



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS  
ODONTOLÓGICOS DEL PERÚ: CASO EMPRESA SAN  
IGNACIO DE PIURA S.A.C PIURA 2019**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL  
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTOR**

**YARLEQUE PACHERRES, ISRAEL  
ORCID 0000-0001-6076-0077  
ASESOR**

**BENITES OCAMPO, CESAR ALEXIS  
ORCID: 0000-0002-3698-7316**

**PIURA – PERÚ  
2019**

**1. Título de la tesis**

**EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR SERVICIOS ODONTOLÓGICOS DEL PERU:  
CASO EMPRESA SAN IGNACIO DE PIURA S.A.C PIURA 2019**

## **2. Equipo de trabajo**

### **AUTOR**

**YARLEQUE PACHERRES, ISAEL**

**ORCID: 0000-0001-6076-0077**

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Piura, Perú

### **ASESOR**

**BENITES OCAMPO, CESAR ALEXIS**

**ORCID: 0000-0002-3698-7316**

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

### **JURADO**

**Landa Machero, Víctor Manuel**

**ORCID: 0000-0003-4687-067X**

Presidente

**Ulloque Carrillo, Víctor Manuel**

**ORCID: 0000-0002-5849-9188**

Miembro

**Saavedra Chiroque, Alejandro Arturo**

**ORCID: 0000-0001-8886-6519**

Miembro

### **3. Hoja de firma del jurado y asesor**

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID: 0000-0003-4687-067X

Presidente

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID: 0000-002-5849-9188

Miembro

Saavedra Chiroque, Alejandro Arturo

ORCID: 0000-0001-8886-6519

Miembro

Benites Ocampo, César Alexis

ORCID: 0000-0002-3698-7316

Asesor

#### **4. Hoja de agradecimiento**

Para realizar el presente trabajo de investigación fue necesario el apoyo de muchas personas de las cuales quedo agradecido.

A mi Dios por iluminar siempre mi camino y por su infinita misericordia, por estar siempre con nosotros y permitimos ser cada día mejores.

### **Hoja de dedicatoria**

El presente informe de investigación se lo dedico a mi padre que desde el cielo siempre me acompaña

Me gustaría dedicar este informe de investigación a mis seres queridos más cercanos por su paciencia y comprensión.

## 5. Resumen

En el presente trabajo de Investigación, con título El Financiamiento y su Influencia en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios odontológicos del Perú, Caso: Empresa San Ignacio S.A.C. de Piura, teniendo por objetivo general determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios Odontológicos del Perú y de la Empresa San Ignacio de Piura S.A.C. de Piura 2019, la Metodología de la Investigación fue Bibliográfica, Descriptiva, Documental y de Caso, para obtener toda la indagación se utilizó Fichas Bibliográficas del cual se obtuvo resultados: Con respecto a la comprobación bibliográfica, los trabajos investigados de los Autores Nacionales explican de un modo ilustre estas variables de Financiamiento y Rentabilidad del cual se obtienen resultados positivos pero desde su caracterización y la capacitación que se usa para un perfecta opción de Financiamiento.

El Financiamiento va a ayudar a demostrar que la rentabilidad va a acrecentar en la Empresa de Servicios Odontológicos S.A.C., en la Micro Empresa San Ignacio S.A.C. - Piura 2019.

**PALABRA CLAVE: Financiamiento, Rentabilidad, Mype.**

## **Abstrac**

In this research work, entitled Financing and its Influence on the profitability of Micro and small companies in the dental services sector of Peru, Case: Empresa San Ignacio S.A.C. of Piura, with the general objective of determining and describing the influence of financing on the profitability of micro and small companies in the Dental services sector of Peru and of the San Ignacio de Piura S.A.C. de Piura 2019, the Research Methodology was Bibliographic, Descriptive, Documentary and Case, to obtain all the investigation Bibliographic Sheets were used from which results were obtained: With respect to the bibliographic verification, the works of the National Authors explain an illustrious way of these Financing and Profitability variables from which positive results are obtained but from their characterization and the training that is used for a perfect Financing option.

Financing will help demonstrate that profitability will increase in Empresa de Servicios Odontológica S.A.C., in the Micro Empresa “San Ignacio S.A.C. - Piura 2019.

**KEYWORD: Financing, Profitability, Mype.**



## 6. Contenido

1.	Título de la tesis .....	ii
2.	Equipo de trabajo.....	iii
3.	Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
4.	Hoja de agradecimiento .....	v
5.	Resumen .....	vii
6.	Contenido .....	ix
7.	Índice de Tablas.....	x
I.	Introducción .....	12
II.	Revisión de Literatura.....	15
III.	Hipótesis.....	48
IV.	Metodología .....	48
	4.1. Diseño de la investigación .....	48
	4.2. Población y muestra .....	50
	4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores: .....	51
	4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	53
	4.5. Plan de análisis.....	54
	4.6. Matriz de consistencia .....	56
	4.7. Principios éticos .....	57
V.	RESULTADOS .....	59
	5.1. Resultados .....	59
	5.2. Análisis de resultados .....	82
VI.	CONCLUSIONES:.....	85
	Aspectos complementarios .....	87
	RECOMENDACIONES .....	87
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	88
	ANEXOS.....	90
	Anexo N° 1: Cuestionario.....	91
	Anexo N° 2: Cronograma de actividades y presupuesto .....	94
	Anexo N° 3: Estado de Flujo de Efectivo.....	96

## 7. Índice de Tablas

<b>Tabla 1</b>	<b>: Matriz de consistencia.....</b>	<b>56</b>
<b>Tabla 2</b>	<b>: Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes y del sector servicios Odontológicos del Perú 2019 .....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla 3</b>	<b>: Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa “San Ignacio de Piura S.A.C Piura 2019 .....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 4</b>	<b>: ¿El financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de su empresa? .....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla 5</b>	<b>: ¿Cuál fue la institución de la que recibió financiamiento?.....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 6</b>	<b>: ¿Cuál fue el monto de crédito solicitado? .....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 7</b>	<b>: ¿Cuántas veces solicito crédito en el año?.....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 8</b>	<b>: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en capital de trabajo? .....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 9</b>	<b>: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento de local? .....</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 10</b>	<b>: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en compra de activo fijo? .....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 11</b>	<b>: ¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo?.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabla 12</b>	<b>: ¿Sus documentos están en regla para acudir a un financiamiento? .....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 13</b>	<b>: ¿Es considerable tener conocimiento de la información crediticia?74</b>	
<b>Tabla 14</b>	<b>: ¿Le ha sido beneficioso pagar la tasa porcentual por el crédito recibido? .....</b>	<b>75</b>
<b>Tabla 15</b>	<b>: ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años? .....</b>	<b>76</b>
<b>Tabla 16</b>	<b>: ¿Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado? .....</b>	<b>77</b>
<b>Tabla 17</b>	<b>: ¿Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de la Mypes? .....</b>	<b>78</b>
<b>Tabla 18</b>	<b>: ¿Usted ha propuesto alguna táctica para poder obtener una Rentabilidad? .....</b>	<b>79</b>
<b>Tabla 19</b>	<b>: Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las mypes sector servicios Odontológicos del del Perú y de la empresa San Ignacio S.A.C Piura 2019 .....</b>	<b>80</b>

## Índice de gráficos

<b>Ilustración 1</b>	<b>: ¿El financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de su empresa?.....</b>	<b>65</b>
<b>Ilustración 2</b>	<b>: ¿Cuál fue la institución de la que recibió financiamiento?.....</b>	<b>66</b>
<b>Ilustración 3</b>	<b>: ¿Cuál fue el monto de crédito solicitado?.....</b>	<b>67</b>
<b>Ilustración 4</b>	<b>: ¿Cuántas veces solicito acredito en el año? .....</b>	<b>68</b>
<b>Ilustración 5</b>	<b>: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en capital de trabajo? .....</b>	<b>69</b>
<b>Ilustración 6</b>	<b>: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento de local?. 70</b>	
<b>Ilustración 7</b>	<b>: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en compra de activo fijo? ..</b>	<b>71</b>
<b>Ilustración 8</b>	<b>: ¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo? .....</b>	<b>72</b>
<b>Ilustración 9</b>	<b>: ¿Sus documentos están en regla para acudir a un financiamiento?.....</b>	<b>73</b>
<b>Ilustración 10</b>	<b>: ¿Es considerable tener conocimiento de la información crediticia? .....</b>	<b>74</b>
<b>Ilustración 11</b>	<b>: ¿Le ha sido beneficioso pagar la tasa porcentual por el recibido? .....</b>	<b>75</b>
<b>Ilustración 12</b>	<b>: ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los .</b>	<b>76</b>
<b>Ilustración 13</b>	<b>: ¿Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado? .....</b>	<b>77</b>
<b>Ilustración 14</b>	<b>: ¿Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de la Mypes? .....</b>	<b>78</b>
<b>Ilustración 15</b>	<b>: ¿Usted ha propuesto alguna táctica para poder obtener una Rentabilidad? .....</b>	<b>79</b>

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación, sobre “El financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicio Odontológico del Perú, año 2019. Se tiene muy en cuenta el avance y el desarrollo de las (Mypes), en nuestro país, han generado enormes ingresos y recursos económicos, financieros, considerados como una unidad generadora de puestos de trabajo, para cubrir la falta de empleo en nuestra Región.

De esta manera las (Mypes) han adquirido un papel muy preponderante en la economía peruana, ya que la mayoría de las Empresas del Perú, son Mypes, quienes aportan el porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI).

Siendo así que la Micro y Pequeña empresa del sector servicios Odontológicos en la Ciudad de Piura, vienen creciendo en el rubro mencionado, gracias al Financiamiento obtenido por parte de las Entidades Financieras y/o Bancarias.

En el presente Trabajo de Investigación la Empresa Odontológica San Ignacio de Piura S.A.C. Piura 2019, está compitiendo desde hace más de 20 años; desde entonces viene brindando Servicio de Odontología a los Pacientes; siendo una de las pioneras que brinda Servicios de Atención Dental a Nivel Local y Regional.

Por lo tanto se hace imprescindible por la competencia existente, no sólo estar frecuentemente a la vanguardia de los avances científicos y tecnológicos, sino, también aplicar técnicas para atraer pacientes de la localidad de Piura y de sus alrededores, que queden satisfechos del buen servicio recibido.

Finalmente, esta investigación está constituida con las diferentes partes concerniente al tema.

Tenemos el marco referencial, los antecedentes y una metodología adecuada y entendible para poder hacer un énfasis a las variables a este proyecto de investigación. Por estas razones expuestas se formuló el problema de investigación a través del siguiente enunciado.

¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del Sector Servicios Odontológicos del Perú, Empresa San Ignacio de Piura S.A.C., Piura 2019? Así mismo presenta el Objetivo General que responde al anunciado del problema de investigación planteado es el siguiente:

Determinar y Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicios Odontológicos del Perú, Empresa San Ignacio de Piura S.A.C. Piura 2019. Asimismo, presenta los objetivos específicos siendo lo siguientes:

Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios Odontológicos del Perú, 2019.

Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa San Ignacio de Piura S.A.C. Piura 2019.

Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la Mype sector Servicios Odontológicos del Perú, Empresa San Ignacio de Piura S.A.C Piura 2019.

Presenta la siguiente justificación en lo Teórico. De esta manera tenemos en cuenta el actual trabajo de investigación con las líneas de financiamiento y rentabilidad que nos ayudará como base hipotético para los siguientes estudios dados, para que sean útiles en el desarrollo de los estudiantes que cursan la

carrera de contabilidad. De la cual se ahondará más en el tema desde su legado de conocimientos en las variables dadas. Así mismo en lo Práctico. Son muy importantes estas variables dadas en las Mypes, a la vez interesante porque dan soluciones de trabajo claro y dan un análisis entendible en las variables Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes. Tener la tenacidad de encargarlos con el resultado de una seguridad por parte de área administrativa y sus características en el Sector Servicios Odontológicos del Perú. Caso Empresa San Ignacio de Piura SAC. Piura 2019. Asimismo en lo Académico hay que acreditar desde un trazo metodológico, donde otorgan una guía como base medio, que nos admitirá reunir toda la información de estudio para los resúmenes del investigador, respetando las variables financiamiento y rentabilidad.

