



**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
MULTISERVICIOS EL MIKE – RIOJA, 2019.**

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

AUTORA:

CHUJUTALLI PEÑA, DANNY

ORCID: 0000-0001-9482-3603

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUANUCO – PERÚ

2020

1. TITULO DE LA TESIS

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS, CASO
MULTISERVICIOS EL MIKE – RIOJA, 2019.**

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

CHUJUTALLI PEÑA, DANNY

ORCID: 0000-0001-9482-3603

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

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

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 Y ASESOR

JURADO

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Presidente

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Miembro

Tadeo Chávez Koenig Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

Miembro

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Asesor

4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

Quiero a gradecer a Dios, porque gracias a él se puedo contar con vida y salud, a mis maravillosos padres Wildoro y María, a mis hermanos por estar conmigo cuando los necesite y sé que puedo contar con ellos, a mi profesor Roger Bocanegra por impartir sus conocimientos.

DEDICATORIA

Mi tesis está dedicada a mis padres, María Peña Tineo y Wildoro Chujutalli Vela por su apoyo incondicional, porque confiaron en mí y son los pilares de mi vida y a mi hermana Jadith Chujutalli Peña por siempre estar a mi lado en todo momento.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

El presente trabajo de investigación tiene como propósito en Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019, esta empresa no cuenta con financiamiento bancario debido a la poca información, especialmente sobre la tasa de interés, tipos de crédito, los documentos a presentar y si califica para un crédito con una mejor opción, por ende generar mayor rentabilidad en su empresa para poder ser competitiva y mantenerse en el mercado. En este estudio, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto a los tipos de financiamiento:** el financiamiento interno y externo, en cuanto al externo la empresa si solicito financiamiento para su negocio, porque tuvo la necesidad de hacerlo. **Respecto a las fuentes de financiamiento:** la fuente principal de financiamiento son una oportunidad entre ellas son los préstamos de una entidad financiera: **Respecto a las formas de financiamiento:** es el crédito comercial otorgados por los proveedores puesto que ellos se encargan de ofrecer, según las propuestas de financiamiento y las formas de pago accesibles. Finalmente se puede concluir que el financiamiento que viene utilizando y la rentabilidad obtenida coadyuvan en la estabilidad financiera y económica.

Palabras Claves: tipos financiamiento, fuentes de financiamiento, formas de financiamiento, MYPE, rentabilidad.

ABSTRACT

The purpose of this research work is to identify the financing and profitability opportunities that improve the possibilities of the service sector company, case Multiservicios El Mike - Rioja, 2019, this company does not have bank financing due to little information, especially on the interest rate, credit types, the documents to present and if you qualify for a credit with a better option, therefore generating greater profitability in your company to be able to be competitive and stay in the market. In this study, the type of research is quantitative, descriptive level and non-experimental-descriptive design, in order to collect the information, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, the same that was applied, to the representative of the company obtaining the main results: regarding the types of financing: internal and external financing, as regards external financing, the company did request financing for its business, because it had the need to do so. Regarding the sources of financing: the main source of financing is an opportunity, among them are loans from a financial institution: Regarding the forms of financing: it is the commercial credit granted by the suppliers since they are in charge of offering, according to the proposals financing and accessible forms of payment. Finally, it can be concluded that the financing it has been using and the profitability obtained contribute to financial and economic stability.

Keywords: types of financing, sources of financing, forms of financing, MYPE, profitability.

6. CONTENIDO

1. TITULO DE LA TESIS	ii
2. EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iv
4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	v
5. RESUMEN Y ABSTRACT	vi
6. CONTENIDO	viii
7. ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
1. INTRODUCCION	10
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	15
2.1. Antecedentes	15
2.1.1. Antecedentes Internacionales	15
2.1.2 Antecedentes Nacionales	19
2.1.3. Antecedentes Regionales.....	22
2.1.4 Antecedentes Locales	25
2.2 Bases Teóricas de la Investigación	28
2.2.1. teoría de financiamiento.....	28
2.2.2 Teorías de Rentabilidad	48
2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE.....	56
2.2.4 Marco Conceptual	59
III. HIPÓTESIS.....	60
IV. METODOLOGÍA	61
4.1 Diseño de Investigación	61
4.2 El universo y Muestra	62
4.3 Definición y Operacionalización de variables	63
4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	65
4.5. Plan de Análisis	66
4.6 Matriz de consistencia	67
4.7 Principios Éticos.....	68
V. RESULTADOS.....	70
5.1 Resultados	70
5.2 Análisis de resultados	73

VI. CONCLUSIONES	77
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
ANEXO	92
ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	93
ANEXO N° 02 PRESUPUESTO	94
ANEXO N° 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS	95
ANEXO N° 04 FICHA RUC.....	98
ANEXO N° 05 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS	100

7. ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Definicion y operacionalizacion de las variables	65
Cuadro 2. Matriz de consistencia	66
Cuadro 3. Presentacion de resultados en relacion a la variable financiamiento... ..	70
Cuadro 4. Presentacion de resultados en relacion a la variable rentabilidad... ..	72

1. INTRODUCCION

Las micro empresas han causado gran impacto en la economía del país, este impacto también es a nivel social, pues ante el incremento de la cantidad de esta unidad empresarial, la demanda de mano era especializada en realizar labores específicas, es decir con personas con competencia laborales que permitan incrementar la productividad en estas empresas. La misma realidad se repite en países desarrollados y de aquellos que están en proceso del desarrollo.

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

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

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

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

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

También, **Cepal (2010);** concluye que el acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas.

Aguirre (2006); nos dice que en la actualidad en nuestro país, las formas de brindar servicios han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda del Internet, una persona que esté conectado al Internet podrá visualizar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña

empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente; aunque tenga un buen nicho de mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado.

En este vasto y complejo mundo de la micro empresa, es verdad que son notorias los aspectos de ilegalidad, informalidad, baja productividad y dificultades para la asociatividad productiva. Sin embargo, también son resaltantes las manifestaciones de creatividad, dedicación y sentido de responsabilidad, que en el campo social hizo que se ganarán el calificativo de “colchón social”, al haber sobrevivido a las diferentes crisis económicas y políticas. **(Santiago, 2015).**

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

En este escenario, la personal natural con negocio, con nombre comercial, Multiservicios El Mike se encuentra ubicado en el Av. Rioja Nro. C- 17 en el distrito de Yuracyacu provincia de Rioja departamento de San Martín, de propiedad del señor Padilla Peña Mike Charley, dedicado a la actividad de mantenimiento y reparación de maquinarias automotores, inscrito en SUNAT el 13 de octubre del 2010 con RUC: 10008385080 con casi 10 años en el mercado, los factores que

interviene son el financiamiento no bancario, para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad.

La empresa Multiservicios El Mike en la actualidad cuenta con financiamiento no bancario por la accesibilidad al crédito, ya que para obtener un financiamiento bancario no cuenta con mucha información, el problema que tiene la empresa es la poca información que existe en el sistema financiero bancario como tasas de interés menores que pueda optar la empresa y así generar mayor rentabilidad para poder ser competitiva y mantenerse en el mercado.

El mercado de servicios de este rubro tiene bastante acogida, porque los dueños de las unidades de transporte realizan un constante mantenimiento, porque contar con una maquinaria automotor es importante darle un mantenimiento apropiado por ello consiste en un servicio de mecánica. No solo es necesario visitar un taller por una falla o problema mecánico que impida el correcto funcionamiento de la maquinaria, sino que al menos cada 6 meses es importante que los vehículos sean llevados a un servicio mecánico para que se lleven a cabo todas las labores de mantenimiento y afinación con el fin de darle una mayor vida a la maquinaria y que tenga que acudir a menos “visitas sorpresas” por diversos problemas. Por estas consideraciones, se formulo el siguiente enunciado, **¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019?**, de igual modo se formulo el objetivo general, en Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019. Para responder este objetivo se han formulado los objetivos específicos:

- Determinar las oportunidades de los tipos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.
- Describir las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.
- Explicar las oportunidades de las formas de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.

La investigación se justifica dado que el sector servicio 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 Rioja.

A nivel práctico, esta investigación viene a presentar una oportunidad importante de estudio, abordando cuales son los problemas que actualmente se presentan en cuanto al financiamiento y la rentabilidad de la empresa para facilitar su permanencia en el mercado y proyectar su sostenibilidad.

Finalmente, la investigación se justificará en la medida que nos permitirá conocer la realidad, acerca de cómo vienen interrelacionándose el financiamiento con la rentabilidad en la empresa del sector servicio rubro mantenimiento y reparación de maquinarias automotores, así mismo, los resultados de esta investigación servirán de base para otros estudios en otros contextos y como también para personas interesadas que desean involucrarse a esta actividad.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Ixchop, (2014); en su tesis titulada: fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de MAZATENANGO-Guatemala, tesis sustentado para obtener el título profesional de administrador de empresas, se propuso como finalidad de identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Empleo el método descriptivo en el desarrollo del marco teórico que fundamenta el trabajo de campo y el análisis de resultados, entre sus principales conclusiones se tienen los siguientes:

Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.

