



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTA DE MEJORA DEL
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE
LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE
PAUCARBAMBA, RUBRO VENTA DE PRENDAS
DE VESTIR DEL DISTRITO DE AMARILIS –
HUÁNUCO. 2019.**

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

AUTOR

ZASIGA BUENO, MERCEDES
ORCID: 0000-0002-4158-567X

ASESOR

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

CHIMBOTE – PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Zasiga Bueno, Mercedes

ORCID: 0000-0003-8970-5629

**Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de
Pregrado, Chimbote, 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**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Pardave Brancacho, Julio Vicente

ORCID ID 0000-0002-1665-9120

PRESIDENTE

Sinche Anaya, Aïichira Yelma

ORCID ID 0000-0002-5300-377X

MIEMBRO

Gavidia Medrano, Geroncio Algemiro

ORCID ID 0000-0002-2413-1155

MIEMBRO

Peña Celis, Roberto

ORCID ID 0000-0002-7972-4903

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por moldear mi perfil profesional en todos estos años de estudio.

A los docentes de la Escuela Contabilidad por sus enseñanzas y ejemplo de superación y de una manera especial a nuestra asesor Roberto Peña Celis.

De igual forma, al personal jerárquico, administrativo y comerciantes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis, por haberme brindado las facilidades necesarias para la aplicación de este trabajo de investigación

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a Dios y a mis padres por ser el motivo en este caminar para llegar hacer profesional y aquellos que siempre confiaron en mí.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación estuvo dirigido a determinar de qué manera el financiamiento incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019. El problema de esta investigación es que la mayoría de los comerciantes no está haciendo un buen financiamiento en su negocio para que ellos pueda crecer como empresario. El estudio fue de tipo cuantitativo con un diseño de investigación correlacional - descriptivo. Se trabajó con una población muestral de 50 comerciantes del mercado de Paucarbamba del rubro de prendas de vestir de Amarilis, para lo cual se utilizó el muestreo no probabilístico intencional, por intención y necesidad de la investigadora. Para la prueba de hipótesis se utilizó la correlación de Pearson para demostrar el grado de relación entre las variables de estudio. Los resultados demostraron que entre la variable financiamiento y la variable rentabilidad su relación es de positiva baja y esto es lo que evidenció tras el análisis de los datos obtenidos y analizados previamente. Con los resultados obtenidos se concluye no aceptando la hipótesis de investigación que sustenta la incidencia significativa entre las variables de estudio.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, comerciantes.

ABSTRACT

The present research was aimed at determining how the financing affects the profitability of the merchants of Market of Paucarbamba, sale of garments for the district of Amarilis - Huanuco. 2019. The problem with this research is that most merchants are not being a good financing in their business so that they can grow as an entrepreneur. The study was of quantitative type with a correlation-descriptive research design. A sample population of 50 traders from the Amarilis garment market of Paucarbamba was used, for which intentional non- probabilistic sampling was used, due to the intention and need of the researcher. For the hypothesis test, the Pearson correlation was used to demonstrate the degree of relationship between the study variables. The results showed that between the financing variable and the variable profitability, their relationship is positive and this is what they showed after analyzing the data obtained and analyzed previously. With the results obtained it is concluded not accepting the research hypothesis that sustains the significant incidence among the study variables.

Keywords: Financing, profitability, merchants.

ÍNDICE

1. Caratula	I
2. Equipo de Trabajo	II
3. Hoja de firma del jurado y asesor	III
4. Hoja de agradecimiento	IV
5. Dedicatoria.....	V
6. Resumen	VI
7. abstract	VII
8. Contenido	VIII
9. Índice de gráficos, tablas y cuadros.	XI
I. Introducción	15
II. Revisión de literatura	16
2.1. Bases Teóricas.....	23
2.1.1. Financiamiento.....	23
2.1.2. Decisiones de Financiamiento.....	24
2.1.3. Decisiones de inversión.....	25
2.1.4. Decisiones de Financiamiento y de Inversión.....	26
2.1.5. Diversificación financiera.....	27
2.1.6. Tipología.....	27
2.1.7. Diversificación.....	28
2.1.8. Los tipos de diversificación.....	28
2.1.9. El poder de la diversificación financiera.....	31
2.3. Formas de Financiamiento.....	33
2.3.1 Tipos de Créditos.....	36

2.3.2. Tipos de Inversión.....	37
2.3.3 Cuales será las Inversiones.....	38
2.3.4. Rentabilidad.....	39
2.3.5. Importancia de Rentabilidad.....	40
2.3.6. La Rentabilidad en el Análisis Contable.....	40
2.3.7. Consideraciones Para construir Indicadores de Rentabilidad.....	41
2.3.8. Niveles de Análisis dela Rentabilidad Empresarial.....	43
2.3.9. Tipos de Rentabilidad.....	44
2.4. Rentabilidad Económica.....	44
2.4.1. Otras Formulaciones de la Rentabilidad Económica.....	45
2.4.2. Descomposición de la Rentabilidad Económica.....	46
2.4.3. Comportamiento del Margen y Rotación.....	46
2.4.3. Margen.....	47
2.4.4. Rotación.....	48
2.4.5. La Rentabilidad Financiera.....	49
2.4.6. Calculo de la Rentabilidad Financiera.....	51
2.4.7. Descomposición de la Rentabilidad Financiera.....	52
2.4.8. Descomposición Primera.....	53
2.4.9. Una segunda descomposición.....	53
2.5. Descomposición Tercera.....	54
2.5.1. El Apalancamiento Financiero.....	55
2.5.2. Para qué Sirve el Apalancamiento Financiero.....	56
2.5.3. Diferencia entre las Expresiones de Apalancamiento Financiera.....	57
2.5.4. Limitaciones del Modelo.....	57
2.5.5. Indicadores de Rentabilidad.....	58

3. MARCO TEÓRICO.....	60
3.1. Propuesta.....	60
3.2. Propuesta de mejora.....	61
3.3. Financiamiento.....	61
3.4. Rentabilidad.....	62
III. Hipótesis	64
IV. Metodología	65
4.1 Diseño de la investigación	65
4.2 Población y muestra	66
4.3 Definición y Operacionalización de variables e indicadores	66
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	67
4.5 Plan de análisis	67
4.6 Matriz de consistencia	68
4.7 Principios éticos	70
V. Resultados	71
5.1 Resultados	71
5.2 Prueba de Hipótesis.....	86
5.3 Análisis de resultados	89
VI. Conclusiones	90
VII. Propuesta de Mejora	91
Aspectos complementarios	
Referencias bibliográficas.....	92
Anexos.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Conoce usted, los tipos de financiamiento tales como: préstamo y crédito, leasing, pagaré, para el otorgamiento de crédito para las empresas de servicios?.....	71
Tabla 2 ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?.....	72
Tabla 3 ¿Tiene usted, conocimientos técnicos sobre las finanzas para las pymes?.....	73
Tabla 4 ¿Su financiamiento con capital tercero supera el 50 % de su capital propio?.....	74
Tabla 5 ¿Dispone de un capital propio suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?.....	75
Tabla 6 ¿Qué entiende usted por el concepto de rentabilidad?.....	76
Tabla 7 ¿Usted considera que en el último año sus ventas han aumentado?.....	77
Tabla 8 ¿Usted evidencia que en el último año sus ganancias se han incrementado?.....	78
Tabla 9 ¿Cuál es el margen de utilidad promedio en los productos o servicios que brinda?.....	79
Tabla 10 ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?	80
Tabla 11 ¿Usted tiene conocimiento sobre indicadores de rentabilidad?.....	81

Tabla 12 ¿Qué tipo de herramientas financieras usa para medir su rentabilidad?.....	82
Tabla 13 ¿Para usted el rubro venta de prendas de vestir es rentable?.....	83
Tabla 14 ¿Qué tan rentable es su mype del rubro venta de prendas de vestir?.....	84
Tabla 15 ¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad?.....	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 ¿Conoce usted, los tipos de financiamiento tales como: préstamo y crédito, leasing, pagaré, para el otorgamiento de crédito para las empresas de servicios?.....	71
Gráfico 2 ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?.....	72
Gráfico 3 ¿Tiene usted, conocimientos técnicos sobre las finanzas para las pymes?.....	73
Gráfico 4 ¿Su financiamiento con capital tercero supera el 50 % de su capital propio?.....	74
Gráfico 5 ¿Dispone de un capital propio suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?.....	75
Gráfico 6 ¿Qué entiende usted por el concepto de rentabilidad?.....	76
Gráfico 7 ¿Usted considera que en el último año sus ventas han aumentado?.....	77
Gráfico 8 ¿Usted evidencia que en el último año sus ganancias se han incrementado?.....	78
Gráfico 9 ¿Cuál es el margen de utilidad promedio en los productos o servicios que brinda?.....	79
Gráfico 10 ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?.....	80
Gráfico 11 ¿Usted tiene conocimiento sobre indicadores de rentabilidad?.....	81

Gráfico 12 ¿Qué tipo de herramientas financieras usa para medir su rentabilidad?.....	82
Gráfico 13 ¿Para usted el rubro venta de prendas de vestir es rentable?.....	83
Gráfico 14 ¿Qué tan rentable es su mype del rubro venta de prendas de vestir?.....	84
Gráfico 15 ¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad?.....	85

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE PAUCARBAMBA, RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR DEL DISTRITO DE AMARILIS – HUÁNUCO. 2019, nos hace referencia toda Empresa requiere de recursos financieros para poder continuar, realizar o ampliar sus actividades, el aplicar nuevos proyectos implica una inversión para las empresas, por lo que también se requiere de recursos financieros para que se pueda llevar a cabo dicho proyecto.

Los medios por los que una empresa puede obtener recursos financieros en su proceso de operación, creación y expansión ya sea a corto, mediano y largo plazo, viene a ser la forma de como agenciarse de un capital de trabajo ya sea propio o ajeno para la formación y/o continuidad de la empresa, las Empresas recurren a estos medios con la finalidad de poder tener liquidez y solvencia.

Las empresas antes de realizar u agenciarse de estas formas de financiamientos primero realizan diversos tipos de estudios con la única finalidad de crecer en el mercado.

La rentabilidad viene a ser el resultado del proceso productivo, es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados favorable, el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

INTERNACIONAL

Según autores Alvares y Testa (2017) en su investigación titulado “Proyecto de emprendimiento para la creación de un negocio de ropa de niños y jóvenes por catálogo general y personalizada Online en la ciudad de Guayaquil”, plantea como objetivo fundamental de la investigación, crear una empresa de ventas de ropa por catálogo de Guayaquil y elaborar un plan de estrategias de marketing para emprender este tipo de negocio, el tipo de investigación fue bibliográfico, de campo, descriptivo, cuantitativo y cualitativo, siendo el método de investigación inductivo-deductivo, llegando a la conclusión que la estrategia de marketing que se emplea para ganar aceptación entre los clientes de los colegios privados, se acoge a las necesidades de los clientes al tener la opción de observar los modelos de ropa de la empresas shock, por medio de Facebook y otros medios de comunicación, con la capacidad de personalizar y hacer el pedido, desde cualquier punto donde se encuentren.