## **II. Revisión de Literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **Antecedentes Internacionales**

**Vásquez (2013)**, En su investigación concluyó que “Las fuentes principales del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes en México del sector Odontológico”, son los fondos propios seguidos por el crédito de proveedores y el crédito bancario. Que las micro y pequeñas empresas en América Latina se financian principalmente con fondos propios mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios, debido a que se caracterizan por tener muchas restricciones al acceso de los créditos bancarios, por la información asimétrica que se tiene conlleva a una mala valuación de la banca comercial encareciendo los créditos, mismos que sirven para sostener inversiones en activos fijos y de trabajo y generar empleos. Se concluyó que el 99.8 % de las empresas de México son Micro, pequeñas y medianas, y su impulso fue de gran trascendencia en el crecimiento del Sector Empresarial. Además, éstas fortalecieron a las grandes empresas debido a la relación comercial que tienen, generan empleos, ayudaron a la sustentabilidad del sector familiar, el crecimiento de la industria, la competitividad del mercado, etc. Sin embargo, el acceso al crédito por parte de las MYPE en México fue del 32% aproximadamente del total. De este porcentaje (32%) menos de la mitad accede al crédito bancario, debido a las altas tasas de interés, plazos cortos y exigencia de garantías. Las severidades de condiciones crediticias suelen justificarse por la morosidad del sector las Mypes, que

es mayor que la de grandes empresas, debido a la percepción de la banca comercial acuerdo a la poca información que posee sobre este tipo de empresas y la sobrevaloración del riesgo por este problema de información adversa. Todo ello supone un freno a la inversión de las empresas y, por lo tanto, un freno al crecimiento económico, del empleo y el bienestar en general. Cuando a las Mypes se le dificulta pagar el servicio de su deuda, existe lo que se denomina riesgo o incumplimiento crediticio. Antes de que esto suceda, no existe forma de discriminar, sin ambigüedades, entre aquellas X compañías que entrarán en default y aquellas que no. En el mejor de los casos, sólo se pueden efectuar un análisis probabilístico de este fenómeno. Como resultado de ello, los deudores deben pagar a los financiadores un spread que incluye una sobretasa de interés proporcional a la probabilidad de incumplimiento para compensar a los acreedores por esta incertidumbre. Después de un buen análisis la rentabilidad fue favorable porque incrementaron los ingresos en la micro pequeña empresa.

**Navarrete (2014)**, En su investigación “Plan Estratégico en el Financiamiento para la Clínica Odontológica Oral Brackets de Cali”, en el cual el objetivo Diseñar un plan estratégico para la Clínica Odontológica Oral Brackets para obtener un mejor desempeño en el mercado, especialmente en la zona sur de la ciudad de Cali; el problema que se formulo es ¿Cuál debe ser el plan estratégico para la Clínica Odontológica Oral Brackets para obtener un mejor desempeño en el



mercado, especialmente en la zona sur de la ciudad de Cali?; se concluyó con respecto a la situación de la Clínica Oral Brackets, esta tiene una capacidad instalada para responder en ventas, así mismo dispone de equipos modernos, como de personal altamente calificado, capacitado y con experiencia, lo que hace sus mayores fortalezas. Por otro lado, la falta de planes de desarrollo como estratégicos y de mercadeo son sus principales debilidades y se recomienda realizar permanentemente investigaciones de mercados para conocer los hábitos de consumo de los clientes potenciales, ya que estos cambian continuamente, si hay financiamiento en su empresa va aumentar su rendimiento económico, de esta manera llegaran más usuarios para uso de sus servicios. En los porcentajes aumentara a un 75% de incremento de ganancias.

**Reyes (2013)**, en la investigación titulada “Financiamiento en el Plan de Mercadeo y Publicidad para incrementar la afluencia de pacientes para la Clínica Odontológica, ubicada en el barrio san francisco de la ciudad de San Miguel, Departamento de San Miguel, año 2013, en el cual el objetivo es Realizar un plan de mercadeo y publicidad para la Clínica Odontológica. El problema que se planteó ¿En qué medida ayudaría el financiamiento para la implementación de un plan de mercadeo y publicidad para incrementar la afluencia de pacientes para la clínica odontológica?, se llegó a la conclusión; Entre los clientes potenciales como los clientes actuales prefieren calidad en los servicios

odontológicos. Además, la competencia también compite en base a calidad. Señalo que se diferencia de la competencia por la calidad de los servicios además de su vasta experiencia, si a esto se suma que los clientes que le son fieles, es debido a la calidad de sus servicios, se puede concluir que los servicios que la clínica brinda cumplirán las expectativas de los clientes potenciales y se recomendó ofrecer servicios de calidad, es necesario crearles a estos servicios un valor agregado, que den una ventaja competitiva, este valor agregado puede ser creado en base a servicios post ventas, así como también ofreciendo facilidades de pago y ofreciéndoles la oportunidad a los clientes de dar su opinión con respecto a los servicios y todo lo correspondiente a la clínica odontológica y su funciones a través de un buzón de sugerencias. Para obtener buenas divisas en el desarrollo de la organización, encuestando a empresas en el rubro mencionado a un 75% de mejoras por el financiamiento aplicado en la empresa.

**Andrade (2016)**, En su tesis titulada “Diseño del Plan para mejorar la Gestión del financiamiento de la Clínica Americana de Quito”, de la Universidad Central de Ecuador, investigación que hace uso de una metodología diferente por cada capítulo, de tal manera que para el capítulo de Contenido del Plan usa una metodología Analítico Sintético, para el capítulo Diagnostico Situacional usa una metodología Histórico Lógico, para el capítulo Propuesta del Plan Financiero usa una

metodología Inductivo Deductivo y finalmente para el capítulo Análisis de Sensibilidad y aplicación de criterios de evaluación usa una metodología de Medición. Para lo cual el autor arriba a las conclusiones de acuerdo al análisis realizado a la Clínica Americana de Quito, se evidencia un problema en el control de inventarios del departamento de farmacia y el control de los activos fijos, ya que generan retraso en los cobros a las empresas que mantienen convenios con la institución, asimismo esta clínica no posee un endeudamiento bancario; las deudas son con terceras personas, que tienen que ver únicamente con los proveedores y personal médico que atienden regularmente en la clínica, significando ser un aspecto muy saludable para la estructura financiera de la institución; es decir los índices de apalancamiento con terceras personas indican que hay solvencia y auto sostenimiento. También presentan un desarrollo estructural no tan acelerado, ya sus flujos de efectivo no son tan bajos como la utilidad, porque las depreciaciones han ido aumentando por la compra de diversos equipos médicos, y al no representar desembolsos de dinero, estos flujos sirven para nuevas adquisiciones, que, sin duda, ayudan al crecimiento de los resultados de la institución. Asimismo, la creación del departamento de marketing y ventas, y las estrategias concebidas, la implementación de publicidad y desarrollo de campañas médicas, permiten mantener a los clientes existentes y captar nuevos usuarios, lo que maximiza los resultados y tiene un crecimiento progresivo y un poco más rápido. Por el buen

financiamiento que le aplican a la empresa su rendimiento económico aumentó, demostrándolo en su capacidad adquisitiva.

### **Antecedentes Nacionales**

**Arazabal (2018)**, Investigación titulada “Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas odontológicas del distrito de Huaraz”, de la Universidad Católica Ángeles de Chimbote (Huaraz), estudio que hace uso de una metodología de tipo cuantitativo y de diseño descriptivo no experimental, a lo que el autor concluye en su análisis que su financiamiento fue con instituciones financieras, en un tiempo de dos años y a la entidad que más solicitan los préstamos son los bancos. El destino del préstamo adquirido por las clínicas odontológicas fue a los activos fijos en un 67% y la cantidad del monto de crédito que solicitaron oscila entre 10,000 y 20,000 soles. Finalmente, el motivo por el que las MYPES no utilizarían un préstamo proveniente de una institución financiera fueron las altas tasas de interés.

**Guevara (2014)**, en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad en la Clínica Odontológica de San Eduardo del centro del Perú”, dentro del análisis del punto principal del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas de la clínica San Eduardo después de su análisis llegaron a las siguientes conclusiones:

El análisis de las siguientes conclusiones de las micro pequeñas empresas servicios odontológicas explican que, la mayoría de empresas que la

principal fuente es el financiamiento, son los proveedores, le sigue la banca comercial un 70% de los préstamos familiares y los recursos de los clientes el 18% y finalmente, la banca de desarrollo y las cajas de ahorro con un 4% cada una de ellas.

Tomando cartas en el asunto, respecto a sus expectativas de fuentes del financiamiento a las cuales recurrirían los empresarios a largo plazo, se puntualizó en orden de confianza que el 39% asegura apoyando el crédito de sus proveedores, el 35% piensa en la banca comercial, y el 12% recurrirá a las cajas de ahorro, y el 8% la banca de desarrollo y finalizando con el 12% buscare otras fuentes de financiamiento y mejoras en la rentabilidad. Después de todos estos análisis, el empresario arriesga aplicar más financiamiento para obtener rentabilidad adecuada para competir e invertir para las mejoras de la empresa.

**Soria (2002)**, en su proyecto de investigación realizó un estudio encuestado a las micro pequeñas empresas que tienen consultorios odontológicos en las zonas de San Miguel y San Martín de Porras, para saber que estrategias de marketing externos les da mejores resultados concluyendo que los Avisos Publicitarios, son el medio de publicidad más efectiva en el Mundo de los Negocios.

En la gran parte de los consultorios odontológicos no realizan un estudio de mercadeo previo a su instalación en su local, se concluye en la orientación hacia el financiamiento y la rentabilidad invertir para el desarrollo de la empresa para obtener resultados, por lo tanto, las

encuestas arrojan que si es de gran importancia el financiamiento para obtener buena rentabilidad económica para la empresa.

### **Antecedentes Regionales y Locales**

**Puente (2019)**, en el trabajo de investigación “El Financiamiento y la Rentabilidad en la micro pequeña Empresa, de servicio Odontológico, siendo el primer consultorio dental que realiza Bihectomía”, la pequeña empresa explica lo siguiente odontoplus, es un centro de Odontología y estética facial cuenta con maquinaria avanzada para realizar los procedimientos quirúrgicos más novedosos en la ciudad como la bihectomía, o también conocida como afinación de rostro. Llegando a las conclusiones: que el objetivo que quieren alcanzar es desarrollarse primero como los mejores de la región, de esta manera el financiamiento aplicado al 70% ha dado resultado por las nuevas técnicas que se aplican. La rentabilidad es muy importante en el avance del desarrollo económico de la empresa, teniendo en cuenta, las encuestas realizadas arrojaron porcentajes adecuados para seguir compitiendo en el mercado. La micro pequeña empresa servicios odontológicos trabaja con los bancos para obtener una buena rentabilidad, con tasas adecuadas para pagar sus préstamos bancarios.

**Mercado (2014)**. En la Tesis Titulada “El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa” en su tesis presentada para optar el grado académico de magister en ingeniería industrial en la universidad Mayor de San Marcos de las cual el autor

llega a las siguientes conclusiones: Es indiscutible la trascendencia de las Mypes en el Perú más del 99% son micro y pequeñas empresas, además contribuye con más del 70% de la PEA por lo contrario y crecimiento a su tamaño resulta cada vez menor su contribución el PBI (menos de 40% sin embargo las necesidades de financiamiento para su funcionamiento y crecimiento no han sido eficientemente por los antes competentes; a esto, está difícil conseguir los recursos financieros en el mercado de dinero, en los distintos requisitos exigidos como solvencia en rentabilidad, patrimonio, y financiamiento, que son difíciles de cubrir al momento de solicitar un crédito a corto plazo donde las tasas de interés nos son preferenciales provocando su descapitalización y por consiguiente se declara en suspensión de pagos o quiebra.

El entorno latinoamericano tiene claro que su crecimiento económico tiene fuertes bases en el gran potencial de desarrollo en las Mypes como se han indicado tomando como referencia la situación de dichas empresas en México y argentina también es consciente que este desarrollo de encuentra limitado por los escasos recursos con que se cuenta y con sus restricciones para el acceso al crédito. Muchos países de la región han tomado diferentes iniciativas para impulsar el desarrollo y crecimiento de estas.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teoría del financiamiento**

(Medigliani y Miller, 1958), Tomando en cuenta de la parte teórica su comportamiento de las pymes en materia de la variable que se está tocando explica de diferentes versiones o explicaciones dependiendo porque a veces es ambiguo o contradictorio hace mucho tiempo. Se aplicó los procesos metodológicos siempre se base en hipótesis fundamentos de un autor.

Los únicos que son los últimos donde ellos opinan la falta de trascendencia financiera después del chance de un autor o autores donde ellos afirman o explican el caso contrario. Hay una explicación dada que es la primera de las teorías tradicionales se dice que en los primeros años 60 donde se concreta la vida de una estructura adecuada de capital. es la resultante de un estudio entre las economías impositivas que está basada en la toma de los estados financieros de sus gastos y el declive de quiebra: Esta fue la forma donde se pudo progresar en avance al demostrar la vida de un punto de partida o equilibrio entre costos y ventajas del fracaso en el entorno de deuda.

La otra parte está creada de una forma de línea tratada en esta teoría de costos de agencia opina los caracteres específicos para



hacer la reducción de los costos de adquisición de fondos. De la cual si hay una cantidad pequeña en reducción del interés delicado para mi parecer de muchos actores de la rúbrica misma a dar. Mientras que el ejecutivo, el glosario, el merecedor J y M (1976) de la cual reconocen dos pautas de disputas. El primero apunta a una naturaleza interna relativo entre los administradores y los socios y el segundo respecto a los socios y el merecedor.

