



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DE LOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS, RUBRO CLINICA
DENTAL CASO: REGIS DEBRAY ARTEAGA LUNA
HUÁNUCO, 2019.**

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

AUTORA

AGUIRRE VENTURA, MARIA PILAR

ORCID: 0000-0001-8760-6774

ASESOR

PEÑA CELIS, ROBERTO

ORCID: 0000-0002-7972-4903

HUANUCO – PERÚ

2020

2. Equipo de trabajo

AUTOR

AGUIRRE VENTURA, María Pilar

ORCID: 0000-0001-8760-6774

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller en Ciencias
Contables y Financieras, Huánuco, Perú

ASESOR

Peña Celis, Roberto

ORCID: 0000-0002-7972-4903

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

3. Hoja de firma del jurado

PARDAVÉ BRANCACHO, Julio Vicente

ORCID ID 0000-0002-1665-9120

Presidente

SINCHE ANAYA, Aiichira Yelma

ORCID ID 0000-0002-5300-377X

Miembro

GAVIDIA MEDRANO, Geroncio Algemiro

Código ORCID N° 0000-0002-2413-1155

Miembro

4. Agradecimiento

Agradezco a Dios sobre todas las cosas por su infinito amor, por mantenerme con buena salud, guiarme en todo momento y fortalecerme en las dificultades que se presentaron en el desarrollo del proyecto.

Agradezco a los docentes que intervinieron en mi desarrollo profesional a cada uno de ellos que me brindaron sus conocimientos en sus diferentes especialidades.

Agradezco a mi familia que estuvo en todo momento apoyándome con lo económico y moral, en especial a mis padres quienes me dieron la vida, los valores y el amor, por creer en mí, en mis logros por ser mi inspiración a seguir mejorando cada día, por darme la fortaleza en momentos difíciles de la vida.

Agradezco a la universidad y los administrativos que hacen posible el funcionamiento de nuestra alma mater de conocimientos.

5. Dedicatoria

Dedico en primer lugar al creador de todas las cosas quien me acompaña durante toda mi vida y me bendijo para lograr este objetivo en el ámbito profesional, así mismo por todas las virtudes que nos da a cada uno de nosotros para desarrollarnos como seres humanos en este hermoso hogar que nos dio para vivir.

Dedico este logro a mi hermosa madre quien es símbolo de fortaleza, amor, perseverancia, quien es mi guía, hermana, amiga quien me enseñó a valorar las cosas y a las personas.

6. Resumen

Identificar las oportunidades de los tipos de financiamiento que mejoren la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019. Para el inicio de las actividades de la empresa no fue tan fácil porque no conto con los recursos necesarios para disponer y así adquirir bienes que por su naturaleza de este servicio son costosos, sin embargo, el deseo de seguir adelante y el respaldo de la familia contribuyeron para materializar esta idea de empresa. El presente trabajo de investigación por su tipo es cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: Respecto al financiamiento interno; la empresa utilizo los beneficios generados mensualmente, como parte del capital de trabajo .Respecto al financiamiento con garantías; la empresa en estudio no utilizo este tipo de financiamiento porque no acudió a las entidades financieras bancarias ni tampoco a las no bancarias, no utilizo créditos con garantía hipotecaria, tampoco prestamos con Aval y Respecto al financiamiento sin garantías; este tipo de financiamiento es la que más utilizó la empresa especialmente las cuentas por pagar, es decir el crédito de sus proveedores y también los pasivos acumulados. Finalmente se puede concluir que los tipos de financiamiento empleados ayudo relativamente en la mejora de la rentabilidad de la empresa.

Palabras Claves: financiamiento con garantías, Financiamiento interno, financiamiento sin garantías, interno, rentabilidad.

7. Abstract

The purpose of this research was to identify the opportunities for the types of financing that improve the profitability of the Dental Clinic case: Regis Debray Arteaga Luna of the Huánuco district, 2019. For the start of the company's activities it was not so easy because I do not have the necessary resources to dispose and thus acquire goods that due to their nature of this service are expensive, however, the desire to continue and the support of the family contributed to materialize this idea of company. This type of research work is quantitative, descriptive research level and whose research design was non-experimental-descriptive, to collect information the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, the same that was applied to the representative of the company obtaining the main results: regarding internal financing; the company considers, minimally use the accumulated profits of the same mode of depreciation. Regarding financing with guarantees: the company under study did not use this type of financing because it did not go to banking or non-bank financial institutions, I did not use mortgage loans, nor did we lend with Aval. Regarding financing without guarantees, this type of financing is the one that the company uses the most, especially the accounts payable, that is, the credit of its suppliers and also the accumulated liabilities. Finally, it can be concluded that the types of financing used relatively helped in improving the profitability of the company.

Keywords: financing with guarantees, internal financing, financing without internal guarantees, profitability.

8. Contenido

1. Título de la tesis	
2. Equipo de trabajo.....	ii
3. Hoja de firma del jurado.....	iii
4. Agradecimiento	iv
5. Dedicatoria.....	v
6. Resumen	vi
7. Abstract.....	vi
8. Contenido.....	viii
9. Índice de tablas	x
10. Índice de gráficos.....	xii
I. Introducción	14
II. Revisión de literatura.	20
2.1. Antecedentes.....	20
2.1.1 Antecedentes Internacionales	20
2.1.2. Antecedentes Nacionales	23
2.1.3. Antecedentes Regionales	25
2.2 Bases teóricas de la investigación	30
2.2.1 Teorías de Financiamiento.....	30
2.2.2. Teorías de Rentabilidad	40
2.2.3 Teorías sobre Micro y Pequeña Empresa-MYPE.....	48

2.2.4 Marco Conceptual.....	49
III. Hipótesis	51
IV. Metodología.....	52
4.1. Diseño de investigación.....	52
4.2 El Universo y muestra	52
4.3 Definición y operacionalización de variables.....	53
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	56
4.5. Plan de Análisis	56
4.6 Matriz de consistencia:	57
4.7 Principios éticos.....	58
V. Resultados.....	60
5.1 Resultados.....	60
5.2 Análisis de resultados	79
VI. Conclusiones	84
Referencias	89
ANEXO	97

9. Índice de tablas

Tabla 1 ¿Usted utilizó el capital propio como parte del financiamiento interno para su empresa?.....	60
Tabla 2 ¿Usted realiza la reinversión del beneficios generados mensualmente en capital de trabajo o en la compra de insumos para su empresa?.....	61
Tabla 3 ¿Usted utiliza el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para su empresa?.....	62
Tabla 4 ¿El financiamiento interno que utilizó mejoro la rentabilidad de su empresa?.	63
Tabla 5 ¿Si usted acude al sistema financiero obtiene financiamiento a través de créditos con aval?.....	64
Tabla 6 ¿Usted obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa?	65
Tabla 7 ¿Usted utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa?.....	66
Tabla 8 ¿El financiamiento con garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?.....	67
Tabla 9 ¿Usted utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener financiamiento para su empresa?.....	68
Tabla 10 ¿Tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa?	69
Tabla 11 ¿Cree usted que para su empresa se ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajos?	70
Tabla 12 ¿El financiamiento sin garantías mejoró la rentabilidad de su empresa?.....	71
Tabla 13 ¿Para usted el nivel de ingresos acumulados al mes le permite obtener utilidades?.....	72

Tabla 14 ¿Cree usted que los costos de los insumos y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener utilidades?	73
Tabla 15 ¿Con los activos con que cuenta su empresa le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda?	74
Tabla 16 ¿Usted utilizo el préstamo obtenido por medio de garantías para invertir en activos fijos, y accesorios para su empresa?.....	75
Tabla 17 ¿Usted cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en instrumentos y/o insumos para su empresa?.....	76
Tabla 18 ¿Los créditos financieros sin garantía que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?	77
Tabla 19 ¿Los tipos de financiamiento que usted empleo mejoró la rentabilidad de su empresa?.....	78

10. Índice de gráficos

Gráfico 1 ¿Usted utilizó el capital propio como parte del financiamiento interno para su empresa?.....	60
Gráfico 2 ¿Usted realiza la reinversión de beneficios generados mensualmente en capital de trabajo o en la compra de insumos para su empresa?.....	61
Gráfico 3 ¿Usted utiliza el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para su empresa?.....	62
Gráfico 4 ¿El financiamiento interno que utilizó mejoro la rentabilidad de su empresa?	63
Gráfico 5 ¿Si usted acude al sistema financiero obtiene financiamiento a través de créditos con aval?	64
Gráfico 6 ¿Usted obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa?	65
Gráfico 7 ¿Usted utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa?.....	66
Gráfico 8 ¿El financiamiento con garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?.....	67
Gráfico 9 ¿Usted utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener financiamiento para su empresa?.....	68
Gráfico 10 ¿Tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa?.....	69
Gráfico 11 ¿Cree usted que para su empresa se ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajo?.....	70
Gráfico 12 ¿El financiamiento sin garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?.....	71
Gráfico 13 ¿Para usted el nivel de ingresos acumulados al mes le permite obtener utilidades?.....	72

Gráfico 14 ¿Cree usted que los costos de los insumos y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener utilidades?	73
Gráfico 15 ¿Con los activos con que cuenta su empresa le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda?.....	74
Gráfico 16 ¿Usted utilizo el préstamo obtenido por medio de garantías para invertir en activos fijos, y accesorios para su empresa?.....	75
Gráfico 17 ¿Usted cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en instrumentos y/o insumos para su empresa?.....	76
Gráfico 18 ¿Los créditos financieros sin garantía que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?	77
Gráfico 19 ¿Los tipos de financiamiento que usted empleo mejoró la rentabilidad de su empresa?.....	78

I. Introducción

El presente trabajo de investigación tiene como título: Propuesta de mejora de los factores relevantes de los tipos de financiamiento y rentabilidad de las empresas, rubro clínica dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019, se encaminó en describir las diferentes estrategias de canalización sobre los tipos de financiamiento que ha utilizado para cubrir sus necesidades financieras y además describir los factores que permitió la rentabilidad de la empresa a lo largo de su operación empresarial.

Según las revisiones de las investigaciones sobre las unidades económicas se observa por lo general es de baja productividad, baja competitividad, predominio del subempleo, limitada acceso a los recursos financieros, falta de una organización interna, mala distribución del trabajo, bajo nivel de innovación tecnológica, contabilidad deficiente, entre otros. Estas características, se complementan con lo afirmado por Albújar & Janampa, (2008), que señala, que las debilidades de las MYPE también están asociados a limitaciones en el equipamiento, recursos financieros, capacidad técnica y de gestión. Las empresas operan a escalas reducidas, altos costos unitarios de producción y tienen dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega.

También otra de las características que resalta es el limitado acceso a procesos formativos de capital humano que obstaculiza el aumento de la productividad de las empresas en el país, por lo tanto, se traduce en un bajo nivel de competitividad repercutiendo en una limitada capacidad sectorial para generar empleo productivo de mayor remuneración e ingresos para una alta proporción de la población. Cárdenas, (2010). Por lo tanto, las empresas, independientemente de su localización, riqueza y liquidez actual, deben tener los conocimientos, tecnología y capacidad de gestión que

les permita aprovechar las oportunidades de negocio y realizar actividades que cristalicen en rendimientos reales.

Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. (Okpara & Wynn, 2007)

Tanto el Gobierno Regional y la Municipalidad Provincial de Huánuco, tienen muchos problemas para el desarrollo de políticas de apoyo a las MYPE, así como para el implemento de proyectos o programas que apoyen dicho desarrollo, esto por cuanto el sector de micro y pequeña empresa, es un sector poco estudiado más aun en clínicas de servicio odontológico no se encuentran trabajos de investigación que determinen sus características y particularidades.

Por otro lado, Huánuco, se caracteriza por contar que la mayoría de sus negocios están orientados al desarrollo de servicios y comercialización, debido a que en el departamento no existen empresas de manufactureras o mineras de gran escala; además es eje de convergencia de otras ciudades contiguas, por lo que trae como consecuencia que existan gran cantidad de mano de obra no calificada, centros comercializadoras de productos de primeras necesidades y micro empresas familiares de rubros como clínicas, panaderías, restaurantes, hoteles. BCRP, (2015).

El distrito de Huánuco, es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Huánuco ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en

concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las empresas pueden contribuir al desarrollo de la región y así dinamizar la economía del país.

En la ciudad de Huánuco existen micro empresas en el rubro de clínicas y otros rubros que en su mayoría cuenta con el financiamiento de entidades bancarias y no bancarias que lo utiliza para la compra de activos fijos o como capital de trabajo, pero los micro empresarios en su mayoría no manejan de la forma adecuada las tasas de crédito; las ventajas y desventajas, por lo que desconocen cómo puede incidir esto en su rentabilidad de producción y comercialización en su negocio. Entidades bancarias, ya sea para la compra de activos fijos o como capital del trabajo.

La clínica dental del señor Arteaga y otras empresas están enfocados en las actividades propias de la empresa tales como de la compra de insumos, instrumentos y activos para equipar la empresa y brindar mejores atenciones a sus clientes por lo que no toman en cuenta las ventajas y desventajas de los productos financieros, que ofrecen las entidades financieras, como la Caja Municipal de Huancayo, la Caja Municipal de Piura, la Caja Arequipa, la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. y el Banco de Crédito, puesto que ellos, brindan dentro de sus servicios paquetes de apoyo financiero o préstamos a empresas, con la finalidad que las empresas mejoren su productividad y así posicionarse en el mercado, para lo cual es necesario el financiamiento ya sea para la compra de activos o como capital de trabajo.

La empresa Clínica Dental del señor Arteaga para iniciar sus operaciones por su naturaleza requirió de activos e instrumentos, que para financiar los costos son altos por ello es necesario contar de un capital considerable, también fue indispensable contar de una infraestructura acondicionada para este servicio, para lo cual, el capital

propio fue insuficiente, por lo que inicialmente acudió a los familiares sin tener éxito por el monto que necesitaba, luego acudió a las entidades financieras pero le ofrecían prestamos con altas tasas de interés.

La empresa Clínica Dental del señor Arteaga se encuentra ubicado en el Jr. Ayacucho Nro. 579 interior 1 en la ciudad de Huánuco, distrito y provincia de Huánuco, representada por su representante legal Arteaga Luna Regis Debray, dedicado a la actividad de servicios Médicos y Odontológicos , inscrito en SUNAT el 11 de noviembre de 2018, está registrado como tipo de contribuyente persona natural con negocio, con más de un año en el mercado, los factores que intervinieron es el financiamiento obtenido para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean rentables. Por estas apreciaciones se formuló el siguiente enunciado: **¿Cómo las oportunidades de los tipos de financiamiento mejoran la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019?**, de igual manera se formuló como objetivo general: Identificar las oportunidades de los tipos de financiamiento que mejoren la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019, y para lograr este objetivo se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

- Establecer que el financiamiento interno mejora la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.
- Describir que el financiamiento con garantías mejora la rentabilidad las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

- Explicar que el financiamiento sin garantías mejora la rentabilidad las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019

El presente trabajo de investigación por su tipo es cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa.

Muestra como resultados que, los tipos de financiamiento que empleó si mejoró relativamente la rentabilidad de su empresa, dado que sin financiamiento (capital) no puede construirse ni desarrollarse como empresa. (ver tabla 19), también en la empresa en estudio manifiesta que, no acudió al sistema financiero para obtener préstamo por medio de un Aval, además existe pocas personas, amigos o terceros que pueden jugar el papel de ser Aval. (ver tabla 5), también se muestra en los resultados que, nunca obtuvo prestamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa, porque como empresa nueva con pocos años de funcionamiento no iba contar con la acogida de las personas que requieren ese servicio por lo tanto suyos niveles de ingreso no alcanzaría para cumplir con las deudas. (ver tabla 6),

Por ello se llegó a la conclusión que las oportunidades de los tipos de financiamiento que empleo si mejoró relativamente la rentabilidad de la clínica dental del señor Regis Debray Arteaga Luna, como también que el financiamiento interno que utilizó en esta empresa desde su constitución hasta la actualidad es el capital propio, para el proceso de constitución y actividades de la empresa como parte del financiamiento interno, porque para emprender una empresa la familia apporto mínimamente y los amigos no están en la capacidad financiera para aportar.

Finalmente, los resultados de la investigación serán de mucha ayuda para las futuras investigación relacionado a la línea y rubro dado que será un antecedente, asimismo también será de mucha utilidad al propietario de la empresa dado que servirá como una referencia para la toma de decisiones de manera adecuada y además realizar una gestión acertada para tener acceso a mejores posibilidades de financiamiento y consecuentemente mayor nivel de rentabilidad para su empresa.