Aranda (2008) en su tesis denominada: “Generación y sustentación de rentabilidad de la Industria Textil en México” se concluye que el impacto de los energéticos afectó los resultados de las empresas, asimismo la inflación y la devaluación como indicadores del precio de las mercancías y el poder de compra de los consumidores. No así las tasa de interés, lo cual es preocupante porque indicó que las empresas no invirtieron en nuevos proyectos, en razón de que su apalancamiento estuvo dado en un 70% a través de proveedores, es decir, sólo a la parte operativa del negocio. Así que el gobierno pudo haber controlado el aumento de la tasa de interés, siendo no operable al momento en que las empresas no obtuvieron o accedieron a los préstamos de la

banca comercial, que les hubiera permitido crecer o desarrollarse, lo que implica a su vez que no hayan generado empleos.

Gutiérrez (2017), en su estudio titulado “Creación de empresa para comercialización de ropa deportiva en la ciudad de Bogotá”, tuvo como objetivo general, desarrollar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de ropa deportiva en la ciudad de Bogotá. A partir de los estudios realizados en el presente trabajo se concluye que si es posible crear empresa a partir de la comercialización de la ropa deportiva en la ciudad de Bogotá. Siempre y cuando se tengan en cuenta los factores que permitirán su desarrollo continuo como el análisis de la demanda, los diferentes pronósticos, el cumplimiento con los tiempos de entrega y las especificaciones de los productos, la definición de políticas adecuadas bajo las cuales se va dirigir la organización y el monitoreo y análisis de todas las entradas y salidas financieras que presenta la empresa.

NACIONAL

Puglias (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016”, planteó como objetivo general: describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptiva, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información escogió en forma dirigida a 22 micro y pequeñas empresas a quienes les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Concluyendo de la siguiente manera: que el financiamiento de la mayoría de las MYPE solicitaron crédito financiero, siendo el 64% de entidades bancarias, ya que estas les

permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo, el 79% pagó 3.42% de intereses mensuales, sus créditos que obtuvieron utilizaron en mejoramiento y ampliación de local, respecto a la rentabilidad el 77% firmaron que su rentabilidad mejoraron en los últimos años donde permitió que el financiamiento y la capacitación favoreció seguir compitiendo en el mercado y de eso modo lograr sus objetivos.

Chávez (2018), en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”, en la cual tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes le aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Llegando a la conclusión que, los representantes encuestados hicieron mención que 100% las entidades bancarias brindan mayor facilidad, el 92% afirmaron que otorgaron los montos solicitados, el 100% solicitaron préstamos a corto plazo y el 67% invirtiendo dicho crédito en compra de activos fijos. Respecto a la rentabilidad el 83% afirmaron que mejor la rentabilidad gracias al financiamiento, el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad.

Tello (2014) en su tesis titulada “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”, concluye: Que uno de los principales problemas que enfrenta las micro y pequeñas empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de

los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativa de ahorro y crédito, financiera las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermedios financieros y la petición de excesivas garantías.

Existe un tercio de informalidad entre las Mypes del Distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de financiamiento para su capital de trabajo.

Se puede inferir que empresas que financiaban su capital de trabajo con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conformes con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.

Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes y un compromiso de real cambio en las instituciones financieras.

REGIONAL

Moreno (2018), en su estudio titulado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de prendas de vestir del distrito de Huaraz, 2017”, tuvo como objetivo general en: determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro- compra/venta de prendas de vestir del distrito de Huaraz, 2017,

el tipo de investigación fue cuantitativo, el diseño de la investigación fue no experimental, la población de 50 y la muestra de 20 MYPE, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario; se consignaron los principios éticos. Llegan al resultado final que en relación a las características del financiamiento se concluyó que existen dos fuentes de financiamiento, los cuales son de acuerdo a su vencimiento, tales como el financiamiento a corto y largo plazo, en donde el financiamiento a corto plazo está conformado créditos comerciales, pagarés, líneas de crédito y créditos financieros; el financiamiento a largo plazo está compuesto por la hipoteca, bonos y arrendamiento financiero.

Crespín (2016), en su estudio titulado “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015.” tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo la investigación escogió una muestra dirigida de 16 MYPE de una población de 25, a quienes les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: que el financiamiento de las MYPE, poco más de la mitad (56%) recurren a financiamiento de terceros, la mayoría el (91%) reciben crédito financiero a corto plazo, la mayoría el (82%) lo invirtió en capital de trabajo. Dado que la mayoría el (56%) de los créditos financieros recibidos son de corto plazo y son invertidos en capital de trabajo en (82%) y, por otro lado, en el objetivo específico 2 se establece que el 69% de las MYPE encuestadas se formaron por subsistencia; entonces, se debe procurar que el sistema bancario otorgue a las MYPE, financiamiento de largo plazo y no de corto

plazo; de esta manera, las MYPE que se formaron por subsistencia pueden crecer y desarrollarse.

Córdova (2016), en su tesis titulada “Caracterización de la competitividad de las micro y pequeña empresa del sector comercio – rubro venta de ropa para niños en el Mercado modelo de la ciudad de Chimbote, periodo julio 2013 – 2014”, tuvo por objetivo general, describir las principales características de la competitividad de las Micro y Pequeña Empresa del sector comercio-rubro venta de ropa para niños del Mercado modelo de la ciudad de Chimbote, periodo julio 2013 - julio, 2014. La investigación fue no experimental – transversal-descriptiva, se utilizó una muestra poblacional de 17 Micros y pequeñas Empresas, obtenida mediante la técnica de sondeo, a quienes les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas llegando a la conclusión que el 76,47% de las micro y pequeñas empresas, son competitivas, del sector comercio– rubro venta de ropa para niños de la ciudad de Chimbote, periodo julio_2013 –julio 2014, debido a la aplicación de herramientas administrativas tienen clientes satisfechos, sus precios son competitivos, poseen una calidad máxima. y utilizan herramientas administrativas como la calidad total, y han utilizado un plan de negocios.

LOCAL

Torres (2018), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutique de la ciudad de Huaraz, 2017”, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boutique en la ciudad de Huaraz, 2017. El diseño de la investigación fue descriptivo simple-no experimental, la población estuvo constituida por 35 micro y pequeñas empresas, la muestra fue dirigida a 10 MYPE, en la técnica se utilizó el cuestionario, como instrumento la encuesta. Llegando a la conclusión que el 70%

recibieron financiamiento a largo plazo, el 30 % fue a corto plazo; en cuanto a la rentabilidad, el 46% afirmaron que sí mide la rentabilidad de su patrimonio, el 71% manifestó que mejoró la rentabilidad de su negocio en estos últimos años, el 51% sí miden la rentabilidad financiera. Concluyendo con respecto al financiamiento, que la mayoría de la MYPE recurre a las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su empresa, en cuanto a la rentabilidad se verifica que las MYPE sí miden su rentabilidad patrimonial y financiera, lo cual le ayudan a tener una buena estabilidad y buen manejo en su empresa.

Silva (2016), en su investigación titulada “Caracterización de la gestión de calidad bajo el enfoque de selección de personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos textiles y prendas de vestir (boutique) del distrito de Huaraz, año 2016”, tuvo como objetivo general, describir las principales características de la gestión de calidad bajo el enfoque de selección de personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos textiles y prendas de vestir (boutique) del distrito de Huaraz, año 2016. Para el desarrollo del trabajo se utilizó un tipo y nivel de investigación descriptivo-cuantitativa y un diseño no experimental (transaccional o transversal). Para la determinación de la muestra, se identificó una muestra censal de 16 gerentes debido a que la población fue pequeña. Llegando a la conclusión que manifiestan deficiente interés en la recepción de candidatos, en un gran porcentaje no realizan la preselección, bajan interés de los gerentes de las boutiques sobre las pruebas de entrada de los empleados, poco interés respecto a las entrevistas, baja valoración y documentación en la elección de los candidatos, carencia respecto a la contratación del personal.

2.2.Bases teóricas de la investigación

FINANCIAMIENTO

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

Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

1. **Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación. **(Enciclopedia de Clasificaciones 2017. "Definición de financiamiento")**
2. **Financiamiento externas:** sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el

Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial. (**Enciclopedia de Clasificaciones 2017. "Definición de financiamiento".**)

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

Se producen en mercados financieros. Ello significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos. Cuando se toma tal actitud con el propósito de modificar las proporciones de la estructura de capital de la empresa. Ninguna empresa puede sobrevivir invirtiendo solamente en sus propias acciones. La decisión de recomprar debe incluir la distribución de fondos no utilizados cuando las oportunidades de inversión carecen de suficiente atractivo para utilizar estos fondos. Por consiguiente, la recompra de acciones no puede tratarse como decisión de inversión.

(Mary Emily B.)

- Diferencias entre decisiones de inversión y financiamiento:
- Las decisiones de inversión son más simples que las decisiones de financiamiento.
- El número de instrumentos de financiamiento está en continua expansión.
- En las decisiones de financiación hay que conocerlas principales instituciones financieras.
- La venta de un título puede generar un VAN positivo para usted y uno negativo para el que invierte.

Las decisiones de financiación no tienen el mismo grado de irreversibilidad que las decisiones de inversión. Son más fáciles de cambiar completamente, o sea, su valor de abandono es mayores (**Alternativas de Financiamiento**)

- Sistemas tradicionales de Financiamiento
- Bancario
- Pagarés
- Líneas de Crédito
- Créditos Hipotecarios
- Factoring y leasing
- Arrendamientos
- Mercado de Capitales
- Emisión de Acciones
- Papeles Comerciales
- Obligaciones Varias
- Asociaciones Civiles (Sector Inmobiliario)

DECISIONES DE INVERSIÓN

Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terrenos, maquinaria, tecnología etc.

Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

Las inversiones bien sea a corto o a largo plazo, representan colocaciones que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa. Las inversiones a corto plazo si se quiere son colocaciones que son prácticamente efectivas en cualquier momento a diferencia de las de largo plazo que representan un poco más de riesgo dentro del mercado.

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y DE INVERSIÓN

Las decisiones de financiamiento se producen en mercados financieros, ello significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos.

Cuando se toma tal actitud con el propósito de modificar las proporciones de la estructura de capital de la empresa. Ninguna empresa puede sobrevivir invirtiendo solamente en sus propias acciones. La decisión de recomprar debe incluir la distribución de fondos no utilizados cuando las oportunidades de inversión carecen de suficiente atractivo para utilizar estos fondos. Por consiguiente, la recompra de acciones no puede tratarse como decisión de inversión.

Toda decisión financiera tiene riesgos. El riesgo financiero es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros, por ello su análisis se determina por el grado de apalancamiento financiero que tenga la empresa en un momento determinado. Las estrategias de financiamiento de riesgo se usan para manejar la exposición financiera del distrito ante los riesgos restantes. Un distrito puede transferir responsabilidad legal o financiera de riesgos a otras entidades, como las compañías de seguros, o puede decidir mantener riesgos, si eso es más efectivo en cuanto a los costos.

La clave para el éxito en cada área de manejo de riesgo es una planificación bien pensada, apoyada por monitoreos y ajustes futuros. La clave para el éxito total de un programa es un enfoque sistemático y extenso, en el cual se tome en consideración todos los factores relevantes.

DIVERSIFICACIÓN FINANCIERA

Woltersv kluwer El principio de diversificación financiera consiste en que repartiendo su presupuesto de inversión entre distintos activos arriesgados, los inversores pueden lograr una reducción de su exposición global al riesgo sin que se llegue a reducir su rentabilidad esperada.