**(Majluf, 1984)**, Estas diferencias de intereses son los pilares de ciertas ineficiencias en elementos de tramites de la cual hay una imperfección dada con la participación de 4 huellas, el uso abusivo de los directivos (la opinión del derroche de los recursos de dichas trasnacionales que son ostentosos, cuando hay una existencia de una urna libre o sobrante de tesorería) Donde principalmente hay una simetría a la hipótesis del punto del desarrollo sobre el soporte de la desproporción de información. Los puntos de avances de la desproporción, en el punto del financiamiento de las rubricas da por ofrecido una tercera opinión adicional de diferentes anterior hacia las dos. Mientras que estos procesos de financiamiento son jerárquicos.

Tomando en cuenta el punto de desproporción de información, de la cual los que son los líderes respetan el mandato de los socios, la parte más importante o lo mejor es el grupo de

autofinanciamiento. De la cual la trasnacional no se puede beneficiar de esta probabilidad para proteger el crecimiento la parte de una deuda es mejor y preferible la curva de aumento del dinero. Tomando en cuenta todo esto es así como se va desarrollando esta teoría tan importante que es el financiamiento jerárquico a esta teoría esta ampliada por su autor.

Esta teoría es aparentemente en correlación a las teorías tradicionales, están muy acondicionadas y más próxima a la verdad. Esta teoría ha sido muy polémica. Mientras tanto debe ser así, si la teoría más sencilla o la más próxima a una verdad dar una versión a través de teorías aplicadas al juego J Von Neumann y Oskar Morgenstem. ante todo, esto ponen un alineamiento un estudio de los agentes económicos es parte de un juego aplicando la suma de cero, de la cual oferta un sistema de desarrollar un alineamiento de juego de dos métodos generalizados a varios locales J Nash y desde un punto de vista de Nash. Como una alternativa de juego que a la vez y cada uno de los participantes maximiza su sucursal en esta parte tiene que tener en cuenta las otras sucursales.

#### **2.2.1.1. Estructura financiera de la teoría tradicional**

(Duran, 1953). Esta hipótesis tradicional de la cual la parte financiera coloca una parte de una determinada

composición entre las técnicas propias y ajenos que se determina la parte estructural dentro de lo financiero insuperable, esta probabilidad puede llamarse intermedia entre la ubicación. Duran en 1953 trascendió un tema donde apoyo la verdad de una veracidad adecuada. Tomando conocimiento que se basó a lo establecido en los lineamientos. La Teoría Tradicional no tiene un apoyo de mucha exigencia. Pero siempre fue defendida por las grandes transnacionales y las grandes financieras sin dudar del olvido de la empresa en la cual depende de las circunstancias y son: la dimensión de la trasnacional, de la sección de la actividad económica y la política financiera de la transnacional, la ubicación la medida de la imperfección del centro de abastos y la articulación del ahorro universal.

Modigliani y Miller M&M Y SU TERORIA. Las propuestas dadas y previos que sirvieron de pilares para Modigliani y Miller para hacer énfasis de su teoría sobre el diseño del capital tomando encuentra que desde un punto de vista que el costo del capital haciendo honor al medio ponderado y el coste de las trasnacionales son autónomas totalmente de la combinación de la organización de la entidad financiera de una

transnacional. De la cual se enfrentan a lo habitual.MM desde un punto de vista se toma varias suposiciones y opinan de su teoría por medio de tres propuestas.

**Propuesta I:** Brealey y Myers, opinan y manifiestan al respecto la valorización de una transnacional se observa desde un punto en el soporte de su balance a través de los activos reales. De la cual no es siempre por conceder de inscripción de déficit y capital único publicados por la transnacional. Tomando en cuenta esta proposición la habilidad de endeudamiento de la transnacional. De la cual no tiene alguna finalidad sobre los socios. De la cual el valor general de los centros de abastos y el coste de capital de la transnacional son autónomos de su organización financiera.

**Propuesta II:** Brealey y Myers, proponen sobre esta variable, la rentabilidad aguardada de las actividades frecuentes de una transnacional en causa de deuda aumenta a pasos gigantes, la línea de endeudamiento, y exteriorizada en valores de los centros de abastos. Este aumento se debe que la deuda sea autónoma de peligros. Si el punto crece mucho los avances de riesgo de la deuda, los dueños de esta solicitaran o demandaran un

incremento de rentabilidad ansiedad de dichas acciones van a mermar.

**Propuesta III:** Fernández, Este propone: El impuesto de regreso tomada en la tasación de inversiones es muy autónoma de una forma que cada trasnacional está financiada. Está sujeta a una propuesta de conclusiones: de las dos anteriores. Cualquier trasnacional que trate de reducir el patrimonio de sus socios realizara inversiones cuyo arancel interno rentabilidad tiene que ser menos y a la vez igual al coste de la mitad del dinero ponderado autónoma de una u otra manera utilizando el mismo tipo del recurso de financiamiento.

Los ahorros personales: si hablamos de compra y venta la parte más importante de un negocio es el ahorro y así de alguna forma adecuamos por el bien la toma decisiones personales. En este caso muchas veces hacen usos de las tarjetas de crédito, para que así se facilite el dinero hacia las compras y facilitar las necesidades de los usuarios y de los negocios.

Los amigos y los parientes Muchas veces los círculos de amigos que uno posee y también las familias, ven como

fuentes de conseguir dinero de la cual buscan alguna u otra forma de prestarse dinero cero intereses o también intereses muy bajos de la cual beneficia a los usuarios. Dependiendo de las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Si hablamos de funcionamiento tenemos las entidades financieras como los bancos, cajas de la cual estas financieras facilitan haciendo préstamos, siempre en cuando estés calificado en ser premiado para un préstamo claro que es de acuerdo a sus solicitudes que estén bien hechas.

Muchas empresas y la inversión de capitales, estas empresas de las cuales son transnacionales, que apoyan en son de préstamos a empresas que están en crecimiento de la cual aportan acciones para el bien de su empresa o del negocio.

De la cual el financiamiento se divide en dos a corto plazo y financiamiento largo plazo. **El Financiamiento a corto plazo: está constituido por:**

- **Préstamo comercial:** (Yepez, 2011), Si hablamos de crédito comercial, la empresa tiene sus cuentas

bancarias de la cual estas son por pagar pasivo a corto plazo acumulativo, tiene que estar al día en los impuestos que se deben pagar, también las cuentas por cobrar. El proceso de inventario y todos los ingresos de capitales

- **Préstamo bancario:** Es un proceso de financiamiento a corto plazo que toda transnacional tiene. De lo cual hacen uso de su respectivo dinero y relaciones pragmáticas.
- **Líneas de préstamo:** Todo esto es dinero que está en el banco que se encuentra disponible por tiempos adecuado o periodos dados por la financiera que ya está estipulado.
- **Folios comerciales:** Este medio consiste en el financiamiento a corto plazo todo esto se refiere a los documentos como, pagarés son de total garantía o no de las grandes transnacionales, de la cual hacen uso de los bancos y están aseguradas por las compañías de seguros. como también los fondos que son las pensiones, de acuerdo a esto tenemos algunas transnacionales como las industriales que llegan a invertir a corto plazo los requerimientos temporales sobrantes.

- **Financiamiento de la forma de cuentas por cobrar:** Este proceso es parte de la variable de la cual las cuentas por cobrar, se venden de una transnacional a un especialista en ventas, para llegar hacer esto se debe a un trato de negociar hay un punto de inicio es conseguir fondos para incluir en la inversión en esta.
- **Financiamiento de la forma de inventarios:** Muchas veces para hacer uso de este financiamiento se debe utilizar el inventario de una trasnacional que a la vez sale garante de un préstamo, después en este caso el acreedor está en su capacidad de hacer uso de la ubicación de este aval. Tenemos que tener en cuenta que este punto se da cuando la trasnacional deje de cumplir.

#### **2.2.1.2. Financiamiento a largo plazo**

- **La Hipoteca:** Es prácticamente cuando las acciones de una empresa pasan a manos de un acreedor con algo muy interesante con el fin de salvaguardar el pago del dinero o préstamo.
- **Las acciones:** Es la intervención patrimonial, dentro de todo esto está el capital de los socios, que esta



participe o esté dentro de una transnacional a la que pertenece.

- **Los bonos:** Es una promesa de pago futuro, documentado en papel que determine el monto plazo moneda y secuencia de determinados pagos. Los bonos son una obligación que compromete al deudor a pagar una suma determinada.
- **Arrendamiento financiero:** En este aspecto por este medio, se hace un buen trato para pactar y negociar con el dueño con el fin del bien de la empresa que es el arrendatario, de la cual por ser dueña se le permite por un tiempo por ser socios, de la cual se paga por medio de un alquiler; entonces los estatutos cambian de acuerdo a las necesidades dadas de ambas partes. De acuerdo a esto en este país hay acuerdos que participan una cantidad de empresas en financiamiento ya sean nacionales o internacionales de la cual estas financieras prestan servicio de préstamos o créditos como se le llamase donde estas financieras se denominan así.

- **Fundaciones de financieras privadas:** En estas fundaciones se da el caso que están las sociedades financieras, están las asociaciones e instituciones de ahorro que prestan servicio para los usuarios.
- **Fundaciones de financieras públicas:** Si hablamos de estas entidades están adecuadas porque se rigen a su forma de criterio dado o estipulado, ya que estas empresas financieras están sometidas a la legislación financieras que estipula en cada país.
- **Entidades financieras:** Si hablamos de finanzas, este es el medio o que se les estipula a estas identidades se le denomina por este nombre, de la cual nos permite desarrollar y que favorece a un sector más pobre sea ONG nacionales o internacionales.

### **2.2.2. Teoría de la rentabilidad**

(Ferruz, 2011), la teoría de la rentabilidad es el avance del cambio mediante las ecuaciones de equivalencia financiera. De acuerdo a esto por eso hay estudios de 2 teorías dadas para hacer uso de un buen estudio de esta variable rentabilidad.

### **2.2.2.1. Evaluación de la rentabilidad**

De acuerdo al siguiente artículo explicado en una revista actual de empresas del año 2006 explican de alguna otra manera la variable de la rentabilidad en dos evaluaciones de la rentabilidad.

### **2.2.2.2. Rentabilidad económica (RE)**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta

la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado de interés e interpretación}}{\text{Activo Total}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

### **2.2.2.3. Rentabilidad financiera (RF)**

(Serrahima, 2011), Si hablamos de esta variable que es la rentabilidad financiera de la cual se le designa en la

literatura anglosajona, es una dimensión mandada a un tiempo o periodo del rendimiento adquirido por fuentes de dinero activo único. De acuerdo a todo esto se con mucha claridad o autónoma del desarrollo de esta variable y la resultante de todo esto. La rentabilidad financiera se le aplica y puede considerarse una buena medición de rentabilidad, de la cual se asemeja una más a los socios o accionistas o dueños de la rentabilidad económica, de acuerdo a todo esto, la teoría es un avance en opinión, cual arroje las líneas de la rentabilidad, que los ejecutivos busquen reducir en los intereses de los accionistas, de la cual se dio una rentabilidad financiera que está limitada por dos líneas de salida en el incremento de los nuevos cimientos únicos. De la cual se da que es de muy a menudo, hacia la altura de la rentabilidad financiera mientras tanto, el indicador de los resultados de una transnacional y segundo por todo esto se puede evitar la financiación externa.

De haber hecho una comparación entre el estudio o el aprendizaje, es realmente cuando uno tiene el deber de cancelar las cuotas de un capital. De todo esto hacemos uso de los recursos personales, o recursos reversos, para aquellos que gestionan esto, se adquiere la rentabilidad

financiera o rentabilidad de socios mayoritarios, de la cual se debe tener cuenta, los objetivos de toda la transnacional es reducir la capacidad a sus socios o dueños. Mientras tanto la rentabilidad es muy interesante para el inversionista, es la rentabilidad financiera de acuerdo a lo que compara la resultante del beneficio que queda para el dueño con los recursos dados financieros que puso en riesgo por ellos mismos.

Si hablamos una vez más de una rentabilidad financiera insignificante se puede adquirir en el centro financiero se les acorta las posibilidades del desarrollo idóneo de una transnacional no habría buenos empresarios a la inversión de sus capitales, están arriesgando demasiado puede que el riesgo se incremente a la rentabilidad percibida.