II. Revisión de literatura.

2.1. Antecedentes

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

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Investigaciones realizadas en otros países fuera del Perú se tiene los siguientes:

Se tiene la investigación de Logreira & Bonett (2017), cuyo título es: “*Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia*”, sustentado en la Universidad de la Costa, teniendo como objetivo general analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla Colombia, la metodología que uso el autor es el diseño metodológico es no experimental, porque se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos, tipo de investigación descriptiva y llegando a la conclusión que considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional, adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras.

Las compañías de financiamiento que han colocado microcréditos con tasas elevadas son los bancos comerciales y también las cooperativas financieras, siendo el tipo de crédito, el comercial y el plazo de devolución.

También se tiene el trabajo de **Tinoco (2015)**, en su tesis titulado Estructura de capital de las PYMES: variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso medianas empresas societarias de Ecuador. Tuvo como propósito en determinar los factores de fuentes de financiamiento interno y externo que condicionan la estructura de capital y la rentabilidad de las medianas empresas; en cuanto a la metodología consideró como tipo de investigación, descriptivo y cuyo diseño de investigación no experimental, utilizó como método el análisis y síntesis. Entre sus conclusiones se tiene los siguientes:

Que existen inconvenientes al financiamiento de las entidades bancarias por las regulaciones de las tasas de interés, plazos, montos de créditos y requisitos, por lo que optan como un tipo de financiamiento relevante por la reinversión de utilidades y los fondos propios, como también al endeudamiento de los proveedores a corto plazo.

También, las empresas recurren a las instituciones financieras para el financiamiento externo, mediante créditos, prefiriendo principalmente al sistema financiero privado, debido a que representan mayor viabilidad para el acceso al crédito lo cual lo destinan al capital de trabajo y pago a proveedores. Finalmente, concluye que el financiamiento externo mejora la rentabilidad de las empresas

De igual modo, **Silvestre (2015)**, en su trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia, se realizó en la Universidad Mayor de san Andrés, La Paz - Bolivia, cuyo objetivo General es: demostrar que las PYMES enfrentan condiciones crediticias adversas, más que las empresas grandes. el tipo de investigación no experimental, cuya principal característica es la no alteración de las variables para después analizarlos en su real magnitud. El método de investigación considero el diseño no experimental y correlacional. Entre sus conclusiones se tiene: De que La falta de financiamiento se ha convertido en un problema crónico para las PYMES. Hay una necesidad fundamental para que el Estado y las Instituciones Financieras que atienden

el mercado de las PYMES optimicen el flujo crediticio. De igual modo, fortalezcan las prácticas de gestión de créditos. Se debe desarrollar herramientas de análisis, tales como modelos de simulación financiera y sistemas de recolección de datos que permitan el cálculo de mediciones. Al madurar estos instrumentos, las PYMES y las instituciones financieras, se pueden beneficiar de un mayor acceso a los recursos financieros y hacer eficiente las operaciones entre PYMES y los financiadores.

Según Saavedra, **Tapia & Aguilar (2014)**, en su tesis titulada: El problema del financiamiento de la PYME en el Distrito Federal. Tuvo como objetivo determinar cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan las PYME en el D.F y cuáles son las razones por las que no han podido acceder a financiamientos viables y acorde a su realidad. En esta investigación fue de tipo descriptivo con un diseño de tipo explicativo. Llegando a las siguientes conclusiones:

- En México en la última década se han implementado apoyos sin precedentes dirigidos a las PYME, sin embargo, los resultados han sido incipientes, pues los recursos no han sido suficientes y por lo mismo su alcance ha sido limitado.
- Las principales fuentes de financiamiento que utilizan los sectores industria y comercio son los proveedores y los prestamos familiares, mientras que el sector servicios utiliza el financiamiento de clientes. Es incipiente el uso de financiamiento por parte de la banca comercial, siendo coincidente este hallazgo con lo que señala el Banco Mundial (2006), donde se reporta que solo el 4.4% de las empresas en México han recibido financiamiento bancario, mientras que en Chile es el 30.1% de las empresas las que se han financiado por esta vía.
- Entre las principales razones por las que las PYME no han obtenido financiamiento, destacan las altas tasas de interés, así como la aversión por parte de los empresarios

para acudir a la banca en busca de financiamiento, dada la cantidad interminable de requisitos que requieren cubrir.

- Es necesario establecer políticas en las cuales los fondos de fomento con tasas de interés preferenciales, lleguen a más empresas, pues en el caso del D.F solo el 3% de las empresas han accedido a estos fondos.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Se considera antecedentes nacionales a los trabajos de investigación realizados fuera de la región Huánuco.

En su investigación de **Chahuilco (2018)**, titulada, “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro centros odontológicos del distrito de Huaraz, 2016. La investigación tuvo como objetivo general, identificar las principales caracterizaciones del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro centro odontológico del distrito de Huaraz, 2016. La metodología ampliada fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y la muestra esta conforma por 24 empresarios. Llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto a las fuentes de financiamiento; determina que el 67% de las Mypes odontológicas de Huaraz, manifiestan que, si conocen las fuentes de financiamiento, prestamos de instituciones financieras por lo tanto solicitaron prestamos en un 75% en las entidades financieras dentro de dos años, la entidad que les otorgo el préstamo en un 50% fueron los bancos. Respecto a los préstamos bancarios; lo adquirido por las Mypes fue los activos fijos en un 67% la cantidad de monto solicitado fue entre 10,000 y 20, 000 soles. El motivo por el que las Mypes no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera fueron las altas tasas de interés en un 54%. Respecto a las necesidades de créditos; manifiesta que las tasas de interés que pagaron por el

crédito solicitado fueron entre 10% y 20%, el plazo del financiamiento más solicitado estuvo entre un año a tres años en un 54%. las Mypes utilizaron la planificación para el manejo de los recursos financieros en un 54% y el capital inicial para la constitución de las Mypes fue en préstamo bancario en un 58%.

También, **Hernández, M. (2018)**, en su tesis, caracterización del financiamiento de las MYPE del sector Comercio del Perú: caso empresa “Abarrotes Richard”, 2015. Tuvo como su objetivo: Describir las características del financiamiento de las MYPE caso empresa “Abarrotes Richard”. Esta investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de información utilizo las fichas bibliográficas, un cuestionario y llegó a las siguientes conclusiones:

Tanto las MYPES del sector comercio del Perú y la empresa del caso de estudio, coinciden en que el financiamiento al cual recurren es: Interno, externo, del sistema bancario y no bancario formal, que es de corto plazo fundamentalmente y que es utilizado en capital de trabajo básicamente. Sin embargo, la diferencia entre las MYPE a nivel general y la empresa del caso de estudio, es que, las primeras recurren más al sistema bancario y la empresa en estudio recurre al sistema no bancario formal. Por lo tanto, para las primeras el costo del financiamiento es más barato y para la empresa del caso es más caro, pero de más rápido acceso, por las mayores facilidades que otorgan las Cajas Municipales y las Cajas Rurales. Por ello se recomienda deben procurar acceder al financiamiento de largo plazo, para que puedan invertir en activos fijos, lo que les permitirá crecer y desarrollarse en el largo plazo.

Según, **Luzuriaga (2017)**, en su trabajo de investigación denominada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016. El trabajo tuvo como objetivo general, determinar las características legales y

problemática de las MYPE del sector servicio – rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana año 2016. La metodología empleada fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. La muestra que utilizó está conformada por 12 microempresarios, la técnica que usó es la encuesta, llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al financiamiento; concluye que los microempresarios de las MYPE inicio su actividad comercial utilizando financiamiento de terceros dicho financiamiento solicitado es a largo plazo ya que esto se ajusta a las posibilidades de los microempresarios.

Con respecto a la rentabilidad; manifiesta que los microempresarios del rubro en que se desarrollan determinan que es muy rentables y también consideran los microempresarios que luego de los pagos de sus impuestos y gastos de las MYPE siempre obtienen rentabilidad en el año.

2.1.3. Antecedentes Regionales

También existen investigaciones a nivel de la región de **Lozano (2017)**, en su tesis de investigación titulado: Caracterización de la gestión de calidad y la rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro clínicas dentales en la ciudad de Tingo María año 2017. Tuvo como objetivo general, describir y determinar la caracterización de la gestión de la calidad y la rentabilidad en las MYPE, del sector servicio, en el rubro clínicas dentales en la ciudad de Tingo María, 2017. La metodología empleada es de tipo descriptiva, diseño no experimental y la muestra está conformada por 12 microempresarios y para la recolección de datos uso el cuestionario con 14 preguntas, a raíz de ello revela las siguientes conclusiones:

Las odontólogas que conducen sus MYPE que representan el 75% afirman que sus clínicas son rentables sus negocios porque creen que es necesario invertir para mejorar los servicios como productos y en las capacitaciones del personal con la finalidad de diferenciarse en el mercado local.

Según, **Apac (2018)**, en sus tesis denominado: El crédito financiero no bancario y la competitividad de las microempresas industriales en la ciudad de Tingo María – 2017. Tuvo como objetivo general, determinar de qué manera influye en el crédito financiero no bancario en la competitividad de las microempresas industriales en la ciudad de Tingo María – 2017. La metodología usada es de tipo aplicada, nivel descriptivo y el diseño no experimental. La muestra está constituida por 64 microempresarios industriales, la técnica utilizada es la encuesta y llegó a las siguientes conclusiones:

Los microempresarios de Tingo María en el rubro de estudio ya mencionado manifiestan que no están adecuadamente incluidas en el mercado financiero señalan que el costo es alto de manera que si obtienen un crédito este es aplicado en la gestión de un negocio, esto solo rinde para los gastos financieros; este hecho hace que las microempresas en su gran mayoría no sean competitivas, esto se debe que los créditos bancarios no muestran las alternativas idóneas para los microempresarios de la zona. Las entidades financieras desarrollan un entorno muy desventajoso para el microempresario industrial, se hace un uso limitado del sistema financiero, aquel que no dispone de mejores condiciones uno de ellos son las altas tasa de intereses para los créditos solicitados. Determina que actualmente las entidades financieras no cuentan con un sistema adecuado de educación financiera para los microempresarios de la zona.

Se tiene el estudio de **Sánchez (2018)**, cuyo título es el Apalancamiento Financiero y su influencia en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del

distrito Uchiza, de la provincia de Tocache, departamento de San Martín 2017. Tuvo como objetivo determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librería, esta investigación es de enfoque cuantitativo, con un nivel Descriptivo, el diseño de la investigación es No experimental, transeccional o transversal, de tipo correlacional – causal. Esta investigación se realizó con una población constituida por 15 librerías inscritas en SUNAT, la muestra es no probabilística intencional, la técnica que utilizo es la encuesta, el instrumento aplicado es el Cuestionario constituido de 22 preguntas cerradas, aplicados a los representantes de las MYPE. Entre sus conclusiones se tiene: Según el método de correlación de Pearson, el nivel de relación entre la variable apalancamiento financiero y rentabilidad es de 0.17, es decir a mayor apalancamiento, mayor rentabilidad. La aplicación del apalancamiento financiero es muy importante dado que es una herramienta de gestión para conseguir mejor rentabilidad para las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, porque permite la gestión de la empresa, permite financiar la inversión, permite tener una mayor liquidez para poder invertir en capital de trabajo y los costos financieros son inferiores a la rentabilidad ofrecida.

La tasa de interés se relaciona de manera directa con la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, a una tasa de interés baja, permite a los empresarios acceder de manera rápida e inmediata a obtener el crédito garantizando tener mayor Rentabilidad, caso contrario a una tasa de interés alta más costoso será el crédito, por lo tanto ahuyentará a los micro y pequeños empresarios porque no cobertura las expectativas planificadas en la Rentabilidad no puedan cumplir las metas establecidas.

El plazo de pago se relaciona directamente con la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, ya que se considera que con los créditos a corto plazo es más beneficioso y rentable, de manera que cuanto menor sea el plazo del crédito, menor es el riesgo para el empresario.

El tipo de crédito se relaciona de manera directa con la Rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, puesto que el crédito para capital de trabajo, es una herramienta esencial diseñada para atender las necesidades de efectivo para la compra de mercaderías, con la finalidad de incrementar la operatividad del negocio, producto de la demanda por estacionalidad (campaña escolar, navidad, día de la madre, fiestas patrias, etc.) u oportunidad de negocio (pedidos extraordinarios, etc.). Es así que la liquidez, la rentabilidad y, también, el crecimiento de la empresa se basa en la buena gestión del capital de trabajo.

Según, **Brito (2019)**, en su tesis titulada: El Crédito Financiero y su relación con la Rentabilidad en la panadería y pastelería San Carlos Huánuco 2017. Tuvo como objetivo general en determinar de qué manera el crédito financiero se relacionan con la rentabilidad de la Empresa Panadería y Pastelería San Carlos Huánuco. La metodología utilizada fue aplicada – cuantitativo y el tipo de investigación fue descriptiva. Además, concluye respecto al Crédito Financiero, que la utilidad ha aumentado de S/ 914,311.00 el 2016 a S/ 2,305,001.00 el 2017 lo que ha representado un aumento en el rendimiento de los activos de 23% por cada sol invertido en la empresa Panadería y Pastelería San Carlos de Huánuco. Respecto al Crédito para capital de trabajo, concluye que el crédito ha permitido que la empresa tenga un saldo importante una vez restado los pasivos de la empresa, que dicha ratio aumenta de S/ 2,217,999.00 el 2016 a S/ 4,700,243.00 el 2017. Respecto al crédito para activos fijos, concluye que el crédito ha permitido aumentar los pasivos, pudiendo financiar el 36%

de los activos requeridos para la producción. Respecto al crédito hipotecario, se concluye que el 2017 luego de la inversión hecha el rendimiento del patrimonio es de 35%, permitiendo a la panadería tener una mayor expectativa de rendimiento.

En efecto, el financiamiento se hace insuficiente para atender las demandas de la empresa, tales como con la provisión para mejorar su comercialización – ventas en el mercado de Huánuco, El financiamiento es aparentemente una salida a la falta de capital. Sin embargo, no siempre ha cumplido su rol.

También, **Leandro (2018)**, en su tesis titulada influencia del crédito financiero en la rentabilidad de las MYPE del sector abarrotes en el distrito de Pillco Marca, tuvo como objetivo en conocer la influencia del crédito financiero en la rentabilidad de MYPE, del sector abarrotes del Distrito de Pillco Marca, esta investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo porque describió las características de las variables Crédito Financiero y Rentabilidad y el diseño fue correlacional descriptivo luego llegó a las siguientes conclusiones:

Diversas son las fuentes de financiamiento con las que puede contar una empresa tanto para iniciar, como para continuar su funcionamiento. De acuerdo a su origen, éstas pueden ser categorizadas como internas, o bien, como externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se cuentan bancos, proveedores, casas comerciales, entre otros

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías de Financiamiento

Existen diferentes puntos de vista en relación al significado del financiamiento, en ese sentido **Rojas (2011)**, argumenta que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios. Este recurso puede ser adquirido dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro documento pagadero a plazo.

En ese sentido es importante mencionar que una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

Según **Blanco (2008)**, es el conjunto de recursos monetarios financieros que la empresa recibe para así poder satisfacer alguna necesidad financiera que se le presenta, luego esta deberá ser pagada en un plazo determinado de tiempo ya sea de manera total o parcial pero siempre adicionando un tipo de interés.

Las decisiones de financiación configuran la estructura de capital y deben ir dirigidas a obtener los recursos financieros necesarios para financiar los proyectos de inversión al mínimo coste y han de contribuir al logro del objetivo financiero de maximizar el valor de la empresa.

Según **Modigliane & Miller, (1958)** manifiesta en su teoría de fondos propios y ajenos, quien fue uno de los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera

de las empresas cuyo objetivo central fue estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. En este orden de ideas la gestión financiera resulta relevante en el crecimiento y sostenibilidad de las empresas. Al respecto, el endeudamiento de la empresa en relación con sus fondos propios no influye en el valor de las acciones. admiten que el endeudamiento tiene una ventaja impositiva, debido a que los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, esto no significa que las empresas deban en todo momento usar el máximo posible de deuda.

En el análisis y dado que la estructura hace referencia a combinación de inversiones y fundamentalmente a estructura de financiación, quienes demostraron que, en algunos casos de inversiones no simples, éstas podrían ser consideradas como una mezcla de inversión y financiación.

Tipos de financiamiento

Actualmente en el mercado de negocios existen varios tipos de financiamiento que están diseñados para satisfacer las necesidades de las empresas que comienzan a establecer o que deseen expandirse, pero, necesitan los fondos suficientes para implementar estrategias de innovación que permita a la empresa ser más eficiente y rentable. Según Casanovas & Bertrán, (2013), los tipos de financiamiento son las modalidades y mecanismos a los que accede una empresa para obtener recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y por lo general tienen un costo.

Entre los tipos de financiamiento se pueden encontrar los internos donde la empresa tienen ganancias y pueden disponer parte de ellas para reinvertirlas en aumentar la

productividad de la empresa y los aportes de los socios. Por otra parte, el financiamiento externo que son los recursos monetarios provenientes de préstamos crediticios a corto, mediano o largo plazo.