TIPOLOGÍA

Existen diferentes tipos de diversificación, entre los cuales destacamos:

- a) Diversificación no ingenua: también denominada diversificación eficiente o inteligente, constituye uno de los principios fundamentales de la teoría moderna de cartera. Sostiene que cualquier inversor averso al riesgo perseguirá la máxima rentabilidad esperada para cualquier nivel de riesgo. Para ello, trata de reducir el riesgo de las carteras, incluyendo en ellas activos con ciertas características de rentabilidades y correlaciones distintas. En esta clase de diversificación se puede llegar incluso a eliminar el riesgo.
- b) Diversificación ingenua: aquella que trata de reducir el riesgo de las carteras de valores, aumentando el número de títulos que integran las mismas, sin seguir ningún criterio de selección concreto. Una cuestión fundamental a resolver en este tipo de diversificación es cuál es el número óptimo de títulos que tienen que integrar las carteras diseñadas de manera que el riesgo sea mínimo.

Diversificación

La definición de diversificación se usa frecuentemente en el ámbito del comercio relacionado con la estrategia que adoptan muchas empresas en relación a su oferta de productos. Puede ser integración vertical, si la empresa se convierte en su propio proveedor, o integración horizontal que consiste en agregar nuevos productos en la cadena de producción.

La diversificación también está íntimamente relacionada con el riesgo, es decir, dividiendo el monto total de nuestra inversión en distintos activos, reducimos el riesgo de nuestro portfolio. El portfolio puede comprender tanto inversión en activos financieros; como acciones, bonos, monedas o derivados; o inversión en activos reales como bienes raíces, materias primas o commodities y otros activos fijos. El riesgo total de un portfolio está compuesto por el riesgo específico que depende de las características propias de cada producto y el riesgo sistémico o aquel asociado al mercado. **(Financiamiento diversificación)**

LOS TIPOS DE DIVERSIFICACIONES FINANCIERAS

Podemos entender la Diversificación del Riesgo Financiero como una importante inversión. Esta inversión minimizaría el riesgo financiero, ya que, como se menciona en su propio nombre, lo diversifica. También existe la posibilidad de formar parte de más oportunidades de inversión y de mejora de la rentabilidad. Para saber gestionar la diversificación del riesgo financiero es importante tener una formación específica para ello. Por eso es importante estudiar un buen Máster de Finanzas. A continuación te contamos las distintas maneras de diversificar los activos de una empresa. **(Universidad Alcalá)**

1. Diversificación por Activos

La Diversificación del Riesgo Financiero permite la reducción del riesgo y el equilibrio de las carteras de inversiones de una empresa. Esta cartera de inversiones son el conjunto de instrumentos financieros que tienen el inversor: acciones, fondos, bonos, depósitos bancarios, etc. Con la combinación de renta variable, fija y activos del mercado monetario se pretende lograr una cartera equilibrada. Esto se logra gracias a la diversificación por activos. Por ejemplo, si una persona invierte una gran cantidad de dinero en acciones de sola empresa, y esta baja en bolsa o cae en bancarrota, el inversor tendrá pérdidas. Sin embargo, si la persona divide el dinero invertido en distintos activos, sus ganancias dependerán de la media de rentabilidad de toda la cartera.

Para que esto sea más fácil, los organismos financieros ofrecen fondos de inversión que son gestionados por profesionales. Estos invierten según el perfil y el objetivo de sus clientes. De esta manera, se diversifica automáticamente el riesgo, ya que el cliente delega a expertos el dónde invertir sus dinero. **(Universidad Alcalá)**

2. Diversificación por Sectores

La evolución de los distintos tipos de sectores de actividad está marcada por los ciclos económicos. Los sectores que producen bienes de primera necesidad son los que suelen llevar mejor las recesiones económicas. Sin embargo, durante las épocas de prosperidad económica las que mejor funcionan son las empresas tecnológicas y de construcción. Este factor se debe tener en cuenta a la hora de gestionar la cartera de inversiones de una empresa. Es por ello que se deben adquirir activos de de compañías de sectores variados. De esta manera, si alguno de los sectores se ve afectado por los ciclos económicos, no perjudicará toda la cartera de inversiones. **(Universidad Alcalá)**

3. Diversificación por Zonas Geográficas

También puede darse la posibilidad de que un inversor sólo tenga acciones en empresas de sus país. Debido a esto, una bajada en los activos económicos nacionales podría afectar negativamente en su cartera de inversión. Una de las formas de diversificar el riesgo a nivel internacional es invertir en empresas multinacionales que coticen en varios países con seguridad jurídica. Por ejemplo, la empresa Apple tiene su sede en Estados Unidos. No obstante, sus ingresos están diversificados geográficamente.

(Universidad Alcalá)

4. Diversificación por Fondos

A pesar de que un fondo de inversiones tenga una gran diversificación financiera, esto no es suficiente. Esto es porque un inversor nunca podrá abarcar todos los sectores financieros ni todas las zonas geográficas al mismo tiempo. Por esta razón, pueden resultar beneficiosos un fondo de fondos, ya que abarca más sectores. Con este proceso, se toman participaciones en otros fondos de inversión o se compran acciones de sociedades de inversión.

A la hora de obtener beneficios y reducir el estrés financiero es importante tener una cartera correctamente equilibrada y diversificada. Es por ello que a la hora de invertir es conveniente hacerlo con una cantidad que no se necesite a corto o medio plazo. Esta inversión podría verse reducida o perderse, algo que acarrearía pérdidas. Por otro lado, una persona debe tener muy claro su perfil como inversor, y operar con mayor o menor riesgo de acuerdo con este. De esta manera, se sacará el mayor partido posible a la cartera de inversiones a la hora de participar en distintas oportunidades financieras.

(Universidad Alcalá)

EL PODER DE LA DIVERSIFICACIÓN FINANCIERA

Como hemos explicado en otras entradas, con nuestros clientes solemos empezar por hacer un análisis de ingresos y gastos, sigue una toma de conciencia, se adoptan decisiones responsables y se planifica cómo conseguir objetivos. De éstos, una meta relativamente habitual es poder ahorrar, y la cuestión que aparece cuando queda claro que esto es posible es como planificar el ahorro. En este punto, vale la pena entender el poder de la diversificación financiera, el equivalente al viejo dicho de no poner todos los huevos en la misma cesta. **(Conciencia financiera)**

Podemos enfocar este tema desde diferentes ópticas.

1. Diversificación financiera según cuándo necesitaremos el dinero

Ahorrar por ahorrar no tiene sentido, deberíamos asignar un destino al dinero. Y, en general, podemos clasificar el ahorro en función de cuándo hará falta que el mismo sea líquido:

- **A corto plazo**, dinero totalmente disponible para cualquier imprevisto (aunque hay muchos que, si pensamos en ello, no lo son): por ejemplo, para cambiar un electrodoméstico que ya vemos que está llegando al final de su vida útil.
- **A medio plazo**, dinero con el que no contamos hasta pasados de 5 a 10 años, o quizás antes según las condiciones: por ejemplo, para pagar la universidad de los hijos, o poder hacer efectiva la entrada de un piso.
- **A largo plazo**, el dinero al que renunciamos durante un mínimo de 15 años, con el fin, por ejemplo, de disfrutar de una bolsa de ahorro que nos permita una mejor jubilación.

¿Y por qué diferenciamos bajo este criterio? Porque cuanto más lejos en el tiempo nos haga falta el dinero, más podremos arriesgar (dentro de un límite de seguridad en el que nos sintamos cómodos), y esto posiblemente significará rendimientos más altos. Por el contrario, el dinero disponible se traducirá en intereses bajos o casi nulos. **(Conciencia financiera)**

2. Diversificación financiera mediante las aportaciones recurrentes

Esto es especialmente indicado cuando se invierten ahorros a largo plazo en renta variable (bolsa), y responde a que es muy difícil saber en qué momento invertir, porque la evolución en períodos cortos es ondulante (a subidas siguen bajadas, y a la inversa) y cualquier suceso inesperado (Brexit, actos terroristas, etc.) puede traducirse en importantes bajadas. Por el contrario, todas las estadísticas demuestran que, a largo plazo, la renta variable tiene una clara tendencia al alza. **(Conciencia financiera)**

En este escenario, una manera de invertir y aprovechar tanto las bajadas como las subidas es ir efectuando aportaciones recurrentes mes a mes, sabiendo que a largo plazo es muy probable que tengamos significativas ganancias. Con este sistema:

- ❖ en un mercado a la baja podremos ir acumulando participaciones cada vez más baratas que, cuando la bolsa vuelva a subir, harán promedio con las participaciones compradas caras hasta que recuperemos la inversión y quedemos en posición de empezar a ganar, y
- ❖ en un mercado al alza, iremos acumulando beneficios que, cuando empiecen las bajadas, nos permitirán asumir las pérdidas de las últimas participaciones compradas caras antes de las bajadas, hasta que el mercado se recupere de nuevo.

Para seguir esta estrategia de diversificación financiera, no es necesario disponer de mucho dinero mensualmente, si encontramos productos adecuados para hacerlo.

(Conciencia financiera)

3. Diversificación financiera en tipo de inversión

Aparte de la diversificación a la que ya obliga el reparto del ahorro en corto, medio y largo plazo, dentro de cada una de estas categorías también se pueden elegir diferentes vehículos (depósitos, fondos, renta fija o variable, deuda pública, cuentas corrientes, etc.). Si nos centramos en el largo plazo, que es probablemente el que ofrece más alternativas, en nuestro país ocupa un lugar prominente una inversión inmobiliaria que no suele permitir demasiada diversificación. Por el contrario, en renta fija o variable es más sencillo diversificar, y no es necesario disponer de un gran capital si elegimos un buen vehículo para hacerlo. Las posibilidades son muy amplias: geográficamente (Europa, Estados Unidos, países emergentes, etc.), por tipo de industria o sectores, por tamaño de las empresas, y un largo etcétera. En definitiva, la diversificación permite disminuir riesgo, y en las anteriores líneas lo hemos planteado en tres ejes: según el momento que necesitaremos el dinero, mediante las aportaciones recurrentes a lo largo del tiempo, y por tipo de inversión. **(Conciencia financiera)**

FORMAS DE FINANCIAMIENTO

Ahorros personales: Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal **(Crece negocios, 2013)**.

Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula. (**Enciclopedia de Clasificaciones 2017**).

Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Uniones de crédito o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por: (**Enciclopedia de Clasificaciones 2017**).

Pagaré: Clerly (2009). Es un instrumento negociable, una promesa por escrito, firmada por el formulante, mediante el cual se comprometa a pagar a su presentación en fecha preestablecida, la cantidad de dinero otorgada como préstamo, sumándole intereses generados a una tasa especificada a la orden y al portador, de acuerdo a los aportes de se generan de préstamos en efectivo, venta de mercancía o conversión de una cuenta corriente; por lo general implica pago de intereses, que se transforman en gasto cancelados rigurosamente a la fecha de sus vencimiento, de lo contrario son causal de acciones legales.

Para autores como **Briceño (2004)** este documento debe contener algunos elementos para ser negociable: Presentares por escrito y estar firmado por el girador, incluir la orden de cancelar el monto en efectivo estableciéndose la cuota de interés a cobrar por el tiempo de extensión del crédito. Los interese se calculan a 360 días anual, el pago

debe realizarse a favor de una persona designada o hecho al portador, ser pagadero a su presentación en tiempo futuro determinable.

Línea de crédito: De acuerdo a los señalamientos de **Aching (2006)** constituye dinero disponible en la entidad bancaria, durante un periodo acordado de antemano; es decir, un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario, indica el monto máximo que se extenderá al prestatario en un tiempo determinado.

