



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROPUESTA DE MEJORA DE FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE,
SECTOR SERVICIO, CASO SERVIMATTHEW-AMARILIS,
2019.

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

AUTOR:

PALOMINO MURGA AMELIA

ORCID: 0000-0002-0218-4283

ASESOR:

BOCANEGRA ARANDA, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUÁNUCO – PERÚ

2020

1. Título de la tesis

**PROPUESTA DE MEJORA DE FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE, DEL SECTOR
SERVICIO, CASO SERVIMATTHEW AMARILIS, 2019.**

2. Equipo de Trabajo

AUTOR

Palomino Murga, Amelia

ORCID: 0000-0002-0218-4283

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

ASESOR

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financieras 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

A la universidad “CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE” Filial Huánuco vicariato, a la escuela académica profesional de contabilidad y a nuestros docentes de la especialidad que nos transmitieron sus conocimientos.

Al asesor Roger Bocanegra Aranda por su enseñanza y apoyo incondicional en la elaboración del presente trabajo de investigación

De igual manera al propietario sr. Toribio Aquino Osorio quien nos brindó su consentimiento y nos dio la información correspondiente para la aplicación de este trabajo de investigación.

Dedicatoria

A dios quien supo guiarme por un buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y a mis padres por su apoyo incondicional en los problemas que se me presentaban, enseñandome a escarar las adversidades y alcanzar mis metas.

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 micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Huánuco, 2019, dado que la empresa viene operando en el mercado por mas de 09 años, desde su formalizacion, con multiples dificultades, tales como la situación contable, administrativa, tributaria y financiera, pero este estudio se centrara en los factores que intervinieron en el financiamiento y la rentabilidad, porque el financiamiento es uno de los problemas más importantes que en muchos casos no permiten un adecuado crecimiento y desarrollo empresarial. En cuanto a la metodología, el tipo de investigación es aplicada, 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 al financiamiento interno:** la empresa utiliza el capital que fue producto de los ahorros a nivel de la familia (esposa y esposo) mas la reinversion de utilidades no distribuidas. **Respecto al financiamiento de terceros:** utiliza el financiamiento de familiares que asciende la suma de de 20,000 a una tasas de interés 20% anual, tambien el credito de los proveedores: **Respecto a los plazos de financiamiento:** por lo general el crédito de los proveedores, lo administra a corto plazo, y el credito financiero a largo plazo. Finalmente el financiamiento y la rentabilida coadyuan en la estabilidad economia de la empresa.

Palabras Claves: financiamiento interno, financiamiento de terceros, plazos 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 micro enterprise, service sector, case SERVIMATTHEW Huánuco, 2019, since the company has been operating in the market for more than 09 years, since its formalization, with multiple difficulties, such as the accounting, administrative, tax and financial situation, but this study will focus on the factors that intervened in financing and profitability, because financing is one of the most important problems that in many cases they do not allow adequate business growth and development. Regarding the methodology, the type of research is applied, 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 internal financing: the company uses the capital that was the product of savings at the family level (wife and wife) plus the reinvestment of undistributed profits. Regarding the financing of third parties: it uses the financing of relatives that amounts to the sum of 20,000 at an interest rate of 20% per year, also the credit of the suppliers: Regarding the financing terms: generally the credit of the suppliers, the manages short-term and long-term financial credit. Finally, the financing and profitability contribute to the stability of the company's economy.

Keywords: internal financing, third-party financing, financing terms, MYPE, profitability.

Contenido

1. Título de la tesis	ii
2. Equipo de Trabajo.....	iii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iv
4. Agradecimiento.....	v
Dedicatoria	vi
5. Resumen y abstract	vii
Contenido	ix
I. Introducción	11
II. Revisión de la literatura.....	17
2.1. Antecedentes	17
2.1.1 Antecedentes Internacionales	17
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	21
2.1.3 Antecedentes Locales	25
2.2. Bases Teóricas de la investigación	27
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	27
2.2.2 Teorías de Rentabilidad	34
2.2.3 Micro y pequeñas empresas.....	38
III. Hipótesis	41
IV. Metodología	42
4.1. Diseño de investigación	42
4.2 Población y muestra	43
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	45
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	46
4.5. Plan de análisis	46
4.6 Matriz de consistencia.....	47
4.7 Principios éticos	48
V. Resultados	50
5.1 Resultados	50
5.2 Análisis de resultados	53
VI. Conclusiones	58
Referencias bibliográficas.....	61
ANEXO	66
Instrumento de recolección de datos	69

Indice de cuadros

Cuadro 1 Características de las MYPE.....	38
Cuadro 2 Definición y operacionalización de variables	44
Cuadro 3 matriz de consistencia	46
Cuadro 4 Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento .	50
Cuadro 5 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad	52

I. Introducción

La crisis mundial del empleo es uno de los riesgos más grandes, de seguir así se corre el riesgo de tener un mundo más fragmentado, proteccionista y confrontado. La persistente escasez de oportunidades de trabajo decente, inversiones insuficientes y bajo nivel de consumo provocan una erosión del contrato social sobre el cual se asienta las sociedades democráticas según el cual el progreso debe beneficiar a todos. Aunque el hecho de tener un trabajo no es una garantía de mejorar niveles de vida. En ese sentido surgen las micro y pequeñas empresas como una alternativa al desempleo.

La ONU considera que el difícil acceso al financiamiento es el principal obstáculo que tienen las MYPE, medianas empresas y las unidades económicas para continuar creciendo y desarrollarse como empresa, dado que la corporación financiera internacional reporta que a nivel mundial existen alrededor de 200 millones de las pequeñas y medianas empresas que tienen dificultades para conseguir los recursos suficientes para continuar creciendo. (ONU, 2014).

En relación a ello, el acceso al financiamiento se considera como uno de los principales problemas para las empresas en general, con mayor implicancia para las unidades económicas pequeñas

A nivel de América Latina y el Caribe, existe fuerte presencia de empresas muy pequeñas, las cuales son agentes económicos con capacidad de crear empleo, pero a la vez mantienen bajos niveles de productividad y elevada informalidad; además, existen 11 millones de unidades económicas, de las cuales alrededor de 10 millones son micro y pequeñas empresas que brindan el 47% del empleo de la región. (Ferraro & Rojo, 2018).

En América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial. Esta importancia se manifiesta en la generación del empleo y su participación en el PBI por su estructura productiva lo cual tienen efectos positivos en la economía del país, pero la heterogeneidad de las unidades económicas implica elevadas diferencias de productividad, por las brechas en capacidades productivas y tecnológicas, con acceso adecuado al financiamiento dificultan el desarrollo empresarial por lo tanto los problemas de competitividad, bajo crecimiento, pobreza y bajos niveles de productividad persistirán en los países.

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico y social, por ello es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general de dotar los instrumentos adecuados para promover su desarrollo y crecimiento empresarial, y estos instrumentos son el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial. (Bernilla, 2002)

Según (ASEP, 2018), las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en el Perú, porque las MYPE aportan el 40% del PBI, lo cual evidencia ser entre las mayores impulsoras del crecimiento económico del país. Asimismo, tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. Es decir en conjunto las MYPE generan el 47% del empleo en América Latina. También se observa que en el Perú constituyen el 98,6% de las unidades empresariales brindándoles espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos los cuales contribuyen al desarrollo de la economía. El sector que promueve el desarrollo es MINDIS a través de Compras a MYPE Perú especialmente rubro textil, calzado, madera y metal mecánica.

En el Perú las (MYPE) conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98:4% son (MYPE), 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.

Según (González, Correa, & Acosta, 2002), señala que la rentabilidad como un factor esencial para la supervivencia de las empresas a largo plazo, aunque no suficiente para el éxito del proceso de crecimiento de la empresa, además favorece la creación de un elevado número de empleos cuyos efectos cuadyuvan en la mejora de los niveles de las familias. En efecto, la rentabilidad, es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial, porque 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. En ese sentido un aspecto importante para una empresa es la rentabilidad de su inversión dado que es el eje de la sostenibilidad y el crecimiento de los negocios en el tiempo. Por lo tanto llevar adelante la idea de negocio mediante la deuda debe evaluarse su rentabilidad

La búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento es uno de los planteos de que la CEPAL ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la comisión, en la reunión de Brasilia. Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivos 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 este tipo de empresas. (CEPAL, 2011).

No debe extrañar, por tanto, que el crecimiento de estas empresas se haya visto acompañado de una pérdida en calidad de las condiciones en que se labora y que esta situación se vea reflejada en pérdida de productividad, bajos ingresos, malas condiciones laborales y riesgos para los trabajadores; factores que afectan directamente la capacidad competitiva de estas unidades económicas, pero también de todo un sector productivo específico. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares (Mendivil, 2009).

El Perú las MYPE representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, La gran mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. (Choy, 2010).

En el Perú las MYPE constituye como el eje del desarrollo comercial e industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que

ofrece la banca de desarrollo debido a que estos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar en este segmento de empresas, por baja rentabilidad.

La empresa del señor Toribio Aquino Osorio, con RUC 10423207707 cuyo nombre comercial SERVIMATTHEW actualmente tributa según el régimen Mype tributario que tiene como actividad principal prestación de servicios de mantenimiento y reparación de vehículos automotores de diferentes marcas, viene operando en el mercado por mas de 09 años, desde su formalización en el año 2011, con múltiples dificultades, así como la situación contable, administrativa, tributaria y financiera, pero este estudio se centró en los factores que interviene en el financiamiento y la rentabilidad, para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad. Por los considerandos se formulo el siguiente enunciado: **¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades dela micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019?**, de igual modo se ha formulado como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Huánuco, 2019. Para cumplir este objetivo se han formulado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las oportunidades del financiamiento interno y Rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019
- Describir las oportunidades del financiamiento de terceros y rentabilidad mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Aamrilis, 2019

- Explicar las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019

Esta investigación se justifica porque me permitió conocer el comportamiento del financiamiento y rentabilidad en el desarrollo de las empresas para lo cual es necesario indagar sobre las fuentes de financiamiento al que se acceden y consecuentemente les permiten obtener la rentabilidad de las empresas,

La investigación se justifica porque me permitio conocer a grandes rasgos a la empresa que se dedica a una de las actividades que contribuye en el crecimiento económico del país, puesto que en la actualidad las micro empresas van ganando importancia en el mercado de la ciudad de Pillco Marca.

Finalmente, los resultados de la investigación serán de mucha ayuda para las futuras investigación relacionado a la línea y rubro dado que será un antecedente, asimismo también será de mucha utilidad al propietario de la empresa dado que servirá como una referencia para la toma de decisiones de manera adecuada, tambien para aquellas personas que se encuentran en el proceso de llevar a cabo una idea de negocio y para aquellos que mantienen ya en marcha, y además realizar una gestión acertada para tener acceso a mejores posibilidades de financiamiento y consecuentemente mayor nivel de rentabilidad para su empresa.