Las modalidades de financiamiento son las vías que utiliza una empresa para conseguir fondos que le permitan mantener una estructura económica sostenible o potenciar su crecimiento. Existen dos grandes formas de financiamiento entre ellas son interna y externa, pero en este trabajo estoy considerando el financiamiento interno, el financiamiento con garantías y el financiamiento sin garantías.

❖ **Financiamiento interno**

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

a) Provisiones: estas son de mucha importancia para la empresa puesto que les permitirá cubrir futuras pérdidas que puedan ocurrir en operaciones futuras.

b) Aporte de los socios; referidas a los aportes que realizan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlo, cuando la empresa ya se encuentra constituida. Por su parte Gitman L. (2007) menciona que existe capital social común que significa es el aportado por

accionistas fundadores, por lo cual puede intervenir en el manejo de la empresa, en las decisiones administrativas y capital social preferente es el aportado por accionistas que no tienen intención de participar en la administración y decisiones de la empresa, su participación se programa para que suministre recursos a largo plazo sin impacto en el flujo efectivo a corto plazo.

c) Utilidades reinvertidas o Beneficios no distribuidos de la empresa; los socios o el propietario decide en los primeros años no repartir utilidades en forma de dividendos, sino reinvertirlas en la organización mediante adquisiciones, compras planificadas de mobiliario y equipo, es decir, según necesidades de la empresa. Es el financiamiento más importante a la que acude la empresa, las empresas financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes de utilidades en relación a sus niveles de ventas y sus aportaciones de capital. Su generación guarda relación directa con la eficiencia en las operaciones y calidad en la administración de los recursos, lo que refleja salud financiera presente y futura. En efecto, esta viene a ser la principal fuente de financiamiento interno de las empresas ya que, al contar con beneficios monetarios en la empresa, el emprendedor puede optar ampliar el capital de trabajo.

d) Reservas de Capital; Constituyen apartados contables de utilidades que garantizan la estabilidad de las mismas dentro del flujo operacional de la empresa; tanto las utilidades de operación como las reservas de capital, en su génesis son las mismas, solo que las primeras pueden ser objeto de retiro mediante pago de dividendos, mientras las segundas permanecerán con carácter permanente dentro del capital contable, en tanto la asamblea general extraordinaria de accionistas no decreta reducciones del capital social.

e) Depreciaciones y Amortizaciones; estos son fondos que la empresa utiliza para así evitar una pérdida en el valor de los activos y una posible descapitalización de la

empresa. Al adquirir un activo fijo, la empresa ha de abrirle un fondo de depreciación que viene a representar un fondo de utilidad, ya que el mismo contribuirá a la producción o funcionamiento de la empresa durante su vida útil; Levy, (2008) define la depreciación “Como una reconsideración del valor del activo, enfocándose en establecer la pérdida real mediante un gasto en efectivo de un costo real distribuido en varios períodos”.

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

f) Venta de Activos; Se considera como una fuente interna de financiamiento, puesto que se generan recursos mediante la venta de bienes que no se utilizan por encontrarse obsoletos o deteriorados tales como equipos de oficina, cómputo, transporte, operación, entre otros. “Excepto cuando se trata de empresas que se dediquen a la fabricación de muebles”, según formula Gitman (2007).

Ventajas del financiamiento interno

El financiamiento interno beneficia la estructura económica de la empresa y además, al utilizar la financiación interna no es necesario contar con una aprobación exterior, lo que puede ser una ventaja por la independencia y la buena solvencia financiera que ello supone.

Tiene un menor coste que otras fuentes de financiación. Produce mayor rentabilidad financiera en la empresa al reducir gastos financieros, bancarios y administrativos, en los que hay que incurrir cuando se acude a la financiación ajena.

Si se acude a esta fuente de financiación no hay que pagar impuestos, no requiere ni garantías ni avales, no tienen un plazo de devolución específico.

Cuando la empresa ya está en funcionamiento y su actividad genera resultados económicos positivos, es conveniente recurrir a la autofinanciación, ya que proporciona mayor independencia.

❖ **Financiamiento con garantías**

Una garantía crediticia es un mecanismo de transferencia de riesgo que permite a los prestamistas mitigar el riesgo de contraparte en las operaciones crediticias. Porque cuando una entidad financiera presta dinero, se expone al riesgo de no recuperar en tiempo y forma el dinero prestado más los intereses asociados al préstamo. Por esta razón existen las garantías crediticias. En efecto, el deudor afecta un activo específico a favor de la entidad financiera, que en caso de incumplimiento o no pago, podrá adjudicárselo vía proceso judicial.

Estas se establecen mediante un contrato en el que el prestamista aporta una garantía de pago adicional a su buena fe y su compromiso tanto verbal como escrito de reembolsar su deuda.

Las garantías financieras se consideran destinadas a garantizar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas, y varían dependiendo de cuál sea el activo o las condiciones exactas que se suscriben entre el prestamista y el prestatario. Las garantías buscan mejorar las condiciones financieras de las empresas y de cualquier unidad económica, de tal forma que los riesgos se compartan entre la entidad financiera y los prestamistas.

Los financiamientos con garantía se clasifican en los siguientes:

a) Garantía personal; llamado también préstamos con garantía personal, el prestatario responde con el conjunto de su patrimonio (bienes y derechos) presente y futuro de manera general, sin que ningún bien concreto quede sujeto al pago del préstamo de forma especial. También, en este tipo de garantía existe una tercera o terceras personas que se

comprometen de forma solidaria a pagar la deuda contraída en el caso de que la persona o sociedad que contrae la deuda no pueda pagarla.

Aval: en este caso, una persona física o jurídica se responsabiliza del pago en caso de que el tomador del préstamo este imposibilitado de restituir a la cantidad financiera el monto prestado

b) Garantías Reales; llamado también préstamo con garantía real; en este caso existe un bien material de por medio que sirva para respaldar la deuda en caso de impago, o también en este tipo de préstamos, un bien o derecho concreto queda afecto al pago del préstamo en caso de que el prestatario no pueda hacer frente a las obligaciones contraídas.

La modalidad más importante es la de los préstamos con garantía hipotecaria, en los que la garantía del préstamo es un inmueble, habitualmente adquirido con el importe del propio préstamo. Así, si no atendemos las cuotas del préstamo, la entidad financiera acreedora podrá emprender acciones judiciales directas para ejecutar la garantía y recuperar el importe de la deuda más los gastos incurridos. La hipoteca, actúa como una carga asociada al inmueble, de manera que, si alguien adquiere un inmueble sobre el que pesa una hipoteca, podría perder su propiedad si la deuda que la origino no es pagada. La Hipoteca este caso la empresa compromete un inmueble para garantizar que pagara la deuda.

Otra modalidad es la de los préstamos con garantía pignoratícia, en los que la garantía del préstamo está constituida sobre bienes distintos de los inmuebles, como pueden ser imposiciones a plazo fijo, participaciones en fondos de inversión, acciones, obligaciones, joyas, alhajas, etc., que generalmente estarán depositados en la misma entidad acreedora hasta el momento de cancelación del préstamo. Además de los anteriores también pueden funcionar como garantía crediticia activos financieros como depósitos, imposiciones a plazo fijo, acciones, contratos de servicios y derechos de concesiones entre otros.

El importe concedido estará en función de la valoración o tasación del bien. El plazo normalmente es de un año prorrogable, a cuyo término, si no se cancela o renueva, se procede a la venta o a la subasta pública del bien pignorado. La diferencia o sobrante que resulta de la cancelación del préstamo y gastos de la subasta, que a disposición del prestatario.

❖ **Financiamiento sin garantía**

se conoce como financiamiento sin garantías a los fondos que se consigue para la empresa sin comprometer sus activos fijos como garantía. Es decir, se dan sin afectar a un activo en específico. En caso de incumplimiento, vía proceso judicial, la entidad financiera puede embargar cualquier activo libre de la empresa que no esté prendado o hipotecado.

a) Cuentas por pagar; representa el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se origina generalmente por la compra de materia prima. Es un tipo de financiamiento común a casi todas las empresas, incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías, pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercadería acuerda en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercadería.

b) Línea de Crédito; es un tipo de financiamiento que a manera de contrato se entrega a una persona o empresa por una entidad bancaria o financiera en la que se otorga al cliente una cuenta bancaria con un determinado límite de dinero o un monto determinado que podrá usar bajo la modalidad de créditos asociados a la cuenta, por un plazo de tiempo,

el cual será pagado en cuotas mensuales que incluyan una parte de capital e intereses. La forma más común de una línea de crédito es una tarjeta de crédito. El banco hace un análisis de tu perfil financiero y determina la capacidad de endeudamiento, que será el límite que puede utilizar con la tarjeta.

c) Incremento de Pasivos Acumulados; estos son obligaciones que se crean por los servicios recibidos que aún no han sido pagados, tales como los impuestos y salarios, es decir, son los generados íntegramente productos de las operaciones de la empresa, ejemplo los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de sus pagos, las pensiones, las provisiones para contingencias como accidentes, devaluaciones, incendios, entre otros, según señala Aching, (2006). En ese sentido, Levy, (2008) los refiere como las “deudas por servicios recibidos y pagos pendientes, tales como salarios e impuestos; los impuestos son pagos que deben hacerse al gobierno, pasivos devengados que no pueden ser manipulados por la empresa”.

CRÉDITO BANCARIO.

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

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

Importancia.

El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la

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

Ventajas del crédito bancario

Nos permite financiar la compra de bienes (vehículo o inmueble) desarrollo de proyecto y también prestamos de libre inversión para aquellas personas que no cuenta con este activo en este momento.

Son ideales para las micro empresas encontraran en este crédito para iniciar con un capital o respaldo económico.

Algunas entidades los tiempos de aprobación y desembolsos son rápidos la adquisición de un crédito bancario es sencillo siempre en cuando tenga todos los requisitos que solicita la entidad.

Desventajas del crédito bancario

Resulta más caro que pagar en efectivo, ya que en el precio de compra se le agregan intereses otras cargas.

Algunos prestamos incluyen una multa por pagar anticipado evitando que el cliente pague la cuenta antes del tiempo sin incurrir en un costo adicional.

Tomar prestado el dinero en exceso puede conducir a disminución de flujo efectivo y los pagos incluso pueden superar a los ingresos, en algunas cosas.

2.2.2. Teorías de Rentabilidad

Para Ferruz, (2000), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Según Tanaka, (2005), para poder determinar si la situación de una empresa ha mejorado o no respecto de un periodo a otro, o simplemente para evaluar si la situación de una empresa es buena o no, debemos de hacerlo evaluando dos aspectos: la situación económica y la situación financiera.

Pero se debe precisar que la situación financiera está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee.

Una empresa está en una buena situación de endeudamiento cuando en algún momento necesita un préstamo y tiene cierta facilidad para conseguirlo. Esto se relaciona con el concepto de solvencia. La empresa es solvente cuando es sujeto de crédito, es decir, solicita un crédito y lo conceden.

La situación económica está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones (rentables). Se dice que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo remanente por distribuir.

Una empresa logra rentabilidad cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, rentabilidad y utilidad son conceptos diferentes, es decir, una empresa “A” puede

tener mayor utilidad que una empresa “B”, sin embargo, la empresa “B” puede ser más rentable

Para el autor Gitman L.(1997) "rentabilidad es la relación entre egresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividad productiva. La rentabilidad de la empresa puede ser evaluada en referencia en las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario”

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad y la gerencia de una empresa, demostrada por la utilidad obtenida de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de la utilidad. Estas utilidades a su vez, son las conclusiones de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida a la obtención de utilidades.

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

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Presenta una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y el riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

En esta propuesta considera que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo, por ello propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, es decir de manera diagonal.

Análisis de la Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

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 erige 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.

La rentabilidad financiera es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. 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 inversor puede 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, ya que, 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., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por 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 inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como estructura financiera de las decisiones de financiación.

b) Tipos de rentabilidad

Hay dos clases de rentabilidad, como son la rentabilidad financiera y rentabilidad económica:

❖ La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado

el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\textit{Resultados antes de interes e impuesto}}{\textit{Activo total a su estadio medio}}$$

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.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas Lawrence & Joehnk, (2004).

a) Ingreso por ventas; las ventas son es el pilar de cualquier organización o empresa, sin ventas no hay ingreso y sin ingreso no existe organización ni las empresas, asimismo, gracias al marketing las ventas han podido incrementar las utilidades, en ese sentido el nivel de ingresos económicos de las empresas esta en estrecha relación con el nivel de ventas, puesto que un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Esto debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo, los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de la empresa por el aumento del valor de tus activos o la disminución de un pasivo, sin embargo, no se contemplan las aportaciones de los socios o propietarios. Pero para

aumentar los niveles de ingreso de la empresa deben conseguir más clientes y que la frecuencia de compra de tus clientes aumenten.

b) Minimizar costos; aumentar las utilidades o incrementar la rentabilidad reduciendo los costos que demandan en toda actividad económica es el ideal de todo empresario, pero la reducción de costos implica también aumentar la eficiencia, para lo cual la **gestión de inventarios** prevenir para que la producción no se almacena durante mucho tiempo ya que esto significa que la empresa tiene inmovilizado el capital que ha utilizado en la producción, además genera costes de almacenamiento, asimismo **la gestión de cobros y pagos**, implica la de cobrar lo antes posible los productos vendidos y retrasar el pago al máximo a tus proveedores; también reducción de gastos financieros y el costeo de precios para la adquisición de mercaderías como también reducir los gastos operativos como logística, embalajes, energía, seguros, limpieza, etc. Todos son gastos operativos que, de dependiendo del giro comercial.

c) Activos; la rentabilidad de los activos representa la rentabilidad económica de la empresa, comparando la utilidad obtenida en la empresa en relación con la inversión realizada, además en cierta forma es una medida de lo eficiente que es la empresa y nos da una idea de cuánto beneficio puede generar a partir del dinero o los recursos requeridos. Un medio para medir la efectividad de los activos es la rotación de activos lo cual muestra que tan eficiente está siendo la empresa con la, gestión de sus activos.

❖ **La rentabilidad financiera**

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

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

$$RF = \frac{\textit{Resultados neto}}{\textit{Fondos propios a su estado medio}}$$

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

La rentabilidad financiera es por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultados y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluido en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

La rentabilidad financiera mide la capacidad que tiene los fondos propios de la empresa para generar beneficios, es decir la rentabilidad de las acciones; también se relaciona con los beneficios una vez ya deducido los intereses, impuestos y posibles gastos financieros.

a) Inversión; es un conjunto de proceso que permiten crear una cartera de valores o inversiones, son criterios que te ayudaran a elegir los mejores activos financieros (Renta fija o variable) en lo que podrás invertir tu dinero con éxito. Existen dos tipos de estrategias de inversión, la primera estrategia de inversión pasivas que se caracterizan por reducir los costos de las transacciones a su mínima expresión. Estas no requieren que estés actualizando tus inversiones tan a menudo, y tienen un horizonte de largo plazo; la segunda, las estrategias de inversión activas que se enfocan en la optimización del rendimiento estimado. Esto implica costos en el corto

plazo debido a que debes balancear tu portafolio, hacer transacciones y revisar su comportamiento en el corto y mediano plazo.

b) **Créditos de los proveedores**; es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago futuro sin recargas por interés. Es decir, la empresa negocia sus proveedores para abastecerse de bienes sin tener que cancelarlos al contado, que debe saldar esa deuda dentro de 30; 60; o 90 días y donde no se genera gastos financieros. Entre sus ventajas, se tiene que permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo y sus equivalencias, se libera el capital que puede destinarse a otros gastos, no hay pago de intereses, aumenta el volumen de ventas, como del proveedor como de la empresa financiada.

Para Aguilar, (2003), el crédito de los proveedores viene determinado por los plazos concedidos para realizar los pagos por parte de los proveedores, permitiendo a la empresa deudora disponer del importe de la venta durante un periodo de tiempo adicional.

Los créditos que otorgan los proveedores son limitados y no son al contado se extiende por un periodo que tanto la empresa como el proveedor estén en mutuo acuerdo para que el beneficiario pueda cancelar en una fecha indicada.

2.2.3 Teorías sobre Micro y Pequeña Empresa-MYPE

Las Micro y Pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra económica, A nivel nacional las MYPE brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan acerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las MYPE abarcan varios aspectos importantes de la económica de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución

a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. Sánchez B. (2014)

Características de las micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Cuadro 1 Características de las MYPES

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

2.2.4 Marco Conceptual

Financiamiento

Financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta 20 con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado. Pérez, L. (2011), Dice que el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Rentabilidad

Rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Gitman, (1997).

Por otra parte, consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Aguirre, Prieto, & Escamiila, (1997).