Representa un acuerdo formal o informal que se realiza entre la entidad bancaria y el cliente, estableciendo el tamaño máximo del monto crediticio a conceder, siempre y cuando la entidad bancaria cuente con dichos recursos, tal y como señala **Higuerey (2004)**. En este tipo de instrumento financiero, el cliente puede utilizar parte del monto aprobado siempre que la entidad bancaria disponga de los recursos y solo pagará intereses por la cantidad utilizada del monto aprobado. En ese sentido, el banco establece que en un período determinado, este crédito ya debe estar cancelado.

Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes: (**Enciclopedia de Clasificaciones 2017**).

Acciones: Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece (**Briceño, 2009**).

Bonos: Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas (**Briceño, 2009**).

Hipoteca: Una hipoteca es un traslado condicionado de propiedad sobre un bien, que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor), con el fin de garantizar el pago de una deuda. (**Córdoba, 2012 p.316**)

TIPOS DE CRÉDITOS

Enciclopedia de Clasificaciones (2017). La palabra crédito proviene del latín *credĭtum*, cuyo significado es “cosa confiada”. Actualmente se le denomina crédito a una suma de dinero que se le debe a alguna entidad. Generalmente se estipula una fecha límite de devolución y esta debe realizarse con intereses.

Algunos de los créditos que existen son:

De consumo: este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco o cualquier entidad financiera para pagar algún bien o servicio. Generalmente estos créditos se pagan en el corto y mediano plazo, es decir, en menos de cuatro años.

Hipotecario: este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco o entidad financiera para comprar un terreno, propiedad o bien para pagar la construcción de algún bien raíz. Estos créditos son entregados con la hipoteca sobre el bien en sí como garantía. Los créditos hipotecarios suelen ser pagados en el mediano o largo plazo, es decir entre los 8 y 40 años. (**Briceño, 2009**).

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario **(Briceño, 2009)**.

Comercial: este es un crédito que el banco o entidad financiera le entrega a una empresa para que esta logre satisfacer sus necesidades relacionadas con la compra de bienes, el capital de trabajo, para el pago de servicios o proveedores. Estos créditos, suelen ser pagados en el corto y mediano plazo.

Personal: este es una suma de dinero que el banco o entidad financiera le entrega a una persona física, nunca jurídica, para que esta adquiera bienes muebles. Estos préstamos suelen ser pagados en el corto y mediano plazo. **Enciclopedia de Clasificaciones (2017)**.

Prendario: es una suma de dinero que recibe una persona física por parte del banco o entidad financiera. Este préstamo se realiza para que la persona pueda realizar la compra de un bien. Este debe ser aprobado por la entidad bancaria o financiera y quedará con prenda hasta que la deuda sea pagada en su totalidad.

Automotor: este es una suma de dinero recibida por una empresa o persona para financiar la compra de un auto, ya sea nuevo o usado. **(Enciclopedia de Clasificaciones 2017)**.

TIPOS DE INVERSIONES

La inversión, dentro del ámbito económico, hace referencia al empleo de capital con la intención de obtener ganancias en el futuro.

Existen distintos tipos de inversión, que pueden ser clasificados según **El tiempo requerido:**

Inversión a largo plazo: como en cualquier otra, es necesario un cierto monto de dinero, conocido bajo el nombre de capital inicial.

Estas son las inversiones que más tiempo requieren, pero normalmente permiten obtener los mejores beneficios. Estas suelen estar en relación con el comienzo de negocios muy importantes o nuevas empresas.

Cuando comienzan a desarrollarse las empresas, no se suele pretender obtener ganancias inmediatas, el objetivo se relaciona con la generación de una base que en un futuro brinde los beneficios deseados.

Inversiones de plazo medio: si bien en estas inversiones los beneficios no son adquiridos de manera inmediata como en las inversiones de corto plazo, tampoco es necesario esperar años para poder ver los frutos de la inversión.

Algunos ejemplos de este tipo son la compra y venta de divisas, que genere una cierta diferencia para el que realiza la transacción, lo mismo con la compra de un inmueble o incluso con un mueble, como un auto para convertirlo en un vehículo destinado al transporte de pasajeros.

Inversiones a corto plazo: en este caso el capital invertido es retribuido, junto con las ganancias de manera muy rápida. Se considera que el tiempo estimado para recuperar el dinero debe ser menor a veinticuatro meses, pero no se pretende que sea antes de los seis. En este caso las ganancias obtenidas son resultan tan altas como las de los otras clases de inversiones. **(Enciclopedia de Clasificaciones 2017).**

CUÁLES SERÁN LAS INVERSIONES

Bonos: quienes poseen el capital acceden a bonos, que sólo los conservan cuando representan ganancias o beneficios. Los inversores pueden retirar esos bonos para poder financiar otro tipo de negocios. No suelen ser recomendadas como inversiones a corto plazo.

Acciones: de esta manera los inversores acceden a un cierto porcentaje, en cuanto a su valor o sus derechos, de una determinada empresa. La compra de acciones permite obtener beneficios a largo plazo.

Depósitos: la forma más sencilla de acceder a inversiones de corto plazo es a través de los depósitos en bancos. Si bien las ganancias pueden ser inferiores en relación a otras inversiones, quien deposita tiene la certeza que será devuelto todo su capital inicial, es decir que no existe la posibilidad de tener pérdidas. Además si son depósitos a corto plazo es posible de retirar el dinero en cualquier momento, permitiendo otras inversiones en el momento que se presenten.

Propiedad: no sólo permite acceder a grandes beneficios económicos, sino que también son muy seguros. Es muy conveniente para las empresas que pretenden tener beneficios a largo plazo.

RENTABILIDAD

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, con lleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. (Sánchez, 2001).

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

gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Sánchez, 2001).

En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Sánchez, 2001).

IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD

La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generen rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad. Rentabilidad ajustada al riesgo, podemos decir.

Cuando nos olvidamos de esto, malgastamos nuestros recursos y al final de la fiesta, el dinero se acaba. (Pablo de Benavides Gabernet)

LA RENTABILIDAD EN EL ANÁLISIS CONTABLE

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la

rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: **(Cuervo y Rivero 1986: 19)**

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

Es decir. Los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. **(Cuervo y Rivero 1986: 19)**

CONSIDERACIONES PARA CONSTRUIR INDICADORES DE RENTABILIDAD

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo

el activo total o el capital contable (**Guajardo, 2002**). Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la posibilidad, una relación causal entre los recursos y inversión considerados denominador y el excedente o resultado al ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos debe considerarse el promedio del periodo, mientras el resultado de un variable flujo, se calcula respecto a un periodo, la base constituida por la inversión, es una variable stock que informa la inversión q existente en el momento del tiempo. Por ello, para la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. Por otra parte, es necesario definir el periodo de tiempo que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable).

NIVELES DE ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Se puede definir la rentabilidad de una empresa como su capacidad de producir un beneficio. La rentabilidad de una empresa, por tanto se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo. En la rentabilidad se pueden distinguir la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica, en las cuales dos conceptos serán de vital importancia: la eficiencia y la eficacia.

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. (Sánchez 2002).

1. **Nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo:** en 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.
2. **Nivel la rentabilidad financiera:** un concepto de resultado conocido después de intereses, con fondos propios de la empresa.

Sánchez 2002 agregan que la relación entre ambos tipos de rentabilidad tendrá definida concepto conocido como apalancamiento financiero, el supuesto estructura financiera que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica ya que esta última sea al coste medio de la deuda o como reductor en caso contrario.

TIPOS DE RENTABILIDAD

Según Sánchez, existen dos tipos de rentabilidad

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. 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.

Según Díaz (2012), refiere que la rentabilidad económica es la disposición referente a un categórico espacio de tiempo, sobre el beneficio de sus activos de la organización con autonomía en su financiamiento. Pues, la rentabilidad de inversión también conocida es el indicador básico para calificar la validez de gestión empresarial en las organizaciones.

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.

En este mismo orden de ideas, **Aguirre et al. (1997)** indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones, aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Beneficio antes gastos financieros e impuestos}}$$
$$\text{Inversión neta}$$

La rentabilidad económica incluye, según **Aguirre et al. (1997)** el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa.

Por su parte, **Van Horne y Wachowicz (2002)**, mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}$$
$$\text{Activo total}$$

OTRAS FORMULACIONES DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

Sánchez, (2002 p.10). En esta expresión pretende obtener el rendimiento de los activos financiados con recursos de coste que cobre verdadero significado para el rendimiento de esos activos y el coste de recursos para financiarlos. Que entre otros autores, por la Central de Balances del Banco de España hasta su informe de 1997 fue la denominación de rentabilidad del activo neto.

En el año 1998, la CBBE modifica como el cálculo de los indicadores de rentabilidad, poniendo rentabilidades ordinarias a partir de los resultados operativos netos, ya que prescinde de resultados extraordinarios. Atraves de esta modificación, daría a un lugar

denomina rentabilidad ordinaria sobre el activo neto, también de otra alternativa incorporando como contrapartida, también a los recursos propios.

RE EXP =Resultado de explotación

Activo total neto afecto a la explotac a su estado medio

Ya que el indicador se denominarse rentabilidad económica de explotación, porque constituye el núcleo importante de la rentabilidad de la empresa. (Sánchez, 2002 p.10).

DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica, entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, ya por las ventas o ingresos en el producto.

La descomposición en margen y rotación se realizan en cualquier indicador de rentabilidad económica, ya que la rentabilidad económica adquiere significación al establecerse mayor dependencia entre numeradores y denominadores.

Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente en el resultado de explotación y las ventas, concepto de margen, el resultado de explotación prescinde resultados ajenos, se está enfrentando con las ventas. Y la rotación del activo cobra mayor sentido se relación con las ventas los activos que generado. Es por tanto mayor sea la correlación entre numerador y denominador tanto en el margen como en la rotación que proporcionan ambos componentes de la rentabilidad sobre la gestión económica de una empresa. (Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002).

COMPORTAMIENTO DEL MARGEN Y ROTACIÓN

Como se puede observar, la descomposición de la rentabilidad económica varía mucho atendiendo al sector de actividad de la empresa. El sector financiero tiene pequeñas

rotaciones de activo que puede suplir con mayores márgenes, por lo general. Sólo algunas empresas industriales y de comunicaciones pueden facturar más que sus inversiones de activo (Véase Inditex, Acerinox, Repsol, Técnicas Reunidas y Telecinco). El resto, al ser grandes empresas tienen rotaciones muy pequeñas.

El comportamiento del margen de BAI sobre las ventas dista muchísimo entre empresas según su naturaleza. La tabla muestra los contrastes de resultados, especialmente al contemplar los márgenes. La combinación de ambos factores sitúa a las mismas empresas que anteriormente se había situado entre las de mayor rentabilidad económica pero habría que añadir Telefónica e Indra entre las que superan el 10% de rentabilidad.