La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno. Asimismo, Uno de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es una potencial cliente demandante de crédito.

El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica. En consecuencia, dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes.

González (2014); en su tesis titulada: "La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las PYMES del Sector Comercio en la Ciudad De Bogotá", cuyo objetivo es caracterizar algunas variables claves dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las PYMES de manera que contribuya a una mejor gestión de sus recursos financieros y sus oportunidades de crecimiento, la metodología que utilizó en esta investigación en relación al tipo de investigación cuantitativo, no experimental, longitudinal, nivel de investigación correlacional, trabajo con una población de 1465 PYMES que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013, llegó a las siguientes conclusiones:

Con 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.

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

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

El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina.

De acuerdo a la investigación realizada, es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relevante extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El actual sistema refleja una importante secuencia de cambio sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y algunos otros se derivan de sucesivas crisis. En Argentina, como en el resto del mundo, los grandes bancos de capital privado, en general y los bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas PYME.

Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento podemos enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema financiero y del estado hacia las pymes, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el estado.

El diagnóstico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

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 llegó a las siguientes conclusiones.

Las fuentes del financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del distrito de Huánuco, las 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.

Romero (2018); En su trabajo de investigación titulado: “financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro mantenimiento de carreteras – provincia de Huaraz, 2016”, se realizó en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH), cuyo objetivo general fue, determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas

empresas del sector servicio, rubro de mantenimiento de carreteras – Provincia de Huaraz, 2016. La metodología de investigación fue tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental. Llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al financiamiento de las MYPE

Las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro de mantenimiento de carreteras – Provincia de Huaraz, 2016. En las encuestas realizadas tienen las siguientes características, el 78% financian su actividad con fondos propios; el 67% solicitaron crédito para su actividad; el 44% obtuvo su crédito por préstamos terceros, el 33% han obtenido su crédito de entidades bancarias y el 22% se han obtenido crédito de entidades no bancarias; el 61% manifiestan que el monto solicitado les fue atendido con el préstamo; el 67% manifiestan haber solicitado el crédito a corto plazo; el 67% precisan que no optaron de solicitar el préstamo de largo plazo; el 61% precisan que fue invertido en aumento de capital, el 22% precisan que fue para infraestructura.

Respecto a la rentabilidad de las MYPE

Las características de la rentabilidad en las MYPE del sector servicio, rubro de mantenimiento de carreteras – Provincia de Huaraz, 2016. En encuestas realizadas tienen siguientes características de la rentabilidad, el 67% indicaron que el financiamiento obtuvo la rentabilidad de la empresa; 67% mencionaron que mejoraron la rentabilidad de la empresa en último año; 100% afirmaron que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos.

Respecto al objetivo general

El objetivo general es determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro de mantenimiento de carreteras – Provincia de Huaraz, 2016. Comprobados en los resultados empíricos, es obtenido mediante la aplicación del cuestionario estructurado y es presentado en las tablas de frecuencia y sus respectivas figuras con su interpretación de datos obtenidos de la investigación realizada.

Aranda (2017); En su tesis titulado: caracterización de la capacitación en formación de equipos de trabajo en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro reparación de ordenadores y equipos periféricos del distrito de Huaraz, 2015, presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH), tuvo como objetivo general: Describir las principales características de la capacitación en formación de equipos de trabajo en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro reparación de ordenadores y equipos periféricos en el distrito de Huaraz, 2015. La metodología de investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal. Llego a las siguientes conclusiones:

Finalmente después de haber realizado el análisis de los resultados, se puede dar respuesta a las principales características de la capacitación en formación de equipos de trabajo en las MYPES de servicio – rubro reparación de ordenadores y equipos periféricos en el distrito de Huaraz, 2015: cuyo resultados indican que la mayoría de los trabajadores no recibieron capacitación en formación de equipo de trabajo, pero sin embargo han logrado nutrir sus capacidades de manera empírica y espontáneamente caracterizándose por ser un equipo de trabajo donde existe un

sentimiento de pertenencia al trabajo, los roles se aceptan, existe confianza y respeto, se aprecia la capacidad individualidad de los demás miembros, se aceptan opiniones y hay mayor integración para resolver los problemas.

Correspondiente a la característica de los trabajadores de las MYPES rubro reparación de ordenadores y equipos periféricos del distrito de Huaraz, la mayoría se caracteriza por tener una formación académica superior no universitario, entendiéndose que la preferencia del grado no universitario se da porque en estas empresas el perfil del trabajador requerido es más de formación técnica. Respecto a la descripción de la formación de los equipos de trabajo de las MYPES rubro reparación de ordenadores y equipos periféricos del distrito de Huaraz, estas se identifican más con la etapa normativa y se caracterizan porque los miembros tienen confianza entre compañeros y al líder, son dedicados y comprometidos con el trabajo, maneja los conflictos constructivamente, son amistosos y hay un sentimiento de cohesión.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Vela (2016); En su tesis titulada: “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016.”. Cuyo objetivo general, Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016, la metodología de investigación que se utilizo fue de tipo descriptiva, nivel no experimental- correlativo, utilizando la técnica de la encuesta; llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil del empresario.

Del 100% de los representantes legales de las MYPES, el 50 % de los empresarios encuestados tienen entre 30 a 44 años, el 58% son de género masculino y el 42% tienen grado de instrucción superior universitario donde se observa que están con un buen nivel educativo y poder brindar un buen servicio dentro de la empresa.

Respecto al perfil de las MYPES.

Respecto a las MYPES encuestadas en el rubro de boticas, en un 42% dijeron tener más de tres años de antigüedad en el mercado, mientras tanto el 58% de las MYPES cuentan de 6 a 10 trabajadores y el 83% dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación, donde los representantes legales de las MYPE el 42%, dijeron que sus trabajadores se capacitaron en el tema de marketing (otros).

Respecto al financiamiento de las MYPES.

Los empresarios encuestados manifestaron que el 75% del financiamiento recibido es inversión ajena, con la cual iniciaron el funcionamiento de su negocio, el tipo de crédito que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, en un 42% es crédito hipotecario, los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que el 75% el crédito que obtuvieron fue del sistema no bancario porque no piden tantos requisitos para que les otorguen el financiamiento. El crédito financiero que recibieron las MYPES, invirtió en un 33% en capital de trabajo por el tipo de actividad que realizan.

Respecto a la rentabilidad de las MYPES.

De las MYPES en estudio dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en un 92% gracias al financiamiento recibido. Los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el 100% ha mejorado la rentabilidad de sus

empresas gracias a las capacitaciones recibidas hacia los representantes legales de las boticas, donde el 33% de las MYPES dijeron haber mejorado en un 10% de su rentabilidad en la empresa por financiamiento recibido. En los resultados de esta encuesta realizados a los representantes legales de las MYPES dijeron el 100% que la capacitación es una inversión por lo que pueden obtener mejores resultados dentro del negocio y del personal que labora en la empresa.

Sulca (2016); su tesis denominada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de calzado en el distrito de Juanjui periodo 2016”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro Venta de Calzado de la ciudad de Juanjui, periodo 2016.” La metodología de investigación es de tipo cualitativo, nivel descriptivo, diseños no experimentales de tipo transversal y llego a las siguientes conclusiones.

Respecto al perfil del empresario

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados se puede afirmar que el 42 % de los representantes tienen entre 45 a 64 años, el 75% son de género masculino, el 66 % solo tienen estudios secundarios, el 17% estudios universitarios y el 16% instrucción en instituto.

Respecto a las características y/o perfil de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 75 % se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 92 % tiene de 1 a 5 9 trabajadores permanentes.

Respecto al financiamiento de las MYPES

El 67% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio, el 100% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, obteniendo en su totalidad crédito comercial e invirtieron sus créditos en capital de trabajo y mantenimiento o ampliación del local.

Respecto a la capacitación

El 75% manifestó que no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 83% manifestó que solo recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 100% precisa que la capacitación es una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados precisaron que su personal no ha recibido capacitación en ningún tema.

