: “estructura de capital de las pymes ecuatorianas: variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las medianas empresas societarias de Ecuador.*
- Álvaro (2013). en su tesis titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, universidad Nacional de la Plata, Argentina.*
- Alvarado (2016). En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo- 2016.*
- Alvarado (2019). Gimnasio boutique, el nuevo formato de negocio que llega al Peru, lo encuentras en: <https://www.peru-retail.com/peru-gimnasio-boutique-nuevo-formato-de-negocio/>*
- Arrieta (2018). En su tesis denominado “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería en la ciudad de Tingo María, provincia de Leoncio prado, periodo 2017”.*
- Calvin & Miller (2004). Análisis de la intermediación financiera en el escenario de las crisis de los siglos xx y xxi, lo encuentras en: <https://www.redalyc.org/pdf/4137/413740748010.pdf>*

Cuervo & Rivero (1986). Minimizar riesgos de insolvencias y mantener la, lo encuentras en: <https://www.coursehero.com/file/p2slgda5/minimizar-riesgos-de-insolvencias-y-mantener-la-posibilidad-de-obtener-recursos/>

Cuesta (2009). Muestreo probabilístico y no probabilístico, lo encuentras en: <https://www.gestiopolis.com/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-teoria/>

De La Hoz Ferrer & De La Hoz (2008). La importancia de construir indicadores de rentabilidad, lo encuentras en: <https://www.ceupe.com/blog/la-importancia-de-construir-indicadores-de-rentabilidad.html>

Duarte (2016). Crédito bancario, lo encuentras en: <https://concepto.de/credito-bancario/>

Galán (2009). Las hipótesis en la investigación, lo encuentras en: <https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>

García (2002). Metodología de la investigación, lo encuentras en: https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf

Gitman (1996: p. 175). Teoría de financiamiento: lo encuentras en: <709-article%20text-2056-1-10-20120525.pdf>

Hernández (2017). en su trabajo de investigación titulada, el financiamiento Bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las MYPE del mercado Central FEVACEL, independencia, Lima-2017.

Kerlinger (2002). Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis. Lo encuentras en: <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/concepto-de-diseno-de-investigacion.html>

Kerlinger (1979 p. 116). Diseños no experimentales de investigación, lo encuentras en: https://www.academia.edu/9823233/Dise%C3%B1os_no_experimentales_de_investigaci%C3%B3n

León de Cermeño & Schereiner (1998). Financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe, lo encuentras en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37767/1/S1500127_es.pdf

Martínez (2006). El método de estudio de caso, lo encuentras en: <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>

Maldonado (2017). En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca – Huánuco, 2017”.

Muñoz (2011). Estudios de caso, lo encuentras en: https://recursos.ucol.mx/tesis/estudios_de_caso.php

Murillo (2008). La investigación cuantitativa, lo encuentras en: <https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf>

Pajuelo (2018). En su tesis titulada: “Financiamiento y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles Del Distrito De Amarilis, 2017”.

Palomino (2018). En su tesis titulada: Financiamiento y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles en el Distrito de Huánuco – 2017.

- Palomino (2019). En su tesis titulada “financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso de la empresa “Romis” E.I.R.L. - Ayacucho, 2019.”*
- Robert K. Yin (2002). Metodología de la Investigación, lo encuentras en:*
<https://instituciones.sld.cu/ih/metodologia-de-la-investigacion/>
- Ruiz (2018). Guía para el financiamiento y arrendamiento de equipo de fitness, lo encuentras en:*
<https://www.precor.com/es-xl/resources/su-guia-para-el-financiamiento-y-arrendamiento-de-equipo-de-fitness>
- Sabino (1986). Investigación Descriptiva, lo encuentras en:*
<https://tesisplus.com/investigacion-descriptiva/investigacion-descriptiva-segun-autores/>
- Sánchez (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa, lo encuentras en:*
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Sampieri (2014). La hipótesis en la investigación, lo encuentras en:*
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962018000100122&lng=es&nrm=iso
- Silvia (2014). tesis para optar el título de Maestría en Contabilidad y Finanzas, cuyo título es: “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”.*
- Tamayo (2012). Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis. lo encuentras en:*
<http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>

Tamayo & Tamayo (1997 p.38). Tesis de investigación, lo encuentras en:
<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>

Tarazona (2019). En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del distrito 26 de octubre – Piura, periodo 2018”.