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes

En la presente de investigación la recopilación de Información será de todo trabajo realizado por algún investigador en cualquier ciudad del mundo internacional y nacional, relacionado con nuestras variables de estudio y unidades de análisis.

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Se tiene el estudio de Bravo (2017), en su investigación titulada Análisis de las fuentes de financiamiento para las exportaciones de artesanías del Cantón Atacames, tuvo por objetivo determinar las fuentes de financiamiento para la producción de artesanías con fines de exportación del cantón Atacames, la justificación de la investigación es la presente investigación es analizar las fuentes de financiamiento existentes, enfocados a los micro artesanos, los mismo que carecen de conocimiento financiero para poder ejercer sus negocios de manera más estructurada, utilizando una metodología de tipo descriptivo y cualitativo, para arribar posteriormente a las siguientes conclusiones:

- Los artesanos del cantón Atacames financian su producción de artesanías con recursos propios o prestamos algún familiar, acción que genera tener un bajo capital, no adecuado para poder solventar toda la actividad que conlleva la fabricación de sus productos, por lo cual se han visto en la necesidad de acceder a préstamos al chulco que si bien les soluciona sus problemas de liquidez en el momento, a la larga terminan pagando interés demasiados altos que oscilan entre un 10 % y 20% mensual siendo valor exagerados en comparación con un banco.

- Las necesidades de financiamiento de los artesanos, son básicas, y no requieren de capitales grandes, pero ellos buscan liquidez dentro del mercado de la informalidad, y muy pocos tienen por iniciativa ir a la banca privada o estatal, a pesar de que si conocen que en esta institución podrían acceder a recursos económicos que le permitirían expandir su negocio de artesanía por medio de microcréditos.
- Los montos son relativamente manejables, ya que la mayoría se ubica en el rango de \$50 a \$ 2000, y un 33% requiere una cantidad mayor, las garantías que exigen las instituciones financieras para ellos constituye una problemática.
- El dinero requerido según este estudio será invertido en compra de materia prima e instrumentos para la elaboración de sus productos, lo que implica que las necesidades girarán en el giro del negocio, por lo tanto genera confianza que estas personas sabrán responder a la deuda que contraigan; pero además tiene otras necesidades por las que requieren financiamiento y es para pagar deudas adquiridas, y poner otro negocio, en este punto surge una dicotomía ya que aparentemente se podría suponer que dejarían la artesanía, pero en realidad como se trata de sociedades familiares, ellos piensan en función de ese núcleo, y todos quieren mantenerse ocupados, y el dinero les serviría para que un miembro de la familia, sea autosuficiente y aporte al grupo que pertenece.
- Los préstamos que ellos realizan lo han hecho por medio de chulqueros y la mayoría no ha accedido nunca a un crédito bancario, por lo tanto se han financiado por medio del chulco a tasas entre 15% y 20 % mensual con pagos diarios o semanales del interés si afectan el capital, lo que implica alrededor

de una tasa de más del 350%, es decir un interés usurero y aun así han podido pagar, evidenciando en este sentido, una falta de cultura financiera, en la que la academia debería tomar parte en el asunto con la finalidad de que estas personas tenga mejor conocimiento al respecto y así superar el desfase de la poca experiencia financiera que tiene al respecto, más aún cuando tienen una capacidad de pago interesante para el sistema financieros, en parte a la capacidad de ahorro que tienen ellos, que suple considerablemente a la inexperiencia financiera, por ese motivo son visitados por operadores de la economía subterránea que les prestan dinero sin ningún trámite, por esta burocracia de las instituciones financieras hacen que sea poco amigables con este tipo de clientes.

(Ñauta, 2015) En su tesis titulado “Análisis y alternativas para financiamiento de mypes a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Azuay” Cuenca – Ecuador”. Tuvo como objetivo general: Conseguir una mayor ventaja competitiva de las cooperativas frente al sistema financiero y de igual manera contribuir para que las MYPE puedan acceder de manera más fácil a estos productos y conseguir los recursos económicos necesarios para que puedan seguir creciendo y desarrollándose en el mercado. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Las cooperativas de ahorro y crédito son instituciones financieras que se dedican a prestar su servicio para las personas que no pueden acceder a créditos de la banca tradicional, otorgan montos pequeños a plazos no muy largos dependiendo del monto del crédito y el destino del mismo, realizan los respectivos seguimientos.

- Las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito por los créditos, son otra razón para que las empresas no trabajen con las mismas, debido a que las consideran.

(Copa, 2017) En su tesis titulado “Situación del financiamiento y de los incentivos financieros en la Red Integral de Servicios de Salud –Refiss- Norte Central. La Paz-Bolivia 2017” sustentado en la universidad mayor de San Andrés, tipo de investigación cuantitativa y cualitativa tipo descriptivo, tuvo como objetivo general: Establecer el nivel de financiamiento y de los incentivos financieros de la Red Norte Central del Servicio Departamental de Salud de la ciudad de La Paz, en la gestión 2016. Utilizo la metodología tipo descriptivo observacional incluyo dos fases, cuantitativa y cualitativa, llego a las siguientes conclusiones:

- El investigador dice que el financiamiento del Sistema Público en Salud, ha tenido incrementos en los últimos años, sin embargo, menciona que no cubre las necesidades que hay en esa área, Es por ello que se debería trabajar específicamente con la identificación de las necesidades y determinantes de salud y buscando mejorar los montos de financiamiento
- Cuando menciona que el sector salud no tiene planificación sobre los incentivos para recursos Humanos en salud, pues estos deberían ser elaboradas según en base a los diagnósticos de necesidades, Ya que el recurso más importante dentro del sector salud son los Recursos Humanos, y estos deberían ser evaluados y compensados en función a su productividad y eficiencia.
- Menciona que la decisión municipal del manejo financiero de los fondos producidos por la Ley 475, asegura eficiencia financiera en la adquisición de medicamentos e insumos, estos no se han realizado en forma oportuna debido

a la burocracia administrativa para su adquisición, y no siempre han respondido a los requerimientos realizados

2.1.2 Antecedentes nacionales

Según (**Duran, 2019**) en su tesis titulada “El Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa Alicorp S.A.A, Año 2010 – 2017”, tuvo como objetivo determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa en estudio. Obtuvo una metodología de diseño no experimental, de corte longitudinal. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Según el método de Regresión, el nivel de influencia entre la variable apalancamiento financiero y rentabilidad es -0.746 lo cual significa que la pendiente del método lineal es negativa, en otras palabras, una unidad de la variable independiente apalancamiento financiero disminuye en 0.014 la variable dependiente rentabilidad.
- El análisis de la estructura financiera de la empresa en estudio que a pesar de los altos niveles de apalancamiento supo disminuir su exposición. Esto se debe a que la empresa en estudio, obtuvo la tasa más baja en el mercado internacional al emitir dólares, sin embargo, el tipo de cambio generó la depreciación de la moneda en el año 2013. La empresa en estudio reacomodo la deuda donde se reemplaza la moneda extranjera por moneda local lo que logró que su exposición disminuyen, lo que nos indica que el apalancamiento financiero es estrategia y que una estructura financiera adecuada puede soportar un alto nivel de apalancamiento.
- La rentabilidad del patrimonio se relaciona directamente con el apalancamiento financiero, es decir que la variable independiente

apalancamiento financiero disminuye en 0.005 a la variable dependiente ROE y la rentabilidad de los activos se relaciona directamente con el apalancamiento financiero, es decir que una unidad de la variable independiente apalancamiento financiero disminuye en 0.05 a la variable dependiente ROA.

- El apalancarse en el tiempo correcto así como el uso adecuado del apalancamiento y estructura financiera adecuada que pueda soportar el endeudamiento, genera un beneficio futuro. La empresa en estudio se apalancó en el momento indicado pero las circunstancias externas cambiaron, lo que generó una pérdida, pero gracias a las estrategias Alicorp S.A.S supo disminuir sus niveles de apalancamiento.

Según **(Rodriguez & Yauri, 2018)** es su tesis titulada “La Gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. – Huaraz, Periodo 2018”, tuvo como objetivo demostrar de qué manera la gestión financiera incide en la rentabilidad de la empresa en estudio. Donde obtuvieron una metodología de tipo cuantitativo y de diseño no experimental, transversal y descriptiva – correlacional. Llegando así a las siguientes conclusiones:

- El grado de correlación entre la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa en estudio es 0.857 según el coeficiente de correlación de Spearman, resultados validados con las teorías asociadas a las variables de estudio, sin embargo, se puede observar, que la restricción en el alcance absoluto de la gestión financiera en la rentabilidad de la empresa por cuanto, esta empresa carece de administración profesional que se refleja en bajos niveles de rentabilidad económica y financiera restándole competitividad,

oportunidades de desarrollo y un mejor posicionamiento en el mercado turístico.

- El grado de correlación entre la planificación financiera y la rentabilidad de la empresa en estudio es 0.95 según el coeficiente de correlación de Spearman, resultados validados con las teorías asociadas a la dimensión de estudio; sin embargo, se observa limitación en el alcance absoluto de la planificación financiera en la rentabilidad de la empresa por cuanto, esta empresa no tiene adecuadamente definido el rumbo de sus procesos operativos con objetivos y metas financieras estratégicas, lo que se refleja actualmente en bajos niveles de rentabilidad económica y financiera, por consiguiente, no está garantizado el giro de sus actividad principal en el largo plazo.
- El grado de correlación entre la capacidad de fortalecimiento patrimonial y la rentabilidad de la empresa en estudio, es 0.806 según el coeficiente de correlación de Spearman, resultados validados con las teorías asociadas a la dimensión de estudio, sin embargo, se observa limitación en el alcance absoluto de la capacidad de fortalecimiento patrimonial en la rentabilidad de la empresa por cuanto, esta empresa no relaciona capacidades de sus recursos materiales y humanos con un buen desempeño o logro de resultados eficientes y eficaces, lo que se refleja actualmente en bajos resultados económicos que no justifica inversiones realizadas y esfuerzos emprendidos por sus propietarios.
- El grado de correlación entre el control financiero patrimonial y la rentabilidad de la empresa en estudio es 0.857 según el coeficiente de correlación de Spearman, resultado validado con las teorías asociadas a la

dimensión de estudio, sin embargo, se observó limitación en el alcance absoluto del control financiero patrimonial en la rentabilidad de la empresa por cuanto, esta empresa no basa sus decisiones gerenciales en información contable y financiera en tiempo real, haciéndolo a base de experiencias empíricas lo que se refleja actualmente en tasas de rentabilidad inferior al promedio del sector económico en la que opera.