Respecto a la rentabilidad

El 100% de los representantes legales encuestados afirma que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales encuestados afirma que la capacitación recibida mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.4 Antecedentes Locales

Alcántara & Tasilla (2019); En la tesis titulada: Fuentes de financiamiento y rentabilidad de la Empresa Corporación Betel Perú SAC – Tarapoto 2016, tuvo como objetivo: Determinar la incidencia que existe entre las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de la Empresa Corporación Betel Perú SAC 2016. En cuanto a la metodología de investigación fue de tipo básica, el diseño de

investigación no experimental – corte transversal; llegando a las siguientes conclusiones:

Se determinó que el análisis de la rentabilidad neta sobre ventas fue en el año 2015 y 2016 (7.32% y 4.57%); con respecto al análisis sobre el margen comercial encontró (0.17 y 0.17); en cambio para el análisis sobre rentabilidad de patrimonio se tuvo (0.22 y 0.10); finalmente en lo que compete al análisis de la rentabilidad sobre la inversión fue (0.14 y 0.06), todo cabe indicar que las deficiencias encontradas acerca de las fuentes de financiamiento ha repercutido en la rentabilidad de la empresa tal como lo muestra el Estado de Situación Financiera (p.65 del trabajo y el Estado de resultado p. 66 del mismo trabajo).

Se determinó que las fuentes de financiamiento tanto de largo y corto plazo, son sumamente relevantes que si son manejadas de forma correcta ya que, es una herramienta que le ha permitido potenciar el rendimiento respectivo de su empresa, y no solo eso, sino que la oportunidad de contar con un financiamiento relacionado directamente con los ingresos y para ser usado, para lograr una meta específica, como por ejemplo llenar inventarios para una fecha en donde se disparan las ventas, obteniendo un beneficio adicional por comprar con descuentos u obtener mejor precio por comprar por volumen, obteniendo una ganancia más amplia.

En cuanto al segundo objetivo específico a discutir fue la identificación de las deficiencias, causas y efectos del financiamiento de corto plazo, largo plazo, interno y externa de la empresa Corporación Betel Perú S.A.C., 2016, se logró evidenciar, la empresa presenta deficiencias tales como la deuda que no ha sido cobrada en la fecha establecida por un monto de S/ 21,286.00, deuda que no ha sido cancelada a

los proveedores en la fecha establecida por un importe de S/ 19595.00 y S/ 5,210.00 correspondiente a morosidad.

Se determinó que la rentabilidad fue más productiva rentablemente en el año 2015 con un monto de S/ 72,266.02 y el más deficiente fue 2016 con S/ 35,011.01, asimismo, concluye que en realidad hubiese tenido S/ 45,126.01 sino hubiese sido por las deficiencias que se encontró, su rentabilidad hubiese sido mayor.

Santos & Sánchez (2018); En la tesis de título: “Planeación financiera y la rentabilidad de las empresas productoras de arroz en el departamento de San Martín año 2016”. tuvo como objetivo: Determinar la relación entre Planeación Financiera y rentabilidad de las empresas productoras de arroz en el departamento de San Martín, año 2016. En cuanto a la metodología de investigación fue de tipo Descriptivo – correlacional; llegando a las siguientes conclusiones:

Se logró determinar que existe relación positiva considerable entre planeación financiera y rentabilidad de las empresas arroceras del departamento de San Martín en donde a través de la presente investigación se obtuvo un resultado de $r= +0.754$ y $p= 0.000$, por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada. Sin embargo, un buen control en la planeación financiera va a contribuir en la mejora de la rentabilidad de las empresas arroceras del departamento de San Martín, si esta se aplica de manera más eficaz.

Se logró determinar que existe relación positiva media entre planeación financiera y rentabilidad económica de las empresas arroceras del departamento de San Martín, en donde a través de la investigación se obtuvo un resultado de $r= +0.678$ y $p= 0.003$, por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada en donde menciona que ambas variables

de estudio existe relación, por lo que se concluye que a mayor efectividad en la planeación financiera, incrementara la rentabilidad económica de las empresas arroceras del departamento de San Martín.

Se logró determinar que existe relación positiva media entre planeación financiera y rentabilidad financiera de las empresas arroceras del departamento de San Martín, en donde a través de la investigación se obtuvo un resultado de $r= 0.623$ y $p= 0.000$, por lo tanto, se acepta la hipótesis planteada en donde menciona que ambas variables de estudio existe relación, por lo que se concluye que a mayor efectividad en la planeación financiera, incrementara la rentabilidad financiera de las empresas arroceras del departamento de San Martín.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. teoría de financiamiento

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

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

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

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

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

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

Evolución de la teoría financiera

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

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

El primer enfoque (visión tradicional de las finanzas) se dio en la primera mitad del siglo XX, periodo en el cual el interés de las finanzas se concentró en el registro monetario de las operaciones de la empresa y el estudio descriptivo de instituciones y operaciones de mercados de capitales. No obstante, como consecuencia de la crisis económica generada en los años treinta, los problemas de supervivencia de las empresas se empezaron a intensificar por lo que las finanzas se enfocaron en el mantenimiento de la liquidez, quiebras y reorganizaciones, así como el aumento de regulaciones en los mercados accionarios. **(Brigham & Houston, 2006).**

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

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

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

Las Teorías de la Estructura Financiera.

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

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital

con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. **(Modigliani & Miller, 1958).**

Tipos de Financiamiento

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

Según Su Nivel De Exigibilidad.

Según Su Procedencia.

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

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

Financiamiento Interno

Financiamiento interno: es aquel en el cual la empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma. Puede proceder de reservas, fondos propios, amortizaciones, etc.

Cuando utilices fondos de la empresa, no tienes que pagar intereses al banco. Tampoco tienes que pasar por el proceso de solicitud y demás documentación requerida por el banco.

Financiamiento Externo

Financiamiento Externo. - Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Fuente de Financiamiento

Se conoce como fuentes de financiamiento a las vías que utilizan las empresas para poder tener los recursos financieros que se necesiten para poder realizar una determinada actividad.

Estas fuentes son aquellas que la empresa necesita para garantizar la continuidad de sus funciones y obtener dinero para lograr sus metas y objetivos. Entre las principales fuentes de financiamiento que se utilizan hoy en día se encuentran el aporte de una entidad financiera de inversión, un banco o ahorros personales.

Capital propio

El capital propio es la base financiera de su empresa. Esto incluye su patrimonio personal en forma de dinero en efectivo, ahorros y también objetos como máquinas o equipos que aporte a su empresa. A pesar de lo que supone el término, el patrimonio ajeno también puede contar como capital propio, como, por ejemplo, cuando sus parientes le prestan dinero.

Prestamos de una entidad financiera

Un préstamo bancario es aquella operación financiera en la que participan dos protagonistas, prestamista (entidad que presta el dinero) y prestatario (persona física o jurídica que lo recibe). La cantidad de dinero a prestar y el tipo de interés aplicado serán fijados desde el primer momento con un compromiso de devolución, por lo general ante notario, en un tiempo determinado.

El préstamo bancario es un instrumento financiero muy solicitado no solo por particulares sino también como préstamos para empresas.

Prestamos de amigos

Normalmente la diferencia fundamental que suele haber entre un préstamo con una entidad financiera y los préstamos entre familiares y amigos, es que estos segundos suelen ser sin intereses. En este punto, el que presta el dinero se encuentra con la cuestión de si realiza un préstamo o una donación.

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.

Factoring

Este instrumento permite que una empresa a la que le pagarán dentro de dos o tres meses, por un servicio prestado, venda su acreencia y cuente con efectivo al instante. El factoring no es exclusivo de las grandes empresas, pues, cualquier emprendedor, microempresario o persona jurídica puede acceder a los beneficios que esto le representa.

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés, warrants). La institución (entidades financieras o empresas dedicadas al factoring) que compra las facturas,

lo hace con un porcentaje de descuento y luego procede a cobrar la totalidad del dinero al deudor inicial.

Este método beneficia con liquidez inmediata a las micro, pequeñas y medianas empresas que venden bienes o prestan servicios a empresas grandes cuyas facturas tienen un plazo de cobro de hasta 30, 60, 90 o 120 días. La operación de venta de sus facturas les permite obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva. El Ministerio de la Producción prepara un reglamento que estimula el uso del factoring en el país con el fin de facilitar el trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El factoring funciona:

- 1. Emisión de factura:** Se da una vez de terminado el servicio o entregado el producto.
- 2. Evaluación comercial con el deudor o adquiriente:** Se evalúa la operación en un comité de crédito y se confirman los servicios con el deudor.
- 3. Contrato Factoring:** El cliente cede sus facturas negociables mediante la firma de un contrato marco de cesiones de factoring.
- 4. Giro de negocio:** Comienza el proceso de cobranza una vez cumplida la fecha de vencimiento de las respectivas obligaciones.
- 5. Notificación:** Una vez realizado el desembolso la empresa de factoring comunica al deudor mediante carta notarial.
- 6. Proceso de cobranza:** Se da una vez firmado el contrato y confirmado los servicios por parte de la empresa deudora.
- 7. Cobro de factura:** Una vez gestionado todo el proceso de cobranza el deudor informa el pago de la respectiva factura.