Por el lado contrario, complace observar que ninguna de las empresas que antes aparecían con rentabilidades negativas lo mantiene. En consecuencia, se demuestra que la causa de las mismas es por la cuestión financiera y no de explotación. **(Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002).**

Margen

$$\text{Margen} = \frac{\text{Resultado}}{\text{Ventas}}$$

El margen mide un beneficio que se obtiene por monetaria vendida, mejor dicho la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen son analizados a través de una clasificación económica o clasificación funcional. En este caso se conocerán la participación de las ventas como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, por el segundo caso se puede conocer la importancia de distintas funciones de coste, como el coste de ventas, de administración, etc. **(Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002).**

Rotación

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

Activo

La rotación del activo mide el número de cuantas veces se recupera el activo vía ventas, o de otra forma. De una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos también nos dan medida de la capacidad de controlar el nivel de inversión en activos de ingresos. No obstante que una baja rotación puede indicar que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales. El interés de esta magnitud permite conocer el grado de aprovechamiento de activos, si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

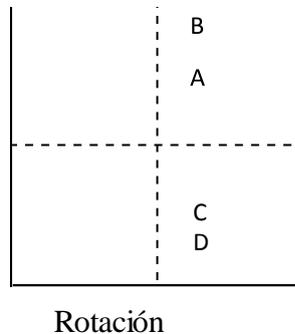
La rentabilidad económica como producto de margen y rotación de dos factores como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico- organizativo) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) el grado de libertad de fijación de precios (grado de monopolio). (**Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002**).

- En el aumentar el margen, permaneciendo constante la rotación.
- Al aumentar la rotación, permaneciendo constante el margen.
- Al aumentar las dos magnitudes, o una de ellas que la disminución en la otra nos pueden ocasionar ocasione el producto arroje una tasa de rentabilidad menor.
- Para conocer el posicionamiento de la empresa los dos factores explicativos en la rentabilidad económica puede utilizarse una representación gráfica.

GRÁFICO 1

POSICIONAMIENTO EN MARGEN Y ROTACIÓN

Margen



LA RENTABILIDAD FINANCIERA

Vamos a desglosar el término rentabilidad financiera: Por rentabilidad entendemos la capacidad de generar beneficios y financiera se refiere a las finanzas, término asociado con el dinero. Por tanto la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones

La rentabilidad financiera o Return on Equity (ROE, por sus siglas en inglés) es uno de los ratios financieros más utilizados para medir la rentabilidad de una compañía, especialmente para los accionistas. Cualquiera que quiera hacer un análisis fundamental completo, deberá obtener este dato. Al fin de cuentas, el ratio compara el beneficio disponible para los accionistas y lo contrasta con el capital que estos han aportado.

La rentabilidad financiera puede entenderse como una medida del beneficio que obtiene una compañía con relación a los fondos invertidos por los accionistas. Se suele expresar como porcentaje. 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. (**Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002**).

A continuación mostramos la fórmula de la rentabilidad financiera, siendo:

Beneficio neto

Recursos propios medios

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial. Este índice es importante por una serie de causas (**Aguirre et al., 1997**):

1. Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.
2. Los accionistas apoyarán la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.
3. Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas.

Adicionalmente, **Van Horne y Wachowicz (2002)**, mencionan que el rendimiento del capital es otro parámetro resumido del desempeño general de una empresa. Este índice compara la utilidad neta después de impuestos con el capital que invierten en la empresa los accionistas. Agregan, además, que la rentabilidad financiera indica el poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas y se calcula aplicando la siguiente fórmula:

Utilidad neta después de impuestos

Capital de los accionistas

CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Fondos Propios a su estado medio

Beneficio Neto: Resultados obtenidos a lo largo de un ejercicio económico. El Beneficio Neto es lo que han ganado los propietarios de la empresa, una vez deducidos los intereses e impuestos correspondientes.

Recursos propios o Fondos propios: Se componen del capital y las reservas de la empresa, que se emplean para la obtención de beneficios.

Como concepto el resultado de expresión utilizada es el resultado neto considerando como el resultado del ejercicio. También otro resultado, siempre después de intereses, debe enfrentar a los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera: (**Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002**).

- ✓ El resultado antes de impuestos, debemos medir el rendimiento de fondos propios con independencia del impuesto de sociedades.
- ✓ El resultado de las actividades ordinarias, prescindiendo el efecto del impuesto de las sociedades como resultados extraordinarios.
- ✓ Resultado previo a la deducción de amortizaciones y provisiones, son costes

difícil de estimación económica por la diversidad de políticas de unas empresas a otras.

- ✓ Resultado de explotación es una deducidos de los intereses de deuda e impuestos directos.

En cuanto al denominador, se plantea la propia definición analítica de fondos propios para cálculo un indicador de rentabilidad principalmente la consideración de los fondos propios según balance o ajustes motivados por partidas, tales como capital pendiente, acciones propias o ingresos **(Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002)**.

DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

Al estudiar pretendemos ver la relación entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera. En la primera la descomposición de rentabilidad financiera como producto de factores, en la segunda es conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Sobre estas ambas descomposiciones desde el punto de vista el concepto de apalancamiento financiero, hace referencia a la influencia que la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera.

De esta misma forma la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. No obstante a esto como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no dependerá sólo, es definido el propio indicador que se descompone. **(Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002)**.

DESCOMPOSICIÓN PRIMERA

En la primera descomposición obtenemos multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera ya sean por las ventas netas o por el activo total, la rentabilidad financiera se exprese un producto de margen, rotación y como indicador del endeudamiento:

CUADRO 1
DESCOMPOSICIÓN 1ª DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

$$RF = \frac{RN}{V} \times \frac{V}{ATm} \times \frac{ATm}{FPm}$$

RN: designamos genéricamente por resultado neto a los distintos conceptos de resultado que se pueden considerar como numerador de la rentabilidad financiera

V: ventas netas.

ATm: activo total a su estado medio.

FPm: fondos propios o neto a su estado medio.

En esta primera descomposición, el margen de beneficio neto sobre ventas y de rotación del activo no constituye propiamente, dependiendo de algunos autores dicen, un indicador de rentabilidad económica el resultado no prescinde de influencia de la estructura financiera. El margen considerado siendo informativo del beneficio final obtenido, ya que el presente de limitación de que no guarda una relación estrecha con las ventas, ya vemos en otra parte el cociente entre activo total y fondos propios es indicativo del endeudamiento de una empresa. (Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002).

UNA SEGUNDA DESCOMPOSICIÓN

Ya que vemos en la primera descomposición nos dicen el concepto de resultado más estrechamente asociado a la rentabilidad económica, ya que puede ser el resultado antes de intereses e impuestos, como vemos en el cuadro 2:

CUADRO 2
DESCOMPOSICIÓN 2ª DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

$$RF = \frac{RAIT}{V} \times \frac{V}{ATm} \times \frac{RN}{RAIT} \times \frac{ATm}{FPm}$$

RAIT: resultado antes de intereses e impuestos, o, en su caso, resultado ordinario más gastos financieros.

Para todo esto tratamos hacer un concepto de resultado independiente de la estructura financiera que permita aislar la rentabilidad económica e introducir en el apalancamiento en efecto del coste de la deuda. Vemos en esta segunda descomposición de la rentabilidad financiera que el producto de margen y rotación es una expresión de rentabilidad económica, donde el margen de beneficio sobre ventas queda aislado.

El apalancamiento ya no es un simplemente endeudamiento, lo que llevaría a una primera aproximación que el incremento de la deuda aumenta ya que podemos expresar a partir esa contribución del endeudamiento a la mejora de la rentabilidad financiera ya que matizada por el coste del mismo. De esta forma la rentabilidad financiera queda determinada el producto de factores.

Apalancamiento financiero, definido ahora como producto del cociente entre activo total y fondos propios y un indicador que recoge el efecto de los costes financieros derivados del endeudamiento: **(Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002)**.

DESCOMPOSICIÓN TERCERA

Ultima descomposición para la rentabilidad económica sea antes de impuestos y la rentabilidad financiera después de éstos, de acuerdo con **Parés (1979: 8)**, nos dicen que son los mismos factores que la segunda descomposición por tal resultado antes impuestos nos permite aislar el efecto impositivo. A través de las pirámides de ratios obtenemos más exhaustivamente aún contribución de distintos indicadores de la empresa para formación de la rentabilidad financiera.

CUADRO 3
DESCOMPOSICIÓN 3ª DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

$$RF = \frac{RAIT}{V} \times \frac{V}{ATm} \times \frac{RAT}{RAIT} \times \frac{ATm}{FPm} \times \frac{RN}{RAT}$$

RAT: resultado antes de impuestos.

Esto podemos agrupar los distintos factores explicativos de la rentabilidad financiera ya que rentabilidad económica expresada como producto de margen y rotación: donde el margen queda aislado de la estructura financiera.

$$RE = \frac{RAIT}{V} \times \frac{V}{ATm}$$

EL APALANCAMIENTO FINANCIERO

Las distintas versiones de apalancamiento financiero que hasta ahora hemos ofrecido ponen de manifiesto que, al menos en lo que respecta a su formulación, se trata de un concepto.

El apalancamiento financiero es un mecanismo de inversión fundamentado en el endeudamiento, es decir, que es el método empleado por muchas empresas al momento de invertir en un negocio: aportan una parte de capital propio y la otra parte, mediante préstamos adquiridos ante terceros. Este tipo de estrategias pueden resultar beneficiosas si todo ocurre como se espera, sin embargo el riesgo que acarrea puede ser mucho mayor.

$$\text{Apalancamiento Financiero} : \frac{RAT}{RAIT} \times \frac{ATm}{FPm}$$

El elemento básico dentro de lo que significa apalancamiento financiero, es la deuda, ya que permite la inversión de más dinero del que en realidad se tiene, gracias a lo obtenido por los préstamos, a cambio de unos intereses. Uno de los propósitos de este

método es el poder incrementar las utilidades de la empresa, utilizando fondos prestados. (Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002).

Podemos encontrar tres tipos de apalancamiento financiero:

1. **Apalancamiento positivo:** este tipo de apalancamiento tiene lugar cuando la rentabilidad que se produce con la operación de apalancamiento es superior al coste de la operación, es decir, generalmente al tipo de interés que se paga al banco por el préstamo.
2. **Apalancamiento neutral:** el apalancamiento neutral existe cuando la rentabilidad del proyecto es igual a la tasa de interés que se paga por el préstamo.
3. **Apalancamiento negativo:** se da cuando la tasa de rendimiento que se alcanza en la operación es inferior a la tasa de interés que se está pagando por la deuda.

PARA QUÉ SIRVE EL APALANCAMIENTO FINANCIERO

El objetivo que busca el apalancamiento es el aumento del capital invertido o destinado a financiar una operación mediante deuda en la que se estiman unos rendimientos que superan los costes asociados al préstamo concedido. El resultado del apalancamiento es la obtención de beneficios siempre que la operación se haya concluido satisfactoriamente.

Como el objetivo final es la obtención de un beneficio, el apalancamiento financiero se puede utilizar en varios escenarios, siendo en el ámbito bursátil y empresarial los que más lo llevan a cabo. Pero también es posible extrapolarlo en las familias, en la utilización de deuda para obtener un beneficio que, siendo intangible, pueden llegar a ser cuantificados y, por tanto, calculados.

DIFERENCIA ENTRE LAS EXPRESIONES DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

Si bien vemos en las diferentes expresiones del apalancamiento financiero encontramos en la primera, podemos decir en la descomposición multiplicativa el apalancamiento financiero actúa como factor, multiplicado la rentabilidad económica para obtener la rentabilidad financiera. En la segunda solo actúa de forma que la rentabilidad financiera queda determinada obviando el efecto impositivo, ya que se depende de definición de resultados ya no un producto sino como una suma de rentabilidad económica y el apalancamiento.

Ya que definitivamente el apalancamiento es amplificador o reductor según ya que la rentabilidad financiera sea mayor o menor que la rentabilidad económica, obviando el efecto impositivo esta expresión equivale al cociente entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica. En la segunda nos dicen si sea positivo o negativo en este caso no equivale al cociente sino a diferencia entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera ya que en ambas expresiones son equivalentes en cuanto a la correspondencia entre valores.