Según **(Huamani & Sosaya, 2017)** en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del Sector Comercial del Distrito de Imperial – Cañete. Año 2012 – 2015” tuvo como objetivo determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio. obtuvo una metodología de tipo aplicada, de nivel no experimental y de diseño descriptivo correlacional. Llegando así a las siguientes conclusiones:

- Se concluyó que el financiamiento ha influido positivamente en la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio, representada J&M DON AGRO MAX S.A.C. donde se demostró que el financiamiento es fundamental para el crecimiento económico y financiero de las MYPE , ya que se obtuvo una mayor rentabilidad a mediano plazo.
- Se concluyó que la independencia financiera ha influido positivamente en la rentabilidad de ventas de las MYPE del ámbito de estudio, al respecto cabe señalar que la independencia financiera es sostenida por ingresos generados por el mismo negocio, lo que demuestra que se necesita de terceros al momento de invertir.
- Se concluyó que el grado de apalancamiento ha influido positivamente en la rentabilidad del activo de las MYPE del sector comercial del ámbito de

estudio, ya que es un mecanismo favorable para incrementar la inversión de sus activos que a su vez le generen mayor rentabilidad sobre sus inversiones.

- Se concluyó que el multiplicador de capital ha influido positivamente en la rentabilidad patrimonial de las MYPE del ámbito de estudio, lo que significa que el financiamiento a través del multiplicador de capital ha generado beneficios a los socios debido a su buena y oportuna inversión en los activos de la empresa.

2.1.3 Antecedentes Locales

Según **(Ponce, 2019)** en su tesis titulada “propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería distrito de Huánuco, 2019”, tuvo como finalidad determinar las oportunidades del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del ámbito de estudio, para ello su metodología fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo y de diseño descriptivo – no experimental – transversal. La cual le llevó a las siguientes conclusiones:

- Se logró determinar que las oportunidades de financiamiento está referida para todos los agentes económicos que pueden proporcionar financiación en forma de préstamos a la empresa, los cuales son de familiares, amigos y terceros, las cuales le permitieron incrementar sus servicios y a la vez sus utilidades.
- Se determinó que las MYPES acceden a un financiamiento para mejorar su local, en su mayoría, se obtiene generalmente un préstamo bancario o financiero.

- Se determinó al obtener un préstamo, pero las tasas de interés no siempre favorecen a la persona u empresa que solicita el préstamo, pero en la gran mayoría de casos empresariales si consideran aceptable las tasas de interés ofrecidas por entidades bancarias ya que estos buscan cotizar el interés más bajo del mercado y el dinero obtenido invertir en algo que le generara rentabilidad en un periodo de tiempo determinado.
- Se determinó los tipos de financiamiento que favorecen a toda empresa porque a través de ellos se le brinda la posibilidad de mantener estable financiera y económicamente.
- El plazo que considera para cancelar los creditos de los proveedores es el corto plazo, sin embargo para la devolucion de los prestamos financieros es el largo plazo.

Tambien se tiene el estudio de (Palomino, 2018), en su tesis doctoral titulada: Gestion del financiamiento para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas manufactureras de la region Huanuco, 2017, tuvo como objetivo explicar la gestion del financiamiento y su influencia en el desarrollo de las MYPE manufactureras, esta investigacion fue de nivel explicativo porque se centro en explicar el porque ocurre los fenomenos, en cuanto al tipo de investigacion fue aplicado, y el enfoque fue mixto, es decir tanto el cuantitativo y cualitativo, el diseño de investigacion fue cuasiexperimental con lo que llego a las siguientes conclusiones:

Que la gestion del financiamiento mejora indices de desarrollo de las MYPE debido a mas charlas de capacitacion.

A mejoras charlas de capacitacion sobre necesidad financiera de la gestion del financiamiento, mejores indices de desarrollo de las MYPE, porque se evidencia

alta tasa de necesidad de contar con liquidez para la MYPE porque carecen de insumos y para la adquisición de bienes de capital.

A mejores charlas de capacitación sobre elección del proveedor financiero de la gestión del financiamiento mejores índices de desarrollo de las MYPE.

También se tiene el estudio de (Goñi, 2019), titulado estrategias empresariales para incrementar la rentabilidad en las vidrierías del distrito de Amarilis 2018. Para este estudio formuló como objetivo analizar la incidencia de las estrategias empresariales en la rentabilidad de las empresas, asimismo empleo como metodología entre ellas el tipo por su finalidad es aplicada, el enfoque fue cuantitativo, nivel o alcance descriptivo correlacional y el diseño es no experimental en su variante transversal por tener alcance descriptivo correlacional, y llegó a las siguientes conclusiones:

Las estrategias de endeudamiento tales como las tasas de interés y los endeudamientos a largo plazo y los rendimientos a corto plazo inciden significativamente en el incremento de la rentabilidad.

Que las estrategias de venta manifestados en la satisfacción del cliente y fidelización, descuento en la compra de sus productos, regalos de aniversario, etc. inciden significativamente en la rentabilidad

2.2. Bases Teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

De acuerdo a (Mogollón, 2011), las nuevas empresas consideran que su desarrollo se encuentra limitado por las dificultades para el acceso al financiamiento, debido principalmente a las condiciones financieras desfavorables como cronograma de pagos, elevados costos y condiciones de financiamiento. asimismo, define la financiación como la forma de otorgar el

capital necesario a la empresa de manera tal que pueda dar usos de estos recursos económicos para sus diferentes tipos de necesidades en el monto adecuado y menciona que la fuente de financiamiento más utilizada es el crédito bancario, sin embargo, existen nuevas formas de financiamiento distintas al crédito bancario y que por sus mismos mecanismos solo algunos pueden acceder a ella.(p.4)

Para (Brealey, 2007) señala que el financiamiento es la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la empresa; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano y largo plazo.

También (Casanovas & Bertran, 2013) nos dice que el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtiene recursos para un proyecto específico que puede adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. El financiamiento es el suministro y uso eficiente del dinero, préstamos, líneas de crédito, fondos de cualquier clase que se utilizan en la realización de un proyecto o el funcionamiento de una empresa.

De igual modo el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios que se destinaron para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente

sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, gracias a un préstamo y sirven para completar los recursos propios

En efecto, se denomina el financiamiento a todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital, la forma de conseguir ese capital, dado que a través del financiamiento se les brinda la posibilidad a las empresas de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales.

También es necesario considerar las estrategias de financiamiento que se emplea en la gestión de la empresa en ella se analizan variables tales como: fuentes (internas y externas) implica el origen de los recursos, si proviene de instituciones públicas o privadas, plazo (corto o largo), instrumentos, costo (tasa de interés más comisiones) y garantías, lo cual pudiera constituir una mezcla de financiamiento. (Boscán & Sandra, 2006)

a) Financiamiento interno

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la de pago de las mismas. Esta afirmación se relaciona con lo señalado por (Rojas, 2011), en la que manifiesta que el financiamiento interno es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

- **Provisiones:** estas son de mucha importancia para la empresa puesto que les permitirá cubrir futuras pérdidas que puedan ocurrir en operaciones futuras.
- **Aporte de los socios;** referidas a los aportes que realizan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlo, cuando la empresa ya se encuentra constituida. Por su parte **Gitman L. , (2007)** menciona que existe capital social común que significa es el aportado por accionistas fundadores, por lo cual puede intervenir en el manejo de la empresa, en las decisiones administrativas y capital social preferente es el aportado por accionistas que no tienen intención de participar en la administración y decisiones de la empresa, su participación se programa para que suministre recursos a largo plazo sin impacto en el flujo efectivo a corto plazo.
- **Utilidades reinvertidas o Beneficios no distribuidos de la empresa;** los socios o el propietario decide en los primeros años no repartir utilidades en forma de dividendos, sino reinvertirlas en la organización mediante adquisiciones, compras planificadas de mobiliario y equipo, es decir, según necesidades de la empresa. Es el financiamiento más importante a la que acude la empresa, las empresas financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes de utilidades en relación a sus niveles de ventas y sus aportaciones de capital. Su generación guarda relación directa con la eficiencia en las operaciones y calidad en la administración de los recursos, lo que refleja salud financiera presente y futura. En efecto, esta viene a ser la principal fuente de financiamiento interno de las empresas ya que, al contar con beneficios

monetarios en la empresa, el emprendedor puede optar ampliar el capital de trabajo.

- **Reservas de Capital;** Constituyen apartados contables de utilidades que garantizan la estabilidad de las mismas dentro del flujo operacional de la empresa; tanto las utilidades de operación como las reservas de capital, en su génesis son las mismas, solo que las primeras pueden ser objeto de retiro mediante pago de dividendos, mientras las segundas permanecerán con carácter permanente dentro del capital contable, en tanto la asamblea general extraordinaria de accionistas no decreta reducciones del capital social.
- **Depreciaciones y Amortizaciones;** estos son fondos que la empresa utiliza para así evitar una pérdida en el valor de los activos y una posible descapitalización de la empresa. Al adquirir un activo fijo, la empresa ha de abrirle un fondo de depreciación que viene a representar un fondo de utilidad, ya que el mismo contribuirá a la producción o funcionamiento de la empresa durante su vida útil; (Levy, 2008) define la depreciación “Como una reconsideración del valor del activo, enfocándose en establecer la pérdida real mediante un gasto en efectivo de un costo real distribuido en varios períodos”.

Para autores como (Gitman, 2007) la depreciación es considerada como la “pérdida del valor no recuperada con el mantenimiento que experimentan los activos debido a diferentes factores que conllevan finalmente a su inutilidad, obligando al reemplazo del mismo”.

- **Venta de Activos;** Se considera como una fuente interna de financiamiento, puesto que se generan recursos mediante la venta de bienes que no se utilizan por encontrarse obsoletos o deteriorados tales como equipos de oficina,

cómputo, transporte, operación, entre otros. “Excepto cuando se trata de empresas que se dediquen a la fabricación de muebles”, según formula Gitman (2007).

b). Financiamiento de terceros

Se denomina financiamiento de terceros al financiamiento a través de la deuda, las mismas que pueden provenir del sistema bancario, no bancario y de proveedores, usureros y amigos

- **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.

c) Plazos de financiamiento

- **Financiamiento a corto plazo:** Es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo, esto puede ser un par de meses, no supera un año. Este tipo de financiamiento tiene la ventaja bajo costo de devolución de dinero e interés. Según (Cordova M. , 2016) nos

dice que Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo

Se entiende por Créditos de corto plazo a plazos menores a un año, Está constituido por:

- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Papeles Comerciales:** esta fuente de financiamiento consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes
- **Financiamiento a largo plazo:** Son aquellos cuyo plazo de devolución de fondos obtenidos supera el periodo de un año. Según (Webedia, 2019) nos explica que es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o

convenio que se realice, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido.