Micro y pequeñas empresas (MYPE)

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Sánchez B. (2014). Una empresa puede estar constituida legalmente como Persona Natural o Persona Jurídica, por lo que una decisión que debemos tomar al momento de constituir legalmente nuestra empresa.

III. Hipótesis

En la presente investigación el propósito es describir las características de las variables de estudio tanto de los tipos de financiamiento y rentabilidad, por tanto, la intención no es buscar la relación entre ellas tampoco predecir su incidencia entre las variables, como afirma, Hernández, Fernández, & Baptista, (2014), las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, sin embargo, no todas las investigaciones cuantitativas se plantean hipótesis. Dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la relación causal entre las dos variables. (p.104). por lo cual no se formuló la hipótesis de investigación dado que se trabajará en base a preguntas y objetivos de la investigación.

También, Tamayo, (2012), para que una hipótesis sea digna de consideración debe reunir ciertas exigencias entre ellas tenemos; que debe probarse, establecerse una relación de hechos, los hechos que se relaciona son variables y la relación que se establece es de causa-efecto. En nuestro estudio no se llevará una investigación de causalidad entre variables por lo que no es necesario formular la hipótesis.

De igual modo afirma, Bernal, (2010), las investigaciones de tipo descriptivo no requieren formular hipótesis; es suficiente plantear algunas preguntas de investigación que surgen del planteamiento del problema, de los objetivos y, por supuesto, del marco teórico que soporta el estudio. Lo cual implica que es suficiente las preguntas y objetivos de investigación para realizar el presente estudio

IV. Metodología

4.1. Diseño de investigación

Considerando como el plan de investigación que incluye la descripción de cómo serán tratadas las variables en un estudio, siguiendo las fases del método a través de acciones concretas para responder las preguntas de investigación. Según Hernández, Fernández, & Baptista (2010), señala que el diseño es un instrumento de dirección “guía” con un conjunto de pautas, bajo los cuales se realiza una investigación, en mérito de ello el termino diseño de investigación se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea. (p.184)

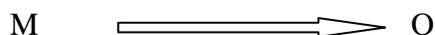
En efecto esta investigación es no experimental, transversal y descriptivo

No Experimental: según Hernández, Fernández, & Baptista (2010), establece que el diseño no experimental es “la que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”.

Transversal: los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, su propósito es describir variables, el estudio solo recolectara y analizara datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental, según, Hernández, Fernández, & Baptista (2010) indica que el diseño transversal o transeccional cuando recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.

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

La representación gráfica es la siguiente:



Dónde:

M = Muestra conformada por la representante legal de las empresas encuestada.

O = Observación de las variables: tipos de Financiamiento y Rentabilidad.

4.2 El Universo y muestra

Universo: Según los estudios hechos por investigadores se considera una población al conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Selltiz, Mahoda, & Deutsch, 1974). Por lo tanto, la población está conformada por todas las empresas, dedicada al sector servicio, rubro clínica dental del distrito de Huánuco 2019.

Muestra: En una investigación el marco muestral son los elementos que componen el universo o población que queremos estudiar y de las cual se extrae la muestra. Estos elementos a investigar pueden ser individuos, pero también pueden ser hogares, instituciones o cualquier otro susceptible de ser investigado. Cada uno de estos elementos presentes en el marco muestral son unidades muestrales. En esta investigación la muestra estará conformada por el representante de la Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna, 2019. Para determinar la muestra se utilizó el muestreo no probabilístico, dado que se seleccionó por criterio o conveniencia de la investigadora.

4.3 Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Tipos de Financiamiento	El financiamiento es necesario para incrementar su capital de trabajo para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las maquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito	Financiamiento Interno	Aporte de propietario o socios Reinversión de utilidades Depreciaciones y Amortizaciones	¿Usted utilizó el capital propio como parte de financiamiento interno para su empresa? ¿Usted realiza la reinversión de beneficios generados mensualmente en capital de trabajo o en la compra de insumos para su empresa? ¿Usted utiliza el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para su empresa? ¿El financiamiento interno que utilizó mejoro la rentabilidad de su empresa?
		Financiamiento Con garantía	Crédito con Aval. Créditos hipotecarios Créditos con empeños	¿Si usted acude al sistema financiero obtiene financiamiento a través de créditos con aval? ¿Usted obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa? ¿Usted utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa? ¿El financiamiento con garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?
		Financiamiento Sin garantía	Cuenta por pagar Línea de crédito Pasivos acumulados Tasa de interés	¿Usted utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener financiamiento para su empresa? ¿Tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa? ¿Cree usted que para su empresa se ha utilizado los pasivos acumulados? ¿Cuál es la tasa de interés anual con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado? ¿El financiamiento sin garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?
Rentabilidad	La rentabilidad es la medida del	Rentabilidad económica	Nivel de ingresos Nivel de Costos	¿Para usted el nivel de ingresos acumulados al mes le permite obtener utilidades?

	rendimiento que un determinado periodo de tiempo produce los capitales utilizados en el mismo.”		Activos	<p>¿Cree usted que los costos de los insumos y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener utilidades?</p> <p>¿Con los activos con que cuenta su empresa le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda?</p>
		Rentabilidad financiera	<p>Inversión de</p> <p>Créditos proveedores</p> <p>Créditos financieros</p>	<p>¿Usted utilizo el préstamo obtenido por medio de garantías para invertir en activos fijos, y accesorios para su empresa?</p> <p>¿Usted cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en instrumentos y/o insumos para su empresa?</p> <p>¿Los créditos financieros sin garantía que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?</p> <p>¿Los tipos de financiamiento que usted empleo mejoró la rentabilidad de su empresa?</p>

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta; ya que es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información del gerente sobre diversos temas. Según Ander-Egg (2011). Afirma que el uso de las técnicas, está en relación, a la naturaleza del fenómeno que hay que estudiar, los objetivos de la investigación, los recursos humanos disponibles, el grado de capacitación de quienes deben realizar el trabajo de campo y la cooperación que se espera conseguir de la gente.

Instrumento: para el recojo de información se utilizó el cuestionario estructurado de 20 preguntas de las cuales la mayoría son cerradas y una abierta, en función a los objetivos planteados.

4.5. Plan de Análisis

Esta investigación es de tipo cuantitativo por lo que, se utilizó para el recojo de información que corresponde a las variables, los tipos de financiamiento y rentabilidad, como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario, la misma que aplicando al programa Microsoft Excel científico se realizó la presentación en tablas de frecuencias y gráficos estadísticos, luego se procedió a su interpretación a la luz de la razón y para la discusión de resultados se utilizó las bases teóricas y los aportes de otros trabajos de investigación, en relación a los objetivos de la investigación. En cuanto a la prueba de hipótesis no se utilizará ninguna prueba estadística solo se tomará en cuenta de los ítems del cuestionario que coadyuvan a los objetivos e hipótesis. Luego se elaboró la propuesta de mejora en función a los resultados, análisis y conclusiones

4.6 Matriz de consistencia:

Propuesta de mejora de los factores relevantes de los tipos de financiamiento y rentabilidad de las empresas Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco 2019

Enunciado del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables Dimensiones	Metodología
<p>Problema General ¿Cómo las oportunidades de los tipos de financiamiento mejoran la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019?</p> <p>Problemas específicos: ¿Cómo el financiamiento interno mejora la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019? ¿Cómo el financiamiento con garantías mejora la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019? ¿De qué modo el financiamiento sin garantías mejoran la rentabilidad las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco?</p>	<p>Objetivo General Identificar las oportunidades de los tipos de financiamiento que mejoren la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.</p> <p>Objetivos Específicos Establecer que el financiamiento interno mejora la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019. Describir que el financiamiento con garantías mejora la rentabilidad las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019. Explicar que el financiamiento sin garantías mejora la rentabilidad las empresas ,rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019</p>	<p>En la presente investigacion no se formulo la hipotesis.</p> <p>Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014), las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, sin embargo, no todas las investigaciones cuantitativas se plantean hipótesis. Dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la relación causal entre las dos variables. (p.104). Por lo cual no se formuló la hipótesis de investigación dado que se trabajará en base a preguntas y objetivos de la investigación.</p>	<p>Variable 1 Financiamiento Dimensiones</p> <p>Financiamiento Interno.</p> <p>Financiamiento con garantías</p> <p>Financiamiento sin garantías</p> <p>Variable 2 Rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad Económica.</p> <p>Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo de Investigación Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de Investigación No experimental, descriptivo transversal</p> <p>Técnica La encuesta</p> <p>Instrumento El cuestionario</p> <p>Población Son todas las empresas dedicadas al sector servicio, rubro clínica dental del distrito de Huánuco.</p> <p>Muestra Es el representante de la empresa en estudio Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna .</p>

4.7 Principios éticos

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

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

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

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

Integridad Científica. - en esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial

relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

Consentimiento informado y expreso. - Las personas que participen en esta investigación estarán informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaran voluntariamente en alcanzar la información.

V. Resultados

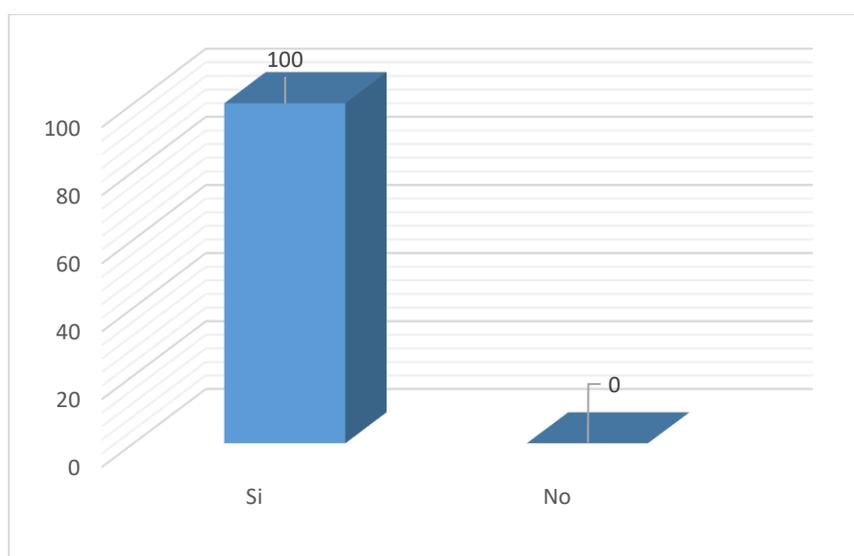
5.1 Resultados

Tabla 1 ¿Usted utilizó el capital propio como parte del financiamiento interno para su empresa?

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

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

Gráfico 1 ¿Usted utilizó el capital propio como parte del financiamiento interno para su empresa?



Fuente: tabla 1
Elaboración: propia

INTERPRETACION

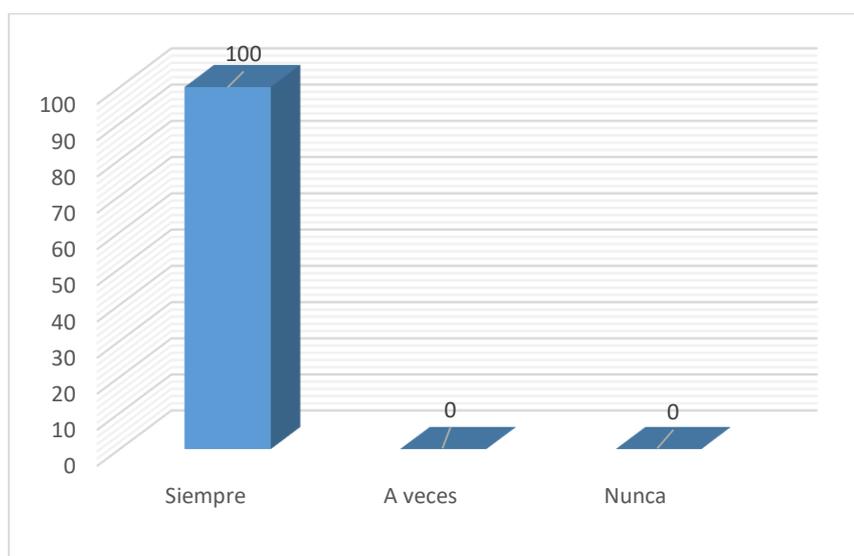
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, si utilizó el capital propio en el proceso de constitución y actividades de la empresa como parte del financiamiento interno, porque para emprender una empresa la familia y los amigos no están en la capacidad financiera para aportar.

Tabla 2 ¿Usted realiza la reinversión de beneficios generados mensualmente en capital de trabajo o en la compra de insumos para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	1	100
A veces	0	0
Nunca	0	0
Total	1	100

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

Gráfico 2 ¿Usted realiza la reinversión de beneficios generados mensualmente en capital de trabajo o en la compra de insumos para su empresa?



Fuente: tabla 2
Elaboración: propia

INTERPRETACION

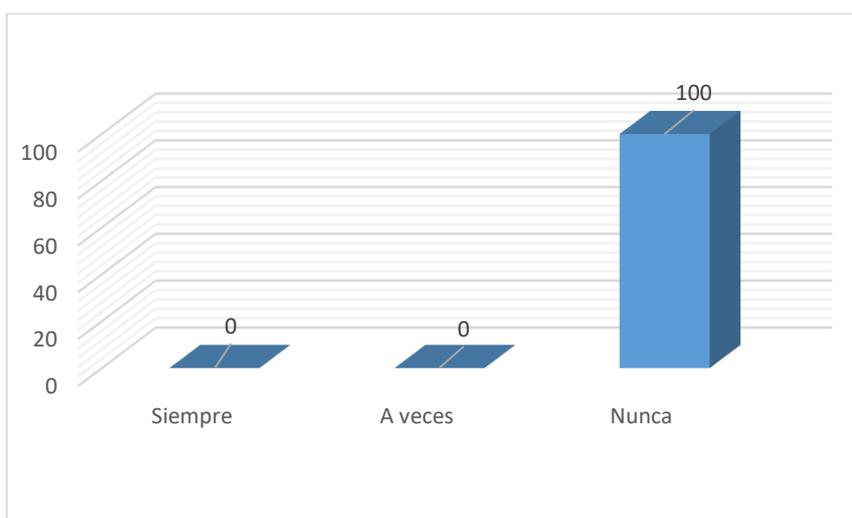
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, siempre realizó la reinversión de los beneficios generados mensualmente por lo general en capital de trabajo, esta reinversión se realiza de manera temporal dado que no siempre se genera beneficios para redistribuir.

Tabla 3 ¿Usted utiliza el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	0	0
A veces	0	0
Nunca	1	100
Total	1	100

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

Gráfico 3 ¿Usted utiliza el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para su empresa?



Fuente: tabla 3
Elaboración: propia

INTERPRETACION

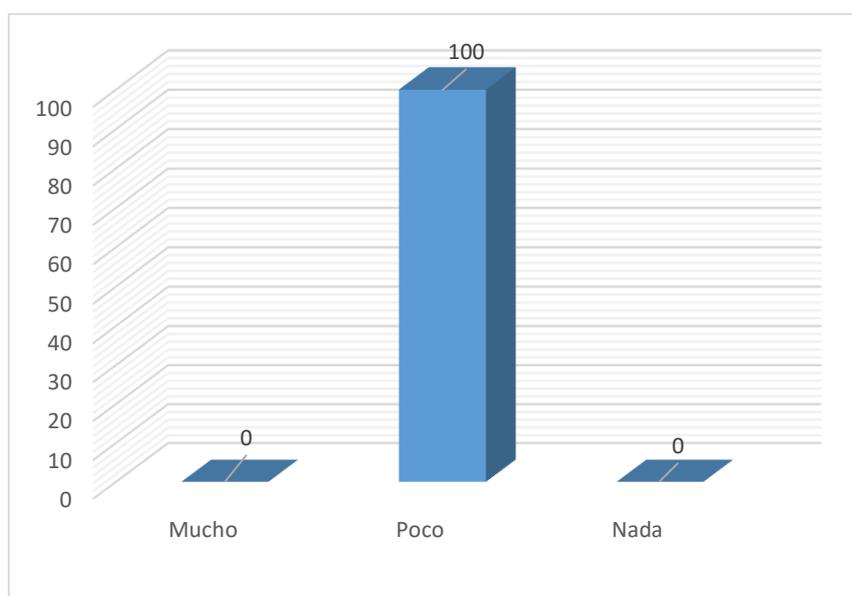
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, nunca utilizó el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para la empresa, dado que no destinan recursos al final de cada operación a este concepto por desconocimiento y porque no tienen esa práctica.

Tabla 4 ¿El financiamiento interno que utilizó mejoro la rentabilidad de su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Mucho	0	0
Poco	1	100
Nada	0	0
Total	1	100

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

Gráfico 4 ¿El financiamiento interno que utilizó mejoro la rentabilidad de su empresa?