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 prestamista hasta que no haya sido cancelado el

préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones

Bono

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

Las teorías de la estructura financiera óptima.

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

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior

tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. **(Modigliani & Miller, 1958).**

Teoría de Modigliani y Miller.

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

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

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

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

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

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

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor

total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas. **(Brealey & Myers, 1993).**

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

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

Modelo del trade-off o equilibrio estático.

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

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

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

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

La Teoría de la Jerarquía Financiera

(Pecking Order Theory)

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que

son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

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

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

Las empresas prefieren la financiación interna;

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

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

Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos, como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos). **(Myers, 1984).**

Las Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además, el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. **(González & Granado, 2010).**

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

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

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

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

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

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

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

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

Crédito Refaccionario: Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo

de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

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

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

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

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

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoya las estrategias globales de la firma, previendo

suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera.

(Gitman, 1990).

Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

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

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

Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.

Minimizar riesgos de insolvencias.

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

La Estructura de Financiamiento como determinante del costo de Capital.

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

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

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

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

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

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización. **(Gómez, 2004).**

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

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

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

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del ROI: para cualquier activo, digamos una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y

cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

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

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

Si a dos individuos les diéramos unas máquinas vending a cada uno para que cada quien administrara ese negocio, obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios. Qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión, Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión. Qué otro factor tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir.

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

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las

ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

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

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

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

La rentabilidad social, por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un

párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor. **(Pérez & Gardey, 2015).**

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar la inversión y le brinde ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos

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

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

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

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

Social Terciaria: menos directa que la secundaria, la responsabilidad social terciaria se pone de manifiesto cuando una compañía decide actuar en favor de la

rentabilidad social en campos que no necesariamente están ligados a su actividad principal, sino que busca mejorar su entorno a través de diversos medios. **(Pérez & Gardey, 2015).**

Rentabilidad económica (ROA)

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

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

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

Descomposición de la rentabilidad económica

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

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

explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. (Sánchez, 2002).

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 un 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.

2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE

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

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

Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Niveles de ventas anuales:

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT La pequeña empresa a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y

aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (**Ley N° 28015**).

Acceso al Financiamiento de las MYPES

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

Régimen tributario de las MYPE

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

Clasificación:

Según la propiedad:

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

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

Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.

Otras formas de empresa:

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

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

Definición de Financiamiento

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

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

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

2.2.4 Marco Conceptual

Financiamiento

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

Rentabilidad

Sánchez (2010); Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. La rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa. Por lo general se expresa en términos porcentuales. **(Pérez & Gardey, 2015).**

Micro y pequeñas empresas

Las MYPE representan un conjunto de unidades de producción cuya naturaleza, escala y características tienen la particularidad de realizar actividades puntuales de

eslabonamiento de simples, cuya eficiencia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor.

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

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

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

III. HIPÓTESIS

Según Hernández (2014); 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.

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 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), de recopilación y análisis de datos.

En efecto, el diseño que se empleara en la investigación es de caso-no experimental-descriptivo donde se analizara pormenorizadamente el comportamiento de un objeto de investigación.

No experimental

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar

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

Descriptivo

Esta investigación es descriptiva porque solo se limitó en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio en este caso al propietario de la empresa Multiservicios El Mike, se levantó los datos en un solo momento en un contexto dado



Dónde:

M = Muestra conformado por el propietario 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)**.

De tal forma la población son las empresas del sector servicios rubro mantenimiento y reparación de maquinarias automotores de la ciudad de Rioja.

Muestra

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

En esta investigación de diseño de caso se realizara 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 son más adecuados para la investigación que otros. Por esta razón, aquellos son elegidos deliberadamente como sujetos. **Cuesta (2009)**.

De tal forma la muestra es la empresa: Multiservicios El Mike, de propietario el señor Padilla Peña Mike Charley, ya que la investigación es de caso.

4.3 Definición y Operacionalización de variables

Financiamiento

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

Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. **Zamora (2011).**

Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto.	Tipos de financiamiento	Interno Externo	¿Solicitó financiamiento para su negocio? ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa? ¿Cree usted que tipos de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?
		Fuentes de financiamiento	Capital propio Prestamos de una entidad financiera Prestamos de amigos	¿Cuál es la fuente de financiamiento de su micro empresa? ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial? ¿Cree usted que las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?
		Formas de financiamiento	Crédito comercial Factoring Hipoteca	¿Cuál es la forma de financiamiento de su micro empresa? ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa? ¿Cree usted que las formas de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad 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 su ingreso de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido? ¿Cree usted que sus ingresos de su negocio han mejorado por el financiamiento interno? ¿Cree usted que sus servicios han aumentado por los tipos de financiamiento recibido?
		Rentabilidad financiera	Nivel de calidad de servicio	¿De qué manera ha mejorado? ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena atención? ¿Cree usted que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Elaboración propia

4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se emplea es la encuesta para el recojo del campo en este caso para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

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

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó un cuestionario para recoger información del representante legal de la empresa: Multiservicios El Mike, estructurada de 15 preguntas.

4.5. Plan de Análisis

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 se elaboró los resultados y el análisis de resultado, tomando en cuenta los objetivos planteados, con la revisión de los antecedentes y las bases teóricas luego se elaboró la propuesta de mejora para que la empresa tome la mejor decisión en la gestión financiera, en la obtención de dividendos en base a la tasa de interés, de sus créditos y así poder obtener una mayor rentabilidad.

Tabla 2. Matriz de consistencia

4.6 Matriz de consistencia

Matriz de consistencia de la tesis título: propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike - Rioja, 2019.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	METODOLOGIA		
<p>Problema general:</p> <p>¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>¿Las oportunidades de los tipos financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.</p> <p>¿Las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.?</p> <p>¿Las oportunidades de las formas de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Determinar las oportunidades de los tipos financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.</p> <p>Describir las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.</p> <p>Explicar las oportunidades de las formas de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike – Rioja, 2019.</p>	<p>Hernández (2014); “metodología de la investigación” sexta edición.</p> <p>En esta investigación no se formulará la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables.</p>	<p>Variable</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones</p> <p>Tipos de financiamiento</p> <p>Fuentes de financiamiento</p> <p>Formas 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>Es cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental</p> <p>De caso</p>	<p>Población</p> <p>La población que se tendrá en cuenta corresponde a las empresas del sector servicios rubro mantenimiento y reparación de maquinarias automotores de la ciudad de Rioja.</p> <p>Muestra</p> <p>La muestra fue la empresa: Multiservicios El Mike, de propiedad del señor Padilla Peña Mike Charley, 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 se empleará será la encuesta para la recolección de datos.</p> <p>Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizara un cuestionario estructurada de 15 preguntas.</p>

4.7 Principios Éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo 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 base 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 íntegra, honesta, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Cuadro 3. Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Ítems de tipos de financiamiento	valoración	Análisis e interpretación
1. ¿Solicitó financiamiento para su negocio?	SI	Me ví en la necesidad de hacerlo, porque ello me iba ayudar a saldar algunos pagos. Aparte que me ayudará a crear un historial crediticio para en un futuro se me haga más fácil acceder a un crédito financiero.
2. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su micro empresa?	Externo	El financiamiento externo es el más común en empresarios, a falta de los recursos propios por lo tanto es necesario completar con recursos de terceros
3. ¿Cree usted que un financiamiento externo mejore las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?	SI	Si, porque el objetivo de un financiamiento es invertirlo en capital de trabajo o activos y así contar liquidez para beneficio de la empresa.
Ítems de fuentes de financiamiento	Valoración	Análisis e interpretación
4. ¿Cuál es la fuente de financiamiento de su empresa?	Préstamos de una entidad financiera	La mayoría de empresarios prefieren acudir a una entidad financiera, porque es más confiable sacar un préstamo por ese medio.
5. Para usted, ¿El capital con que cuenta, actualmente, es	NO	No, porque no permite cubrir lo planificado a futuro; como son las filiales, lo fijado de

suficiente para el crecimiento empresarial?		ahorro mes a mes, entre otras cosas.
6. ¿Cree usted, que las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?	SI	Si, porque ese financiamiento nos ayuda a nivelarnos en cuanto a gastos; y nos permite seguir la planificación como se pensó en un inicio.
Ítems de formas de financiamiento	valoración	Análisis e interpretación
7. ¿Considera usted que alguna forma de financiamiento permitiría el desarrollo para su empresa?	SI	Si, porque no siempre se tiene el capital necesario para seguir con el emprendimiento de la empresa, razón por la cual siempre acudimos a alguna forma de financiamiento.
8. ¿Qué formas de financiamiento conoce usted?	Crédito comercial	El crédito comercial puede ser el más usado, ya que son los mismos proveedores los que se encargan de publicitarlos. Y de acuerdo al tiempo que vas trabajando con ellos te dan sus propuestas de financiamiento y las formas de pago accesibles.
9. Con respecto a la pregunta anterior ¿Se atrevería usted a realizar una de las formas de financiamiento?	SI	Si, porque la entidad financiera da la facilidad de poder crear un historial crediticio y eso ayudará en un futuro, cuando se requiera crédito no solo para mercadería; sino también para una propiedad si fuera el caso.