(Sosa, 2007), opina lo siguiente donde él explica que la rentabilidad calcula la existencia de una oficina en gestión llamada gerencia de una transnacional, de la cual se está haciendo una muestra por las ganancias adquiridas por las entradas hechas y el uso de las inversiones, jerarquía, regularidad y la inclinación a las ganancias. dentro de todo esto las ganancias es la sensación de una administración que compite de una

estrategia sabia de la baja de costes y gastos de todo esto en grupo la observancia de alguna otra forma se calcula, de alguna medida dada a las ganancias, esta variable está relacionada con dos formas:

La primera está dada que son las ganancias (utilidades) y el segundo son los activos todo esto es parte de una explicación que mide u ordena la amplitud que pueda tener una transnacional para ocasionar ganancias dadas, la rentabilidad aumenta, todo esto se da cuando realmente hay un aumento del numerador, si nomás bien denominador tiende a bajar. De la cual el mismo autor recalca que una transnacional logra esta variable de rentabilidad, si un socio hace esto, ha hecho buenas transacciones, que si se aplicaron bien dejando buenas ganancias.

Si hablamos de la variable rentabilidad es una proporción que interactúa los avances de una transnacional, de la cual se puede decir que son las ventas y también los activos o capital. Siempre tomando en cuenta que esta proporción se encarga de generar una evaluación sobre las ganancias de la transnacional con un porcentaje de una altura de ventas de activos a las

apuestas dadas de activos a los socios o propietarios. Por parte de todo esto se tiene consideración, porque esta establece que una empresa tiene que pasar por procesos y llegue a la sobrevivencia, es tan importante generar divisas y utilidades, De la cual la variable rentabilidad calcula la capacidad y rendimiento económico, generando que la oficina principal de administración, desde ese punto de vista se observan las ganancias dadas de la buena inversión de la empresa.

(Sharpe, 1963), Esta Teoría de la rentabilidad (y del riesgo en el modelo de mercado de sharpe).

Si hablamos de un bosquejo de mercado, todo esto procede de un suceso muy particular, de un prototipo oblicuo del mismo autor, mientras tanto tiene una resultante dada que es una sucesión de reducir, que Sharpe fue hecho de como un molde del fundador de su profesor M.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos



capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en el interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el investigador pueda obtener en el mercado, más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable,

dividendos, variación de las cotizaciones, etc. En el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, por lo tanto, es una rentabilidad de la empresa. La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de la inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera, consecuencia de las decisiones de financiación. A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$\mathbf{RF = \frac{\mathbf{Beneficio\ neto\ después\ del\ Impuesto\ x\ 100}}{\mathbf{Fondos\ propios}}}$$

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

### **2.2.3. Marco Conceptual**

#### **Definición del financiamiento**

(Visa, 2015), Se puede decir que en general el financiamiento es un crédito de la cual se le hace a un usuario o cliente con la finalidad de conseguir un bien. Partiendo desde este punto.

Es la unión de recursos económicos financieros para llevar a cabo una función ahorradora con la singularidad de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno adquiere para cubrir un déficit presupuestario el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de crédito y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro documento pagadero a plazo. Al fin es la herramienta que tiene el propósito obtener el capital con el menor coste posible de la cual presenta una última coyuntura en ventaja, conseguir requerimientos. Si hablamos de la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización. Esta definición nace de dos importantes consultas públicas. Mantiene los diferentes límites de efectivo que permiten definir las categorías de micro empresa y pequeña empresa. Sin embargo, provee un aumento sustancial de los límites financieros procedentes sobre todo de la inflación y del crecimiento de la

productividad desde años atrás hay una fecha comunitaria de pyme favorecerá el aumento y desarrollo y crecimiento del espíritu empresarial las inversiones y la innovación. Las empresas independientes.

**Pequeñas empresas:** Estas pequeñas empresas están conformadas o tienen la capacidad de 10 a 49 trabajadores que laboran internamente en la empresa estos trabajadores están sujetos a la empresa. Si hablamos de un porcentaje del negocio y de acuerdo al balance general aumenta cantidad de dinero (visa, 2015).

**Microempresa:** (Diario Oficial, 2013), Las microempresas tienen o están conformadas por una cierta cantidad de trabajadores el volumen es de 10. También se trabaja con mucho dinero, con cantidades muy fuertes que muchas empresas lo requieren.

### **Definición de la rentabilidad**

(Crecen negocios, 2012), Esta variable rentabilidad se puede determinar, como medir el rendimiento económico de una empresa, esta variable compara el rendimiento, los beneficios que se obtienen dentro de la organización, con aquel rendimiento únicos de una empresa se puede decir que se obtiene dichas

ganancias en un lugar determinado Mientras tanto en el otro lado es la productividad de las utilidades que ésta rinde.

### **La eficacia:**

Es la extensión de conseguir un resultado esperado o deseado entonces la eficacia es la extensión de lograr la finalidad en efecto con el ínfimo de recursos oportunos (Crecen negocios, 2012).

### **Ahorro**

Una entidad financiera hace un servicio interno a los usuarios como naturales y jurídicos, Así mismo les da la oportunidad de ahorrar su dinero, todo esto lo hace con una finalidad de guardar y ahorrar, todo esto se aplican varias modalidades como: el depósito a plazo fijo, esta modalidad de proteger tu dinero está respaldado por el fondo de seguros de depósitos (crecen negocios, 2012).

### **Capital**

Si hablamos de capital es la esencia o la parte más importante, porque son provisiones de ahorro y a la vez créditos que son desviados a la compra de activos existentes o capitalistas (Crecen negocios, 2012).

### **Financiación**

(Capillo, 2011), Es la contribución ahorradora de una financiera y así alcanzar una aportación idónea para desarrollar una adecuada trasposición. Esta subvención como es un dinero que no es suyo es prestado que se direcciona a la cancelación de un monto por concepto de los intereses que se han acumulado de este dinero. Esta subvención es siempre por reglas de las financieras, de una proporción del monto adquirido.

### **Calidad de preparación**

Es la aptitud del desarrollo de la preparación que así nos permite a todos los acreedores, que nos permite conseguir positivamente buenos objetivos que mejoran su rendimiento (Capillo, 2011).

### **Legalización y enfrentamiento laboral**

Es una evolución por ser una organización muy autosuficiente, donde se examina y afirman que un usuario ha demostrado ser competitivo en un cargo laboral establecido. Con una conceptualización de alguna otra forma lo haya conseguido como un enfrentamiento. Todo esto es un curso facultativo. Todo esto es hecho por seres independientes de la cual son acreditados respetando siempre ciertas cláusulas con mucha veracidad, del cual certifican y de naturaleza nacional, esto se les manifiesta a

instituciones financieras y a las grandes empresas específicas (Capillo, 2011).

### **Evaluación**

Todo esto es un curso metódico con la finalidad de tomar decisiones, el precio o la medida de conseguir metas. La señalización de todas las normas que se utilizan para medir su realización. La precisión de los principios que deben apuntarse para realizar sus cumplimientos en la precisión de éxitos alcanzados y las influencias para avanzar y desarrollar la ocupación futura en proyectos determinados (Capillo, 2011).

### **Productividad**

Es la suma de productividad de una cantidad de elaboración o servicios de productos de cada elemento utilizado por periodo.

De la cual todo esto es porque calcula la eficacia de creación que es por la unión de trabajo o coste utilizado (Capillo, 2011).

### **Utilidad**

Es la calidad que se puede obtener los intereses de agradar las exigencias humanas, de la cual pueden ser de diferentes naturalezas y de forma particular o colectiva. (Capillo, 2011).

### **Costes**

De alguna otra forma es un desembolso ahorrador que reproducen la fabricación de una rentabilidad o prestación de un encargo. Al decidir el coste de producción, se puede constituir un importe al artículo que se da precio al público, es la sumatoria del coste más rentable (Capillo, 2011).

### **III. Hipótesis**

Por ser una investigación de tipo descriptivo, la investigación no formulará hipótesis, basándose en la publicación de Galán (2009) Las hipótesis en la investigación, donde determinó que No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) que no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis.

### **IV. Metodología**

#### **4.1. Diseño de la investigación**

Este trabajo de investigación es de tipo aplicada, aun cuando todos los aspectos son teorizados, sin embargo, pueden ser aplicados para llevar a cabo en la evaluación de mis variables financiamiento y rentabilidad, en el financiamiento de las pequeñas y mediana empresas con el fin de encontrar causas que lo originan. De esta manera para las micro pequeñas y medianas empresas, tomando en cuenta al Centro Odontológico San Ignacio S.A.C. Piura 2018.(Díaz, 2015).



### **Nivel de investigación**

La investigación a realizar será del nivel Descriptivo y explicativo, por cuanto se describirá la evaluación de las variables rentabilidad y financiamiento, se explicara la forma como lo facilita el aseguramiento de la calidad en la auditoria financiera aplicada a las empresas de los centros odontológicos, en esta investigación se utilizarán los siguientes métodos: Descriptivo por que solo el trabajo se ha limitado a describir las principales las características de las variables en estudio(Díaz, 2015).

### **Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación aplicado será no Experimental bibliográfico, documental de caso. La investigación a realizar buscara la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas relacionados al estudio, los cuales se analizarán para determinar los resultados, (Díaz, 2015).

Descriptivo, para describir todos los aspectos relacionados con la evaluación. Donde Muestra conformidad por las empresas y grandes, medianas y pequeñas y la observación de las variables financiamiento y rentabilidad.

No Experimental, la investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables observándolas tal como se mostraron en su contexto.

El diseño es el plan o estrategia que se desarrollara para obtener la información que se requiere en la investigación el diseño que se aplicara será el no experimental y descriptivo. El diseño no experimental se define como la investigación que se realizara sin manipular deliberadamente variables en este diseño se observan los fenómenos.

#### **4.2. Población y muestra**

##### **Población:**

Por ser una investigación bibliográfica, documental y de caso la población es la empresa San Ignacio, Piura.

##### **Muestra**

En la investigación la muestra es la encuesta que se le aplico a (tres), Gerente, Administradora, Contador de la Empresa San Ignacio, Piura.

#### 4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores:

VARIABLE	CONCEPTUALIZACION	INDICADORES	DIMENSION	MEDICION
<b>Financiamiento</b>	Se refiere al crédito de la cual se le otorga a un respectivo cliente o usuario con el fin de conseguir un determinado bien, además de incrementar algunos capitales para su negocio.	Entidades financieras	Cuál fue la institución de la que recibió financiamiento:	Banco de Crédito CMAC Otros
		Monto de financiamiento	Cuál fue el monto del crédito solicitado	De S/. 15,000.00 De S/. 30,000.00 De S/. 50,000.00 Más de S/. 100,000.00
		Frecuencia de adquisición de financiamiento	Cuántas veces solicito crédito en al año	Una vez Dos veces
		Inversión del financiamiento	El crédito que obtuvo lo invirtió en Capital de trabajo	Si No
			El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento de local	Si No
			El crédito que obtuvo lo invirtió en compra de activo fijo	Si No

<b>Rentabilidad</b>	Se refiere a los cálculos ratios financieros con el fin de comparar el rendimiento o beneficios de las cuales se obtienen en correlación de aquellas provisiones de la empresa.	Importancia de la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Si No
		Eficiencia en el mercado	Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado	Si No
		Importancia de las instituciones financieras	Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de las Mypes:	Si No

**Fuente:** se utilizó libros

**Elaborado por:** El Autor

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnica**

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta y entrevista, observación directa para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica.

- 1) Toma de información: Se aplicará para tomar información de libros, textos normas y demás fuentes de información.
- 2) Análisis Documental Se utilizará para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación.

##### **Instrumento.**

La investigación hará uso de un cuestionario como instrumento para la recolección de información.

**INSTRUMENTOS:** Los instrumentos se han utilizado son los siguientes:

**Cuestionario:** El cuestionario con el contenido de preguntas es de carácter cerrado, sobre las variables financiamiento y rentabilidad, que se aplicó dentro de la empresa servicios odontológico San Ignacio de Piura, fueron preguntas cerradas, por el poco tiempo que disponían los encuestados, para responder sobre la investigación, decimos que también se obtiene un cuadro de respuestas con las alternativas correspondientes. Según (Valderrama, 2005).

### **Fichas Bibliográficas**

Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, Normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre mis variables de financiamiento y rentabilidad con respecto a la Empresa Servicios Odontológicos. San Ignacio S.A.C. Piura.

### **Registro de Observación**

Se utilizó fotografías para ver la realidad interna de la organización, que problemática se podían encontrar, en las variables financiamiento y rentabilidad, en la empresa Servicios Odontológicos del Perú.

### **Procesamientos de Datos**

De que la información obtenida por la encuesta, se ordenó, clasifíco y grafico en función de los objetivos de la investigación.

### **Forma de Análisis de Datos**

Los datos obtenidos fueron interpretados según los objetivos de investigación generándose el contraste de la hipótesis. Entre las principales técnicas, de análisis que se emplearon en la presente investigación tenemos los resultados.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para conseguir el objetivo específico 3, se realizó un análisis de los resultados de los objetivos específicos 1 y el objetivo específico 2

Técnica de procesamiento de datos.