Fuente: tabla 4
Elaboración: propia

INTERPRETACION

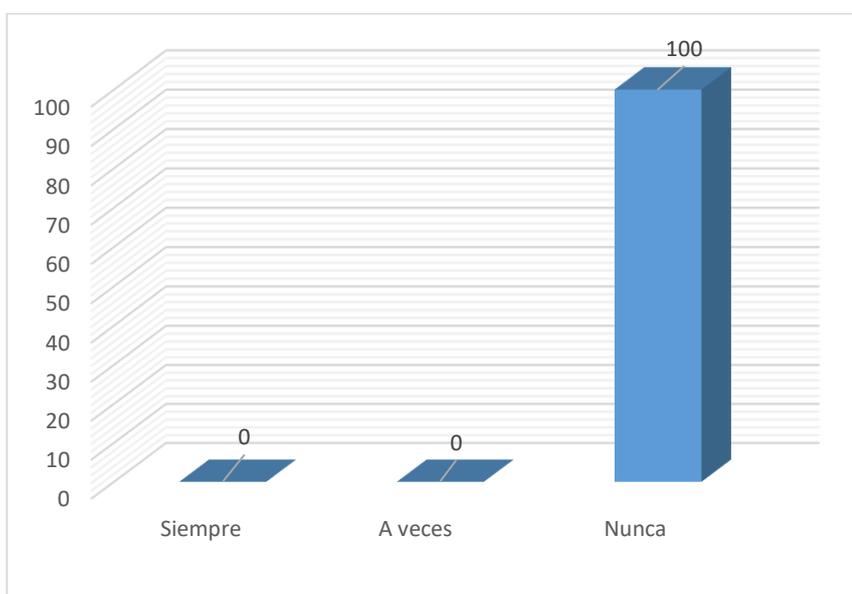
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, el financiamiento interno que utilizó tuvo una limitada o poca incidencia en la mejora de la rentabilidad, debido que el capital propio no fue suficiente para cubrir las necesidades de la empresa tanto en activos fijos, capital de trabajo y otros.

Tabla 5 ¿Si usted acude al sistema financiero obtiene financiamiento a través de créditos con aval?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	0	0
A veces	0	0
Nunca	1	100
Total	1	100

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

Gráfico 5 ¿Si usted acude al sistema financiero obtiene financiamiento a través de créditos con aval?



Fuente: tabla 5
Elaboración: propia

INTERPRETACION

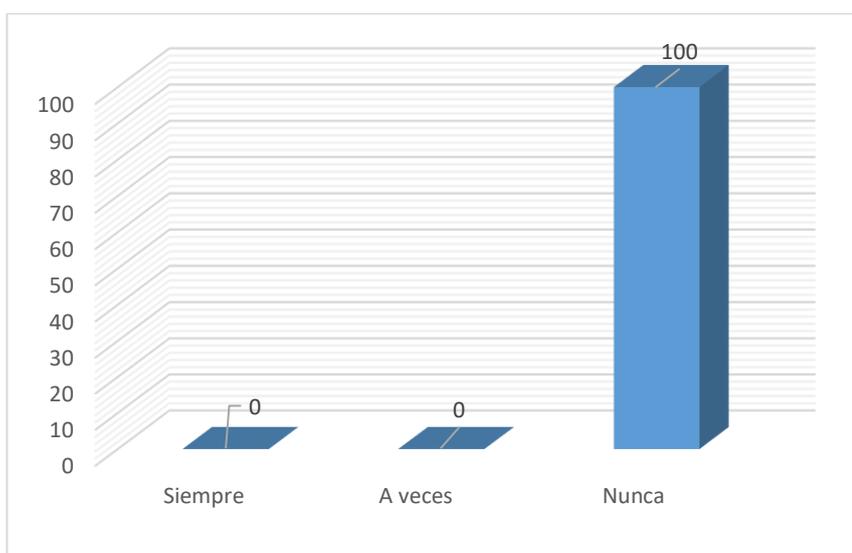
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, nunca acudió al sistema financiero para obtener préstamo por medio de un Aval, además existen pocas personas o representantes de una empresa que quieren jugar el papel de ser el Aval.

Tabla 6 ¿Usted obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	0	0
A veces	0	0
Nunca	1	100
Total	1	100

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

Gráfico 6 ¿Usted obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa?



Fuente: tabla 6
Elaboración: propia

INTERPRETACION

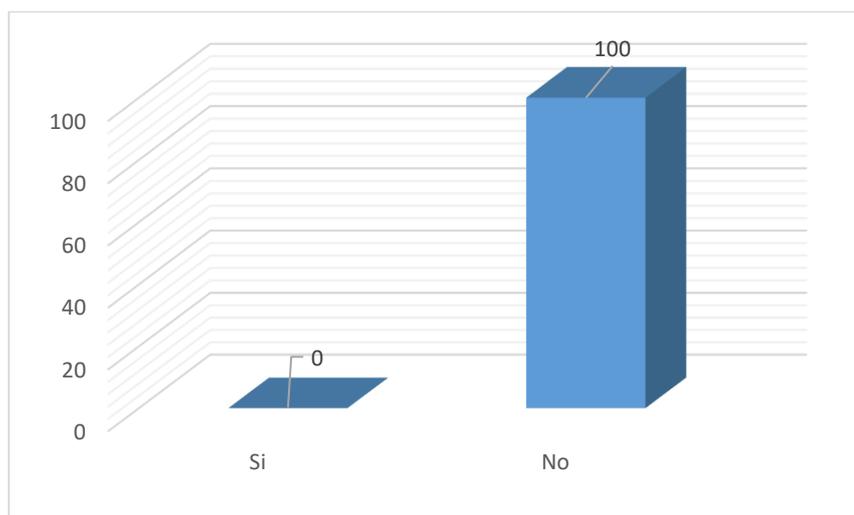
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, nunca obtuvo prestamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa, porque como empresa nueva con pocos años de funcionamiento no contó con la acogida de las personas que requieren ese servicio por lo tanto cuyos niveles de ingreso no alcanzaría para cumplir con las deudas.

Tabla 7 ¿Usted utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa?

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

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

Gráfico 7 ¿Usted utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa?



Fuente: tabla 7
Elaboración: propia

INTERPRETACION

A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, no utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa, debido a que no era necesario, además no tiene esa práctica.

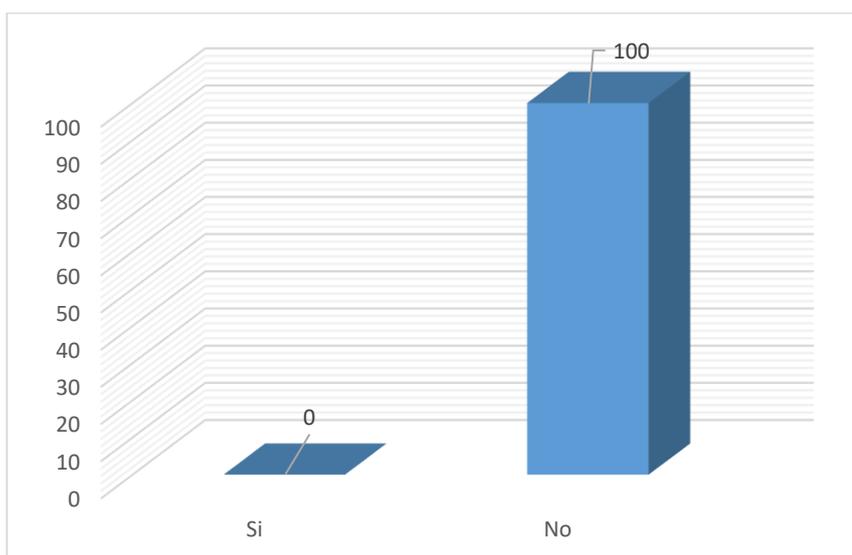
Tabla 8 ¿El financiamiento con garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?

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

Fuente: encuesta aplicada al representante de la empresa

Elaboración: propia

Gráfico 8 ¿El financiamiento con garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?



Fuente: tabla 8

Elaboración: propia

INTERPRETACION

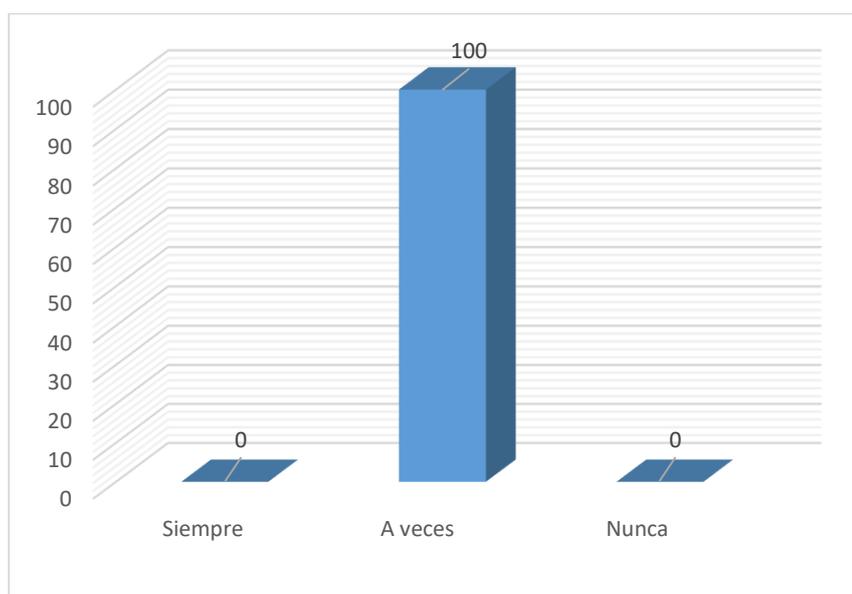
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, el financiamiento con garantías no mejoró la rentabilidad de su empresa, debido a que no realizó ese tipo de financiamiento, es decir con garantías, por lo tanto, no se puede describir sus efectos en la situación financiera de la empresa.

Tabla 9 ¿Usted utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener financiamiento para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	0	0
A veces	1	100
Nunca	0	0
Total	1	100

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

Gráfico 9 ¿Usted utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener financiamiento para su empresa?



Fuente: tabla 9
Elaboración: propia

INTERPRETACION

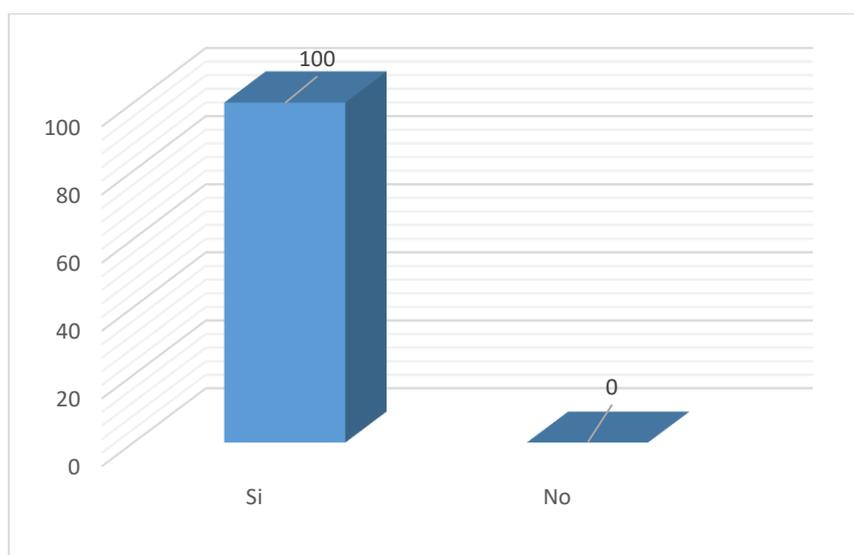
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, a veces utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener el financiamiento para su empresa, precisando que esta cuenta por pagar solo con sus proveedores de insumos de manera esporádica, pero no con sus acreedores.

Tabla 10 ¿Tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa?

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

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

Gráfico 10 ¿Tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa?



Fuente: tabla 10
Elaboración: propia

INTERPRETACION

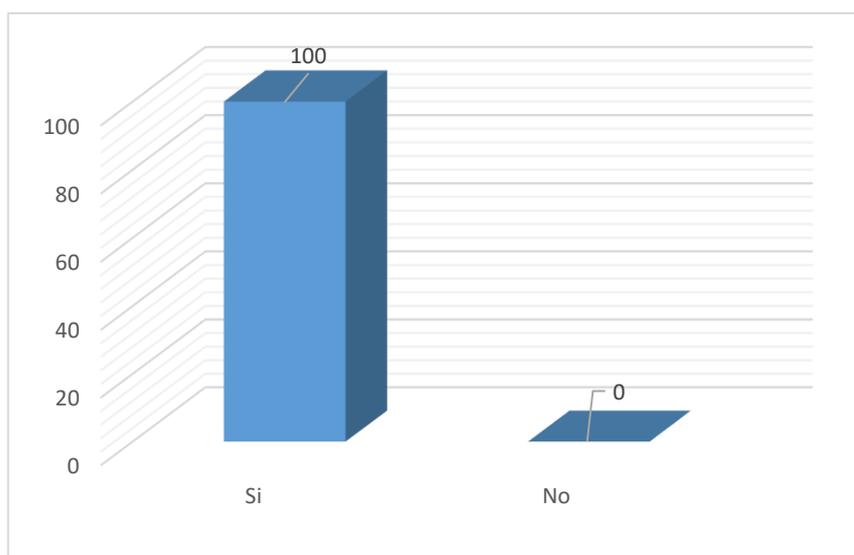
A la pregunta formulada al representante de la empresa que, si tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa, respondió que sí, pero, manifiesta que hasta la fecha no ha hecho uso del financiamiento por este tipo.

Tabla 11 ¿Cree usted que para su empresa se ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajo?

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

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

Gráfico 11 ¿Cree usted que para su empresa se ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajo?



Fuente: tabla 11
Elaboración: propia

INTERPRETACION

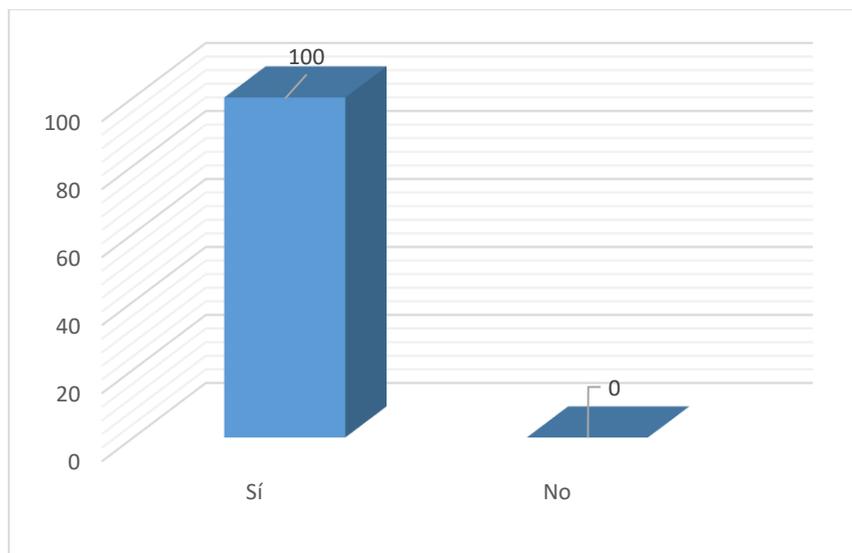
A la pregunta formulada al representante de la empresa, si cree que para su empresa se utilizó los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajo, respondió que sí, en este caso los recursos reservados del pago del impuesto o alquileres.

Tabla 12 ¿El financiamiento sin garantías mejoró la rentabilidad de su empresa?

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

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

Gráfico 12 ¿El financiamiento sin garantías mejoró la rentabilidad de su empresa?



Fuente: tabla 12
Elaboración: propia

INTERPRETACION

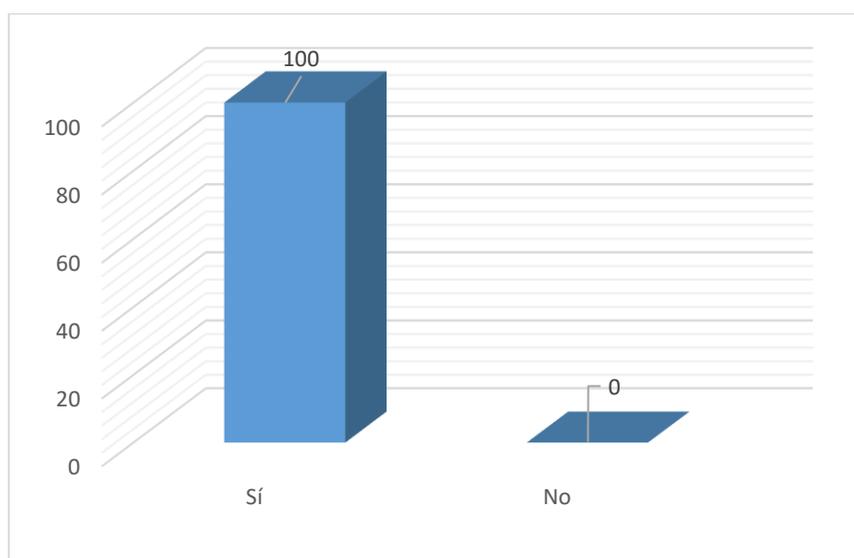
A la pregunta formulada al representante de la empresa, si el financiamiento sin garantías mejoró la rentabilidad de la empresa, respondió que sí, de forma relativamente dado que no tuvo compromisos con terceros en los intereses.