Se entiende por Créditos de largo plazo a plazos mayores a un año. Está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** en este aspecto es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece
- **Bonos:** es un instrumento financiero escrito certificado en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma específica, en una fecha pactada, junto con los intereses calculados y en las fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

La autora Estela (2018) dice que cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.

Existe rentabilidad, entonces, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

La rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés Return on Investment, muestra en el juego de Cashflow 101 creado por Robert Kiyosaki y 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 (Yañes, 2011)

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. (Yañes, 2011)

La rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy

variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural (Lizcano, 2004, p. 10)

Concepto

Se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados. (Garcia, 2017)

(Editorial Definición MX, 2014), menciona que “Se denomina rentabilidad al beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios”

Análisis de la Rentabilidad

Aquí la rentabilidad es analizada desde dos puntos de vista, la rentabilidad de los propietarios de la empresa, esto es, la rentabilidad financiera; y la otra está referida al conjunto de activos utilizados en la empresa llamada rentabilidad económica.

Rentabilidad Económica

La forma de cómo se realiza la rentabilidad económica consiste en comparar los resultados obtenidos por la empresa en relación con los activos totales utilizados para el logro de tal resultado, la fórmula es:

RENTABILIDAD ECONÓMICA = Resultado del período/Activo total

Ello se puede descomponerse en un primer elemento o variable que permite conocer la procedencia de la rentabilidad obtenido de la siguiente manera:

$$\text{MARGEN DE BENEFICIO} = \text{Resultado de la explotación} / \text{Ventas netas}$$

Se puede seguir descomponiendo a cifra de producción, en lugar de ventas.

La segunda variable que incide en el nivel de rentabilidad es el ratio de rotación de los activos empleados, que se determina del modo:

$$\text{ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS} = \text{Ventas netas} / \text{Activo total}$$

Por tanto:

$$\frac{\text{Resultado explotación}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Resultado explotación}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

RENTABILIDAD ECONOMICA

MARGEN DE BENEFICIO

ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS

Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera, se debe tener en cuenta los fondos propios, y pretende determinar el rendimiento para el accionista o propietario de la empresa.

Consiste en evaluar el resultado después de impuestos

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \text{Resultado neto} / \text{Fondos propios}$$

$$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Fondos propios}}$$

↑
RENTABILIDAD
FINANCIERA
↑
↑
MARGEN
DE BENEFICIO
↑
↑
ROTACIÓN DE LOS
FONDOS PROPIOS
↑

2.2.3 Micro y pequeñas empresas

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 la finalidad de desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características

recurrentes:

Cuadro 1 Características de las MYPE

	Ventas anuales
Micro empresa	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias UIT
Pequeña empresa	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT

2. 2.3 Marco conceptual

Definición de Financiamiento

El financiamiento consiste en abastecerse de recursos financieros, permitiéndole así al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y poder mejorar la situación de su negocio.

Hernández (2002), conceptualiza que toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requieren de recursos financieros (dinero), que puede ser para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, o para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Asimismo, para Según (**Santos , 2007**) Las empresas para cubrir sus necesidades de fondos (recursos financieros) requieren financiarse con capital de sus accionistas (socios) y con recursos de terceros (bancos, proveedores y otras fuentes). Estas necesidades financieras obedecen a planes de crecimiento, modernización, diversificación de actividades, o de fortalecimiento de la organización, y comprenden la ejecución de estudios, y adquisiciones de activos fijos y/o de capital de trabajo.

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

Rentabilidad

Según (Acosta, Correa, & Gonzáles, 2002) señalan que la rentabilidad es la relación entre la utilidad y la inversión que se necesita para lograrla, ya que esto va a medir la efectividad de la gerencia en la empresa, que van a ser demostradas mediante las utilidades que se obtiene por las ventas realizadas y la buena utilización de las inversiones. Estas utilidades demuestran en conclusión que hay una administración competente, una planeación inteligente, la reducción de costos y gastos. Así mismo la rentabilidad va a medir la cantidad de recursos generados por las inversiones que se realizaron, indicador que mide el éxito de la empresa.

Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

Se define a la Micro y Pequeña Empresa como 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 por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios de acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT).

III. Hipótesis

La formulación de hipótesis en una investigación es importante dado que sirve para orientar y delimitar una investigación, dándole una dirección definitiva a la búsqueda de la solución de un problema. Según (Kerlinger, 1996), afirma que la formulación de la hipótesis es importante por tres razones: porque son instrumentos de trabajo de la teoría, son susceptibles de demostración en cuanto a su falsedad o veracidad y son poderosas herramientas para él, avance del conocimiento porque permiten a los científicos percibir el mundo desde fuera.

Sin embargo, no todo estudio tiene hipótesis, porque, así como los estudios exploratorios se interesan fundamentalmente en descubrir, los descriptivos se centran en medir con la mayor precisión posible. El mero acto de medir un fenómeno para describirlo no requiere de hipótesis, por lo tanto, los estudios meramente descriptivos carecen de hipótesis y el presente estudio en cuanto al nivel de investigación es descriptivo no se formula hipótesis. En efecto, los trabajos de investigación mayormente requieren preguntas de investigación y sólo aquellos que buscan explicar causas o evaluar relación entre variables requerirán de Hipótesis”.

De igual modo (Arias, 2012) toda hipótesis es una suposición que expresa la posible relación entre dos o más variables, la cual se formula para responder tentativamente a un problema o pregunta de investigación. (p.47). Pero dicha relación puede manifestarse de las siguientes formas: Cuando se trata de establecer la posible causa o el porqué de un hecho, suceso o fenómeno, si se pretende determinar los posibles efectos o consecuencias y cuando se aspira establecer la probable asociación entre

dos variables (relación no causal). Por lo tanto, en esta investigación no se requiere la formulación de la hipótesis.

IV. Metodología

4.1. Diseño de investigación

El diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación, asimismo desglosa las estrategias básicas que se adopta para generar información exacta e interpretable. Los diseños son estrategias con las que intentamos obtener respuestas a las preguntas de investigación. En ese sentido en la presente investigación el diseño es no experimental – transversal - descriptivo

No Experimental: según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010), establece que el diseño no experimental es “la que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de 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”. Lo cual implica que no se manipulo a las variables de manera intencional, sino se observo en su estado natural tal como se presenta.

Transversal: Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010) indica que el diseño transversal o transeccional cuando recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. En esta investigación la información en el trabajo de campo se recojio en un solo momento.

Descriptivo: la investigación será descriptivo porque se limitará a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento que se recogió la información.

M → O

Donde:

M: Muestra conformada por el representante de la empresa
SERVIMATTHEW O: Representa lo que observamos

4.2 Población y muestra

El Universo o Población

Todas las preguntas de investigación abordan temas que son de gran importancia para los grupos importantes de personas, objetos o unidades económicas, conocido como la población de la investigación. Por lo tanto, la población de la investigación es generalmente una gran colección de individuos u objetos que son el foco principal de una investigación.

Según (Sierra, 1998), la población es el conjunto de unidades que podrían ser efectivamente observadas o relevadas en una investigación. La población es finita, debe estar delimitada teórica, espacial y temporalmente con tanta precisión como sea posible, de manera tal que ante un caso concreto cualquier persona pueda determinar si esa unidad forma parte o no de dicha población.

En ese sentido, para la presente investigación se tomó en cuenta a todas las empresas del sector servicios, rubro mecánica automotriz del distrito de Amarilis.

La Muestra

Para la determinación de la muestra como afirma. (Niño, 2011), El muestreo no probabilístico es la técnica que permite seleccionar muestras con una clara intención

o por un criterio preestablecido. La muestra que se seleccionan buscan, desde luego, una representatividad de la población, pero puede tener falencias.

En ese sentido, para la presente investigación se eligió la muestra de manera intencional y por conveniencia lo cual es la empresa del sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019, cuyo representante legal nos brindó la información correspondiente.

Cuadro 2 Definición y operacionalización de variables

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables y definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	<p>Financiamiento interno</p> <p>Financiamiento de terceros</p> <p>Plazos de financiamiento</p>	<p>Ahorros propios Reservas Beneficios no distribuidos</p> <p>Préstamo Bancario Crédito Bancario o líneas de crédito Credito de proveedores</p> <p>Corto plazo Largo plazo</p>	<p>¿Ha iniciado tus actividades solo con financiamiento propio?</p> <p>¿Considera que los recursos propios son suficientes para el mejoramiento de su empresa?</p> <p>¿Las utilidades del ejercicio los ha reinvertido en su empresa?</p> <p>¿Considera como fuente de financiamiento que debe de incrementar socios a la empresa?</p> <p>¿Ha evaluado la posibilidad de solicitar un préstamo bancario?</p> <p>¿Las instituciones financieras le ofrecieron líneas de crédito o tarjetas?</p> <p>¿Considera que las tarjetas de crédito sus costos son elevados?</p>
Rentabilidad	<p>Rentabilidad Económica</p> <p>Rentabilidad Financiera</p>	<p>Utilidades Activo</p> <p>Utilidades Inversión</p>	<p>¿Los ingresos que tiene son lo que esperaba?</p> <p>¿Las utilidades cubren las expectativas de la inversión realizada?</p> <p>¿Tiene conocimiento de cuánto asciende sus activos totales?</p> <p>¿Sabe con exactitud cuánto asciende sus utilidades luego del pago de sus impuestos?</p> <p>¿Toda la inversión que realiza está destinado a la implementación de sus activos para mejora de la empresa?</p>

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas: son el conjunto de herramientas, procedimientos e instrumentos utilizados para obtener la información y conocimiento. Es decir, métodos y técnicas son fundamentales para el desarrollo de un estudio de cualquier índole. Los métodos indican el camino que se siguió y son flexibles, mientras que las técnicas muestran como se recorrió ese camino y son rígidas. Según Niño (2011), menciona que las técnicas son los procedimientos específicos que, en desarrollo del método científico, se han de aplicar en la investigación para recoger la información o los datos requeridos. Por lo tanto, la técnica que se utilizó es la encuesta, pues el “instrumento” será la herramienta, o sea, las preguntas.

Instrumento: El instrumento que utilizaremos para la presente investigación será el cuestionario, que representa un conjunto de preguntas que se realizarán en función a la información que se desea recopilar previo conocimiento de las variables y de lo que se desea obtener de esta, las preguntas serán cerradas.

4.5. Plan de análisis

Para la determinación de la muestra fue por la amistad existente por las prácticas profesionales, el representante me accedió a brindar la información entre ellas contestar el cuestionario, por ello para el recojo de información se utilizó el cuestionario, luego se sistematizó, la misma que se presentó en cuadros debidamente interpretados, posteriormente se realizó el análisis descriptivo de los resultados según los objetivos de la investigación y además considerando las investigaciones ya realizadas llamadas también previas, para llegar a las conclusiones de la investigación y se planteó la propuesta de mejora para la empresa en estudio.