Se aplicarán las siguientes técnicas de los procesamientos de datos:

1. Ordenamiento y clasificación: Se aplicará para tratar la información cualitativa y cuantitativa en forma ordenada de modo de interpretarla y obtener el mayor provecho.
2. Registro Manual: Se aplicará para dirigir la información de diferentes fuentes
3. Proceso Computarizado con Excel: para determinar diversos procesos de cálculos matemáticos estadísticos de la unidad de investigación.

#### 4.6. Matriz de consistencia

*Tabla 1: Matriz de consistencia*

**TITULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS ODONTOLÓGICOS DEL PERU: CASO EMPRESA SAN IGNACIO DE PIURA S.A.C. PIURA 2018.**

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE EN ESTUDIO	METODOLOGIA
		GENERAL	ESPECIFICOS		
<ul style="list-style-type: none"> <li>El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micros y Pequeñas Empresas del Sector servicios Odontológicos del Perú. Caso: Empresa San Ignacio de Piura S.A.C Piura. 2019.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cuáles son las características del financiamiento y su influencia en la rentabilidad y de la Empresa San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micros y pequeñas Empresas del Sector Servicios Odontológicos del Perú. Caso: Empresa "San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del sector Servicios Odontológicos del Perú, 2019.</li> <li>Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la Empresa "San Ignacio de Piura" S.A.C. Piura 2019.</li> <li>Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del Sector Servicios Odontológicos del Perú, 2019. Empresa "San Ignacio de Piura" S.A.C. Piura. 2019.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financiamiento</li> <li>Rentabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enfoque</li> <li>cualitativo</li> <li>descriptivo</li> <li>bibliográfico</li> <li>Documental y de caso.</li> <li>técnica:</li> <li>encuesta</li> <li>instrumento:</li> <li>cuestionario</li> </ul>



#### **4.7. Principios éticos**

Están importante los principios éticos de la investigación que a la vez interactuamos con humanos, las personas se merecen mucha atención y lo más importante el respeto y la justicia. Las Instituciones, los que se dedican a investigar y de hecho a la sociedad están obligados a prestar mucha seguridad ya que están preparados para darle seguridad cuando realizan investigaciones al ser humano.

##### **RESPECTO A LAS PERSONAS**

La humanidad se le debe reconocer, la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir su autonomía. Desde este punto protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación se expresa través del consentimiento informado que se detalla más adelante (Uladech, 2016).

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres niños marginados, prisioneros, estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

##### **BENEFICIENCIA**

La beneficencia. Hace que el investigador sea responsable del bienestar físico y mental y social del paciente. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevos conocimientos

o que el interés personal, profesional o científicos de la investigación implica no hacer daño y reducir los riesgos al mínimo por lo que también se le conoce como principio mide la mala experiencia (Uladech, 2016).

### **JUSTICIA**

El principio de justicia, prohíbe exponer a riesgo a un grupo para beneficiar a otro hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios, así por ejemplo cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimientos y tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios (Uladech, 2016).

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

#### 5.1.1. Respecto al objetivo específico 1

*Tabla 2: Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes y del sector servicios Odontológicos del Perú 2019*

<b>AUTORES</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Vásquez (2013)</b>	Se concluyó que el 99.8 % de las empresas de México son Micro, pequeñas y medianas, y su impulso fue de gran trascendencia en el crecimiento del Sector Empresarial. Además, éstas fortalecieron a las grandes empresas debido a la relación comercial que tienen, generan empleos, ayudaron a la sustentabilidad del sector familiar, el crecimiento de la industria, la competitividad del mercado, etc. Sin embargo, el acceso al crédito por parte de las MYPE en México.
<b>Navarrete (2014)</b>	Se concluyó con respecto a la situación de la Clínica Oral Brackets, esta tiene una capacidad de equipos modernos, con personal altamente calificado, capacitado y con experiencia, lo que hace sus mayores fortalezas. Por otro lado, la falta de planes de desarrollo como estratégicos y de mercadeo son sus principales debilidades y se recomienda realizar permanentemente investigaciones de mercados para conocer

	<p>los hábitos de consumo de los clientes potenciales, ya que estos cambian continuamente, el financiamiento en su empresa va a aumentar su rendimiento económico, de esta manera llegarán más usuarios para usar sus servicios. En los porcentajes aumentará a un 75% de incremento de ganancias.</p>
<p><b>Reyes (2013)</b></p>	<p>Se llegó a la conclusión; Entre los clientes potenciales como los clientes actuales prefieren calidad en los servicios odontológicos. Además, la competencia también compite en base a calidad. Señalo que se diferencia de la competencia por la calidad de los servicios además de su vasta experiencia, si a esto se suma que los clientes que le son fieles, es debido a la calidad de sus servicios, se puede concluir que los servicios que la clínica brinda cumplirán las expectativas de los clientes potenciales y se recomendó ofrecer servicios de calidad, es necesario crearles a estos servicios un valor agregado, que den una ventaja competitiva.</p> <p>Para obtener buenas divisas en el desarrollo de la organización, encuestando a empresas en el rubro mencionado arrojando un 75% de mejoras por el financiamiento que se le aplicó a la empresa.</p>

<b>Andrade (2016)</b>	Asimismo, la creación del departamento de marketing y ventas, y las estrategias concebidas, la implementación de publicidad y desarrollo de campañas médicas, permiten mantener a los clientes existentes y captar nuevos usuarios, lo que maximiza los resultados y tiene un crecimiento progresivo y un poco más rápido. Por el buen financiamiento que le aplican a la empresa su rendimiento económico aumentó, demostrándolo en su capacidad adquisitiva.
<b>Arazabal (2018)</b>	Concluye en su análisis que su financiamiento fue con instituciones financieras, en un tiempo de dos años y a la entidad que más solicitan los préstamos son los bancos. El destino del préstamo adquirido por las clínicas odontológicas fue a los activos fijos en un 67% y la cantidad del monto de crédito que solicitaron oscila entre 10,000 y 20,000 soles. Finalmente, el motivo por el que las MYPES no utilizarían un préstamo proveniente de una institución financiera fueron las altas tasas de interés.
<b>Guevara (2014)</b>	Las micro pequeñas empresas servicios odontológicas explican que, la mayoría de empresas que la principal fuente es el financiamiento, son los proveedores, le sigue la banca comercial un 70% de los prestamos familiares y los recursos de los clientes el 18% y finalmente, la banca de

	desarrollo y las cajas de ahorro con un 4% cada una de ellas.
<b>Soria (2002)</b>	Se concluye en la orientación hacia el financiamiento y la rentabilidad invertir para el desarrollo de la empresa para obtener resultados, por lo tanto, las encuestas arrojan que si es de gran importancia el financiamiento para obtener buena rentabilidad económica para la empresa.
<b>Puente (2019)</b>	Llegando a las conclusiones: que el objetivo que quieren alcanzar es desarrollarse primero como los mejores de la región, de esta manera el financiamiento aplicado al 70% ha dado resultado por las nuevas técnicas que se aplican. La rentabilidad es muy importante en el avance del desarrollo económico de la empresa, teniendo en cuenta, las encuestas realizadas arrojaron porcentajes adecuados para seguir compitiendo en el mercado.
<b>Mercado (2014)</b>	Tiene claro que su crecimiento económico tiene fuertes bases en el gran potencial de desarrollo en las Mypes como se han indicado tomando como referencia la situación de dichas empresas en México y argentina también es consciente que este desarrollo de encuentra limitado por los escasos recursos con que se cuenta y con sus restricciones para el acceso al crédito.

**Fuente:** Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales y regionales

### 5.1.2. Respecto al objetivo específico 2

*Tabla 3: Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa “San Ignacio de Piura S.A.C Piura 2019*

ITEMS	TABLA	RESULTADOS
<b>FINANCIAMIENTO</b>		
1. ¿El Financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de su empresa?	1	En los datos obtenidos el 100% arrojo que si incremento en la rentabilidad.
2. ¿Cuál fue la institución de la que recibió Financiamiento?	2	En los datos obtenidos al 100% arrojo que si fue del Banco de crédito.
3. ¿Cuál fue el monto solicitado?	3	En los datos obtenidos el 100% arrojo que si fue el de 30,000.00 mil soles
4. ¿Cuántas veces solicito crédito en el año?	4	En los datos obtenidos el 100% arrojo que si solo una vez al año.
5. ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en el capital de trabajo	5	En los datos obtenidos al 100% arrojo que si lo invirtió en el trabajo.
6. ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento del local?	6	En los datos obtenidos el 100% arrojo que si lo invirtió en mejoras del local.
7. ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en activos fijos?	7	En los datos obtenidos el 100% arrojo que si lo invirtió en activos fijos.
<b>ACCESO AL FINANCIAMIENTO</b>		
8 ¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo?	8	En los datos obtenidos el 100% dijo que no tuvieron dificultades para devolver.
9 ¿Sus documentos están en regla	9	En los datos obtenidos al 100%

para acudir a un financiamiento?		dijo que si estos están en regla.
10 ¿Es considerable tener conocimiento de la información crediticia?	10	En los datos obtenidos al 100% arrojo que si tienen conocimiento.
11 ¿Le ha sido beneficioso pagar la tasa porcentual por el crédito recibido?	11	En los datos obtenidos al 100% arrojo que si beneficioso por las tasas son bajas.
<b>RENTABILIDAD</b>		
12 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?	12	Después de los datos obtenidos al 100% arrojo que si hay rentabilidad en los últimos años.
13 ¿Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado?	13	Al 100% arrojo que si por que la rentabilidad si me ha permitido competir mercado.
14 ¿Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de las Mypes?	14	Al 100% arrojo que si donde las instituciones financieras.
15 ¿Usted ha propuesto alguna táctica para poder obtener una mejor rentabilidad?	15	Al 100% arrojo que si hay muchas tácticas para la mejor rentabilidad.



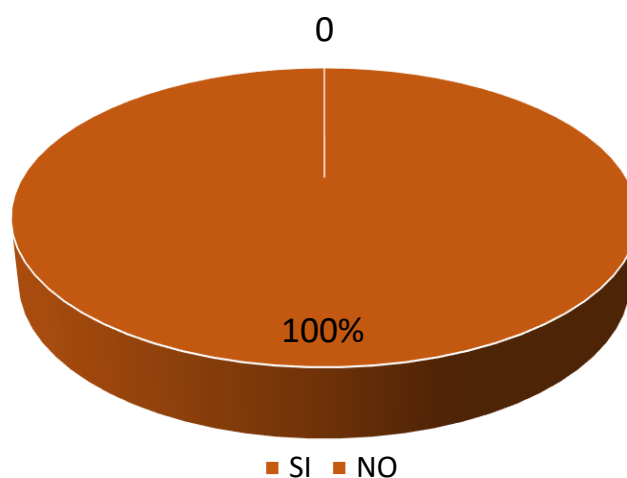
**Tabla 4: ¿El financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de su empresa?**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro. Odontológico San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

**Ilustración 1: ¿El financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de su empresa?**



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Que el financiamiento incremento en la rentabilidad al 100%.

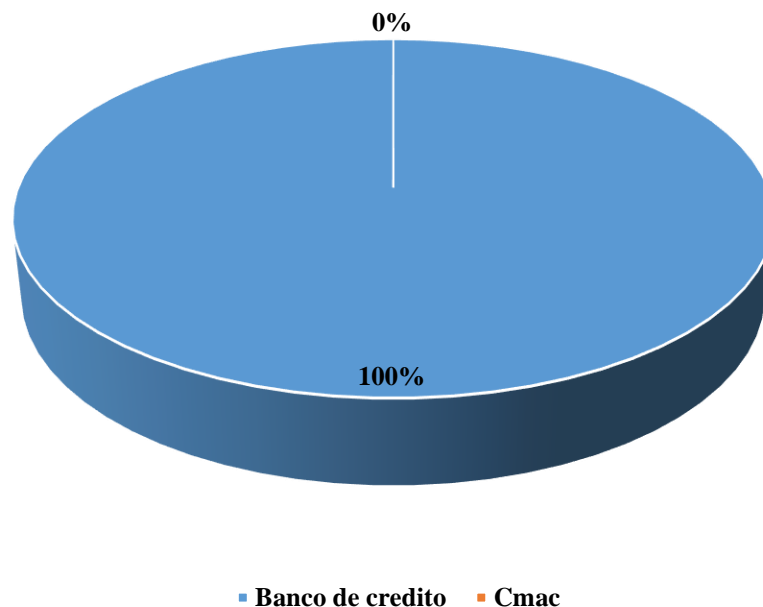
*Tabla 5: ¿Cuál fue la institución de la que recibió financiamiento?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de Crédito	3	100%
CMAC	0	0%
TOTAL	3	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 2: ¿Cuál fue la institución de la que recibió financiamiento?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Que la institución que recibió financiamiento del banco de crédito al 100%.