Tabla 13 ¿Para usted el nivel de ingresos acumulados al mes le permite obtener utilidades?

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

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

Gráfico 13 ¿Para usted el nivel de ingresos acumulados al mes le permite obtener utilidades?



Fuente: tabla 13
Elaboración: propia

INTERPRETACION

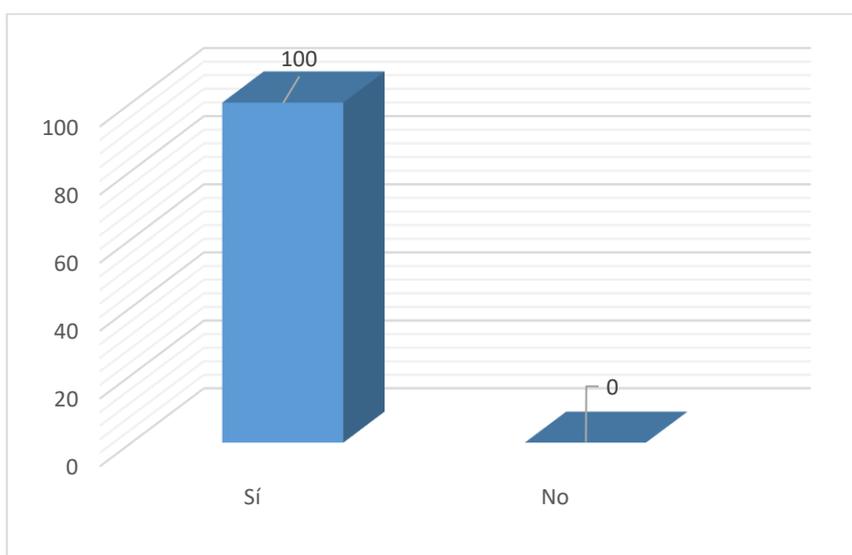
A la pregunta formulada al representante de la empresa, si el nivel de ingresos acumulados al mes le permitió obtener utilidades, respondió que sí, la prestación de sus servicios le permitió obtener utilidades, porque un ingreso incrementa los recursos financieros de la empresa dado que es la recuperación de un activo, aunque los primeros meses fueron relativamente bajos.

Tabla 14 ¿Cree usted que los costos de los insumos y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener utilidades?

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

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

Gráfico 14 ¿Cree usted que los costos de los insumos y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener utilidades?



Fuente: tabla 14
Elaboración: propia

INTERPRETACION

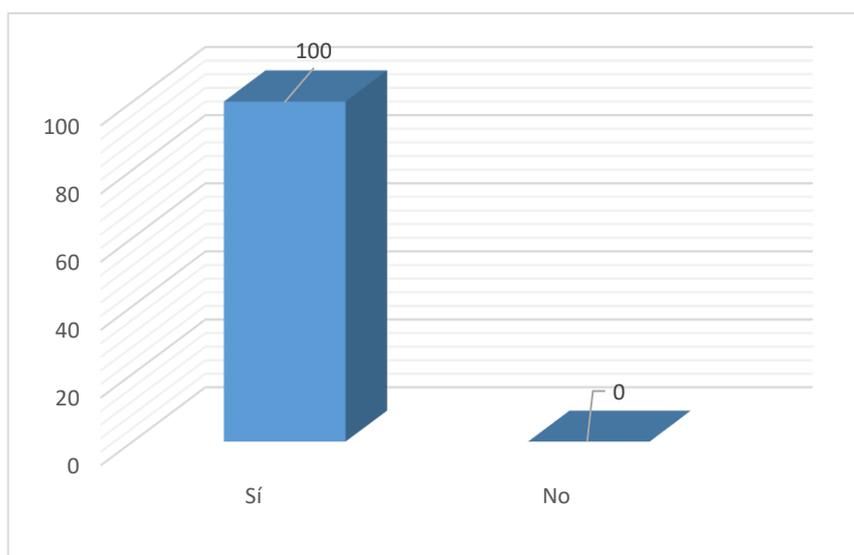
A la pregunta formulada al representante de la empresa, si los costos de los insumos y/o bienes que adquirió para su empresa, respondió que, si le permitió obtener utilidades, dado que las maquinarias y equipos para esta empresa sus costos de adquisición son altos a pesar que en el mercado existe la libre competencia.

Tabla 15 ¿Con los activos con que cuenta su empresa le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda?

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

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

Gráfico 15 ¿Con los activos con que cuenta su empresa le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda?



Fuente: tabla 15
Elaboración: propia

INTERPRETACION

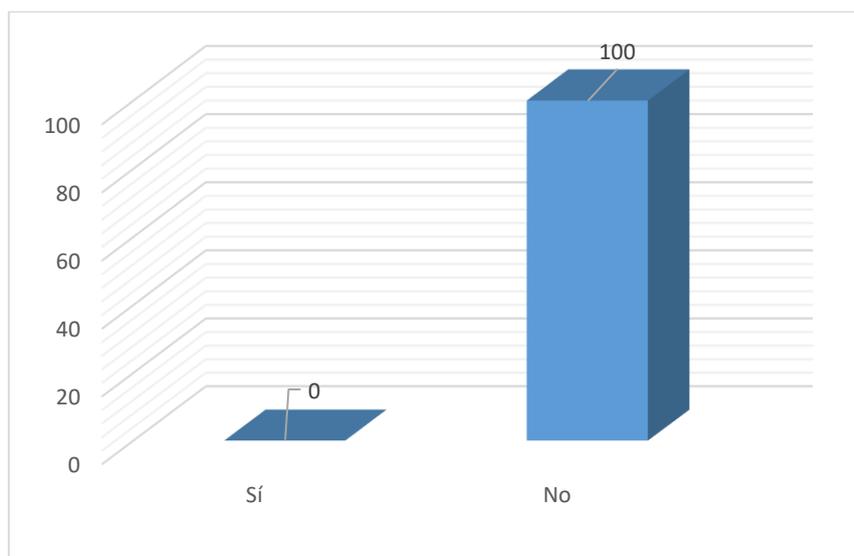
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, con los activos fijos con que cuenta su empresa si le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda, a mayor implementación de equipos y accesorios permiten mejorar sus niveles de ingresos porque se ofrecerán más servicios odontológicos a sus pacientes que recurren a recibir servicios médicos de odontología.

Tabla 16 ¿Usted utilizo el préstamo obtenido por medio de garantías para invertir en activos fijos, y accesorios para su empresa?

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

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

Gráfico 16 ¿Usted utilizo el préstamo obtenido por medio de garantías para invertir en activos fijos, y accesorios para su empresa?



Fuente: tabla 16
Elaboración: propia

INTERPRETACION

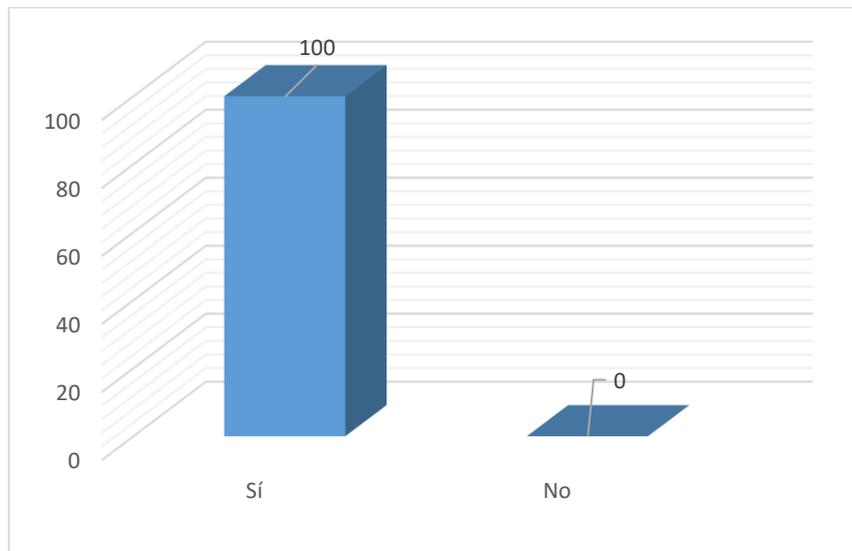
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, el préstamo obtenido por medio de garantías no utilizó en inversiones en activos fijos y accesorios para la empresa, debido a que nunca obtuvo prestamos de terceros por ningún motivo.

Tabla 17 ¿Usted cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en instrumentos y/o insumos para su empresa?

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

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

Gráfico 17 ¿Usted cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en instrumentos y/o insumos para su empresa?



Fuente: tabla 17
Elaboración: propia

INTERPRETACION

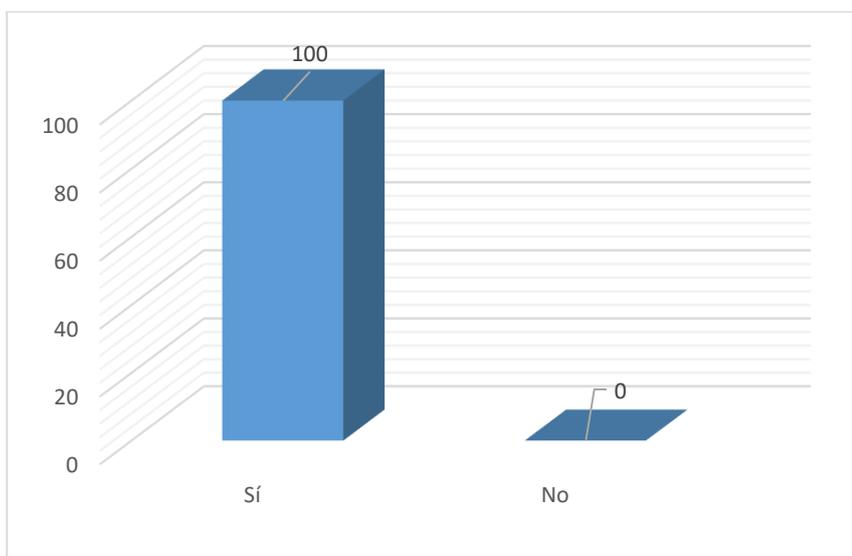
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, si cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en algunos instrumentos y/o insumos para su empresa.

Tabla 18 ¿Los créditos financieros sin garantía que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?

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

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

Gráfico 18 ¿Los créditos financieros sin garantía que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?



Fuente: tabla 18
Elaboración: propia

INTERPRETACION

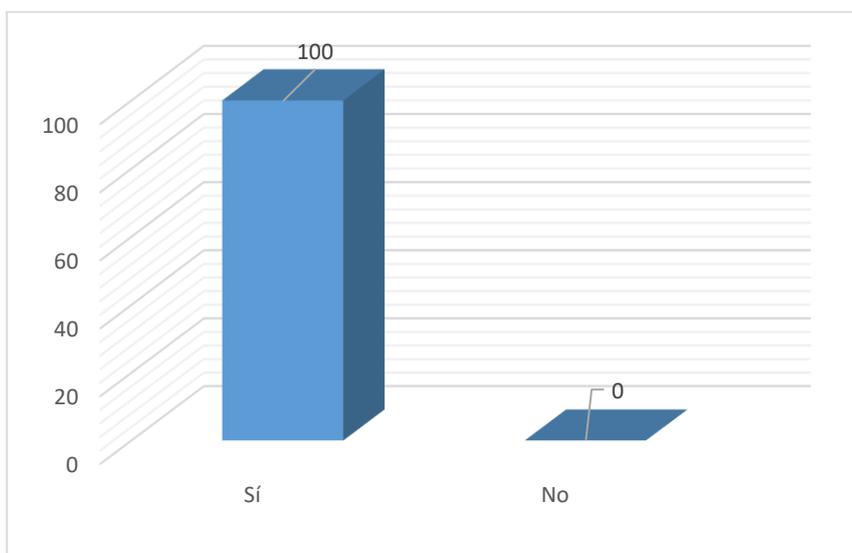
A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, los créditos financieros sin garantía especialmente de los proveedores si le permitieron y permiten tener utilidades para su empresa.

Tabla 19 ¿Los tipos de financiamiento que usted empleo mejoró la rentabilidad de su empresa?

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

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

Gráfico 19 ¿Los tipos de financiamiento que usted empleo mejoró la rentabilidad de su empresa?



Fuente: tabla 19
Elaboración: propia

INTERPRETACION

A la pregunta formulada al representante de la empresa responde que, los tipos de financiamiento que empleó si mejoró relativamente la rentabilidad de su empresa, dado que sin financiamiento (capital) no puede construirse ni desarrollarse como empresa.

¿Cuál es la tasa de interés anual con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado?

La tasa de interés anual no se determinó dado que el representante no acudió a las entidades financieras a obtener préstamos

5.2 Análisis de resultados

Se presenta a continuación el análisis de resultado teniendo en cuenta los aportes de otras investigaciones y los resultados del presente estudio titulado Propuesta de mejora de los factores relevantes de los tipos de financiamiento y rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco 2019 en función a los objetivos de investigación.

Respecto al objetivo general: los tipos de financiamiento que mejoran la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

Considerando al financiamiento como un elemento importante e influyente en la vida económica de una empresa, porque sin ella la continuidad de su operación es incierta, tal como afirma, Blanco, (2008), es el conjunto de recursos monetarios financieros que la empresa recibe para así poder satisfacer alguna necesidad financiera que se le presenta, luego esta deberá ser pagada en un plazo determinado de tiempo ya sea de manera total o parcial pero siempre adicionando un tipo de interés. Según Casanovas & Bertrán, (2013), los tipos de financiamiento son las modalidades y mecanismos a los que accede una empresa para obtener recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y por lo general tienen un costo

En efecto, el acceso a servicios financieros es crucial para el crecimiento de las empresas. Estos servicios permiten a los emprendedores innovar, incrementar su eficiencia, expandirse a nuevos mercados y crear nuevos puestos de trabajo. sin

embargo, la mayoría de las empresas en países en desarrollo son incapaces de conseguir el financiamiento necesario para alcanzar su potencial. Lo cual se relaciona con los resultados en la que se señala que, los tipos de financiamiento que empleó si mejoró relativamente la rentabilidad de su empresa, dado que sin financiamiento (capital) no puede construirse ni desarrollarse como empresa. (ver tabla 19), pero también **Brito (2019)**, afirma que el financiamiento se hace insuficiente para atender las demandas de la empresa, tales como con la provisión para mejorar su comercialización – ventas en el mercado de Huánuco.