Cuadro 3 matriz de consistencia

4.6 Matriz de consistencia

TITULO: Propuesta de mejora de factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPE, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema general ¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019?</p> <p>Problemas específicos ¿Las oportunidades del financiamiento interno y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019? ¿Las oportunidades del financiamiento de terceros y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019? ¿Las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019?</p>	<p>Objetivo General Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019.</p> <p>Objetivos Específicos Determinar las oportunidades del financiamiento interno y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019. Describir que las oportunidades del financiamiento de terceros y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis 2019. Explicar que las oportunidades de los plazos de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la micro empresa, sector servicio sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019.</p>	<p>La presente investigación no presenta hipótesis porque es de nivel descriptivo y admas no pretende descubrir la causa y efecto entre las variables</p>	<p>Variable Financiamiento</p> <p>Dimensiones Financiamiento interno Financiamiento de terceros Plazos de financiamiento</p> <p>Variable Rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad economica Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo de Investigación Aplicada Nivel de investigación Por las características es descriptivo Diseño de investigación No experimental descriptivo M → O</p> <p>Población se tomó en cuenta a todas las empresas del sector servicios, rubro mantenimiento y reparación de vehículos automotores del distrito de amarilis</p> <p>Muestra La muestra se eligió de manera intencional que esta constiuido por la empresa SERVIMATTHEW</p> <p>Técnicas Se utilizará la técnica de la encuesta</p> <p>Instrumento El instrumento a utilizar será el cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

En la elaboración del proyecto y su ejecución se tratará de tener en cuenta la ética investigativa, sustentado en tres principios fundamentales: respeto a las personas, beneficencia y la justicia. La disponibilidad de los recursos necesarios para conservar estos principios a lo largo del proceso de investigación, las mismas estarán refrendadas por el uso pertinentes de los recursos intelectuales, y de los recursos financieros, que guiaron nuestro pensamiento y el comportamiento desde la etapa de la planeación, la misma que continuará en la ejecución de la investigación hasta la conclusión del estudio, teniendo en cuenta nuestras limitaciones y fortalezas.

Respeto y protección a las personas: donde la persona debe ser considerado como un ser autónomo, único y libre, donde cada uno tenemos el derecho y la capacidad de tomar nuestras propias decisiones, desde el análisis de la información suministrada.

Beneficencia: Referido a los actos de amabilidad, empatía, que se debe mostrar frente a los sujetos de la investigación, disminuyendo los posibles efectos adversos e incrementando los beneficios.

La justicia: es el uso correcto del bien común, para que los sujetos de investigación y el investigador mantengan una armonía entre los integrantes del grupo.

Integridad científica: no realizar adulteraciones y evaluaciones que afecten la integridad de la información recolectada.

Consentimiento informado y expreso: este principio se cumplirá a través de la información que se dio a los propietarios o administradores de las boticas que funcionan en el distrito de Pillcomarca.

Veracidad de los datos e información: los datos e información que forman parte del presente proyecto son reales y veraces, las fuentes secundarias son tomados de autores reconocidos y fuentes conocidas, y los resultados provendrán desde la recolección de los datos.

V. Resultados

5.1 Resultados

En relación a la variable financiamiento

Cuadro 4 Presentación de resultados en relación a la variable fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Ítems de financiamiento	Respuesta	Interpretación
1. ¿Ha iniciado sus actividades con financiamiento propio?	Si	Si porque al iniciar con la empresa teníamos un capital ahorrado yo y mi esposa y eso nos sirvió para adquirir productos ,repuestos y algunas máquinas para implementar la empresa Y el terreno era propio.
2. ¿Considera que los recursos propios son suficientes para el mejoramiento de su empresa?	No	Queremos engrandar más la empresa trabajar con varios constructoras para ello necesitamos más dinero estamos pensando en sacar préstamo
3. ¿Las utilidades del ejercicio los ha reinvertido en su empresa?	Si	Con la utilidad acumulado siempre lo hemos revertido ya sea en comprar más activos y también contratamos un personal técnico en mecánica automotriz , para realizar el servicio de mantenimiento y servicio de escáner
4. ¿Considera que el financiamiento de terceros	Si	Porque con la obtencion de recursos de terceros se realizo algunas adquisiciones de herramientas para

contribuye en la obtención de utilidades?		mejorar la atención significando mayores ingresos para la empresa.
5. ¿Usted solicitó préstamos de entidades financieras?	No	Porque no era necesario solicitar préstamo en ese momento ya que contábamos con un capital ahorrado
6. ¿Las instituciones financieras que le brindaron créditos para su empresa fue?	No Bancaria	mi primer préstamo lo solicite de un pariente el monto fue de 20,000 y la tasas de interés 20% anual
7. ¿Usted para su empresa utiliza el crédito de sus proveedores?	Si	Es la que permanentemente nos brinda con mayor facilidades, sin costo de interés, los plazos son flexibles.
8. ¿Usted obtiene recursos financieros para su empresa de los usureros?	No	No los usureros son personas que prestan dinero con un beneficio muy elevado y además no es legal
Ítems de plazos de financiamiento	Respuesta	Interpretación
9. ¿Usted que plazo de tiempo emplea para devolver los créditos financieros obtenidos?	Largo Plazo	Porque es lo más conveniente al nivel de ingresos y a la capacidad financiera de la empresa
10. ¿Cree usted que tiene facilidades para la obtención de créditos financieros para su empresa?	Si	Si por supuesto ya tenemos años funcionando la empresa y además es una empresa formalizada. Tiene responsabilidad con cumplir con los pagos

Fuente: encuesta aplicado al representante de la empresa
Elaboración Propia

Cuadro 5 Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad

Rentabilidad		
Ítems de rentabilidad	Respuesta	Interpretación
11. ¿Los ingresos y la rentabilidad que obtiene mensualmente se debe al buen servicio que brinda?	Si	Si, por que siempre se observa la satisfaccion del cliente por el servicio que se brinda lo cual nos permiten tener mas clientes, mas ingresos y utilidades
12. ¿Las utilidades y la rentabilidad obtenidas se deben a las inversiones realizadas en los activos?	Si	Gracias a la inversion en herramientas y maquinarias para cumplir un buen servicio de mantenimiento y reparacion de vehiculo se obtuvo buenos ingresos y regularmente la rentabilidad.
13. ¿Las utilidades y rentabilidad obtenidas se deben a las inversiones realizadas en el capital de trabajo?	Si	contar con un liquidez permite mantener la actividad empresarial activo y cumplir con el costeo para el proceso y mantener en marcha la operación, los cuales generan utilidades y tambien la rentabilidad.
14. ¿los créditos financieros que usted obtuvo le permitió tener mayores ingresos, utilidades y rentabilidad en su empresa	A veces	El recurso financiero de terceros no siempre brindan buenas utilidades ni rentabilidad, porque de las ganancias tienes que pagar el costo del credito, sin embargo en algo deja de beneficio para la empresa.
15. ¿Cree usted que el crédito de tus proveedores te permite obtener utilidades y a la vez rentabilidad para tu empresa?	Siempre	Porque le permite desarrollar la actividad sin necesidad de perder liquidez, manteniendose mayores recursos en efectivo, ademas porque

		se libera el capital que puede destinarse a otros gastos en el corto plazo, además no requiere garantías y se solicita en función a las necesidades y lo más importante aumenta el volumen de ventas
16. ¿Cree usted que su actividad empresarial es rentable?	Siempre	Si, porque esta vinculado con la industria de transporte, el comercio, infraestructura de carreteras los cuales permiten que aumente ingresos en el taller .
17. ¿Cuál es la tasa de interés con que obtuvo el préstamo y cuál es el monto?	S/20,000 TEA 20%	Fue el 20% anual la misma que va devolviendo a largo plazo

Fuente: encuesta aplicado al representante de la empresa
Elaboracion.Propia

5.2 Analisis de resultados

Financiamiento interno y rentabilidad

Los recursos propios o también llamado el financiamiento interno es la base financiera de la empresa, lo cual incluye su patrimonio personal en forma de dinero tanto en efectivo como en ahorros y también objetos como máquinas o equipos que aporta a su empresa, en ese sentido en la empresa ha iniciado sus actividades empresariales con el financiamiento interno porque tuvo un capital ahorrado a nivel de la familia (esposa y esposo) lo cual los

servió para adquirir productos ,repuestos y algunas máquinas para implementar la empresa, además el terreno era propio. (pta.1). También como parte del financiamiento interno considera las utilidades del ejercicio la misma que utilizo en la reinversión de la empresa porque, con la utilidad acumulado siempre lo hemos revertido ya sea para la compra de más activos y también para el contrato del personal técnico en mecánica automotriz , para realizar el servicio de mantenimiento y servicio de escáner. (pta.2), asimismo, señala que la empresa obtiene utilidad y la rentabilidad por la inversión realizada en los activos, es decir, gracias a la inversión en herramientas y maquinarias para cumplir un buen servicio de mantenimiento y reparación de vehículo se obtuvo buenos ingresos y regularmente la rentabilidad.(Pta,12), estos resultados concuerdan con el estudio de Bravo (2017), quien afirma que las empresas del rubro artesanía del cantón Atacames financian su producción de artesanías con recursos propios o prestamos algún familiar, acción que genera tener un bajo capital, no adecuado para poder solventar toda la actividad que conlleva la fabricación de sus productos, también en el trabajo de investigación de Huamani & Sosaya (2017), menciona en relación al capital propio que la independencia financiera ha influido positivamente en la rentabilidad de ventas de las Mypes del ámbito de estudio, al respecto cabe señalar que la independencia financiera es sostenida por ingresos generados por el mismo negocio, lo que demuestra que se necesita de terceros al momento de invertir. En cuanto a la teoría del financiamiento interno, (Rojas, 2011), manifiesta que el financiamiento interno es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

Financiamiento de terceros y rentabilidad

Las fuentes de financiación es la parte más importante para el desarrollo económico favorable de cualquier unidad económica, porque decidir la financiación que más conviene en cada etapa de la empresa es fundamental una de ellas es la financiación ajena llamado también terceros, lo cual se realiza ante la insuficiencia de los fondos propios, en ese sentido, para la empresa el recurso financiero que obtuvo fue de terceros entre ellas está el financiamiento de familiares que asciende la suma de de 20,000 a una tasa de interés 20% anual, lo cual es un financiamiento no bancario y de terceros (Pta. 6), de igual modo considera que el financiamiento de terceros contribuye en la obtención de utilidades porque con la obtención de recursos de terceros realizó algunas adquisiciones de herramientas para mejorar la atención significando mayores ingresos para la empresa. (Pta.4), también, para la empresa el crédito de sus proveedores le permite obtener utilidades y a la vez rentabilidad porque le permite desarrollar la actividad sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo, además porque se libera el capital que puede destinarse a otros gastos en el corto plazo, además no requiere garantías y se solicita en función a las necesidades. (Pta.15), estos resultados coinciden con Ponce (2019), quien afirma que logró determinar que las oportunidades de financiamiento están referidas para todos los agentes económicos que pueden proporcionar financiación en forma de préstamos a la empresa, los cuales son de familiares, amigos y terceros, los cuales le permitieron incrementar sus servicios y a la vez sus utilidades. También Duran (2019), afirma que la rentabilidad del patrimonio se relaciona directamente con el apalancamiento financiero, es decir que la variable independiente apalancamiento financiero tuvo mucha

relacion en los resultados de las utilidades. De igual modo afirman Huamani & Sosaya (2017), que el grado de apalancamiento ha influido positivamente en la rentabilidad del activo de las Mypes del sector comercial del ámbito de estudio, ya que es un mecanismo favorable para incrementar la inversión de sus activos que a su vez le generen mayor rentabilidad sobre sus inversiones. Por lo tanto, el financiamiento de terceros ya sea de proveedores, entidades financieras, parientes y amigos repercuten en las utilidades y su respectivo rentabilidad de las empresas, pero mucho tiene que ver la estructura de capital de la empresa.