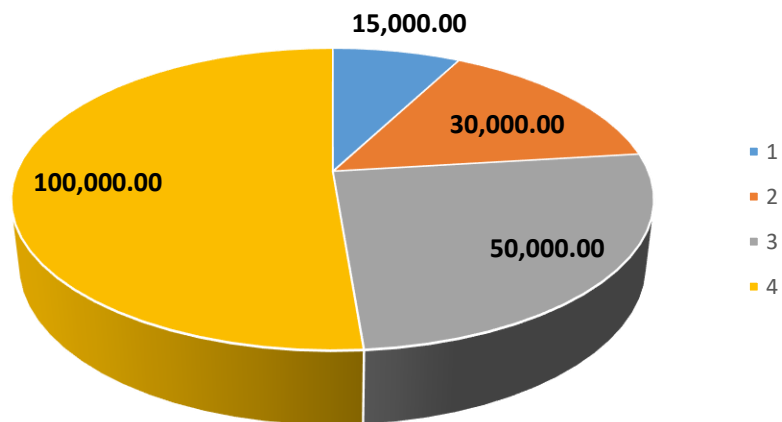
*Tabla 6: ¿Cuál fue el monto de crédito solicitado?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15,000.00	0	0%
30,000.00	3	100%
50,000.00	0	0%
100,000.00	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 3: ¿Cuál fue el monto de crédito solicitado?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. El monto fue de 30,000 .00 soles que solicitaron al 100%

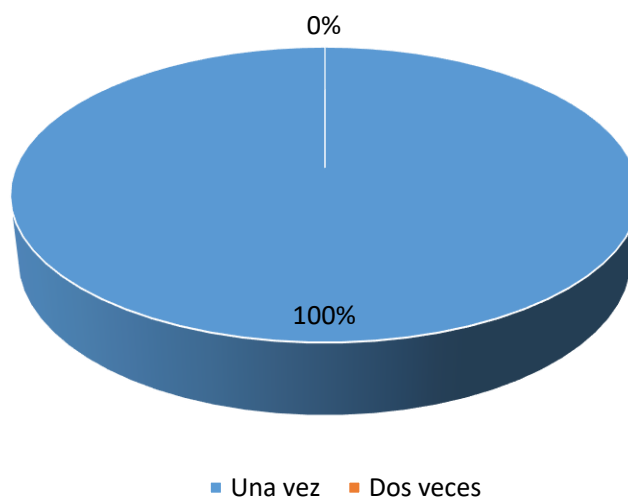
*Tabla 7: ¿Cuántas veces solicito crédito en el año?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez	3	100%
Dos veces	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El autor

*Ilustración 4: ¿Cuántas veces solicito acredito en el año?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Solicitó crédito una vez al año al 100%

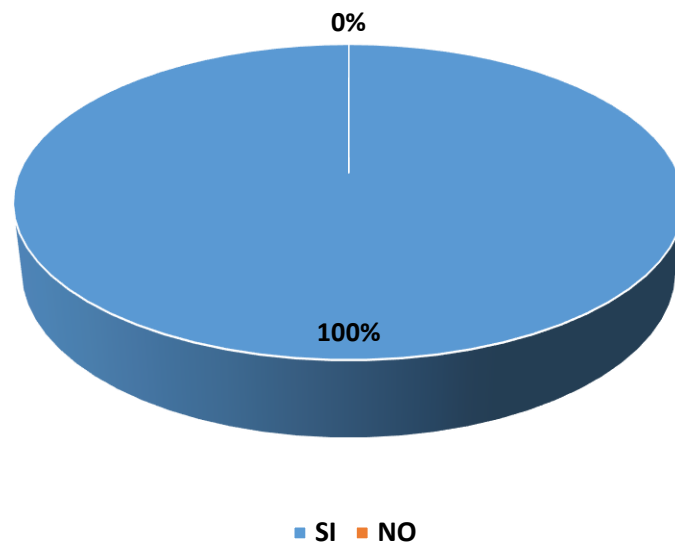
*Tabla 8: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en capital de trabajo?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 5: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en capital de trabajo?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. El crédito que se obtuvo si lo invirtió al 100% en el trabajo

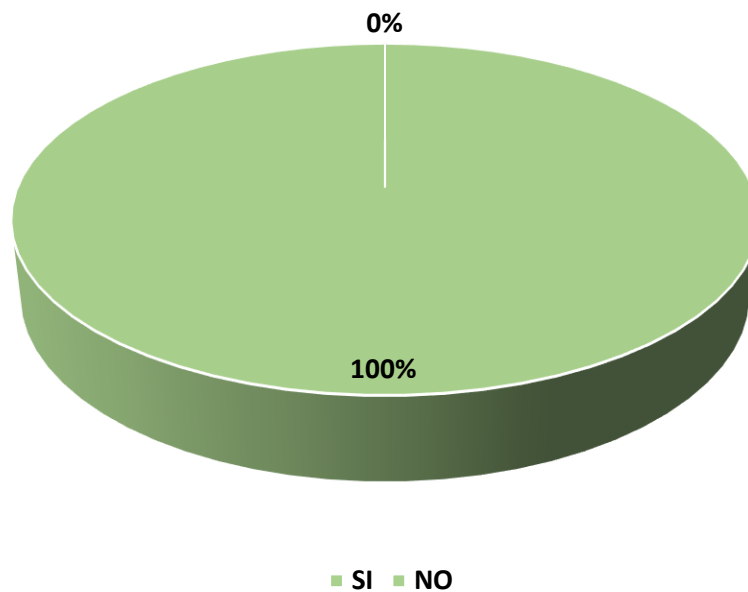
*Tabla 9: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento de local?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 6: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento de local?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro odontológico San Ignacio, Piura. El crédito que se obtuvo si lo invirtió en mejoramiento del local 100%.

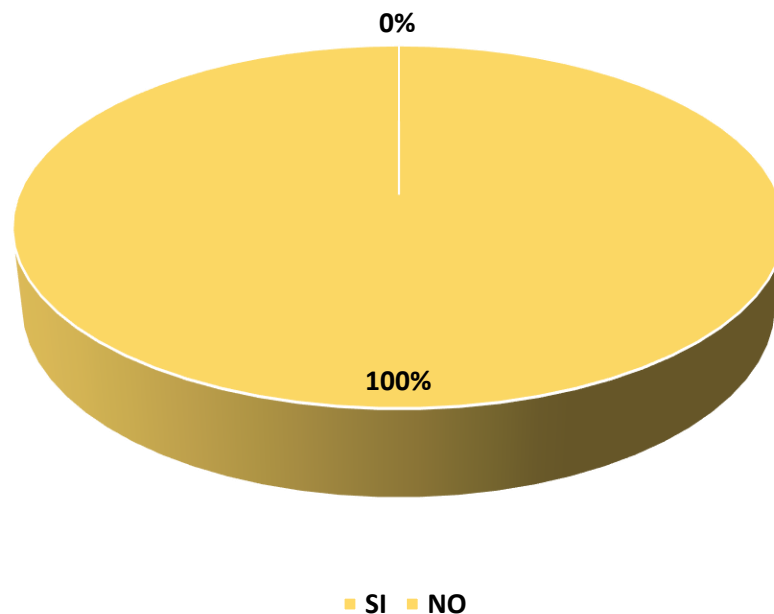
*Tabla 10: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en compra de activo fijo?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 7: ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en compra de activo fijo?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. El crédito que se obtuvo si invirtió en activos fijos al 100%.

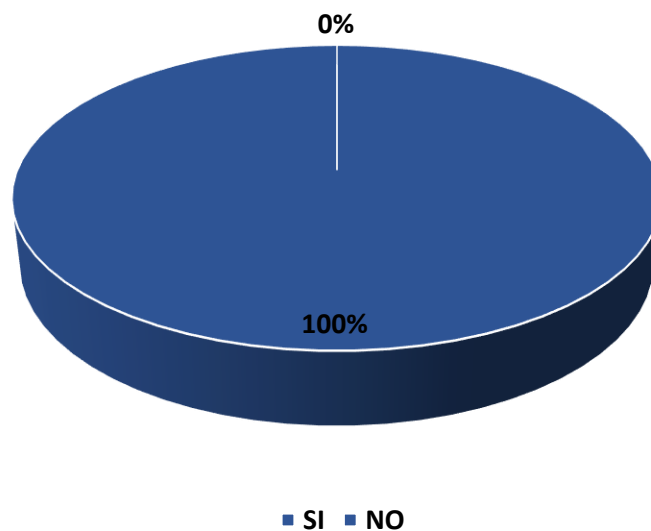
*Tabla 11: ¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	3	100%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 8: ¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. No tuvo ninguna dificultad para devolver el préstamo arrojando un 100%.



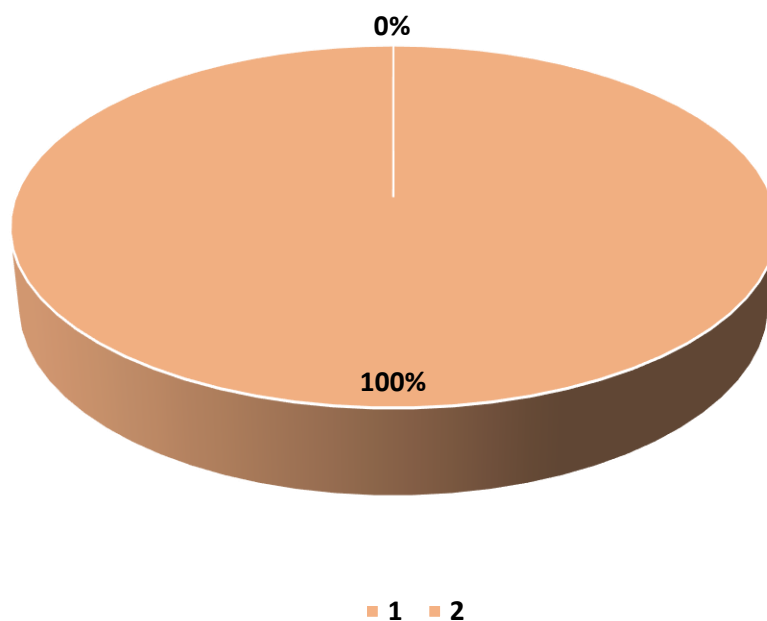
*Tabla 12: ¿Sus documentos están en regla para acudir a un financiamiento?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 9: ¿Sus documentos están en regla para acudir a un financiamiento?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Los documentos si están en su totalidad en regla al 100% para un financiamiento.

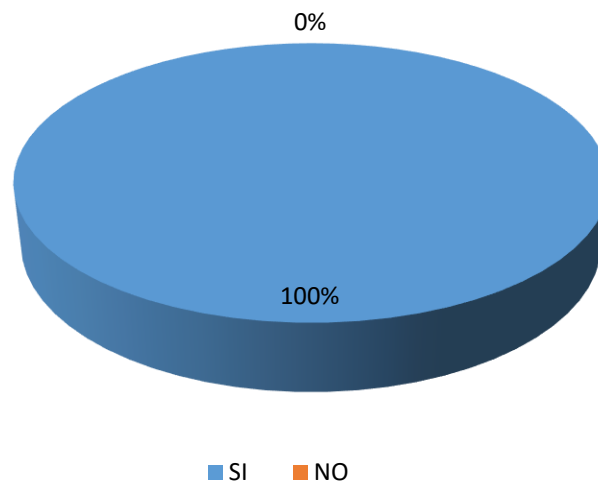
*Tabla 13: ¿Es considerable tener conocimiento de la información crediticia?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro. Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 10: ¿Es considerable tener conocimiento de la información crediticia?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro odontológico San Ignacio, Piura. Si es considerable tener conocimiento de información crediticia 100%.

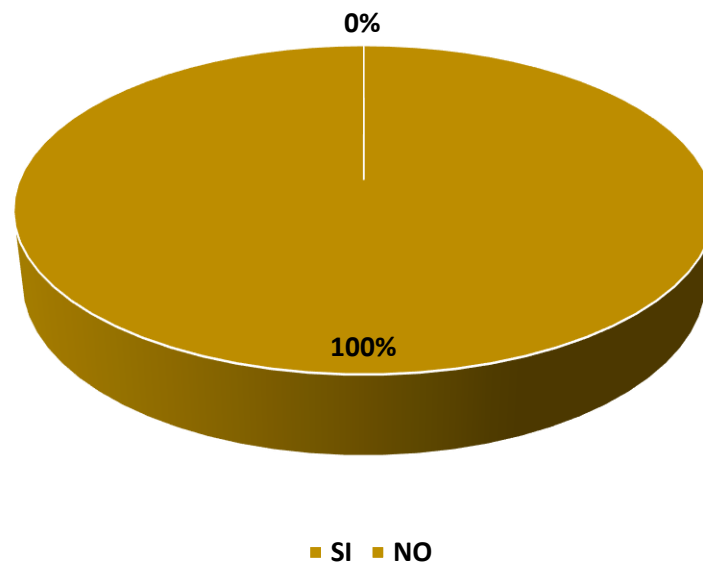
*Tabla 14: ¿Le ha sido beneficioso pagar la tasa porcentual por el crédito recibido?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de Gerencia General del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborada por:** El Autor.