LIMITACIONES DEL MODELO

En la descomposición lineal sobre la rentabilidad financiera en rentabilidad económica coste de la deuda y endeudamiento nos indica que la empresa puede actuar discrecionalmente sobre la estructura financiera incrementando el endeudamiento que pueda obtener una mayor rentabilidad de los fondos propios.

Ya que no puede ser tan sencillo por varias razones. Lo primero, porque establecer una relación funcional entre la rentabilidad financiera y el endeudamiento las demás variables permanezcan constantes las variaciones del endeudamiento, esto no ocurre ni para el coste financiero de un recursos ajenos, en esta última, el aumento de la ratio

de endeudamiento no es reemplazando por el capital propio por una deuda, sino que es aumentando para un nivel dado de recursos propios, vemos desde un punto de vista que el activo se traduce en un mayor valor de la inversión. (**Sanchez Ballesta, Juan Pedro 2002**).

Por otra parte, a mayor endeudamiento produce una reducción de la garantía para los prestamistas, mayor dificultad para que pueda conseguir nuevos recursos financieros en el mercado y en un mayor coste financiero de los mismos, ya que los prestamistas no son indiferentes a un nivel de endeudamiento de una empresa.

Además que el aumento de un endeudamiento supone a mayor dependencia financiera, factores de ambos que permiten introducir el riesgo a un incremento de la rentabilidad financiera sobre apalancamiento, de esta forma, el mayor apalancamiento es indicador del mayor riesgo financiero para la empresa.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

"Rentabilidad". Autor: María Estela Raffino Los indicadores de rentabilidad (o lucratividad) en un negocio o una empresa son aquellos que sirven para determinar la efectividad del proyecto en la generación de riquezas, es decir, que permiten controlar la balanza de gastos y beneficios, y así garantizar el retorno.

Los indicadores de rentabilidad son:

- **Margen neto de utilidad.** Es la relación existente entre la utilidad neta y las ventas totales (ingresos operacionales). Es la primera fuente de rentabilidad en los negocios y de ella depende la rentabilidad sobre los activos (bienes de la empresa) y el patrimonio (capital de la empresa). Este indicador de rentabilidad mide el rendimiento de ingresos operacionales.

El ingreso neto es el cálculo final en el estado de ingresos y mantener un margen de utilidad neto alto muestra que la empresa está en buena posición para ganar utilidades en el mercado actual. (Autor: **María Estela Raffino**)

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \text{Utilidad neta} \div \text{Ventas netas}$$

- **Margen bruto de utilidad.** Es la relación entre la utilidad bruta (diferencias entre las ventas y el costo de los bienes vendidos) y las ventas totales (ingresos operacionales). Es el porcentaje que queda de los ingresos operacionales una vez se ha descontado el costo de venta. Entre mayor sea este índice mayor será la posibilidad de cubrir los gastos operacionales y el uso de la financiación de la organización. (Autor: **María Estela Raffino**)

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \text{Utilidad bruta} \div \text{Ventas netas}$$

- **Margen operacional.** Es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales (ingresos operacionales). Mide qué tan eficientemente una empresa puede generar ganancias de sus operaciones corporativas primarias. Este indicador debe compararse con el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa. Esta medida es especialmente útil para los inversionistas que desean ver qué tan rentable y estable son las operaciones de un negocio. (Autor: **María Estela Raffino**)

$$\text{Margen Operacional de Utilidad} = \text{Utilidad Operacional} \div \text{Ventas netas}$$

- **Rentabilidad neta sobre inversión.** Sirve para evaluar la rentabilidad neta (uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada sobre los activos de la empresa.

- **Rentabilidad operacional sobre inversión.** Semejante al caso anterior, pero evalúa la rentabilidad operacional en lugar de la neta. (**Autor: María Estela Raffino**)
- **Rentabilidad sobre el patrimonio.** Evalúa la rentabilidad de los propietarios de la organización antes y después de hacer frente a los impuestos. (**Autor: María Estela Raffino**)

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \text{Utilidad neta} \div \text{Patrimonio}$$

- **Crecimiento sostenible.** Aspira a que el crecimiento de la demanda sea satisfecho con un crecimiento de las ventas y los activos, es decir, es el resultado de la aplicación de las políticas de venta, financiación, etc. de la empresa. (**Autor: María Estela Raffino**)
- **EBITDA.** Se conoce así al flujo neto de efectivo de la empresa antes de que se liquiden los impuestos y los gastos financieros. (**Autor: María Estela Raffino**)

MARCO CONCEPTUAL

PROPUESTA

Una propuesta es una oferta o invitación que alguien dirige a otro o a otros, persiguiendo algún fin; que puede ser concretar un negocio, una idea, una relación personal, un proyecto laboral o educacional, una actividad lúdica, etcétera. Ejemplos de propuesta: “me propusieron integrar el equipo de fútbol de mi barrio”, “recibí una propuesta de trabajo interesante” o “me propuso asociarme para crear una empresa”.

Los contratos importan acuerdos entre personas, por lo cual las propuestas de una parte deben ser aceptadas por la otra para que comiencen a tener validez legal. Las propuestas, mientras no hayan sido aceptadas, pueden retractarse. (**Florencia Ucha**)

PROPUESTA DE MEJORA

En la organización donde trabajo se entiende por Proyecto de Mejora toda aquella idea de mejora que su implementación sea a mediano o largo plazo. Por otro lado la Propuesta de mejora es toda aquella idea que nos ayude a mejorar nuestros procesos y servicios pero que su implementación se práctica, relativamente sencilla y a corto plazo.

Una propuesta de mejora, su nombre lo dice, propuesta: Idea o proyecto sobre un asunto o negocio que se presenta ante una o varias personas que tienen autoridad para aprobarlo o rechazarlo, es decir una propuesta de mejora son aquellas ideas de mejora aún no autorizadas. Es decir una propuesta de mejora puede ser también un proyecto de mejora, entendiendo como proyecto: el conjunto de actividades coordinadas e interrelacionadas que buscan cumplir un objetivo específico. Éste generalmente debe ser alcanzado en un período de tiempo previamente definido y considerando un presupuesto. (**David Saavedra Zarate**)

TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

Según **Gitman (1996)**, los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La

necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

Para los autores como **Boscán y Sandra (2006)**, el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

Según autores **Damodaran, (1999) y Mascareñas, (2004)**, la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones a largo plazo.

TEORÍA DE LA RENTABILIDAD

Según **Hosmalin (1966)**, la rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción, también llamado según **Apaza Meza (2011)** utilidades, que se reflejan en el estado de resultados integrales.

La teoría del equilibrio, o del trade-off, no explica por qué algunas empresas mantienen sistemáticamente niveles de deuda diferentes a los que poseen otros rivales directos; o por qué en ciertos sectores o actividades el nivel de deuda es tan anormalmente bajo, siendo la tributación sobre beneficios similar en todos ellos. Parece haber algún factor subyacente que hace que las empresas tengan "preferencia" por unas fuentes u otras, al margen de su impacto fiscal y la incidencia sobre la rentabilidad (**apalancamiento financiero**).

Stickney & Weil (2013) define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión, que para **Abad (2011)** se da un tiempo determinado, donde el poder de generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión, permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial (**Chacón, 2007**).

La rentabilidad es el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio (**Lira Briceño, 2009**).

III. HIPÓTESIS

Hipótesis General (Hi)

Los factores relevantes del financiamiento incide significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.

Hipótesis Nula (Ho)

Los factores relevantes del financiamiento no incide significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.

Hipótesis Específicas

Los factores relevantes de las decisiones del financiamiento inciden significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.

Los factores relevantes de las decisiones de inversión inciden significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.

Los factores relevantes de las decisiones de diversificación financiera inciden significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.

IV. METODOLOGÍA.

4.1. Diseño de la investigación. (Incluye hipótesis si se requiere)

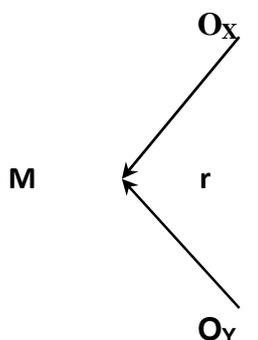
Para el presente investigación se utilizó correlacional- descriptivo

Tipo de la investigación: Cuantitativa.

Nivel de Investigación: Descriptivo

Diseño de la investigación: El diseño de la investigación corresponde a una investigación no experimental de corte transversal, descriptiva correlacional.

- ❖ **No experimental:** ya que se realizará una investigación en la cual no se manipulará las variables de estudio es decir se observará sus efectos como tal para luego estos sean analizados. Donde dichas situaciones son existentes las cuales no son provocadas por este investigadora.
- ❖ **Descriptivo:** ya que en la investigación se especifica las características y tipos que presentan las variables dentro de la muestra poblacional.



Dónde:

M = es la muestra de estudio.

OX = observación a la variable: el financiamiento

OY = observación a la variable: la rentabilidad

r = relación entre las variables de estudio.

4.2. LA POBLACION Y MUESTRA.

Población

En la presente investigación está constituida por 50 comerciantes del mercado de Paucarbamba, del rubro de prendas de vestir del distrito de Amarilis, que se encuentran relacionados con el tema de Investigación.

Muestra

Para determinar la muestra se ha utilizado el muestreo no probabilístico intencional, esto quiere decir que se ha seleccionado la muestra por interés de la investigadora, de lo cual está conformado por el comerciante ALFREDO TUCTO ESPINOZA del mercado de Paucarbamba, del rubro de prendas de vestir del distrito de Amarilis.

4.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	IT	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable Independiente El financiamiento	El proyecto de Investigación se ha producido en base al esquema de investigación cuantitativa y en los procedimientos técnicos científicos.	Decisiones del financiamiento Decisiones de inversión Decisiones de diversificación financiera	Como financia su actividad productiva. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito. Cuántas veces solicitó crédito en el año anterior. A qué entidad financiera solicitó crédito. A qué tiempo fue el crédito solicitado. Los créditos solicitados y otorgados fueron con los montos.	Pagare Linea de Credito Bancario No bancario Maquinarios Edificios	Si / No

4.6. Matriz de consistencia

Enunciado del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables - operacionalización	DISEÑO METODOLÓGICO		
				Tipo de Investigación	Población	Muestra
<p>¿De qué manera los factores relevantes del financiamiento incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019?</p> <p>Específicos ¿De qué manera los factores relevantes de las decisiones del financiamiento incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco 2019?</p> <p>¿De qué manera los factores relevantes</p>	<p>Objetivo General Determinar de qué manera los factores relevantes del financiamiento incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.</p> <p>Objetivos Específicos Determinar de qué manera los factores relevantes en las decisiones del financiamiento incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL Los factores relevantes del financiamiento incide significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.</p> <p>HIPÓTESIS NULA (Ho) Los factores relevantes del financiamiento no incide significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019</p>	<p>Variable Independiente El financiamiento</p> <p>Dimensiones Decisiones del financiamiento. Decisiones de inversión Decisiones de diversificación financiera</p> <p>Variable Dependiente La rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad económica Rentabilidad financiera</p>	<p>Por la naturaleza de nuestra investigación, el presente estudio reúne las características principales para ser denominada como una “investigación Aplicada”</p>	<p>En la presente Investigación la población está constituida por 50 comerciantes del mercado de Paucarbamba, del rubro de prendas de vestir del distrito de Amarilis, que se encuentran relacionados con el tema de Investigación.</p>	<p>En la presente investigación la muestra está constituida por 01 comerciantes del mercado de Paucarbamba, del rubro de prendas de vestir del distrito de Amarilis, que se encuentran relacionados con el tema de Investigación.</p>