Plazos de financiamiento y rentabilidad

Existen varios tipos de financiación entre ellos se tiene a corto plazo y a largo plazo la función de ambos es de proveer de capital para la inversión y mantener u optimizar la rentabilidad de la empresa, pero elegir el plazo de financiamiento ideal para tu unidad económica depende de las necesidades y objetivos, además es importante evaluar a que tipo de entidades financieras se tiene acceso. En ese sentido, en la empresa el plazo de tiempo emplea para devolver los créditos financieros obtenidos es el largo plazo Porque es lo más conveniente al nivel de ingresos y a la capacidad financiera de la empresa.(Pta.10), también utiliza el corto plazo especialmente para cumplir los compromisos con los proveedores, puesto que el crédito de los proveedores es un método más común de financiación, cuyos plazos de cancelación son a corto plazo, esta práctica por lo general son de las MYPE porque estas son las más restricciones financieras tienen, los cuales se relacionan con el estudio de Ponce (2019), quien señala que el plazo que considera para

cancelar los créditos de los proveedores es el corto plazo, sin embargo para la devolución de los préstamos financieros es el largo plazo.

Finalmente respecto a la situación del financiamiento según (OIT, 2015), los factores que limitan el desarrollo empresarial de las unidades económicas son diversas, sin embargo es el inadecuado acceso al financiamiento, la competencia de los informales, la mala calidad del empleo, bajo nivel de productividad, condiciones de trabajo, escasa capacitación empresarial, innovación tecnológica y limitado desarrollo de la cadena de valor. Ante las limitaciones que aun existen para muchas empresas, de manera particular en las micro y pequeñas empresas el acceso al sistema financiero formal, los proveedores toman un lugar importante como fuente de recursos, lo cual representan el 25% del financiamiento externo.

VI. Conclusiones

Luego de los resultados y analisis en relacion a los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPE, sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019, se tiene las siguientes conclusiones:

- **Respecto al financiamiento interno y rentabilidad**

Para la empresa SERVIMATTHEW considera como una oportunidad el financiamiento interno el recurso propio cuyo capital fue producto de los ahorros a nivel de la familia (esposo y esposa) lo cual los sirvió para adquirir productos, repuestos y algunas máquinas para implementar la empresa, además el terreno era propio. También como parte del financiamiento interno considera las utilidades del ejercicio la misma que utilizo en la reinversion de la empresa porque, con la utilidad acumulado siempre lo hemos revertido ya sea para la compra de más activos y también para el contrato del personal técnico en mecánica automotriz, para realizar el servicio de mantenimiento y servicio de escáner. Asimismo, señala que la empresa obtiene utilidad y la rentabilidad por la inversion realizada en los activos, es decir, gracias a la inversion en herramientas y maquinarias para cumplir un buen servicio de mantenimiento y reparacion de vehiculo se obtuvo buenos ingresos y regularmente la rentabilidad.

- **Respecto al financiamiento de terceros y rentabilidad**

La empresa en estudio considera como una oportunidad al financiamiento de terceros porque cubrió los vacios de los recursos propios, ya que ante la insuficiencia del capital propio la empresa recurrio a los terceros entre ellas esta el financiamiento de familiares que asciende la suma de de 20,000 a una tasas de interés 20% anual, lo cual es un

financiamiento no bancario y de terceros, de igual modo considera que el financiamiento de terceros contribuye en la obtencion de utilidades orque con la obtencion de recursos de terceros realizó algunas adquisiciones de herramientas para mejorar la atencion psignificando mayores ingresos para la empresa. Tambien, para la empresa el crédito de sus proveedores te permitio obtener utilidades y a la vez rentabilidad porque le facilito para el desarrollo de la actividad sin necesidad de perder liquidez, manteniendose mayores recursos en efectivo, ademas porque se libera el capital que puede destinarse a otros gastos en el corto plazo, ademas no requiere garantias y se solicita en funcion a las necesidades . Por lo tanto, el financiamiento de terceros ya sea de proveedores, parientes y amigos repercuten en las utilidades y su respectivo rentabilidad de la empresa, pero para lo cual mucho tiene que ver la estructura de capital de la empresa

- **Respecto a los plazos de financiamiento y rentabilidad**

Existes varios tipos de financiacion entre ellos se tiene a corto plazo y a largo plazo la funcion de ambos es de proveer de capital para la inversion y mantener u optimizar la rentabilidad de la empresa, pero elegir el plazo de financiamiento ideal para tu unidad economica depende de las necesidades y objetivos, ademas es importante evaluar a que tipo de entidades financieras se tiene acceso. En ese sentido, en la empresa el plazo de tiempo emplea para devolver los creditos financieros obtenidos es le largo plazo porque es lo mas conveniete al nivel de ingresos y a la capacidad financiera de la empresa, tambien utiliza el corto plazo especialmente para cumplir los compromisos con los proveedores.

Propuesta de mejora

- 1.** le propongo al propietario de la empresa SERVIMATTHEW en intensificar en la utilización del financiamiento a través de utilidades, es decir la reinversión de utilidades, de esta manera va generar mayores ingresos.
- 2.** Le propongo al propietario de la empresa SERVIMATTHEW adquirir un financiamiento de terceros de Banco de Crédito del Perú, esta entidad financiera ofrece la tasa de interés más baja según la investigación que realice, el monto a solicitar es S/.20,000.00 para infraestructura, remodelación, adquirir el mobiliario y equipos para la adecuación del local mesa de recepción, mesa de trabajo, sillas estanterías y así poder mejorar su ambiente de atención de esa manera mejorarían su calidad de servicio e incrementaría su rentabilidad. Por el crédito de S/. 20,000.00 su cuota mensual sería de S/.843.14 por 48 cuotas mensuales, con TEA de 8.70%.
- 3.** Propongo al propietario de la empresa SERVIMATTHEW que debe adquirir un préstamo a largo plazo, para que se adaptan mejor a la capacidad de solvencia de la empresa.
- 4.** También propongo que el dueño conozca las diferentes tasas de interés, comisiones, moras para obtener mejor rendimiento para su empresa.

Referencias bibliográficas

- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigacion Introduccion a la metodologia Cientifica 6Ta. edicion* . Caracas - República Bolivariana de Venezuela: EDITORIAL EPISTEME, C.A.
- Arinaitwe, J. (2006). Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. *Journal of American Academy of Business*,, 167-178.
- ASEP. (10 de abril de 2018). *La voz de los emprendedores*. Obtenido de <https://www.pqs.pe/economia/mypes-por-que-son-importantes-para-la-economia-peruana#:~:text=Aportan%20al%20PBI,del%20crecimiento%20econ%C3%B3mico%20del%20pa%C3%ADs>.
- Bernilla, S. (2002). *Manual práctico para formar PYMES: pequeña y micro empresa*. Lima -Perú: Edigraber.
- Boscán, M., & Sandrea, M. (2006). Estrategias de financiamiento para la incorporación de innovaciones tecnológicas impulsoras del desarrollo endógeno en el sector lácteo. *Revista de Estudios Iberoamericanos. Venezuela Año 1*, 9-28.
- CEPAL. (2011). *Estudio Economico de America Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Choy, E. (2010). *Competitividad de las Micro y pequeñas empresas ante el tratado de libre comercio*. Lima Perú: UNMSM: file:///C:/Users/Casa/Downloads/4676-Texto%20del%20art%C3%ADculo-15728-1-10-20140311.pdf.

- Cordova, M. (23 de noviembre de 2016). *Gestion Financiera 2da Edicion*. colombia: ECOE Ediciones . Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>
- Correa, F., Leiva, V., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en America Latina: un fragil desempeño y nuevos desarios*. Santiago de Chile: Comision Economica para America Latina y el Caribe-CEPAL.
- Duran, M. (2019). *EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ALICORP S.A.A, AÑO 2010 - 2017*. Tacna-peru. Obtenido de <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/774/6/Duran-Carrillo-Maryleyoy.pdf>
- Editorial Definición MX. (24 de FEBRERO de 2014). *Definición MX*. Obtenido de RENTABILIDAD: <https://definicion.mx/rentabilidad/>.
- Ferraro, C., & Rojo, S. (2018). *Las Mipymes en América Latina y el Caribe : Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Santiago de Chile: Copyright © Organización Internacional del Trabajo .
- Garcia, I. (31 de AGOSTO de 2017). *ECONOMIA SIMPLE.NET*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Gitman. (2007). *Fuente de financiamiento Interna*. Venezuela.

- Gonzáles, A., Correa, A., & Acosta, M. (2002). Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las PYMES. *Revista Española de financiación y contabilidad* , 395-429.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* . Mexico: Mc Graw Hill.
- Huamani, J., & Sosaya, M. (2017). *EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL DEL DISTRITO DE IMPERIAL - CAÑETE. AÑOS 2012 - 2015.* Obtenido de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/3309/Huamani%20Palomino%20y%20Sosaya%20Gonzales_titulo%20contador_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Kerlinger, F. (1996). *Investigación del comportamiento* . Mexico : 3ra. Edición Editorial Mc Graw Hill.
- Levy. (2008). *Fuente de Financiamiento Externa*. Venezuela.
- Mendivil, J. (2009). *Análisis y propuesta para la formalización de las micro y pequeñas empresas* . Lima Perú: <https://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>.
- Mogollón, Y. (2011). *Fuentes de financiación para el Start Up de una empresa*. Bogota Colombia: colección emprendimiento .

- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la Investigación Cuantitativa -Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Bogotá Colombia : 5ta. Edición: Ediciones Universitarias.
- OIT. (2015). *Pequeñas y medianas empresas y creación del empleo decente*. Ginebra - Suiza: Primera Edición. Conferencia Internacional de trabajo.
- ONU. (21 de Abril de 2014). Mas de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos para crecer. *Diario Gestion*, págs. 12-13.
- Ponce, P. (2019). *PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO LIBRERIA DISTRITO DE HUÁNUCO - HUÁNUCO,219*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16089>
- Quirós, J. (13 de diciembre de 1998). *Nacion al dia*. Obtenido de http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/1998/diciembre/13/opinion1.html
- Rodriguez, J., & Yauri, S. (2018). *LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LUCHO TOURS S.R.L. - HUARAZ, PERIODO 2018*. Obtenido de http://repositorio.unasam.edu.pe/bitstream/handle/UNASAM/3564/T033_46184142_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, Y. (2011). *Fuentes y Formas de financiamiento empresarial*. Las Villas - Cuba: recuperado el 02 de febrero 2020: <https://www.monografias.com/trabajos82/fuentes->

formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml.

- Sauser, W. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. *SAM Management in Practice*, 1-4.
- SNI. (05 de setiembre de 2018). Economía. *Perú 21*, pág. 4.
- Webedia. (2019). Financiacion a largo plazo. *Un nuevo Impulso*, <https://www.pymesyautonomos.com/unnuevoimpulso/financiacion-a-largo-plazo-como-financiar-el-activo>. Obtenido de https://www.ejemplode.com/59-finanzas/2356-ejemplo_de_financiamiento_a_largo_plazo.html
- Yañes, G. (19 de JULIO de 2011). En *La Teoría de la Rentabilidad* (págs. <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>). ACTITUD FINANCIERA Blog sobre finanzas y empresa. Obtenido de LA TEORIA DE LA RENTABILIDAD: <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>

ANEXO

ANEXO 01: cronograma

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 2. Presupuesto

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	1	Millar	24.00	24.00
Resaltador	2	Unidad	2.00	4.00
Dispositivo USB	1	Unidad	35.00	35.00
Lápiz	2	Unidad	0.50	1.00
Lapicero	4	Unidad	1.00	4.00
Total				68.00

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	35.00	105.00
Internet	20	Unidad	1.00	20.00
Movilidad	30	Unidad	2.00	60.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3100.00	3100.00
Total				3320.00

Resumen del Presupuesto

Rubro	Importe
Bienes	68.00
Servicios	3390.00
Total, S/.	3458.00

Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

Las siguientes preguntas que contienen el presente cuestionario, tiene fines académicos, su aporte será muy importante para la aplicación de este instrumento en la investigación que estoy realizando cuyo título es Propuesta de mejora de factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPE, del sector servicio, caso SERVIMATTHEW Amarilis, 2019.

Agradezco por anticipado su colaboración al contestarnos las siguientes interrogantes:

Fuentes de financiamiento

1. ¿Ha iniciado sus actividades con financiamiento propio?

- a. Si b. No

2. ¿Considera que los recursos propios son suficientes para el mejoramiento de su empresa?

- a. Si b.No

3. ¿Las utilidades del ejercicio los ha reinvertido en su empresa?

- a. Si b. No

4. ¿Considera que el financiamiento de terceros contribuye en la obtencion de utlidades?

- a. Si b) No

5. ¿Uste sollicito prestamos de entidades finanicieras?

- a. Si b. No

6. ¿Las instituciones financieras que le brindaron créditos para su empresa fue?

- a. Bancaria b.No Bancaria

7. ¿Usted para su empresa utiliza el crédito de sus proveedores?

- a. Si b.No

8. ¿Usted obtiene recursos financieros para su empresa de los proveedores?

- a. Si b.No

9 ¿Usted que plazo de tiempo emplea para devolver los créditos financieros obtenidos?

- a.Largo Plazo b.Corto Plazo

10 ¿Cree usted que tiene facilidades para la obtención de créditos financieros para su empresa?

- a. Si b.No

Rentabilidad

11. ¿Los ingresos que obtiene mensualmente se debe al buen servicio que brinda?

- a.Si b.No

12 ¿Las utilidades obtenidas se deben a las inversiones realizadas en los activos?

- a) Si b.)No

13 ¿Las utilidades obtenidas se deben a las inversiones realizadas en el capital de trabajo?

- a. Si b.No

14. ¿Los créditos financieros que usted obtuvo le permitieron tener mayores ingresos y utilidades en su empresa?

a. Siempre b) a veces c) Nunca

15. ¿Cree usted que el credito de tus proveedores te permite obtener utilidades para tu empresa?

a) Siempre b) a veces c) Nunca

16. ¿Cree usted que su actividad empresarial es rentable?

a. Siempre b) a veces c) Nunca

17. ¿Cuál es la tasa de interes conque obtuvo el prestamo y cual es el monto?

.....



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo

REMYPE

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

CONSULTA DEL REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

REGISTRO NACIONAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - REMYPE (Desde el 20/10/2008)							
Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	FECHA SOLICITUD	ESTADO/CONDICIÓN	FECHA DE ACREDITACIÓN	SITUACIÓN ACTUAL	RESOLUCIÓN / OFICIO DGPE	FECHA DE BAJA / CANCELACIÓN
10423207707	AQUINO OSORIO TORIBIO	16/11/2016	ACREDITADO COMO MICRO EMPRESA	25/11/2016	ACREDITADO	---	---

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL LABORAL - LEY 28015 (Hasta el 19/10/2008)			
Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	ESTADO	FECHA
NO SE ENCONTRARON RESULTADOS PARA ESTA BUSQUEDA			

CONSULTA RUC: 10423207707 - AQUINO OSORIO TORIBIO			
Número de RUC:	10423207707 - AQUINO OSORIO TORIBIO		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 42320770 - AQUINO OSORIO, TORIBIO		
Nombre Comercial:	SERVIMATTHEW		
Fecha de Inscripción:	01/12/2011	Fecha Inicio de Actividades:	01/12/2011
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO	Profesión u Oficio:	99 - PROFESION U OCUPACION NO ESPECIFICADA
Dirección del Domicilio Fiscal:	-		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4520 - MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA RECIBO POR HONORARIOS BOLETA DE VENTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	RECIBOS POR HONORARIOS AFILIADO DESDE 01/06/2017		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

[Imprimir](#)





Monto Solicitado	19,501.00	Dolares	Tipo de Cronograma	Mensual	Sin Gracia	Fecha Fija
Tasa Efectiva Anual Fija	13.35	%	Cargos	Solo para Gracia Relativa y		
Plazo (cuotas)	48		% ITF	0.005%	0.95	
Fecha Desembolso	09/10/2020	dd/mm/aaa	Seg. Desgravamen	Si	498.94	
Dia de Pago	9		Seguro Multiriesgo	Si	Existencias	6,000.00
Monto Prestado	20,000.89			No	0.0002902	Ingrese Valor a Asegurar
TCEA	14.88	%	Microseguros	<input type="checkbox"/> Fam. Prot.- Plan Familiar - <input type="checkbox"/> Negocio Protegido - <input type="checkbox"/> Familia Protegida - <input type="checkbox"/> Protección Financiera - <input type="checkbox"/> Oncologico P1 -		

SIMULACION DE CRONOGRAMA DE PAGOS



N°	FECHA PAGO	SALDO	CAPITAL	INTERESES	Seg.multiriesgo	CUOTA SIN ITF	ITF	CUOTA
		20,000.89						
1	9/11/2020	19,683.48	317.41	216.99	1.74	536.14	-	536.14
2	9/12/2020	19,355.70	327.78	206.62	1.74	536.14	-	536.14
3	11/01/2021	19,044.92	310.78	223.62	1.74	536.14	-	536.14
4	9/02/2021	18,703.74	341.18	193.22	1.74	536.14	-	536.14
5	9/03/2021	18,352.52	351.22	183.18	1.74	536.14	-	536.14
6	9/04/2021	18,017.23	335.29	199.11	1.74	536.14	-	536.14
7	10/05/2021	17,678.30	338.93	195.47	1.74	536.14	-	536.14
8	9/06/2021	17,329.47	348.83	185.57	1.74	536.14	-	536.14
9	9/07/2021	16,976.98	352.49	181.91	1.74	536.14	-	536.14
10	9/08/2021	16,626.76	350.22	184.18	1.74	536.14	-	536.14
11	9/09/2021	16,272.74	354.02	180.38	1.74	536.14	-	536.14
12	11/10/2021	15,920.61	352.13	182.27	1.74	536.14	-	536.14
13	9/11/2021	15,547.73	372.88	161.52	1.74	536.14	-	536.14
14	9/12/2021	15,176.54	371.19	163.21	1.74	536.14	-	536.14
15	10/01/2022	14,812.13	364.41	169.99	1.74	536.14	-	536.14
16	9/02/2022	14,433.22	378.91	155.49	1.74	536.14	-	536.14
17	9/03/2022	14,040.18	393.04	141.36	1.74	536.14	-	536.14
18	11/04/2022	13,667.99	372.19	162.21	1.74	536.14	-	536.14
19	9/05/2022	13,267.45	400.54	133.86	1.74	536.14	-	536.14
20	9/06/2022	12,876.99	390.46	143.94	1.74	536.14	-	536.14
21	11/07/2022	12,486.82	390.17	144.23	1.74	536.14	-	536.14
22	9/08/2022	12,079.11	407.71	126.69	1.74	536.14	-	536.14
23	9/09/2022	11,675.76	403.35	131.05	1.74	536.14	-	536.14
24	10/10/2022	11,268.03	407.73	126.67	1.74	536.14	-	536.14
25	9/11/2022	10,851.91	416.12	118.28	1.74	536.14	-	536.14
26	9/12/2022	10,431.42	420.49	113.91	1.74	536.14	-	536.14
27	9/01/2023	10,010.19	421.23	113.17	1.74	536.14	-	536.14
28	9/02/2023	9,584.39	425.80	108.60	1.74	536.14	-	536.14
29	9/03/2023	9,143.86	440.53	93.87	1.74	536.14	-	536.14
30	10/04/2023	8,711.88	431.98	102.42	1.74	536.14	-	536.14
31	9/05/2023	8,265.87	446.01	88.39	1.74	536.14	-	536.14
32	9/06/2023	7,821.15	444.72	89.68	1.74	536.14	-	536.14
33	10/07/2023	7,371.60	449.55	84.85	1.74	536.14	-	536.14
34	9/08/2023	6,914.58	457.02	77.38	1.74	536.14	-	536.14
35	11/09/2023	6,460.06	454.52	79.88	1.74	536.14	-	536.14
36	9/10/2023	5,988.93	471.13	63.27	1.74	536.14	-	536.14
37	9/11/2023	5,519.50	469.43	64.97	1.74	536.14	-	536.14
38	11/12/2023	5,046.92	472.58	61.82	1.74	536.14	-	536.14
39	9/01/2024	4,563.72	483.20	51.20	1.74	536.14	-	536.14
40	9/02/2024	4,078.83	484.89	49.51	1.74	536.14	-	536.14
41	11/03/2024	3,588.68	490.15	44.25	1.74	536.14	-	536.14
42	9/04/2024	3,090.69	497.99	36.41	1.74	536.14	-	536.14
43	9/05/2024	2,588.73	501.96	32.44	1.74	536.14	-	536.14
44	10/06/2024	2,083.33	505.40	29.00	1.74	536.14	-	536.14
45	9/07/2024	1,570.07	513.26	21.14	1.74	536.14	-	536.14
46	9/08/2024	1,052.70	517.37	17.03	1.74	536.14	-	536.14
47	9/09/2024	529.72	522.98	11.42	1.74	536.14	-	536.14
48	9/10/2024	-	529.72	5.56	1.74	537.02	-	537.02
			20,000.89	5,651.19	83.58	25,735.66		25,735.66



Ver datos

Cronograma

NOTA: Todo crédito se encuentra sujeto a la evaluación crediticia del Banco, quien determina el monto y plazo a otorgar. Este documento ha sido emitido en base a la información proporcionada por el cliente y tiene carácter referencial.