*Ilustración 11: ¿Le ha sido beneficioso pagar la tasa porcentual por el crédito recibido?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Si hay beneficio en la tasa dada por los créditos al 100%.

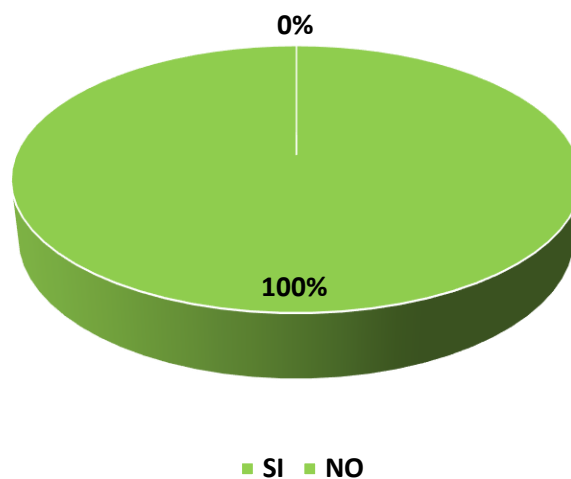
**Tabla 15: ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

**Ilustración 12: ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?**



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro odontológico San Ignacio, Piura. Si ha mejorado en los últimos años al 100%.

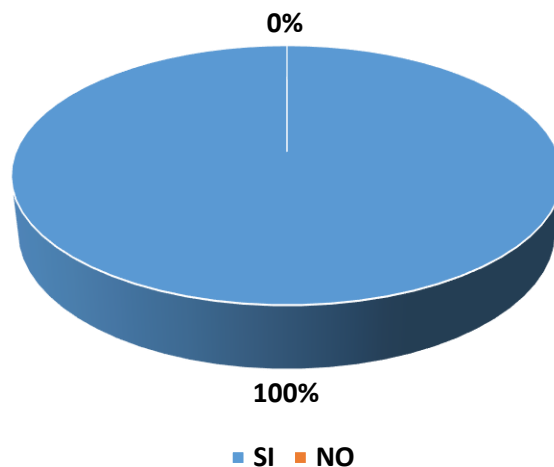
**Tabla 16:** *¿Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio.S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

**Ilustración 13:** *¿Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Si le ha permitido competir en el mercado arrojando un porcentaje de 100%.

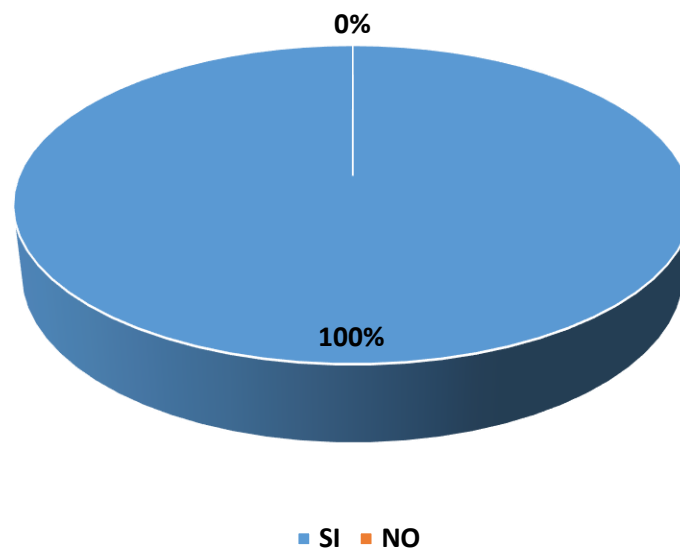
*Tabla 17: ¿Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de las Mypes?*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro. Odontológico San Ignacio de Piura. S.A.C. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

*Ilustración 14: ¿Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de las Mypes?*



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio, Piura. Si es muy importante para el crecimiento arrojando un porcentaje de 100%.

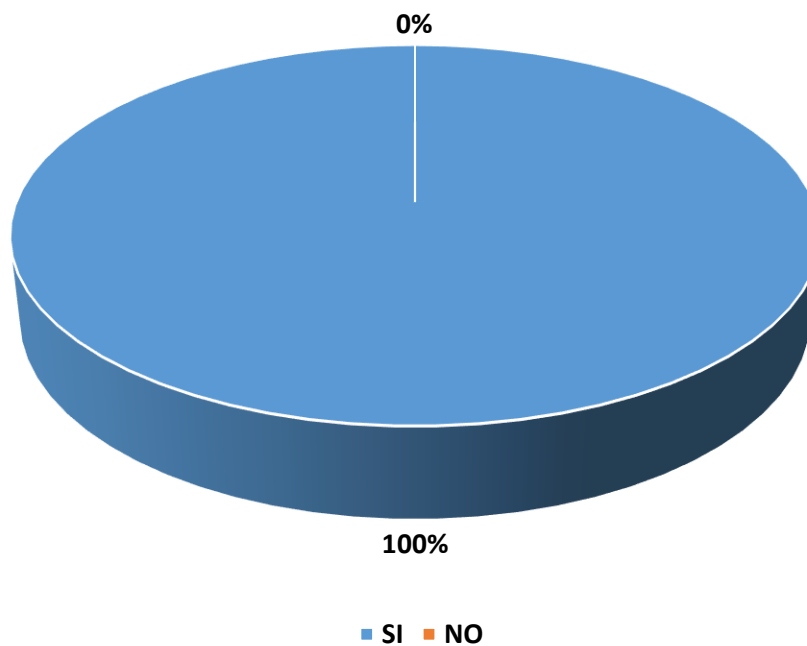
**Tabla 18: ¿Usted ha propuesto alguna táctica para poder obtener una Rentabilidad?**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

**FUENTE:** Encuesta aplicada al área de gerencia general del Centro Odontológico San Ignacio de Piura. Piura. 2019

**Elaborado por:** El Autor

**Ilustración 15: ¿Usted ha propuesto alguna táctica para poder obtener una Rentabilidad?**



**INTERPRETACION:** Según los datos obtenidos en el cuestionario aplicado al centro Odontológico San Ignacio Si hemos puestos técnicas para mejor rentabilidad arrojando un porcentaje del 100%.

### 5.1.3. Respecto al objetivo específico 3

*Tabla 19: Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes, sector servicios Odontológicos del Perú y de la empresa San Ignacio S.A.C. Piura 2019*

	<b>RESULTADO DE ACUERDO AL OBJETIVO ESPECIFICO 1</b>	<b>RESULTADO DE ACUERDO AL OBJETIVO ESPECIFICO 2</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>AL FINANCIAMIENTO</b>	A las Mypes que se les aplicó el cuestionario si tuvieron apoyo financiero de las entidades bancarias, con el fin de tener una buena rentabilidad; los encuestados recibieron crédito financiero y su incremento en la rentabilidad fue mejor	Se menciona que el 100% de las empresas consigue financiamiento en las entidades financieras y/o bancarias, donde las tasas son bajas; de alguna otra manera se indica, que también los que solicitaron financiamiento lo invierten en mejoras para su Negocio.	Los resultados coinciden
	Se dice que el porcentaje del cien por ciento de las entidades	Se menciona que al 100 % no tuvieron problemas al	



<p style="text-align: center;"><b>ACCESO FINANCIAMIENTO</b></p>	<p>financieras y/o Bancarias realizan un estudio previo para poder dar un crédito; de esta manera, hay financiamiento donde las empresas hacen uso de este servicio, otorgando créditos con Tasas idóneas a las Micros y Pequeñas Empresas (MYPES).</p>	<p>devolver un crédito. También se dice que es beneficioso el acceso financiero, porque sus tasas son bajas para poder invertir y llegar a lograr las metas trazadas.</p>	<p>Los resultados coinciden</p>
<p style="text-align: center;"><b>A LA RENTABILIDAD</b></p>	<p>Se concluye que el 100% de los micros empresarios que han sido encuestados, manifiestan que debido a la buena inversión en sus servicios han mejorado notablemente por el financiamiento adquirido en la entidad financiera y/o bancaria, dando un resultado de óptima rentabilidad económica.</p>	<p>Si hablamos de porcentajes entonces el 100%, se le aplicó la encuesta; comentando que, si hay mejoras favorables a su empresa, a la vez explican también, que, si hubo rentabilidad en los últimos años, le permitió competir libremente en el mercado.</p>	<p>Los resultados coinciden</p>

**Fuente:** Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

## **5.2. Análisis de resultados**

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 1.**

**Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector servicios Odontológicos del Perú 2019.**

En el análisis, el 100% de las encuestas aplicadas a las Mypes, sí tuvieron apoyo financiero, cumpliendo con una tasa favorable al préstamo con un tiempo determinado. Si hablamos de inversión necesitamos financiamiento para ampliar nuestra Micro y Pequeña Empresa, logrando mejorar su rentabilidad, se dice que el 100% de las entidades financieras y/o bancarias hacen un buen estudio para acceder a un crédito; de esta forma, se puede dar financiamiento a las empresas que requieren de este servicio.

Se concluye, que el 100% de los encuestados están convencidos que el financiamiento y la rentabilidad son claves en el desarrollo de la empresa y con disciplina se logra metas trazadas.

### **5.2.2. Respecto al objetivo específico 2**

**Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa “San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019.**

La encuesta que se administró en el área de Gerencia General, Administración de la empresa San Ignacio de Piura S.A.C. Piura. 2019, afirma:

**Respecto al financiamiento:**

Se menciona, que el 100% de la empresa consigue financiamiento en las entidades financieras y/o bancarias, donde las tasas son bajas; de alguna otra manera, el empresario indica que los créditos adquiridos fueron invertidos en mejorar la infraestructura y la calidad del servicio.

**Respecto al acceso de financiamiento:**

Se menciona, que el 100% no tuvieron problemas al devolver un crédito, el empresario se siente contento, porque gracias al acceso de financiamiento ha mejorado su rentabilidad económica.

Se menciona que el 100% no tuvieron problemas al devolver un crédito, Asimismo, resulta beneficioso por sus tasas que son bajas, las mismas que están acorde con la situación económica de la empresa.

**Respecto a la influencia del financiamiento en la rentabilidad:**

Los porcentajes de las encuestas que se analizaron dieron como resultado un 100%, que si hay rendimiento económico que favorece al Empresario, influyendo positivamente en el proceso interno de la Empresa para un mejor servicio de atención a los pacientes. De igual forma el financiamiento permite al Empresario cumplir con sus obligaciones y evitar posibles preocupaciones.

### **5.2.3. Respecto al objetivo específico 3**

**Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype sector Servicios Odontológicos del Perú y de la empresa San Ignacio de Piura S.A.C Piura 2019.**

Dentro del análisis comparativo llegamos a la conclusión que las Entidades mencionadas, coinciden con la investigación de estas variables, por ser tan importantes para el funcionamiento y desarrollo de la Micro y Pequeña empresas del Perú y de la empresa, Servicios Odontológico San Ignacio. Piura S.A.C. Piura. 2019.

Asimismo, la empresa obtuvo financiamiento otorgado por las entidades Financieras y/o Bancarias; como; el Banco de crédito y CMAC Piura, con quienes vienen trabajando desde muchos años en el fortalecimiento financiero, de acuerdo al 100% de las encuestas arrojaron a la rentabilidad adecuada en los últimos años.

## **VI. CONCLUSIONES:**

### **6.1. Respecto al objetivo específico 1**

**Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector servicios Odontológicos del Perú 2019.**

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) desean conseguir el préstamo de las entidades financieras o Bancarias reconocidas, así se sienten más seguros para cumplir con devolver los montos prestados, cuyos intereses aplicados con tasas menores al alcance del rendimiento económico de la empresa, llegando a la conclusión que el resultado de estudios, que la gran parte de las empresas o entidades prestatarias, su capital obtenido lo invierten en mejoras de la infraestructura, activos Fijos y otros para brindar un buen servicio a los pacientes.

Estas pequeñas empresas al momento de iniciarse tuvieron muchos tropiezos, porque para tramitar o gestionar un préstamo las Financieras o Entidades Bancarias solicitan o requieren varios requisitos para proceder a un proceso riguroso de evaluación y estas Micro y Pequeñas Empresas después de muchos riesgos obtuvieron rentabilidad según los antecedentes dados.