Respecto al objetivo 1: financiamiento interno mejora la rentabilidad de las empresas rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

El financiamiento propio para llevar adelante esta empresa fue un papel muy importante, toda vez que para obtener recursos financieros no es una acción fácil y rápida, más aún cuando está en proceso de iniciar con el proyecto, en ese sentido, la empresa objeto de estudio, si utilizo el capital propio en el proceso de constitución y actividades de la empresa como parte del financiamiento interno, porque para emprender una empresa la familia y los amigos no están en la capacidad financiera para aportar o facilitarnos. (ver tabla 1), asimismo, en relación al destino de las utilidades acumuladas señala que, siempre realizó la reinversión de beneficios generados mensualmente por lo general en capital de trabajo, esta reinversión se realizó de manera temporal dado que no siempre se genera utilidades para redistribuir. (ver tabla 2), además, respecto al respaldo de sus activos, se observa que, nunca utilizó el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para la empresa, dado que no destinó recursos por este concepto por desconocimiento y por no tener esa práctica. (ver tabla 3). Estos resultados se relacionan con lo afirmado por **Hernández (2018)**, en la que señala que tanto las empresas del sector comercio del

Perú y la empresa del caso de estudio, coinciden en que el financiamiento al cual recurren es: Interno, externo, del sistema bancario y no bancario formal, que es de corto plazo fundamentalmente y que es utilizado en capital de trabajo básicamente, pero también acceden al financiamiento a largo plazo, para que puedan invertir en activos fijos. También, **Leandro (2018)**, señala que diversas son las fuentes de financiamiento con las que puede contar una empresa tanto para iniciar, como para continuar su funcionamiento. De acuerdo a su origen, éstas pueden ser categorizadas como internas, o bien, como externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se cuentan bancos, proveedores, casas comerciales, entre otros. De igual modo, **Rojas (2011)**, en la que manifiesta que el financiamiento interno es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

Respecto al objetivo 2: financiamiento con garantías mejora la rentabilidad de las empresas rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

En el mercado existen distintos tipos de financiamiento y cada uno de ellos tiene unas características propias, en este caso un financiamiento con garantías que implica que el beneficiario del préstamo garantiza el cumplimiento del pago del monto prestado, que pueden ser financiamiento con garantía personal o garantía real. Porque, la Garantía son los que están destinados a proteger a los acreedores contra la insolvencia de sus deudores. En ese sentido, en la empresa en estudio manifiesta que, nunca acudió al sistema financiero para obtener préstamo por medio de un Aval, además existe pocas personas, amigos o terceros que pueden jugar el papel de ser Aval. (ver tabla

5), también se muestra en los resultados que, nunca obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa, porque como empresa nueva con pocos años de funcionamiento no iba contar con la acogida de las personas que requieren ese servicio por lo tanto cuyos niveles de ingreso no alcanzaría para cumplir con las deudas. (ver tabla 6), estos resultados se relacionan con lo aportado en otras investigaciones tales como, **Apac (2018)**, Las entidades financieras desarrollan un entorno muy desventajoso para el microempresario industrial, se hace un uso limitado del sistema financiero, aquel que no dispone de mejores condiciones uno de ellos son las altas tasa de intereses para los créditos solicitados. Al igual que, **Sánchez, (2018)**, manifiesta que el tipo de crédito tiene relación directa con la Rentabilidad de las empresas, puesto que el crédito para capital de trabajo, es una herramienta esencial diseñada para atender las necesidades de efectivo para la compra de mercaderías, con la finalidad de incrementar la operatividad del negocio, es así que la liquidez, la rentabilidad y, también, el crecimiento de la empresa se basa en la buena gestión del capital de trabajo. también, **Brito (2019)**, un aumento en el rendimiento de los activos de 23% por cada sol invertido en la empresa, Crédito para capital de trabajo, concluye que el crédito ha permitido que la empresa tenga un saldo importante una vez restado los pasivos de la empresa, crédito para activos fijos, concluye que el crédito ha permitido aumentar los pasivos, pudiendo financiar el 36% de los activos requeridos para la producción. Lo cual es respaldado por **Mavila (2004)**, en la que señala que las garantías son todos los medios que respaldan o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados. El requerimiento de garantías para respaldar los créditos que otorgan, no está basado en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener el reembolso. La garantía es un colateral, no es la base sobre la cual se fundamenta el crédito.

Respecto al objetivo 3: el financiamiento sin garantías mejora la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

En la empresa en estudio forman parte de los recursos financieros el conjunto de efectivos y activos con determinado grado de liquidez, es decir, con capacidad de ser transformado en dinero en efectivo, también está compuesto por efectivo, depósitos bancarios, entre otros, son utilizados como uno de los principales tipos de financiamiento por las empresas. En ese sentido, en los resultados se observa que, a veces utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener el financiamiento para su empresa, precisando que esta cuenta por pagar solo con sus proveedores de insumos de manera esporádica, pero no con sus acreedores. (ver tabla 9), de igual modo se observa que, si ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajo de la empresa, en este caso, los recursos reservados del pago del impuesto o alquileres. (ver tabla 11), los cuales se relaciona con lo afirmado, por Álvarez, (2013), el financiamiento sin garantía es el dinero otorgado al prestatario, que no tiene aval o garantía real o no quiere arriesgar su inmueble. Un financiamiento sin garantías es aprobado basado en su reputación es decir evalúa la parte cualitativa, no sobre el valor de un activo subyacente. Se basa también en el comportamiento crediticio del préstamo, sin dejar algo en garantía. Sin embargo, son las de mayor riesgo de no pago o devolución del dinero el financiamiento sin garantías. También, **Saavedra, Tapia, & Aguilar (2014)**, Las principales fuentes de financiamiento que utilizan los sectores industria y comercio son los proveedores y los prestamos familiares.

VI. Conclusiones

Se presenta a continuación las conclusiones del presente estudio titulado Propuesta de mejora de los factores relevantes de los tipos de financiamiento y rentabilidad de las empresas, rubro Clínica dental caso: Dental Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco 2019, en función a los objetivos de investigación.

Respecto al objetivo 1: Establecer que el financiamiento interno mejora la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

Se estableció que el financiamiento interno que utilizó en esta empresa desde su constitución hasta la actualidad es el capital propio, para el proceso de constitución y actividades de la empresa como parte del financiamiento interno, porque para emprender una empresa la familia apporto mínimamente y los amigos no están en la capacidad financiera para aportar. Asimismo, utilizó los beneficios generados mensualmente para la reinversión especialmente en capital de trabajo, esta reinversión lo realizó de manera temporal dado que no siempre realiza esta acción, Pero, no utilizó el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para la empresa, dado que no destinan recursos por este concepto por desconocimiento y por no tener esa práctica. En consecuencia, se afirma que el financiamiento interno que ha utilizado mejoró la rentabilidad de la empresa de manera moderado, no alcanzando grandes proporciones.

Respecto al objetivo 2: Financiamiento con garantías mejora la rentabilidad de las empresas rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

Se describió que por lo general la mayoría de las empresas según los trabajos de investigación se observa que acuden a un financiamiento a entidades bancarias y no

bancarias a través de garantía personal o garantía real considerando a las garantías como todos los medios que respaldan o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados, sin embargo, en la empresa en estudio para obtener recursos financieros menciono que, no acudió al sistema financiero para obtener préstamo por medio de un Aval, tampoco, obtuvo prestamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa, porque como empresa nueva con pocos años de funcionamiento no iba contar con la acogida de las personas que requieren ese servicio por lo tanto cuyos niveles de ingreso no alcanzaría para cumplir con las deudas. Por lo tanto, la empresa no puso en práctica las garantías para obtener financiamiento, lo cual implica, el financiamiento con garantías como tipo de financiamiento no contribuyo en la mejora de la rentabilidad de esta empresa.

Respecto al objetivo 3: El financiamiento sin garantías mejora la rentabilidad de las empresas rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

La empresa en estudio por el poco tiempo que viene operando y además para poder permanecer en el mercado desde su constitución hasta la actualidad para poder financiar todo relacionado a la empresa utilizo como tipo de financiamiento el de sin garantías sin la obtención, en ese sentido, en los resultados se observa que, a veces utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener el financiamiento para su empresa, precisando que esta cuenta por pagar solo con sus proveedores de insumos de manera ocasional, de igual modo se observa que, si ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajo de la empresa, en este caso, los recursos reservados del pago del impuesto o alquileres, pero el financiamiento sin garantías es aprobado basado en su reputación es decir evalúa la parte cualitativa, no sobre el valor de un activo subyacente.

Conclusión general: Los tipos de financiamiento mejoran la rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.

Considerando al financiamiento como un elemento importante e influyente en la vida económica de una empresa, porque sin ella la continuidad de su operación es incierta, por ello se identificó las oportunidades de los tipos de financiamiento que empleo si mejoró relativamente la rentabilidad de la clínica dental caso: Regis Debray Arteaga Luna, dado que sin financiamiento (capital) no puede construirse ni desarrollarse como empresa. En este caso el financiamiento interno y el financiamiento sin garantías.

Propuesta de Mejora

Luego de los resultados y las conclusiones arribadas del presente trabajo de investigación propongo a la empresa Clínica Dental Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, las siguientes recomendaciones:

Sobre el financiamiento Interno

Propongo al propietario de la clínica dental al señor Regis Debray Arteaga Luna que debe destinar cierta cantidad de dinero para el respaldo de sus activos, para que tenga liquidez disponible y pueda utilizar como capital de trabajo a falta de liquidez, Asimismo, debe elaborar un plan de inversión y expansión, buscando las necesidades de los pacientes para incrementar sus servicios, por ejemplo, una pequeña botica con la venta de medicamentos.

Inversión para implementar la botica	Unidad	Costo
Estante metálico	1	450.00
Medicamentos(analgésicos antinflamatorios antibióticos antipiréticos, etc.) de diversas presentaciones (ampollas y pastillas)		400.00
TOTAL		850.00

Sobre el financiamiento con garantías

Propongo al propietario de la clínica dental al señor Regis Debray Arteaga Luna que debe acudir a las entidades financieras tanto bancarias y no bancarias para obtener financiamiento, porque al observar el local y otros activos que cuenta la empresa se evidencia que falta implementar, en ese sentido el representante manifiesta tener necesidad de renovación de local, también necesita contar con un equipo de Rayos x, y además también con micromotor de implante. Para lo cual, se requiere la suma de S/.25 000.00 en este caso al BCP entidad bancaria y si desea de una entidad no bancaria en este caso Mibanco. Todo esto es por su incorporación como cliente al sistema financiero.

También recomiendo que puede acceder a un crédito hipotecario cuyas tasas son de 12% en las bancarias y de 12% o 13% en las no bancarias, lo cual le permite conservar el flujo de caja operacional.

Estimación de costos	Cantidad	Costo
Remodelación de local o alquiler de local más acondicionado	Múltiples	5,500.00
Micromotor de implante marca M140 LED	1	12,500.00
Equipo de rayos x marca finix	1	7,000.00
TOTAL		25,000.00

Entidad	Monto	TEA Anual%	ITF %	Plazo	CUOTA MENSUAL
Mibanco	25,000.00	24.91%	0.005 %	24 meses	1,603.65

CREDDITO HIPOTECARIO

Entidad	Precio del inmueble	Cuota inicial 10%	Plazo	Monto aprobado	Interés	Cuota mensual
BCP	40,000.00	4,000.00	48 meses	25,000.00	12%	744.62

Sobre el financiamiento sin garantías

Le propongo al propietario de la clínica dental al señor Regis Debray Artega Luna, que para aumentar mayores niveles de ingreso y rentabilidad debe promover, ofertar los servicios que brinda aprovechar la tecnología a través de las redes sociales tales como Facebook y Twitter ya que estas son una herramienta que en nuestros días son usadas por una cantidad considerable de nuestra población, porque sin publicad no puede tener acogida los servicios que brinda, dado que en la actualidad su público objetivo o demandante se informa más por este medio.

Referencias

- Aching. (2006). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresa*. Venezuela.
- Aguilar, J. (2003). *Actitud Emprendedora y oportunidades de negocio*. I.C. Editorial.
- Aguirre, J. Prieto, M., & Escamiila, J. (1997). *Contabilidad de costos, gestion y control presupuestario, control de gestion, la funcion del controller. Tomo II*. España: Cultural de Ediciones S.A .
- Albújar , H. & Janampa, L. (2008). *Sistema Nacional de Capacitacion para la MYPE peruana*. Lima Peru: Ediciones esan.
- Altamirano, J. (2018). *Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el desarrollo de las MYPES de la Feria Balta-Chiclayo 2017*. Pimentel-Perú: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5037/Altamirano%20Linares%20Jos%C3%A9%20Feliciano.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Álvarez, J. (2013). *Aplicacion practica NIF para pymes*. Lima: Instituto Pacífico.
- Ander-EGG, E. (2011). *Aprende a Investigar Nociones Basicas para la investigacion social* . Cordova Argentina: Editorial Brujas.
- Apac, L. (2018). *El credito financiero no bancario y la competitividad de las microempresas industriales en la ciudad de Tingo Maria 2017*. Huanuco : <http://200.37.135.58/bitstream/handle/123456789/1197/APAC%20ROMAYNA%20Lourdes%20Nelly.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- ARAUCO, J. (2018). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR INDUSTRIA, RUBRO*

PANADERÍA Y PASTELERÍA, EN EL CERCADO DE LA PROVINCIA DE SATIPO, AÑO 2017". TESIS, UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE, JUNIN, SATIPO. Recuperado el 01 de FEBRERO de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4320/FINANCIAMIENTO_Y_LA_RENTABILIDAD_CASIMIRO_ARAUCO_JENY_JESICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ayala, D. (2016). *"INNOVACIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PANADERIAS EN LA CIUDAD DE HUÁNUCO–2016"*. TESIS, UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO, HUÁNUCO, HUÁNUCO. Recuperado el 01 de FEBRERO de 2020, de http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/224/T047_45932138T.pdf.pdf?sequence=3&isAllowed=y

BCRP. (2015). *Informe Economico y Social Region Huanuco*. Huanuco: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2015/huanuco/ies-huanuco-2015.pdf>.

Blanco, A. (2008). *Decisiones del Financiamiento*. Puerto Oedaz Venezuela: <https://www.monografias.com/trabajos104/empresa-decisiones-del-financiamiento/empresa-decisiones-del-financiamiento2.shtml>.

Brito, Y. (2019). *EL CRÉDITO FINANCIERO Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD EN LA PANADERÍA Y PASTELERÍA SAN CARLOS HUÁNUCO 2017*. UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO, HUÁNUCO. HUÁNUCO: <http://repositorio.udh.edu.pe/handle/123456789/1728;jsessionid=CFC1B746C12065BA928F221D4B5914D2>. Recuperado el 01 de FEBRERO de 2020, de

<http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1728/BRITO%20GIR%20C3%93N%20Yajahira%20Esperanza.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cárdenas, N. (2010). *Influencia de la informalidad en la Competitividad de la MYPE* .

Arequipa: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/factores_competitividad.html.

Carhuancho, E. & Toralva, R. (2012). *Incidencia del costo financiero en la rentabilidad de las MYPES del mercado modelo de Huancayo*. Huancayo _Peru: UNCP: Calidad.sgc.udhvirtual.com.

CARRILLO, J. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL RUBRO PANADERIAS Y PASTELERIAS DEL DISTRITO DE ZARUMILLA 2016*. TESIS, UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, TUMBES, TUMBES. Recuperado el 01 de FEBRERO de 2020, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3443/INANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GUERRERO_CARRILLO_JESUS_MARTIN.pdf?sequence=1

Casanovas, M. & Bertrán, j. (2013). *La financiación d ela empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiacion para crear valor*. Barcelona España: Profit.

Chahuillco, A. (2018). *Caracterización del financimientto de las micro y pequeñas emprasas del sector servicios - rubro centros odontológicos del distrito de Huaraz, 2016*. Huaraz : http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2976/FINANCIAMIENTO_MICRO_EMPRESAS_CHAHUILLCO_%20ARANZABAL_ROSILDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Com , S. & Ackerman, S. (2013). *Metodologia de la Investigacion* . Argentina: 2da. Edicion. Ediciones del Aula.
- Duarte, L. (15 de Marzo de 2016). *Ventajas y desventajas del crédito bancario*. Obtenido de Prezi: <https://prezi.com/xlzeff2ps63s/ventajas-y-desventajas-del-credito-bancario/>
- Ferruz, L. (2000). *"La Rentabilidad y el Riesgo en las inversiones financieras*. Zaragoza-España: Copyright. <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/>.
- Galán, M. (2009). *Metodologia de la Investigacion* . Lima Peru: <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>.
- Gitman, L. (2007). *Fuente de financiamiento Interna*. Venezuela.
- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de administracion* . Mexico: Editorial OUP Harla Mexico S.A .
- Gitman, L. (2007). *Principios de administracion financiera*. Mexico: Editorial Prentice Hall.
- Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, M. (2010). *Metodologia de la investigacion* . Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernández, M. (2018). *Caracterizacion del financiamiento de las MYPE del sector comercio del Perú: caso empresa "Abarrotes Richard" de Imperial-Cañete, 2015*.
Chimbote- Peru:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3099/MYPES_FINANCIAMIENTO_HERNANDEZ_DE_LA_CRUZ_MEILYN_JULIANA.pdf?sequence=4.