<p>de las decisiones de inversión incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019?</p> <p>¿De qué manera los factores relevantes de las decisiones de diversificación financiera incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019?</p>	<p>Determinar de qué manera los factores relevantes en las decisiones de inversión incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.</p> <p>Determinar de qué manera los factores relevantes en las decisiones de diversificación financiera incide en la rentabilidad de los Comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECIFICAS</p> <p>Los factores relevantes de las decisiones del financiamiento incide significativamente en la rentabilidad de los del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019</p> <p>Los factores relevantes de las decisiones de inversión incide significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis – Huánuco. 2019.</p> <p>Los factores relevantes de las decisiones de diversificación financiera incide significativamente en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis –Huánuco. 2019.</p>	<p>Riesgo financiero</p> <p>Riesgo económico</p>			
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------	--	--	--

4.7 Principios éticos

El presente trabajo de investigación cumplió con respetar la ética

- **Protección a las personas:** Es decir, el conjunto de normas morales que rigen la conducta humana, que en sentido práctico se relacionan con el conocimiento del bien y su incidencia en las decisiones de los seres humanos; así como las condiciones que ponen de manifiesto una conducta apropiada y por consiguiente moral y respeto por los valores.
- **Beneficio y no maleficencia:** Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En tal sentido en regla general no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Justicia:** Se debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas.
- **Integridad científica:** La integridad o rectitud deben regir no solo la actividad científica de un investigador, sino que debe extender a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional.
- **Consentimiento informado y expreso:** En general, consideramos que durante el desarrollo del trabajo de investigación, es cuanto más se pone a prueba la validez y vigencia de los valores, porque se está tratando con el conocimiento, se está en la búsqueda de nuevos conocimientos o nuevas explicaciones a la realidad, porque el investigador va a llegar a sus conclusiones, pero debe saber valorar y respetar, las que han obtenido otros investigadores.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

TABLA N° 01

¿CONOCE USTED, LOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO TALES COMO: PRÉSTAMO Y CRÉDITO, LEASING, PAGARÉ, PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO PARA LAS EMPRESAS DE SERVICIOS?

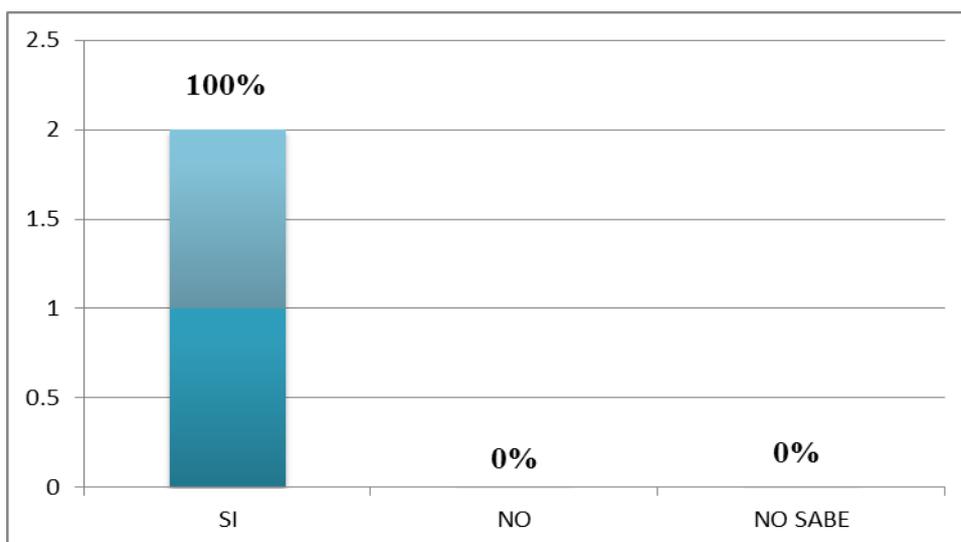
ALTERNATIVA	fi	%
SI	1	100%
NO	0	0%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Propia

GRÁFICO N° 01

¿CONOCE USTED, LOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO TALES COMO: PRÉSTAMO Y CRÉDITO, LEASING, PAGARÉ, PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO PARA LAS EMPRESAS DE SERVICIOS?



Fuente: Tabla N° 01

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Dando a la pregunta al comerciante si llega a conocer los tipos de financiamiento nos dicen que si conocen al 100%, ya que el comerciante si tuvo un préstamo para iniciar su negocio, y poder empezar a trabajar.

TABLA N° 02

¿ES IMPORTANTE CONOCER EL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA PRODUCCIÓN DE SU EMPRESA?

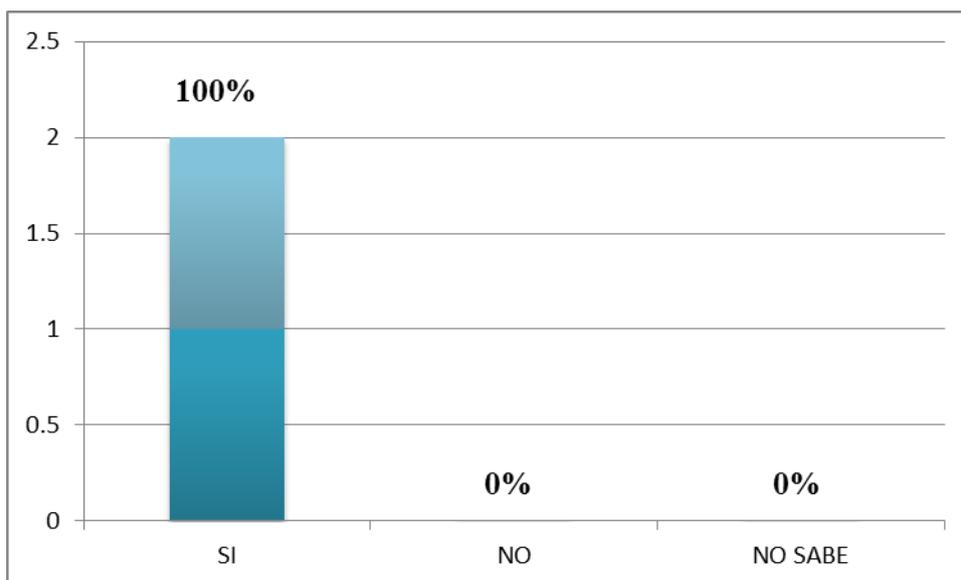
ALTERNATIVA	fi	%
SI	1	100%
NO	0	0%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Propia

GRÁFICO N° 02

¿ES IMPORTANTE CONOCER EL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA PRODUCCIÓN DE SU EMPRESA?



Fuente: Tabla N° 02

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Mediante la encuesta sobre la pregunta al comerciante llega al 100% porque si conoce los presupuestos de su negocio, ya que el comerciante a través de eso él puede vender un buen precio sus prendas de vestir y tener buenos clientes.

TABLA N° 03

¿TIENE USTED, CONOCIMIENTOS TÉCNICOS SOBRE LAS FINANZAS PARA LAS PYMES?

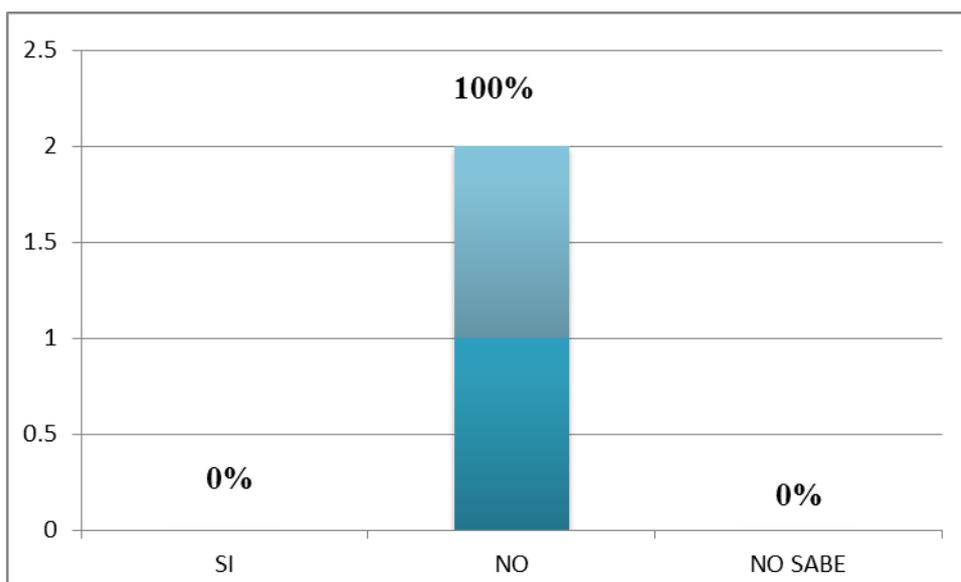
ALTERNATIVA	fi	%
SI	0	0%
NO	1	100%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Propia

GRÁFICO N° 03

¿TIENE USTED, CONOCIMIENTOS TÉCNICOS SOBRE LAS FINANZAS PARA LAS PYMES?



Fuente: Tabla N° 03

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base al encuestado al comerciante sobre la pregunta nos dan que NO conoce mucho, ya que el actualmente no conoce mucho técnicas de finanzas. Ya que las técnicas de finanzas se hace referencia a los análisis, técnicas y decisiones tomadas en un buen tiempo

TABLA N° 04

**¿SU FINANCIAMIENTO CON CAPITAL TERCERO SUPERA EL 50 %
DE SU CAPITAL PROPIO?**

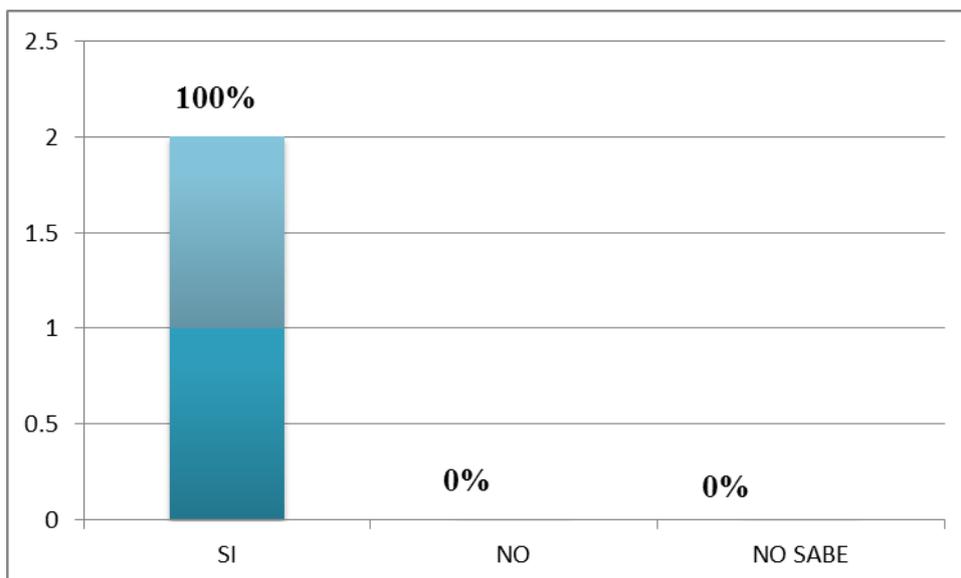
ALTERNATIVA	fi	%
SI	1	100%
NO	0	0%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Propia

GRÁFICO N° 04

**¿SU FINANCIAMIENTO CON CAPITAL TERCERO SUPERA EL 50 %
DE SU CAPITAL PROPIO?**



Fuente: Tabla N° 04

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base a la encuesta al comerciante sobre la pregunta nos llega al 100% que si supera su capital, ya que anteriormente no superaba con el tiempo fue creciendo su capital.