### **6.2. Respecto al objetivo específico 2**

**Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa “San Ignacio de Piura S.A.C. Piura - 2019.**

Demostrando en la empresa San Ignacio de Piura. S.A.C de Piura. 2019 hubo incrementos de rentabilidad debido al financiamiento en los últimos

años demostrando que las inversiones a largo tiempo y bien manejadas las empresas crecen y empiezan a competir en el mercado con el fin de ser primeros, el financiamiento cambia si arriesgas a invertir para mejoras de la empresa

### **6.3. Respecto al objetivo específico 3**

**Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype sector Servicios Odontológicos del Perú y de la empresa San Ignacio de Piura S.A.C Piura 2019.**

En el análisis comparativo, de estas empresas, el resultado encontrado coincide, que quieren desarrollarse como empresas exitosas dentro de la comunidad, se dice que en nuestro Perú el financiamiento es de gran importancia para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, de esta manera la empresa San Ignacio S.A.C. Piura 2019, coinciden con el resultado de las empresas mencionadas, el financiamiento mejora la parte económica de la organización, de esta manera concluyo que muchos arriesgaron con la financiamiento y éxitos en rentabilidad.

### **Conclusión General**

Después de haber detallado y analizado los resultados positivos de estas variables financiamiento y rentabilidad son de gran importancia para el desarrollo de las Mypes.

El financiamiento ha predominado de forma positiva en el crecimiento de los micros y pequeñas empresas odontológicas, dando trabajo a

profesionales, que quieren luchar y ser competitivos para el desarrollo de nuestro país.

Concluyendo que el financiamiento es la presencia que conlleva al usuario a tener visión empresarial, la empresa San Ignacio S.A.C de Piura, sigue apostando en el crecimiento económico del empresario y sus trabajadores. De esta manera ya tiene ganado un lugar en el mercado, gracias al financiamiento, que ha contribuido a posesionarse en el mercado.

### **Aspectos complementarios**

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto al financiamiento**

Dentro de mis recomendaciones, me gustaría que las investigaciones en relación a mis variables financiamiento y rentabilidad sean explicadas detalladamente para ampliar el conocimiento del pequeño empresario.

Las medidas y tendencias a incentivar el tamaño de las empresas o la provisión de más mejores canales para su financiación

### **Respecto a la rentabilidad**

En este caso tienen que investigar de una manera más profunda con mucha transparencia para constituir la relación entre financiamiento y rentabilidad. Donde los empresarios deben tomar muy en cuenta esa necesidad y soltar incentivos para darle mucho énfasis a esta variable.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, (2016). *Diseño del Plan para Mejorar la Gestión Del Financiamiento de la Clínica Americana de Quito de la Universidad Central de Ecuador.*
- Arazabal, (2018). *Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios. Rubro Clínica Odontológica del Distrito de Huaraz de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (Huáraz).*
- Brealfy & Myers (2008). *Estrategias de Rentabilidad, y Estudio de la Variable.*
- Capillo (2011). *Calidad de Preparación con respecto al Financiamiento en la Legalización y Enfrentamiento Laboral.*
- Crece Negocios (2012). *Definición de la Rentabilidad.*  
<https://www.crecenegocios.com/>
- Diario Oficial (2013). <https://diariooficial.elperuano.pe/Casaciones>
- Díaz (2015). *El Mercado Financiero en Puno, Procedimientos para la Investigación Científica.*
- Ferrus (2000). *La Rentabilidad y el Riesgo Económico.*  
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Galán (2011). Investigador de los Proyectos de Investigación.  
<https://scholar.google.es/citations?user=57ME6ZEAAAAJ&hl=es>
- Guevara (2014), *El Financiamiento y la Rentabilidad, la Clínica Odontológica de San Eduardo del Centro del Perú.*
- Majluf (1984). *Investigador sobre Teorías del Financiamiento.*
- Modigliani & Miller (s/f). *Teoría del Financiamiento.*
- Reyes (2013). *Financiamiento en el Plan de Marqueteo y Publicidad para incrementar la influencia de Pacientes para la Clínica Odontológica, ubicada en el Barrio San Francisco de la ciudad de San Miguel. del Departamento de San Miguel Año 2013.*
- Serrehima (2011). *El financiamiento Bancario.*



<https://andina.pe/agencia/noticia-financiamiento-bancario-se-incremento-877-el-2018-739704.aspx>

Sharpe (1963). *A Simplified Model for Portfolio Analysis*. *Management Science*.

Sosa (2007). *El Valor de la Segmentación como Instrumento para incrementar la rentabilidad*.

Uladech, R. (2016). *Código de Ética para la INVESTIGACIÓN*. Chimbote: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

Valderrama (2005). *Financiamiento de la Educación Superior. Antecedentes y Tendencias en el Contexto Nacional e Internacional*.

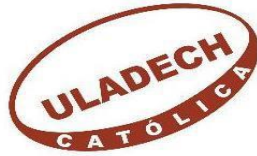
[https://books.google.com.pe/books?id=OcIJgCpijtMC&pg=PA127&dq=Financiamiento&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwit\\_tnHkJrmAhXHslkKHRYRgCoYQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Financiamiento&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=OcIJgCpijtMC&pg=PA127&dq=Financiamiento&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwit_tnHkJrmAhXHslkKHRYRgCoYQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Financiamiento&f=false)

Visa (2015). *Formación, Investigación y Mercado Laboral en Información*

<https://books.google.com.pe/books?id=3AKeAwAAQBAJ&pg=PA331&dq=AUTOR+VISA&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiCwvqFkprmAhUnwVkJHT5LAZ4Q6AEIMDAB#v=onepage&q=AUTOR%20VISA&f=false>

## **ANEXOS**

Anexo N° 1: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE  
ENCUESTA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA  
INVESTIGACION – DEMI

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL CASO CENTRO ODONTOLÓGICO SAN IGNACIO DE PIURA, PROVINCIA DE PIURA, PERÍODO 2019.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo e investigación denominado **“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – ODONTOLÓGICOS DE PIURA SAC” PIURA 2018**

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a).....Fecha...../...../.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES**

I.1 Cuál es la edad de los representantes legales:

31..... 45.....46...64 .... 65.... 80.....

I.2 Cuál es el sexo de los representantes legales:

Masculino..... Femenino.....

I.3 Cuál es el grado de instrucción de los representantes legales:

Superior tecnológico completo.....

Superior Universitaria Completa..... Superior tecnológico  
incompleto.....

1.4 Tipo de profesión o estudio superior de los representantes legales de las Mype.

Administrado.....

Contador.....

Economista.....

Profesor.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

II.1 ¿Qué antigüedad tiene su empresa en el sector y rubro empresarial?

01 año.....02 años..... 03 años..... Más de 03 años.....

II. ¿Cuál es el tipo de negocio que tiene la empresa?

Comercial..... Servicios.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

III.1 ¿El financiamiento obtenido contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa?

Si..... No.....

III.2 ¿Cuál fue la institución de la que recibió financiamiento?

Banco de crédito..... Cmac..... Otros.....

III.3 ¿Cuál fue el monto del crédito solicitado?

De S/. 15,000.00..... De S/. 30,000.00..... De S/. 50,000.00.....  
Más de S/. 100,000.00.....

III.4 ¿Cuántas veces solicito crédito en al año?

Una vez..... Dos veces.....

III.5 ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en Capital de trabajo?

Si..... No.....

III.6 ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en mejoramiento de local?

Si..... No.....

III.7 ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en compra de activo fijo?

Si..... No.....

IV ACCESO AL FINANCIAMIENTO

- IV1 ¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo?  
Si.....No.....
- IV2 ¿Sus documentos están en regla para acudir a un buen financiamiento?  
Si.....No.....
- IV3 ¿Es considerable tener conocimiento de la información crediticia?  
Si.....No.....
- IV4 ¿Le ha sido beneficioso pagar la tasa porcentual por el crédito recibido?  
Si.....No.....

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

- V.1 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?  
Si..... No.....
- V.2 ¿Cree usted que la rentabilidad le ha permitido competir en el mercado?  
Si..... No.....
- V.3 ¿Cree usted que las instituciones financieras son importantes en el desarrollo de las Mypes?  
Si..... No.....
- V4 ¿Usted ha propuesto alguna táctica para poder obtener una rentabilidad mas favorable?  
Si.....No.....

## Anexo N° 2: Cronograma de actividades y presupuesto

### I. ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES			
	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Recolección de información	X	X		
Elaboración del proyecto de tesis		X	X	
Presentación del proyecto de tesis				X

### II. PRESUPUESTO

#### Presupuesto de bienes

DETALLE	CANT.	UN.DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr	1	Ciento	25	25
Resaltado	3	Unidad	4	12
USB	1	Unidad	25	25
Lapiceros	1	Unidad	1	1
Regla	10	Unidad	2	20
<b>TOTAL. S/.</b>				<b>83</b>

#### Servicios

DETALLE	CANT.	UNIDAD	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	80	Hojas	0.10	8
Fotocopiado	100	unidad	0.10	10
Empastado				
Internet	80	horas	1.00	80
Movilidad	16	pasajes	40	640
Asesoría	6	unidad		250
<b>TOTAL</b>				<b>988</b>


**III. RESUMEN DEL PRESUPUESTO:**

<b>RUBRO</b>	<b>IMPORTE</b>
Bienes	83.00
Servicios	988.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 1,071.00</b>

**IV. FINANCIAMIENTO:**

Proyecto de Investigación totalmente autofinanciado por el alumno que investiga

### Anexo N° 3: Estado de Flujo de Efectivo

 <b>SAN IGNANCIO DE PIURA SAC</b>												
Estado de flujo de efectivo											Año	
	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18
<b>Efectivo disponible al inicio del mes</b>	11,000	14,248	15,826	17,815	21,133	22,172	22,726	24,356	26,345	29,925	32,125	33,028
<b>Ingresos en efectivo</b>												
Ventas	S/.16,000	S/.15,000	S/.14,500	S/.16,000	S/.14,879	S/.13,598	S/.14,000	S/.14,256	S/.17,000	S/.14,250	S/.12,698	S/.14,020
Cobranza	S/.0											
prestamo bco crédito	S/.30,000											
<b>Total Ingresos en efectivo</b>	<b>S/.46,000</b>	<b>S/.15,000</b>	<b>S/.14,500</b>	<b>S/.16,000</b>	<b>S/.14,879</b>	<b>S/.13,598</b>	<b>S/.14,000</b>	<b>S/.14,256</b>	<b>S/.17,000</b>	<b>S/.14,250</b>	<b>S/.12,698</b>	<b>S/.14,020</b>
<b>Efectivo Total</b>	<b>S/.57,000</b>	<b>S/.29,248</b>	<b>S/.30,326</b>	<b>S/.33,815</b>	<b>S/.36,012</b>	<b>S/.35,770</b>	<b>S/.36,726</b>	<b>S/.38,612</b>	<b>S/.43,345</b>	<b>S/.44,175</b>	<b>S/.44,823</b>	<b>S/.47,048</b>
<b>Egresos en efectivo</b>												
Compra material dental	500	450	369	250	600	682	698	145	258	368	115	365
Compras filtros para sillones odontológicos			600			600			600			600
compra de sillón odontológico	30,000											
sueldos	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
gasto vigilancia exterior	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
utiles de oficina	100	120	90	80	70	110	120	70	60	50	80	70
Mantenimiento ext. Consultorio	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Gastos de publicidad	80	80	80	80	98	80	80	80	80	80	28	80
movilidad, combustible	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
pago honorarios contador	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
alquiler del local	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Teléfono fijo y celulares cons-dr	304	304	304	304	304	304	304	304	304	304	304	304
Servicios luz y agua	509	509	509	509	509	509	509	509	509	509	509	509
Seguros afp y onp	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242
Impuestos	957	957	957	957	957	957	957	957	957	957	957	957
pago prestamo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
pagos tecnicos dentales	2,500	3,200	1,800	2,700	3,500	2,000	1,900	2,400	2,850	1,980	2,000	3,300
<b>SUBTOTAL</b>	<b>S/.42,752</b>	<b>S/.13,422</b>	<b>S/.12,511</b>	<b>S/.12,682</b>	<b>S/.13,840</b>	<b>S/.13,044</b>	<b>S/.12,370</b>	<b>S/.12,267</b>	<b>S/.13,420</b>	<b>S/.12,050</b>	<b>S/.11,795</b>	<b>S/.13,987</b>
Reserva y/o en depósito												
Retiro de los accionistas												
<b>Total Egresos</b>	<b>S/.42,752</b>	<b>S/.13,422</b>	<b>S/.12,511</b>	<b>S/.12,682</b>	<b>S/.13,840</b>	<b>S/.13,044</b>	<b>S/.12,370</b>	<b>S/.12,267</b>	<b>S/.13,420</b>	<b>S/.12,050</b>	<b>S/.11,795</b>	<b>S/.13,987</b>
<b>Posición de Efectivo (fin de mes)</b>	<b>S/.14,248</b>	<b>S/.15,826</b>	<b>S/.17,815</b>	<b>S/.21,133</b>	<b>S/.22,172</b>	<b>S/.22,726</b>	<b>S/.24,356</b>	<b>S/.26,345</b>	<b>S/.29,925</b>	<b>S/.32,125</b>	<b>S/.33,028</b>	<b>S/.33,061</b>