Tello (2016). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016”.

Timoteo & Bautista (2014). Financiamiento de las pymes, lo encuentras en: 4126-texto%20del%20artículo-15740-1-10-20130120%20(1).pdf

ULADECH (2019). Código de ética para la investigación, lo encuentras en:
<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v002.pdf>

Vásquez (2017). en su trabajo de investigación denominado: Caracterización de la Capacitación y la Competitividad de las MYPE, en el Sector Comercial Rubro Ventas de Frutas al por menor en la Ciudad de Tingo María, 2017

Vela (2007). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, lo encuentras en: Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnElD-5157875%20(2).pdf

Venturo (2016). en la tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016

Vilca (2018). En su tesis elaborada “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de lampa, puno 2017.

Villar (2016). En su tesis denominado “Fuentes del financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015”.

ANEXO

ANEXO N° 01 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LA ENCUESTA FUE APLICADO AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA
EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS, CASO: GIMNASIO TOP GYM -
TINGO MARÍA, 2019.**

El presente cuestionario tuvo por finalidad recoger información de la empresa para el desarrollo del trabajo de investigación denominado: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso: Gimnasio Top Gym - Tingo María, 2019.

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

Encuestado (a)

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

1. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

1.1 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

1.1.1 ¿Solicitó en algún momento financiamiento para su negocio?

Si () No ()

1.1.2 ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?

Corto plazo () Largo plazo ()

1.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

1.2.1 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que más utilizas para su empresa?

Propio () Ajeno ()

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

Créditos de Consumo ()

Créditos Comerciales ()

Créditos Hipotecarios ()

1.2.3. ¿Cuál es el criterio que usted considera para elegir la entidad financiera?

Los requisitos ()

La tasa de interés ()

Condiciones de financiamiento ()

1.3 INTERESES DE FINANCIAMIENTO

1.3.1 ¿Considera aceptable la tasa de interés del financiamiento obtenido?

Si () No ()

1.3.2 ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Si () No ()

2. DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

2.1 NIVEL DE INGRESO

2.1.1 ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido?

Si () No ()

2.1.2 ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio ha mejorado por el financiamiento a corto plazo?

Si () No ()

2.2 NIVEL DE VENTAS

2.2.1 ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?

Si () No ()

2.2.2 De qué manera ha mejorado

Mucho () Regular () Poco () No mejoro ()

2.3 NIVEL DE CALIDAD DE SERVICIO

2.3.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención?

Si () No ()

2.3.1 ¿Cree usted que el éxito en rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Si () No ()

ANEXO N° 02 FICHA RUC

Reporte de Ficha RUC
BERNUY BLANCO WALTER RUBEN
10230155220

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	02 PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	13/09/1994
Fecha de Inicio de Actividades	01/09/1994
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0193 - O.Z.HUANUCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	11/08/2015
Comprobantes electrónicos	RECIBO POR HONORARIO (desde 11/08/2015)
Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	GIMNASIO TOP GYM
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	92413 - ACTIVIDADES DEPORTIVAS
Actividad Económica Secundaria 1	---
Actividad Económica Secundaria 2	---
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	INGENIERO
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	62 - 561828
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	62 - 962938696
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	wbernuyb@hotmail.com
Correo Electrónico 2	-
Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	92413 - ACTIVIDADES DEPORTIVAS
Departamento	HUANUCO
Provincia	LEONCIO PRADO
Distrito	RUPA-RUPA

Tipo y Nombre Zona	---- TINGO MARIA
Tipo y Nombre Vía	AV. AMAZONAS
Nro	432
Km	-

Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	-
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	-

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa

Documento de Identidad	DNI 23015522
Cond. Domiciliado	DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	10/12/1956
Sexo	Masculino
Nacionalidad	PERUANA
País de Procedencia	-

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/08/2018	-	-	-
RENTA-4TA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	01/09/1994	-	-	-
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	01/01/2019	-	-	-