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

Cuadro 4. Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad

RENTABILIDAD		
Ítems de nivel de ingreso	valoración	Análisis e interpretación
10. Si obtuviera algún financiamiento externo ¿Cree usted que sus ingresos mejorarían?	SI	Si, porque ese financiamiento te ayudará a invertir en más opciones y mientras más opciones de inversión se tenga; se obtendrá más ingresos.
11. ¿Brinda usted sus productos o servicios a crédito?	SI	Si, porque es una manera de enganchar a los clientes y darles la confianza para que sigan acudiendo a nuestro negocio.
12. ¿Cada cuánto tiempo, luego de brindar sus productos o servicios, realiza el cobro?	1 a 15 días	Quincenal es un tiempo prudente, porque para esas fechas ya están cobrando su sueldo u otros se planifican para poder ahorrar en ese tiempo y poder cumplir con el pago.
13. ¿De qué manera ha repercutido, el brindar a crédito, sus productos o servicios, en sus ingresos?	Poco	Con la coyuntura que se vive hoy en día, el brindar crédito a nuestros clientes no será de buen provecho, por lo mismo que el obtener ingresos es mínimo y solo puede cubrir las primeras necesidades.
Ítems de nivel de calidad de servicio	Valoración	Análisis e interpretación
14. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende del buen servicio o	SI	Si, porque si se trata bien a los clientes es obvio que van a volver y se harán cliente fiel en un tiempo mínimo.

producto que brinda a sus clientes?		
15. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	SI	Si, por que la buena utilización de recursos te ayudará a cumplir objetivos y con ello, llegar a obtener la rentabilidad deseada.

Fuente: encuesta aplicada al representante legal de la empresa

Elaboración: propia

5.2 Análisis de resultados

Una vez aplicado los instrumentos de recolección de la información se realiza el análisis de resultados interpretando los hallazgos en relación con el problema y objetivos de la investigación comparando con los trabajos o estudios ya tratados y las teorías planteadas.

En relación a las oportunidades de los tipos financiamiento y rentabilidad

En cuanto al tipo de financiamiento que la empresa utiliza es el financiamiento interno y externo, en cuanto al externo la empresa si solicito financiamiento para su negocio, porque tuvo la necesidad de hacerlo, porque ello le ayudo a saldar algunos pagos, además ayuda a crear un historial crediticio para en un futuro se haga más fácil acceder a un crédito financiero. (Pta.1), también utiliza como tipo financiamiento el externo es el más común en empresarios, a falta de los recursos propios por lo tanto es necesario completar con recursos de terceros. (Pta. 2), además afirma que el financiamiento externo mejora la rentabilidad de la empresa, porque el objetivo de un financiamiento es invertirlo en capital de trabajo o activos y así contar con liquidez para beneficio de la empresa. (Pta. 3), estos resultados guardan relación con el estudio de **Romero (2018)**, en la que se señal, que el 78% financian su actividad con fondos propios; el 67% solicitaron crédito para su

actividad; el 44% obtuvo su crédito por préstamos terceros; el 67% manifiestan haber solicitado el crédito a corto plazo; el 61% precisan que fue invertido en aumento de capital, el 22% precisan que fue para infraestructura. También Vela (2016), señala que los empresarios encuestados manifestaron que el 75% del financiamiento recibido es inversión ajena, con la cual iniciaron el funcionamiento de su negocio, de igual modo, **Sulca (2016)**, El 67% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio.

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

En relación a las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad

Para la empresa la fuente principal de financiamiento son los préstamos de una entidad financiera, dado que se puede conseguir en el mercado financiero en montos grandes, pero a nivel de la familia y amigos es poco probable que puedes conseguir. (Pta. 4), además la financiación a través de las fuentes de financiamiento si mejoran las posibilidades de la rentabilidad de su empresa porque ese financiamiento ayuda a nivelarnos en cuanto a gastos; y permite seguir la planificación como se pensó en un inicio. (Pta.6), estas afirmaciones de relaciona con los estudios de **Villar (2016)**, en la que señala que las fuentes del financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del distrito de Huánuco, las 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. También **Vela (2016)**, menciona que, los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que el 75% el crédito que obtuvieron fue del sistema no bancario porque no piden tantos requisitos para que les otorguen el financiamiento. El crédito financiero que recibieron las MYPES, invirtió en un 33% en capital de trabajo por el tipo de actividad que realizan. También, **Sulca (2016)** el 100% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias.

Según el marco teórico, **Alcántara & Tasilla (2019)** todo cabe indicar que las deficiencias encontradas acerca de las fuentes de financiamiento han repercutido en la rentabilidad de la empresa tal como lo muestra el Estado de Situación Financiera.

En relación a las oportunidades de las formas de financiamiento y rentabilidad

Un crédito es una operación financiera a cambio de que el beneficiario se lo devuelve junto con los intereses generados y devengados, en términos y condiciones establecidos por el préstamo, las mismas que existen varios tipos de créditos en el mercado financiero, según las formas de financiamiento, en ese sentido en la empresa Multiservicios El Mike, obtiene créditos financieros según el crédito comercial como parte de las formas de financiamiento ya que son los mismos proveedores los que se encargan de ofrecer, según el tiempo que viene trabajando con ellos le dan las propuestas de financiamiento y las formas de pago accesibles. (Pta. 8), asimismo, que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos, porque la buena utilización de recursos ayuda a cumplir los objetivos y con ello, llegar a obtener la rentabilidad deseada (Pta.15), de igual modo, las formas de financiamiento si coadyuvaron en el desarrollo para

su empresa, porque no siempre se tiene el capital necesario para seguir con el emprendimiento de la empresa, razón por la cual siempre acudimos a alguna forma de financiamiento. (Pta.7), los cuales guardan relación con Romero (2018), en cuanto a la rentabilidad, el 67% indicaron que con las formas de financiamiento obtuvo la rentabilidad de la empresa; 67% mencionaron que mejoraron la rentabilidad de la empresa en último año; 100% afirmaron que la rentabilidad de su empresa es depende de la buena utilización de sus recursos y del financiamiento. También con Vela (2016), el tipo de crédito que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, en un 42% es crédito hipotecario, también, Sulca (2016), obteniendo en su totalidad crédito comercial e invirtieron sus créditos en capital de trabajo y mantenimiento o ampliación del local, El 100% de los representantes legales encuestados afirma que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

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

VI. CONCLUSIONES

En relación a las oportunidades de los tipos financiamiento y rentabilidad

En cuanto al tipo de financiamiento que la empresa utiliza es una oportunidad el financiamiento interno y externo, en cuanto al externo la empresa si solicito financiamiento para su negocio, porque tuvo la necesidad de hacerlo, para saldar algunos pagos, además ayuda a crear un historial crediticio para que en un futuro se haga más fácil acceder a un crédito financiero, también utiliza como tipo financiamiento el externo es el más común en empresarios tomar recursos ajenos para la inversión, a falta de los recursos propios por lo tanto es necesario completar con recursos de terceros , además que el financiamiento externo mejora la rentabilidad de la empresa, porque el objetivo de un financiamiento es invertirlo en capital de trabajo o activos y así contar con liquidez para beneficio de la empresa, pero la mayor responsabilidad descansa prioritariamente en el autofinanciamiento

En relación a las oportunidades de las fuentes de financiamiento y rentabilidad

Para la empresa la fuente principal de financiamiento son una oportunidad entre ellas son los préstamos de una entidad financiera, dado que se puede conseguir en el mercado financiero en montos grandes, pero a nivel de la familia y amigos es poco probable que puedes conseguir, además la financiación a través de las fuentes de financiamiento si mejoran las posibilidades de la rentabilidad de su empresa porque ese financiamiento ayuda a nivelarnos en cuanto a gastos; y permite seguir realizando las inversiones en capital de trabajo los cuales coadyuvan en la obtención de utilidades y así mejorar las posibilidades de la empresa.

En relación a las oportunidades de las formas de financiamiento y rentabilidad

Existen diferentes formas de financiamiento las mismas que son una oportunidad entre ellos se tiene el crédito comercial como parte de las formas de financiamiento ya que son los mismos proveedores los que se encargan de ofrecer, según el tiempo que viene trabajando con ellos le dan las propuestas de financiamiento y las formas de pago accesibles, asimismo, que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos, porque la buena utilización de recursos ayuda a cumplir los objetivos y con ello, llegar a obtener la rentabilidad deseada, de igual modo, las formas de financiamiento si coadyuvaron en el desarrollo para su empresa, porque no siempre se tiene el capital necesario para seguir con el emprendimiento de la empresa, razón por la cual siempre acudimos a alguna forma de financiamiento.