Tasa de Interés Efectiva Anual (en base a 360 días): **7.72%**
 Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días): **8.70%**
 Cantidad Total a Pagar: **S/ 23,607.97**

Totales a pagar		Interés	Seguro Desg	Seguro Bien	Amortización	Envío Inf. Per.	Cuota	
		3,341.38	143.14	123.45	20,000.00	0.00	23,607.97	
#	Fecha	Saldo	Interés	Seguro Desg	Seguro Bien	Amortización	Envío Inf. Per.	Cuota
	9/10/2020	20,000.00						
1	7/12/2020	19,416.73	244.51	10.47	4.89	583.27	0.00	843.14
2	7/01/2021	19,127.79	124.72	5.34	2.57	288.94	0.00	421.57
3	7/02/2021	18,836.92	122.87	5.26	2.57	290.87	0.00	421.57
4	7/03/2021	18,531.64	108.29	4.68	2.32	305.28	0.00	421.57
5	7/04/2021	18,236.78	119.04	5.10	2.57	294.86	0.00	421.57
6	7/05/2021	17,935.92	113.37	4.86	2.49	300.86	0.00	421.57
7	7/06/2021	17,637.06	116.21	4.94	2.57	298.85	0.00	421.57
8	7/07/2021	16,910.74	109.64	4.70	2.49	726.32	0.00	843.14
9	7/08/2021	16,605.02	108.63	4.65	2.57	305.72	0.00	421.57
10	7/09/2021	16,297.25	106.66	4.57	2.57	307.77	0.00	421.57
11	7/10/2021	15,983.81	101.31	4.34	2.49	313.44	0.00	421.57
12	7/11/2021	15,671.88	102.67	4.40	2.57	311.93	0.00	421.57
13	7/12/2021	14,932.82	97.42	4.17	2.49	739.06	0.00	843.14
14	7/01/2022	14,613.85	95.92	4.11	2.57	318.97	0.00	421.57
15	7/02/2022	14,292.74	93.87	4.02	2.57	321.11	0.00	421.57
16	7/03/2022	13,959.97	82.93	3.55	2.32	332.77	0.00	421.57
17	7/04/2022	13,634.48	89.67	3.84	2.57	325.49	0.00	421.57
18	7/05/2022	13,303.78	84.76	3.63	2.49	330.70	0.00	421.57
19	7/06/2022	12,973.89	85.46	3.66	2.57	329.88	0.00	421.57
20	7/07/2022	12,217.34	80.65	3.45	2.49	756.55	0.00	843.14
21	7/08/2022	11,880.18	78.48	3.36	2.57	337.16	0.00	421.57
22	7/09/2022	11,540.76	76.31	3.27	2.57	339.42	0.00	421.57
23	7/10/2022	11,196.49	71.74	3.07	2.49	344.27	0.00	421.57
24	7/11/2022	10,852.49	71.92	3.08	2.57	344.00	0.00	421.57
25	7/12/2022	10,082.19	67.46	2.89	2.49	770.30	0.00	843.14
26	7/01/2023	9,730.72	64.76	2.77	2.57	351.46	0.00	421.57
27	7/02/2023	9,376.90	62.51	2.68	2.57	353.82	0.00	421.57
28	7/03/2023	9,014.39	54.40	2.33	2.32	362.52	0.00	421.57
29	7/04/2023	8,655.77	57.90	2.48	2.57	358.62	0.00	421.57
30	7/05/2023	8,292.79	53.81	2.31	2.49	362.97	0.00	421.57
31	7/06/2023	7,929.34	53.27	2.28	2.57	363.45	0.00	421.57
32	7/07/2023	7,140.09	49.29	2.11	2.49	789.25	0.00	843.14
33	7/08/2023	6,768.92	45.86	1.96	2.57	371.17	0.00	421.57
34	7/09/2023	6,395.26	43.48	1.86	2.57	373.66	0.00	421.57
35	7/10/2023	6,017.63	39.76	1.70	2.49	377.63	0.00	421.57
36	7/11/2023	5,638.94	38.05	1.66	2.57	378.69	0.00	421.57
37	7/12/2023	4,834.84	35.05	1.50	2.49	804.10	0.00	843.14
38	7/01/2024	4,448.22	31.06	1.33	2.57	386.62	0.00	421.57
39	7/02/2024	4,059.02	26.57	1.22	2.57	389.21	0.00	421.57
40	7/03/2024	3,665.28	24.39	1.04	2.40	393.73	0.00	421.57
41	7/04/2024	3,270.83	23.54	1.01	2.57	394.45	0.00	421.57
42	7/05/2024	2,872.95	20.33	0.87	2.49	397.88	0.00	421.57
43	7/06/2024	2,473.19	18.45	0.79	2.57	399.76	0.00	421.57
44	7/07/2024	1,648.57	15.37	0.66	2.49	824.62	0.00	843.14
45	7/08/2024	1,240.61	10.59	0.45	2.57	407.96	0.00	421.57
46	7/09/2024	829.92	7.97	0.34	2.57	410.69	0.00	421.57
47	7/10/2024	416.21	5.16	0.22	2.49	413.71	0.00	421.57
48	7/11/2024	0.00	2.67	0.11	2.57	416.21	0.00	421.57

Préstamo Hipotecario Flexible

Importe a Solicitar:	S/ 20,000.00
Días de pago:	9
Duración total (meses):	48 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	09/10/2020
Cuota	S/ 533.32
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual:	13.23%
TCEA Referencial de Operación:	13.230011%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	09/11/2020	S/ 318.18	S/ 215.14	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 19,681.82
2	09/12/2020	S/ 328.47	S/ 204.85	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 19,353.35
3	11/01/2021	S/ 311.63	S/ 221.69	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 19,041.72
4	09/02/2021	S/ 341.77	S/ 191.55	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 18,699.95
5	09/03/2021	S/ 351.73	S/ 181.59	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 18,348.22
6	09/04/2021	S/ 335.95	S/ 197.37	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 18,012.27
7	10/05/2021	S/ 339.57	S/ 193.75	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 17,672.70
8	09/06/2021	S/ 349.38	S/ 183.94	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 17,323.32
9	09/07/2021	S/ 353.02	S/ 180.30	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 16,970.30
10	09/08/2021	S/ 350.77	S/ 182.55	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 16,619.53
11	09/09/2021	S/ 354.55	S/ 178.77	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 16,264.98
12	11/10/2021	S/ 352.69	S/ 180.63	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 15,912.29
13	09/11/2021	S/ 373.25	S/ 160.07	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 15,539.04
14	09/12/2021	S/ 371.59	S/ 161.73	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 15,167.45
15	10/01/2022	S/ 364.87	S/ 168.45	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 14,802.58
16	09/02/2022	S/ 379.25	S/ 154.07	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 14,423.33
17	09/03/2022	S/ 393.26	S/ 140.06	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 14,030.07
18	11/04/2022	S/ 372.61	S/ 160.71	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 13,657.46
19	09/05/2022	S/ 400.69	S/ 132.63	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 13,256.77
20	09/06/2022	S/ 390.72	S/ 142.60	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 12,866.05
21	11/07/2022	S/ 390.43	S/ 142.89	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 12,475.62
22	09/08/2022	S/ 407.82	S/ 125.50	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 12,067.80
23	09/09/2022	S/ 403.51	S/ 129.81	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 11,664.29
24	10/10/2022	S/ 407.85	S/ 125.47	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 11,256.44
25	09/11/2022	S/ 416.16	S/ 117.16	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 10,840.28
26	09/12/2022	S/ 420.49	S/ 112.83	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 10,419.79
27	09/01/2023	S/ 421.24	S/ 112.08	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 9,998.55
28	09/02/2023	S/ 425.77	S/ 107.55	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 9,572.78
29	09/03/2023	S/ 440.36	S/ 92.96	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 9,132.42
30	10/04/2023	S/ 431.90	S/ 101.42	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 8,700.52
31	09/05/2023	S/ 445.80	S/ 87.52	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 8,254.72
32	09/06/2023	S/ 444.53	S/ 88.79	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 7,810.19
33	10/07/2023	S/ 449.31	S/ 84.01	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 7,360.88
34	09/08/2023	S/ 456.71	S/ 76.61	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 6,904.17
35	11/09/2023	S/ 454.23	S/ 79.09	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 6,449.94
36	09/10/2023	S/ 470.69	S/ 62.63	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 5,979.25
37	09/11/2023	S/ 469.00	S/ 64.32	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 5,510.25
38	11/12/2023	S/ 472.12	S/ 61.20	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 5,038.13
39	09/01/2024	S/ 482.64	S/ 50.68	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 4,555.49
40	09/02/2024	S/ 484.32	S/ 49.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 4,071.17
41	11/03/2024	S/ 489.53	S/ 43.79	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 3,581.64
42	09/04/2024	S/ 497.29	S/ 36.03	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 3,084.35
43	09/05/2024	S/ 501.22	S/ 32.10	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 2,583.13
44	10/06/2024	S/ 504.63	S/ 28.69	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 2,078.50
45	09/07/2024	S/ 512.41	S/ 20.91	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 1,566.09
46	09/08/2024	S/ 516.47	S/ 16.85	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 1,049.62
47	09/09/2024	S/ 522.03	S/ 11.29	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.32	S/ 527.59
48	09/10/2024	S/ 527.59	S/ 5.49	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 533.08	S/ 0.00
		S/ 20,000.00	S/ 5,599.12	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 25,599.12	