- Herrera, M. (2017). *Finaciamiento a corto plaza y su relación con la rentabilidad en las clínicas de medicina ocupacional del distrito de Surquillo, año 2017*. Lima: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/15398/Herrera_SM.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Lawrence, J. & Joehnk, M. (2004). *Fundamentos de Inversiones*. Madrid -España: Pearson Addison Wesley.
- Leandro, C. (2018). *INFLUENCIA DEL CREDITO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR ABARROTOS EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA*. Huánuco Perú.
- Leon, E. & Saavedra, M. (2017). *Fuentes de financiamiento para las MIPYME en Mexico*. México: <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf>.
- Levy. (2008). *Fuente de Financimientto Externa*. Venezuela.
- Logreira, C. & Bonett, M. (2017). *FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES EN BARRANQUILLA - COLOMBIA*. Barranquilla - Colombia: Universidad de la costa recuperado de <http://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/1129542690%20-%2073547195.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Lozano, S. (2017). *Cracaterización de la gestión de calidad y la rentabilidad en las mypes del sector servicio, rubro clínicas dentales en la ciudad de Tingo María, año 2017*. Tingo María: http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2206/GESTION_DE_CALIDAD_RENTABILIDAD_LOZANO_SEGUNDO_SOFIA_MARRAYLE.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Luzuriaga, F. (2017). *Cracterización del financimientoy la rentabilidad de las mypes del sector servicio - rubro consultorios odontologicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016.* Sullana : http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2323/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_LUZURIAGA_FLORES_MARIA_CRISTINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Mavila, D. (2004). Garantias crediticias. *Industrial Data: Revista de Investigacion* , 61-64.
- Medina, L. & Flores, M. (2010). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitacion en la Rentabilidad de las MYPE.* Huancavelica : Centro de Investigacion de Contabilidad UNH.
- MINEDU, & MTPE. (2006). *Lineamientos de poltica de la formacion profesional en el Perú.* Lima Peru: http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/publicaciones_dnpefp/lineamientos.pdf.
- Modigliane, F.& Miller, M. (1958). *“The cost of capital, corporate finance, and the theory of investment.* Estados Unidos: American Economic Review,.
- Okpara, J. & Wynn, P. (2007). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y pequeñas empresas en el Peru. *SAM Advanced Management Journa*, 24-34.
- Palencia, M. (2010). *Metodologia de la Investigacion.* Bogota_ Colombia: file:///C:/Users/Casa/Downloads/100103_materialdidactico.pdf.
- Pérez, L. (2011). *TEORIA DE FINANCIAMIENTO.*
- Rojas, Y. (2011). *Fuentes y Formas de financiamiento empresarial.* Las Villas - Cuba: recuperado el 02 de febrero 2020:

<https://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml>.

Saavedra, M. Tapia, B. & Aguilar, M. (24 de 10 de 2014). El Problema del Financiamiento de la PYME en el Distrito Federal. Distrito Federal, Mexico.

Sánchez, B. (2014). Las MYPES en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria. *QUIPUKAMAYOC*, 127-130.

Sánchez, M. (2018). *El apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las MYPES del sector Comercio rubro Librerías del Distrito de Uchiza, 2017*. Huanuco-Peru: uladech.

Selltiz, C. Mahoda, M., & Deutsch, M. (1974). *Metodos de investigacion en las relaciones sociales*. Madrid España: Rialp.

Shupingahua, E. (2016). *En su tesis cuyo título es. ‘‘Caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario del sector comercio, rubro clínica dental en la provincia de Leoncio prado, 2016’’*. Tingo Maria: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1018/CAPACITACION_COMPETITIVIDAD_SHUPINGAHUA_SOTO_ERIBERTA_ROXANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Silvestre, E. (2015). *El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia*,. La Paz - Bolivia: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/5819/PG-458.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Tanaka, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones*. Lima Peru: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad catolica del Peru.

Tinoco, A. (2015). *Estructura de capital de las pymes ecuatorianas: Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador*. Ecuador :
file:///C:/Users/Casa/Downloads/Tinoco_Tinoco_Andrea_Veronica%20(1).pdf.

ULADECH. (2019). *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN VERSIÓN 001*.

Chimbote:

<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>.

Vallina, A. (2015). *Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero*. Oviedo-España:

http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/32509/6/TFM_%20Ai.

Yañez. (2011). *La teoría de la rentabilidad*. Disponible en: [https://actitudfinanciera.](https://actitudfinanciera.wordpress.Com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/)

[wordpress.Com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/](https://actitudfinanciera.wordpress.Com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/).

ANEXO

Instrumento de Recolección de Datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Cuestionario

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Propuesta de mejora de los factores relevantes de tipos de financiamiento y rentabilidad de las empresas, rubro Clínica Dental caso: Regis Debray Arteaga Luna del distrito de Huánuco, 2019.”

La información obtenida será sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO INTERNO

1. ¿Usted utilizó el capital propio como parte del financiamiento interno para su empresa?
a) Si b) No
2. ¿Usted realiza la reinversión de beneficios generados mensualmente en capital de trabajo o en la compra de insumos para su empresa?
a) Siempre b) A veces c) Nunca
3. ¿Usted utiliza el monto del respaldo de sus activos como parte de capital de trabajo para su empresa?
a) Siempre b) A veces c) Nunca
4. ¿El financiamiento interno que utilizó mejoro la rentabilidad de su empresa?

- a) Mucho b) Poco c) nada

FINANCIAMIENTO CON GARANTIAS

5. ¿Si usted acude al sistema financiero obtiene financiamiento a través de créditos con aval?
- a) Siempre b) A veces c) Nunca
6. ¿Usted obtuvo préstamos por medio de créditos hipotecarios para su empresa?
- a) Siempre b) A veces c) Nunca
7. ¿Usted utilizo los créditos financieros con empeños para conseguir financiamiento para su empresa?
- a) Si b) No
8. ¿El financiamiento con garantías mejoro la rentabilidad de su empresa?
- a) Si b) No

FINANCIAMIENTO SIN GARANTIAS

9. ¿Usted utiliza cuentas por pagar como una manera de obtener financiamiento para su empresa?
- a) Siempre b) A veces b) Nunca
10. ¿Tiene ventajas utilizar la línea de crédito para obtener recursos financieros a favor de su empresa?
- a) si b) No
11. ¿Cree usted que para su empresa se ha utilizado los pasivos acumulados para financiar el capital de trabajos?
- a) si b) No
12. ¿Cuál es la tasa de interés anual con lo que obtiene el préstamo financiero y cuánto asciende el préstamo solicitado?
-
13. ¿El financiamiento sin garantías mejoró la rentabilidad de su empresa?
- a) si b) No

VARIABLE: RENTABILIDAD

14. ¿Para usted el nivel de ingresos acumulados al mes le permite obtener utilidades?
a) Si b) No
15. ¿Cree usted que los costos de los insumos y/o bienes que adquiere para su empresa le permite obtener utilidades?
a) Si b) No
16. ¿Con los activos con que cuenta su empresa le permiten aumentar los ingresos por los servicios que brinda??
a) Si b) No
17. ¿Usted utilizo el préstamo obtenido por medio de garantías para invertir en activos fijos, y accesorios para su empresa?
a) Si b) No
18. ¿Usted cuenta con los créditos de sus proveedores especialmente en instrumentos y/o insumos para su empresa?
a) Si b) No
19. ¿Los créditos financieros sin garantía que usted obtiene le permiten tener utilidades para su empresa?
a) Si b) No
20. ¿Los tipos de financiamiento que usted empleo mejoró la rentabilidad de su empresa?
a) Si b) No

Muchas Gracias

Evidencia documentaria

CRITERIOS DE BÚSQUEDA:

Número de RUC **Ingrese el código que se muestra en la imagen:** 

Tipo y Número de Documento de Identidad [Refrescar código](#)
Documento Nacional de Identidad ▼

Nombre ó Razón Social

Número de RUC:	10438246211 - ARTEAGA LUNA REGIS DEBRAY		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 43824621 - ARTEAGA LUNA, REGIS DEBRAY		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	20/11/2018	Fecha de Inicio de Actividades:	2
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO	Profesión u Oficio:	4
Dirección del Domicilio Fiscal:	-		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	S
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	8620 - ACTIVIDADES DE MEDICOS Y ODONTÓLOGOS ▼		
Comprobantes de Pago c/aut. de Impresión (F. 806 u 816):	NINGUNO ▼		
Sistema de Emisión Electrónica:	BOLETA PORTAL DESDE 12/12/2018 ▼		
Emisor electrónico desde:	12/12/2018		
Comprobantes Electrónicos:	BOLETA (desde 12/12/2018)		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO ▼		

[Información Histórica](#)

[Deuda Coactiva](#)

[Omisiones Tributarias](#)

[Cantidad de Trabajadores y/o](#)

[Actas Probatorias](#)

[Facturas Físicas](#)



[Version Imprimible](#)



e-mail

[enviar](#)

Copyright © SUNAT 1997 - 2020



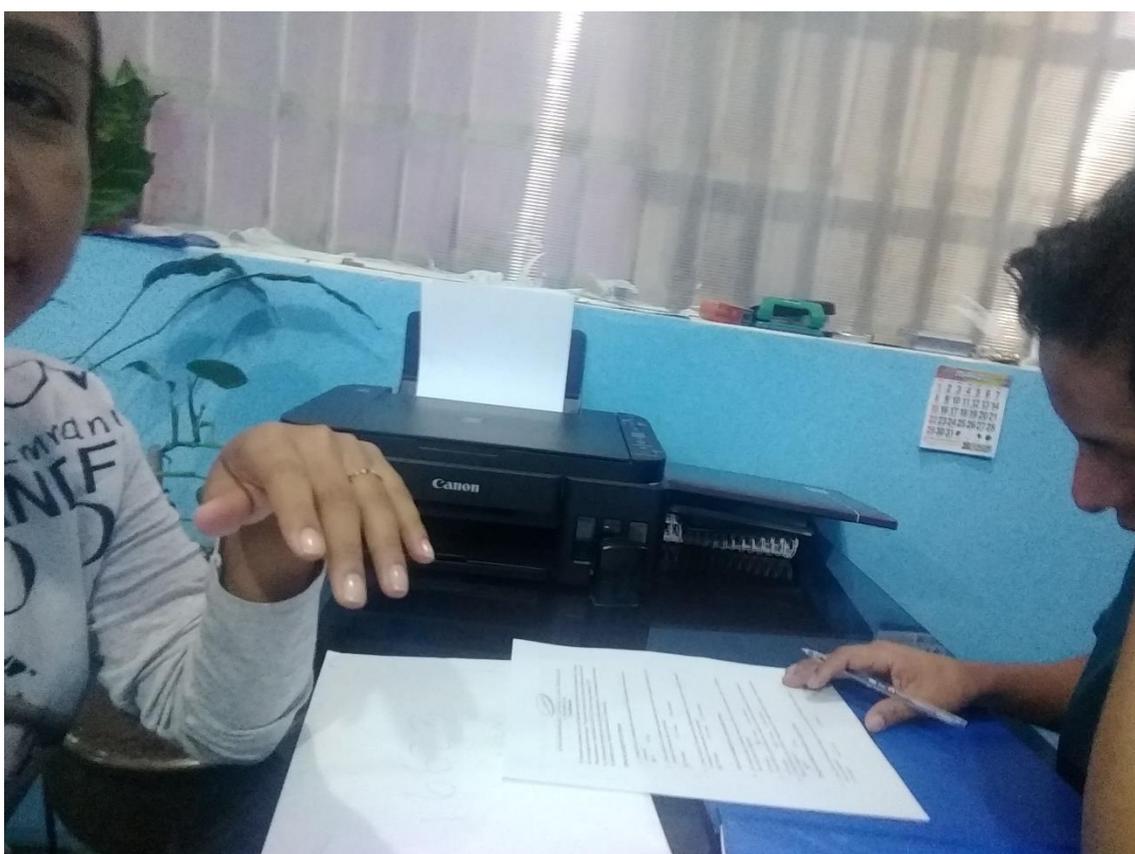
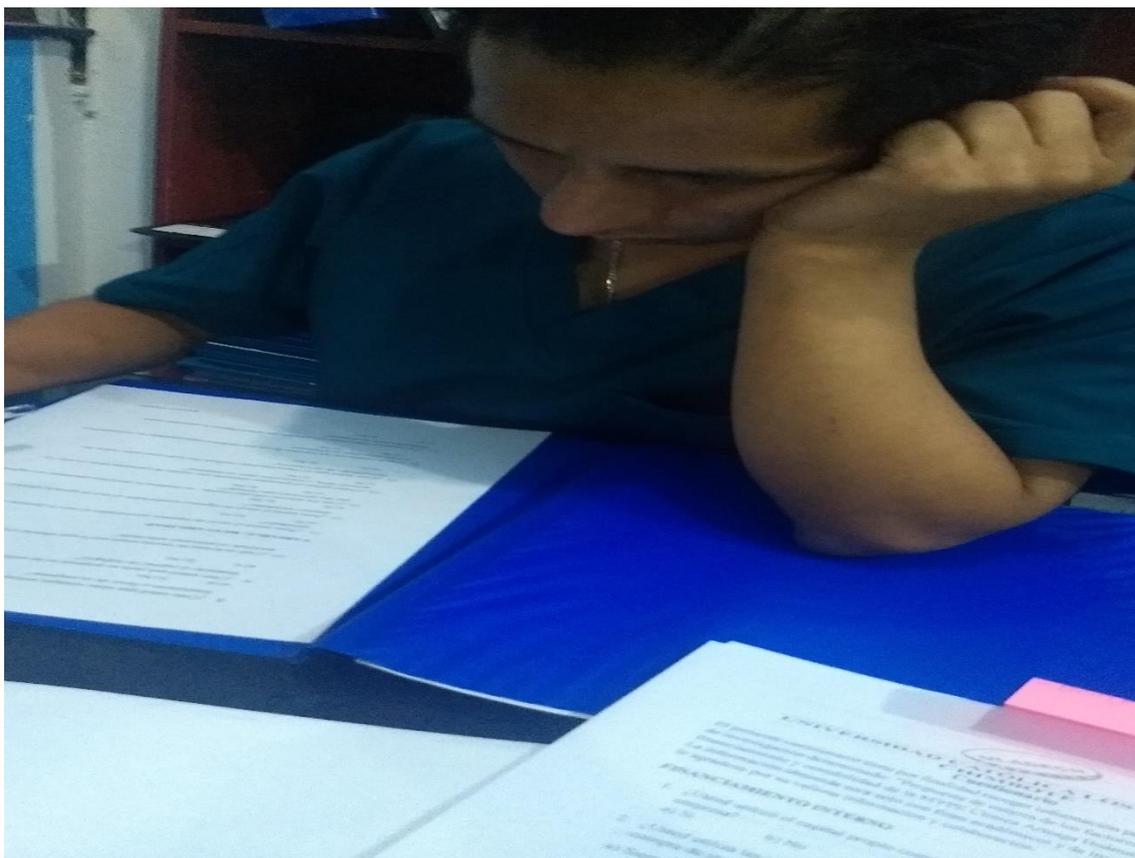
Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	20/11/2018	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	20/11/2018	-	-	-

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Evidencias fotográficas





monto solicitado	25,000							
TEA Anual %	44.91							
plazos	24							
ITF %	0.005%							
								
CRONOGRAMA DE PAGOS								
N°	FECHA PAGO	SALDO	CAPITAL	INTERESES	Seg. multiries	CUOTA SIN IT	ITF	CUOTA
		26,597.78						
1	13/01/2020	25,885.80	711.98	891.62		1,603.60	0.05	1,603.65
2	12/02/2020	25,094.87	790.93	812.67		1,603.60	0.05	1,603.65
3	12/03/2020	24,252.46	842.41	761.19		1,603.60	0.05	1,603.65
4	13/04/2020	23,461.86	790.60	813.00		1,603.60	0.05	1,603.65
5	12/05/2020	22,569.92	891.94	711.66		1,603.60	0.05	1,603.65
6	12/06/2020	21,698.89	871.03	732.57		1,603.60	0.05	1,603.65
7	13/07/2020	20,799.59	899.30	704.30		1,603.60	0.05	1,603.65
8	12/08/2020	19,848.99	950.60	653.00		1,603.60	0.05	1,603.65
9	14/09/2020	18,931.92	917.07	686.53		1,603.60	0.05	1,603.65
10	12/10/2020	17,882.48	1,049.44	554.16		1,603.60	0.05	1,603.65
11	12/11/2020	16,859.31	1,023.17	580.43		1,603.60	0.05	1,603.65
12	14/12/2020	15,820.87	1,038.44	565.16		1,603.60	0.05	1,603.65
13	12/01/2021	14,697.16	1,123.71	479.89		1,603.60	0.05	1,603.65
14	12/02/2021	13,570.60	1,126.56	477.04		1,603.60	0.05	1,603.65
15	12/03/2021	12,364.23	1,206.37	397.23		1,603.60	0.05	1,603.65
16	12/04/2021	11,161.95	1,202.28	401.32		1,603.60	0.05	1,603.65
17	12/05/2021	9,908.78	1,253.17	350.43		1,603.60	0.05	1,603.65
18	14/06/2021	8,647.90	1,260.88	342.72		1,603.60	0.05	1,603.65
19	12/07/2021	7,297.44	1,350.46	253.14		1,603.60	0.05	1,603.65
20	12/08/2021	5,930.70	1,366.74	236.86		1,603.60	0.05	1,603.65
21	13/09/2021	4,525.91	1,404.79	198.81		1,603.60	0.05	1,603.65
22	12/10/2021	3,059.59	1,466.32	137.28		1,603.60	0.05	1,603.65
23	12/11/2021	1,555.30	1,504.29	99.31		1,603.60	0.05	1,603.65
24	13/12/2021	-	1,555.30	50.48		1,605.78	0.05	1,605.83
			26,597.78	11,890.80		38,488.58		38,489.78