PROPUESTA DE MEJORA

A la empresa Multiservicios El Mike se propone para cubrir la demanda de las personas que se dedican a la agricultura en la provincia de Rioja.

1. Se propone que debe ampliar sus servicios, porque actualmente se dedica solo en brindar el mantenimiento de las maquinarias que utilizan los agricultores para la preparación de la tierra, sembrío, cultivo, cosecha, etc. Porque las necesidades de los agricultores no solo es el mantenimiento, sino también repuestos para sus maquinarias, en ese sentido la empresa debe implementar la venta de repuestos los cuales le generan mayores niveles de ingreso.
2. También propongo que debe ampliar su servicio para brindar capacitación en el uso y manejo de maquinarias dado que por la naturaleza de la zona la actividad principal es la agricultura ya tecnificada por lo tanto es necesario que las personas que se dedican a esta actividad tiene que tener las competencias necesarias.
3. Para el financiamiento de la ampliación de servicio debe optar por un crédito comercial proveniente de una entidad financiera porque es un tipo de crédito que los bancos otorgan a empresas de diversos tamaños para satisfacer necesidades de capital de trabajo, adquisición de bienes, o para refinanciar pasivos, etc.

CRONOGRAMA DE PAGOS

Fecha Otorga: 23/09/2020

N° Pagará: 0307011141

SOCIO :

Tipo	: CRÉDITOS DE CONSUMO NO REVOLVENTE	Plazo	: 60 MES (ES)	Monto Solicitado	: S/. 14400,00
Producto	: GARANTIA PLAZO FIJO	T.C.E.A	: 9,64	Deducciones	
Moneda	: SOLES	T.E.A.	: 9,00		
Analista	: MERINO SANCHEZ KATHERINE ROSSANA	T.E.M.	: 0,72		
Forma Pago	: VENTANILLA				
			Cuota Fija S/. 303,65	Monto del Prestamo	: S/. 14400,00

Nro Cuota	Fecha Vencim.	Cuota	Capital	Interes	Costos Operativos	DESGRAV.	Int.x.Cobr	Saldo Proyectado
1	02-11-2020	303,65	157,59	138,55	0,31	7,20	0,00	14.242,41
2	02-12-2020	303,65	193,57	102,65	0,31	7,12	0,00	14.048,84
3	02-01-2021	303,65	191,68	104,64	0,31	7,02	0,00	13.857,16
4	02-02-2021	303,65	193,20	103,21	0,31	6,93	0,00	13.663,96
5	02-03-2021	303,65	204,62	91,89	0,31	6,83	0,00	13.459,34
6	02-04-2021	303,65	196,36	100,25	0,31	6,73	0,00	13.262,98
7	03-05-2021	303,65	197,92	98,79	0,31	6,63	0,00	13.065,06
8	02-06-2021	303,65	202,65	94,16	0,31	6,53	0,00	12.862,41
9	02-07-2021	303,65	204,21	92,70	0,31	6,43	0,00	12.658,20
10	02-08-2021	303,65	202,73	94,28	0,31	6,33	0,00	12.455,47
11	02-09-2021	303,65	204,34	92,77	0,31	6,23	0,00	12.251,13
12	02-10-2021	303,65	208,91	88,30	0,31	6,13	0,00	12.042,22
13	02-11-2021	303,65	207,62	89,70	0,31	6,02	0,00	11.834,60
14	02-12-2021	303,65	212,12	85,30	0,31	5,92	0,00	11.622,48
15	03-01-2022	303,65	208,16	89,37	0,31	5,81	0,00	11.414,32
16	02-02-2022	303,65	215,36	82,27	0,31	5,71	0,00	11.198,96
17	02-03-2022	303,65	222,42	75,32	0,31	5,60	0,00	10.976,54
18	02-04-2022	303,65	216,09	81,76	0,31	5,49	0,00	10.760,45
19	02-05-2022	303,65	220,41	77,55	0,31	5,38	0,00	10.540,04
20	02-06-2022	303,65	219,56	78,51	0,31	5,27	0,00	10.320,48
21	02-07-2022	303,65	223,80	74,38	0,31	5,16	0,00	10.096,68
22	02-08-2022	303,65	223,09	75,20	0,31	5,05	0,00	9.873,59
23	02-09-2022	303,65	224,86	73,54	0,31	4,94	0,00	9.648,73
24	03-10-2022	303,65	226,65	71,87	0,31	4,82	0,00	9.422,08
25	02-11-2022	303,65	230,72	67,91	0,31	4,71	0,00	9.191,36
26	02-12-2022	303,65	232,49	66,25	0,31	4,60	0,00	8.958,87
27	02-01-2023	303,65	232,13	66,73	0,31	4,48	0,00	8.726,74
28	02-02-2023	303,65	233,98	65,00	0,31	4,36	0,00	8.492,76
29	02-03-2023	303,65	241,97	57,12	0,31	4,25	0,00	8.250,79
30	03-04-2023	303,65	235,76	63,45	0,31	4,13	0,00	8.015,03
31	02-05-2023	303,65	243,50	55,83	0,31	4,01	0,00	7.771,53
32	02-06-2023	303,65	241,56	57,89	0,31	3,89	0,00	7.529,97
33	03-07-2023	303,65	243,49	56,09	0,31	3,76	0,00	7.286,48

CRONOGRAMA DE PAGOS

Fecha Otorga:

N° Pagaré:

34	02-08-2023	303,65	247,18	52,52	0,31	3,64	0,00	7.039,30
35	02-09-2023	303,65	247,39	52,43	0,31	3,52	0,00	6.791,91
36	02-10-2023	303,65	250,99	48,95	0,31	3,40	0,00	6.540,92
37	02-11-2023	303,65	251,35	48,72	0,31	3,27	0,00	6.289,57
38	02-12-2023	303,65	254,87	45,33	0,31	3,14	0,00	6.034,70
39	02-01-2024	303,65	255,37	44,95	0,31	3,02	0,00	5.779,33
40	02-02-2024	303,65	257,40	43,05	0,31	2,89	0,00	5.521,93
41	02-03-2024	303,65	262,11	38,47	0,31	2,76	0,00	5.259,82
42	02-04-2024	303,65	261,53	39,18	0,31	2,63	0,00	4.998,29
43	02-05-2024	303,65	264,82	36,02	0,31	2,50	0,00	4.733,47
44	03-06-2024	303,65	264,57	36,40	0,31	2,37	0,00	4.468,90
45	02-07-2024	303,65	269,98	31,13	0,31	2,23	0,00	4.198,92
46	02-08-2024	303,65	269,96	31,28	0,31	2,10	0,00	3.928,96
47	02-09-2024	303,65	272,12	29,26	0,31	1,96	0,00	3.656,84
48	02-10-2024	303,65	275,15	26,36	0,31	1,83	0,00	3.381,69
49	02-11-2024	303,65	276,46	25,19	0,31	1,69	0,00	3.105,23
50	02-12-2024	303,65	279,41	22,38	0,31	1,55	0,00	2.825,82
51	02-01-2025	303,65	280,88	21,05	0,31	1,41	0,00	2.544,94
52	03-02-2025	303,65	282,50	19,57	0,31	1,27	0,00	2.262,44
53	03-03-2025	303,65	286,99	15,22	0,31	1,13	0,00	1.975,45
54	02-04-2025	303,65	288,11	14,24	0,31	0,99	0,00	1.687,34
55	02-05-2025	303,65	290,34	12,16	0,31	0,84	0,00	1.397,00
56	02-06-2025	303,65	292,23	10,41	0,31	0,70	0,00	1.104,77
57	02-07-2025	303,65	294,83	7,96	0,31	0,55	0,00	809,94
58	02-08-2025	303,65	296,91	6,03	0,31	0,40	0,00	513,03
59	02-09-2025	303,65	299,26	3,82	0,31	0,26	0,00	213,77
60	02-10-2025	215,85	213,77	1,54	0,43	0,11	0,00	0,00
			14.400,00	3.476,85	18,72	235,63	0,00	

 ACEPTADO POR EL SOCIO

 ENTREGADO POR: MERINO SANCHEZ KATHERINE
 ROSSANA

NOMBRE DEL SOLICITANTE :
 NRO. PRESTAMO : 0011-0314-9600346436-27 MONEDA: SOLES PLAZO : 036 MESES
 IMPORTE CONCEDIDO : 14,400.00 TASA COSTO EFECTIVO ANUAL REMANENTE: 20.437474%
 IMPORTE RETENIDO : 0.00 CUENTA DE CARGO: 0011-0057-0251575704-71
 TASA EFECTIVA ANUAL : 19.70000 %
 NRO. SEG. DESGRAVAMEN : 0011-0314-4000742964-26 CIA.SEGUROS RIMAC PAGINA: 01 DE 03

CRONOGRAMA DE PAGO "PRESTAMOS RENOVADOS CONSU "

Nro. Cuota	Fecha de Vencimiento	Saldo	Amortización	Interes	Comisión(es)	Total Cuota	Seguro Desgrav.	Otros Seguros	Total a Pagar
1	07/12/2020	14,495.05	0.00	549.55		549.55	5.04		554.59
2	05/01/2021	14,156.99	338.06	211.49		549.55	5.04		554.59
3	05/02/2021	13,828.36	328.63	220.92		549.55	5.04		554.59
4	05/03/2021	13,473.57	354.79	194.76		549.55	5.04		554.59
5	05/04/2021	13,134.27	339.30	210.25		549.55	5.04		554.59
6	05/05/2021	12,783.02	351.25	198.30		549.55	5.04		554.59
7	07/06/2021	12,445.92	337.10	212.45		549.55	5.04		554.59
8	05/07/2021	12,071.66	374.26	175.29		549.55	5.04		554.59
9	05/08/2021	11,710.49	361.17	188.38		549.55	5.04		554.59
10	06/09/2021	11,349.62	360.87	188.68		549.55	5.04		554.59
11	05/10/2021	10,965.67	383.95	165.60		549.55	5.04		554.59
12	05/11/2021	10,587.24	378.43	171.12		549.55	5.04		554.59
13	06/12/2021	10,202.90	384.34	165.21		549.55	5.04		554.59
14	05/01/2022	9,807.39	395.51	154.04		549.55	5.04		554.59
15	07/02/2022	9,420.84	386.55	163.00		549.55	5.04		554.59
16	07/03/2022	9,003.97	416.87	132.68		549.55	5.04		554.59

00441 - V10 - Junio 2020

Las operaciones realizadas en la cuenta se encuentran afectas al pago del Impuesto por Transacciones Financieras (ITF):0.005%.

NOMBRE DEL SOLICITANTE :
 NRO. PRESTAMO : 0011-0314-4000742964-27 MONEDA: SOLES PLAZO : 036 MESES
 IMPORTE CONCEDIDO : 14,400.00 TASA COSTO EFECTIVO ANUAL REMANENTE: 20.437474%
 IMPORTE RETENIDO : 0.00 CUENTA DE CARGO: 0011-0057
 TASA EFECTIVA ANUAL : 19.70000 %
 NRO. SEG. DESGRAVAMEN : 0011-0314-4000742964-26 CIA.SEGUROS RIMAC PAGINA: 02 DE 03

CRONOGRAMA DE PAGO "PRESTAMOS RENOVADOS CONSU "

Nro. Cuota	Fecha de Vencimiento	Saldo	Amortización	Interes	Comisión(es)	Total Cuota	Seguro Desgrav.	Otros Seguros	Total a Pagar
17	05/04/2022	8,585.80	418.17	131.38		549.55	5.04		554.59
18	05/05/2022	8,165.88	419.92	129.63		549.55	5.04		554.59
19	06/06/2022	7,747.90	417.98	131.57		549.55	5.04		554.59
20	05/07/2022	7,311.40	436.50	113.05		549.55	5.04		554.59
21	05/08/2022	6,875.94	435.46	114.09		549.55	5.04		554.59
22	05/09/2022	6,433.69	442.25	107.30		549.55	5.04		554.59
23	05/10/2022	5,981.27	452.42	97.13		549.55	5.04		554.59
24	07/11/2022	5,531.13	450.14	99.41		549.55	5.04		554.59
25	05/12/2022	5,059.48	471.65	77.90		549.55	5.04		554.59
26	05/01/2023	4,588.88	470.60	78.95		549.55	5.04		554.59
27	06/02/2023	4,113.27	475.61	73.94		549.55	5.04		554.59
28	06/03/2023	3,621.65	491.62	57.93		549.55	5.04		554.59
29	05/04/2023	3,126.78	494.87	54.68		549.55	5.04		554.59
30	05/05/2023	2,624.44	502.34	47.21		549.55	5.04		554.59
31	05/06/2023	2,115.84	508.60	40.95		549.55	5.04		554.59
32	05/07/2023	1,598.23	517.61	31.94		549.55	5.04		554.59

Las operaciones realizadas en la cuenta se encuentran afectas al pago del Impuesto por Transacciones Financieras (ITF):0.005%.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre 2006. *MYPE (Micro y Pequeña Empresa) – Perú*, disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas.shtml#ixzz4m4cu4UNA8>
- Aguirre 2011. *MYPE (Micro y Pequeña Empresa) – Perú*, lo encuentras en.
<https://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas.shtml>
- Ander-Egg 2011. *Metodología de investigación*, lo encuentras en:
http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallIG/home_158/recursos/e-books/16062015/metodologia.pdf
- Arinaitwe 2006. *Las MYPES están creando o destruyendo valor*, lo encuentras en: <https://www.administracion.usmp.edu.pe/revista-digital/numero-2/las-mypes-estan-creando-o-destruyendo-valor/>
- Baz 2015. *Financiamiento bancario a sector Alojamiento*, lo encuentras en:
<https://www.asbanc.com.pe/Paginas/Noticias/DetalleNoticia.aspx?ItemID=162>
- Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz 2007. *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*, lo encuentras en: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/viewFile/4126/4094+&cd=1&hl=qu&ct=clnk&gl=pe>
- Bernilla 2006. *MIPYMES en América Latina*, lo encuentras en:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

- Brigham & Houston 2006. Desarrollo y evolución de las finanzas, lo encuentras en: <https://www.actaodontologica.com/ediciones/2011/1/art-20/>*
- Brealey & Myers, 1993. Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las pymes . lo encuentras en: <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2008/jjg/Teorias%20generales%20de%20soporte.htm>*
- Caballero 2008. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, lo encuentras en: <http://www2.congreso.gob.pe/sicr/RelatAgenda/proapro.nsf/ProyectosAprobadosPortal/2793A844DEED008605256DB1004D26D5>*
- Cazorla 2004. La Estructura de Capital de la Empresa, lo encuentras en: https://www.unioviedo.es/fgascon/DF/T5_Estructura_de_capital.pdf*
- Cepal 2010. Políticas de acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas en América Latina, lo encuentras en: <https://niefcz.wordpress.com/2011/11/21/politicas-de-acceso-al-financiamiento-para-pequenas-y-medianas-empresas-en-america-latina/>*
- Choy 2010. desarrollo de una metodología propia de análisis de crédito empresarial en una entidad financiera, lo encuentras en: http://www.scielo.org.co/scielo.phpscript=sci_arttext&pid=S0123-59232005000400007*
- Coronel 2016; En la tesis de título: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”*
- Coelho & Fabián 2019. Investigación cuantitativa, lo encuentras en: <https://www.significados.com/investigacion-cuantitativa/>*

- 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. *Indicadores de rentabilidad, lo encuentras en:*
http://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S131595182008000100008&script=sci_arttet
- Domínguez & Crestelo 2009. *Decisiones de inversion y financiamiento, lo encuentras en:* *<http://www.fao.org/3/x5743s/x5743s0a.htm>*
- Enaho 2011. *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, lo encuentras en:*
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:82wOLhRkLLcJ>
[:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875.](https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875)
- Fazzari & Althey 1987. *Qué es la competencia imperfecta, lo encuentras en:*
<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-competencia-imperfecta-monopolios-y-oligopolios>
- Felez & Carballo 2013. *ROA, la rentabilidad de los activos de la empresa, lo encuentras en:* *<https://blog.selfbank.es/roa-la-rentabilidad-de-los-activos-de-la-empresa/>*
- Fernández, 2003. *Proposición III de M&M, disponible en:*
<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>
- Ferraro 2011. *El Financiamiento a las pymes en América Latina, lo encuentras en:* *<http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.06.pdf>*

- Flores 2004. *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, lo encuentras en:*
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:82wOLhRkLLcJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875.pdf+&cd=3&hl=qu&ct=clnk&gl=pe>
- Galán 2009, *Las hipótesis en la investigación, lo encuentras en:*
<https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>
- González 2002. *Revista Española de Financiación y Contabilidad. Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes, lo encuentras en:*
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=
- Gonzales 2015; *En su tesis denominado “financiamiento de proyectos de inversión pyme en el mercado de capitales: un estudio de caso local”*
- González & Granado, 2010. *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, disponible en:*
<http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Gilberto 2009. *Productividad, lo encuentras en:*
<https://es.wikipedia.org/wiki/Productividad>
- Gitman 1990. *Estructura de financiamiento, lo encuentras en:*
<https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Hernández, Fernández & Batista 2010. Metodología de la Investigación, lo encuentras en: http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/rehabilitacion-doc/metodologia_dela_investigacion-texto.pdf

Hurtado G. 2019; En la tesis titulada: financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Rupa Rupa, 2018.

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

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>

Lastra 2007. Estrategia integral para promover a las mypes; lo encuentras en: www.eumed.net/cursecon/ecolat/.

Ley N° 28015. Régimen tributario de las MYPES [Extraído el 01 de julio del 2016], disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/imagenes/ley-28015.pdf>

López 2009. Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Lo encuentras en: http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/

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

- Mejía 2004. *Métodos y técnicas de investigación*, lo encuentras en:
<https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55163/2Metodos.pdf>
- Mejía 2009. *Definición de la micro y pequeña empresa*, lo encuentras en:
<https://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- Meyer 1994. *Fuente de financiación*, lo encuentras en:
<https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Myers 1984. *La estructura financiera*, lo encuentras en:
<https://www.ceupe.com/blog/que-es-la-estructura-financiera-de-la-empresa.html>
- Myers & Majluf 1984., *La Teoría De La Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)*, disponible en:
<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>
- Morán 2018; *En su tesis titulado: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio hospedaje del distrito de aguas verdes*, 2017.
- Modigliani & Miller 1958. *Teoría sobre la estructura de capital*, lo encuentras en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002
- Muñoz, 2011. *Estudios de caso*, lo encuentras en:
https://recursos.ucol.mx/tesis/estudios_de_caso.php

- Okpara & Wynn 2007. Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES), lo encuentras en: https://www.academia.edu/32847592/Factores_que_limitan_el_crecimiento_de_las_micro_y_pequeñas.*
- Pajuelo, A. 2018; En su tesis titulada: “financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Amarilis, 2017”.*
- Palomino C. 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.*
- Pérez & Gardey 2015. Depósitos a plazo, lo encuentras en: <https://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosahorro/depositosaplazo.html>*
- Ríos 2008. Evolución y aportes de la teoría financiera y un panorama de su investigación en México: 2003-2007, lo encuentras en: <https://www.uv.mx/iiesca/files/2013/04/05CA201202.pdf>*
- Robert K. Yin 2002. Metodología de la Investigación, lo encuentras en: <https://instituciones.sld.cu/ihi/metodologia-de-la-investigacion/>*
- Saavedra & Saavedra 2012. Teoria de las finanzas, lo encuentras en: https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xxxi_jornadas/xxxi-j-pascale.pdf*
- Salazar 2014; En su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector servicios - rubro hoteles de la provincia de Pomabamba 2014”*

- Santiago 2015. *Produce: Informalidad de las micro y pequeñas empresas, lo encuentras en:* <https://gestion.pe/economia/produce-informalidad-micro-pequenas-empresas-cayo-10-puntos-porcentuales-257428-noticia/>
- 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
- Sausser 2005. *Por qué no crecen las Micro y Pequeñas empresas, lo encuentras en:* https://www.ecorfan.org/actas/A_1/29.pdf
- Sánchez 2002. *Análisis de Rentabilidad de la empresa, lo encuentras en:* <https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Sánchez y otro, 1998. *La investigación científica, lo encuentras en:* <https://es.scribd.com/doc/227506345/metodologia-1>
- Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa 2005. *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES), lo encuentras en:* <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/viewFile/4126/4094+&cd=1&hl=qu&ct=clnk&gl=pe>
- Silvestre 2015; *En su trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia, se realizó en la Universidad Mayor de san Andrés, La Paz – Bolivia.*
- 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>
- Tafur 2017; En su tesis titulado: financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de independencia, 2015.*
- 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>
- Vallina A. 2015; En su trabajo de fin de Master Titulada “Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero” presentada al Centro Internacional de Postgrado de la Universidad de Oviedo.*
- Villar 2016; su tesis denominado “fuentes del financiamiento y el desarrollo de una mype en el distrito de Huánuco en el 2015”.*
- Yañez 2011. La Teoría de la rentabilidad, lo encuentras en:*
<https://actitudfinanciera.wordpress.com/tag/rentabilidad/>
- Zamora, 2011. Concepto de rentabilidad, lo encuentras en:*
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Zorrilla 2006. Comportamiento organizacional La dinámica del éxito en las organizaciones, lo encuentras en:*
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/335680/Comportamiento_organizacional._La_dina_mica_en_las_organizaciones..pdf

ANEXO

ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SETIEMBRE				OCTUBRE	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Introducción														
Planteamiento del problema														
Revisión de Literatura														
Metodología														
Hipótesis														
Resultados y Análisis de resultados														
Conclusiones														
Aspectos complementarios														
Aprobación de Tesis														
Sustentación de tesis														

ANEXO N° 02 PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	1	Millar	26.00	26.00
Resaltador	2	Unidad	3.00	6.00
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00	35.00
Lápiz	2	Unidad	3.00	3.00
Lapicero	2	Unidad	2.00	4.00
Total				74.00

Servicios:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	1	Millar	00.10	100.00
Fotocopias	50	Unidad	00.10	5.00
Anillado	3	Unidad	3.00	9.00
Internet	40	Unidad	1.00	40.00
Movilidad	2	Unidad	6.00	12.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3,100.00	3,100.00
Total				3,266.00

ANEXO N° 03 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 PROPIETARIO DE LA EMPRESA DEL
SECTOR SERVICIOS CASO, MULTISERVICIOS EL MIKE – RIOJA, 2020.**

El presente cuestionario tuvo por finalidad recoger información de la empresa para el desarrollo el trabajo de investigación denominado: **propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la empresa del sector servicios, caso Multiservicios El Mike - Rioja, 2019.**

La información que usted nos proporcionó fue utilizada 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. FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

1.1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

1.1.1 ¿Solicitó financiamiento para su negocio?

Si () No ()

1.1.2 ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su micro empresa?

Interno () Externo ()

1.1.3 ¿Cree usted que un financiamiento externo mejore las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?

Si () No ()

1.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1.2.1 ¿Cuál es la fuente de financiamiento de su empresa?

Capital Propio ()

Préstamos de una entidad financiera ()

Préstamos de amigos ()

1.2.2. Para usted, ¿El capital con que cuenta, actualmente, es suficiente para el crecimiento empresarial?

Si () No ()

1.2.3. ¿Cree usted, que las fuentes de financiamiento mejoren las posibilidades de la rentabilidad de su empresa?

Si () No ()

1.3 FORMAS DE FINANCIAMIENTO

1.3.1 ¿Considera usted que alguna forma de financiamiento permitiría el desarrollo para su empresa?

Si () No ()

1.3.2 ¿Qué formas de financiamiento conoce usted?

Crédito comercial ()

Factoring ()

Hipoteca ()

Ninguno ()

1.3.3. Con respecto a la pregunta anterior ¿Se atrevería usted a realizar una de las formas de financiamiento?

Si () No ()

2. RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:

2.1 NIVEL DE INGRESO

2.1.1 Si obtuviera algún financiamiento externo ¿Cree usted que sus ingresos mejorarían?

Si () No ()

2.1.2 ¿Brinda usted sus productos o servicios a crédito?

Si () No ()

2.1.3 ¿Cada cuánto tiempo, luego de brindar sus productos o servicios, realiza el cobro?

1 a 15 días () 16 a 30 días ()

31 a 45 días () Más de 45 días ()

2.1.4 ¿De qué manera ha repercutido, el brindar a crédito, sus productos o servicios, en sus ingresos?

Mucho () Regular () Poco () Ninguna ()

2.2 NIVEL DE CALIDAD DE SERVICIO

2.2.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende del buen servicio o producto que brinda a sus clientes?

Si () No ()

2.2.2 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?

Si () No ()

ANEXO N° 04 FICHA RUC

Reporte de Ficha RUC

PADILLA PEÑA MIKE
CHARLEY 10008385080

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	02 PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	13/10/2010
Fecha de Inicio de Actividades	13/10/2010
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0183 - O.Z.SAN MARTIN-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	-
Comprobantes electrónicos	-
Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	MULTISERVICIOS EL MIKE
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4520 - MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
Actividad Económica Secundaria 1	4719 - OTRAS ACTIVIDADES DE VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 2	- - -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	42 - 942892635
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	arthur_ocmin@hotmail.es

Correo Electrónico 2	celoal2@hotmail.com
Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	4520 - MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
Departamento	SAN MARTIN
Provincia	RIOJA
Distrito	YURACYACU
Tipo y Nombre Zona	-
Tipo y Nombre Vía	AV. RIOJA
Nro	C-17

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

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa	
Documento de Identidad	DNI 00838508
Cond. Domiciliado	DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión	29/03/1976
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	01/11/2015	-	-	-
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	01/11/2015	-	-	-

ANEXO N° 05 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