TABLA N° 05

¿DISPONE DE UN CAPITAL PROPIO SUFICIENTE QUE LE FINANCIÉ EL CAPITAL DE TRABAJO EN EL PERÍODO DE CRECIMIENTO DE VENTAS?

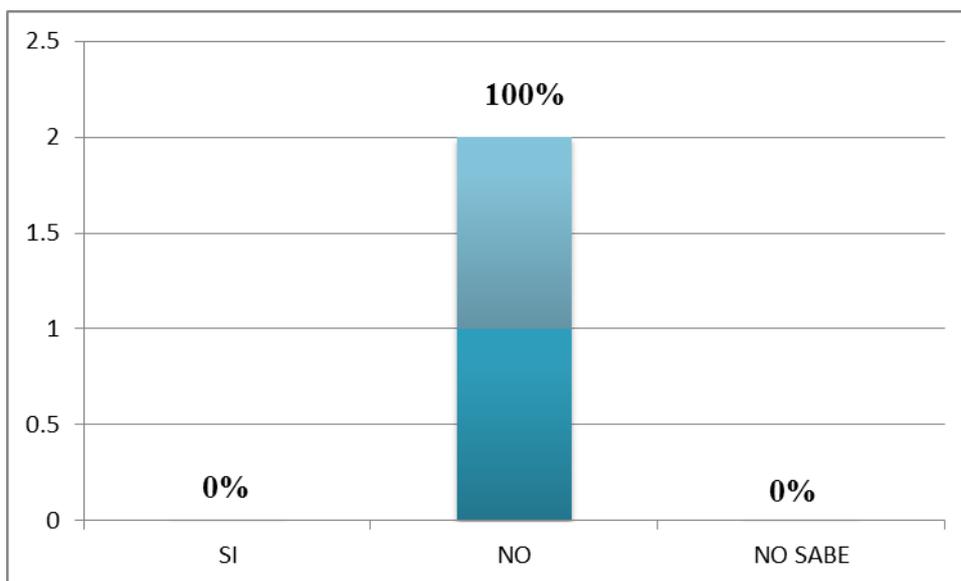
ALTERNATIVA	fi	%
SI	0	0%
NO	1	100%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 05

¿DISPONE DE UN CAPITAL PROPIO SUFICIENTE QUE LE FINANCIÉ EL CAPITAL DE TRABAJO EN EL PERÍODO DE CRECIMIENTO DE VENTAS?



Fuente: Tabla N° 05

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Mediante la encuesta al comerciante sobre la pregunta elaborada nos dan la respuesta que no donde llega el 100%, nos dicen que cuando llega el momento de crecimiento de ventas él no tiene suficiente capital para el periódico de trabajo.

TABLA N° 06

¿QUÉ ENTIENDE USTED POR EL CONCEPTO DE RENTABILIDAD?

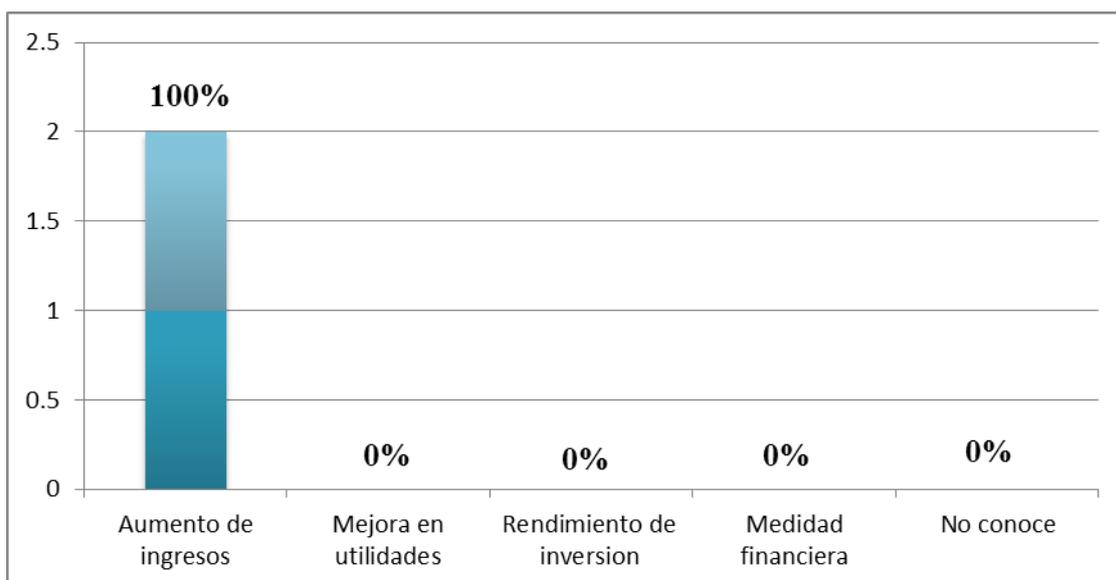
ALTERNATIVA	fi	%
Aumento de ingresos	1	100%
Mejora en utilidades	0	0%
Rendimiento de inversion	0	0%
Medidad financiera	0	0%
No conoce	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 06

¿QUÉ ENTIENDE USTED POR EL CONCEPTO DE RENTABILIDAD?



Fuente: Tabla N° 06

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base la pregunta elaborada para el comerciante ¿qué entiende usted por el concepto de rentabilidad? Nos dicen que es aumento de ingresos por que van aumentado sus ingresos de su negocios, pero bien sabemos que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Tanto en el ámbito de la inversión como ámbito empresarial.

TABLA N° 07

¿USTED CONSIDERA QUE EN EL ÚLTIMO AÑO SUS VENTAS HAN AUMENTADO?

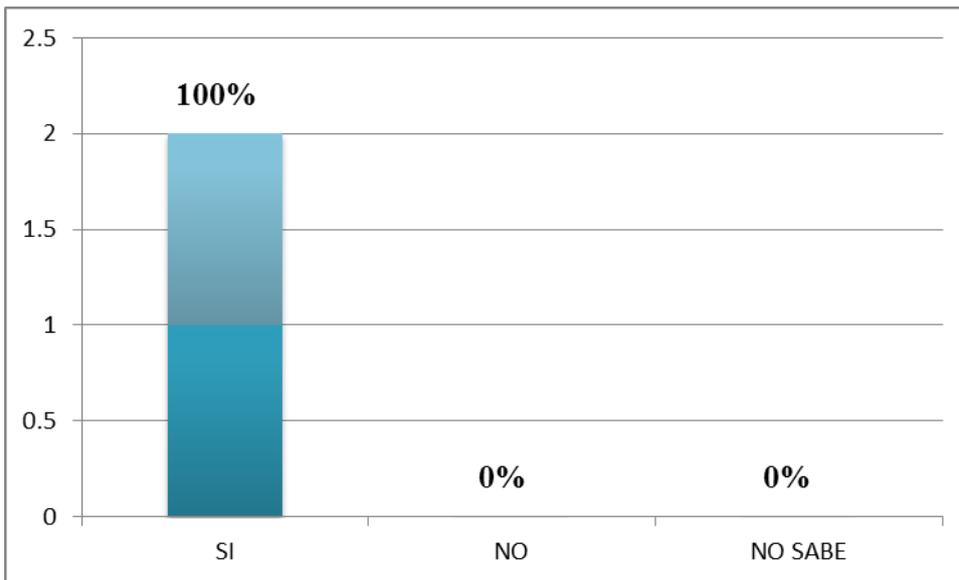
ALTERNATIVA	fi	%
SI	1	100%
NO	0	0%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 07

¿USTED CONSIDERA QUE EN EL ÚLTIMO AÑO SUS VENTAS HAN AUMENTADO?



Fuente: Tabla N° 07

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base la elaboración de pregunta al comerciante ¿usted considera que en el último año sus ventas han aumentado? Nos dan como respuesta que si aumento sus ventas a su negociación donde llega el 100%, que si subió sus ventas ya que el mismo dicen que vende sus prendas a un buen precios y asi no pierde a sus clientes sino que aumento mas para que siguen creciendo su negocio

TABLA N° 08

¿USTED EVIDENCIA QUE EN EL ÚLTIMO AÑO SUS GANANCIAS SE HAN INCREMENTADO?

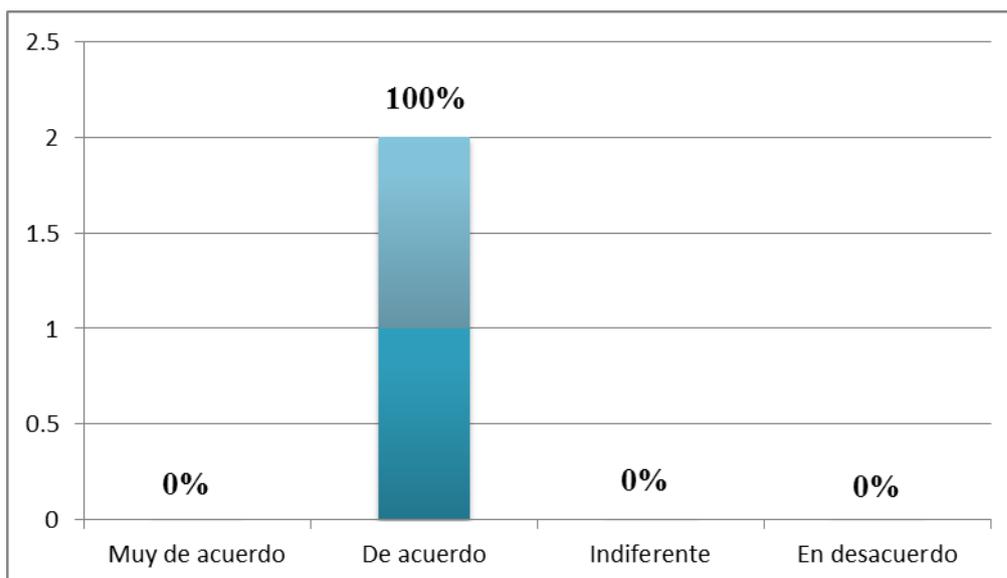
ALTERNATIVA	fi	%
Muy de acuerdo	0	0%
De acuerdo	1	100%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 08

¿USTED EVIDENCIA QUE EN EL ÚLTIMO AÑO SUS GANANCIAS SE HAN INCREMENTADO?



Fuente: Tabla N° 08

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base la elaboración de pregunta al comerciante ¿usted evidencia que en el último año sus ganancias se han incrementado? Nos dan como respuesta que si aumento sus ganancias a su negocio, ya que sus ventas subieron sus ganancias subieron bien ya que los comerciantes dan un buen precio bueno sus prendas de vestir.

TABLA N° 09

¿CUÁL ES EL MARGEN DE UTILIDAD PROMEDIO EN LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE BRINDA?

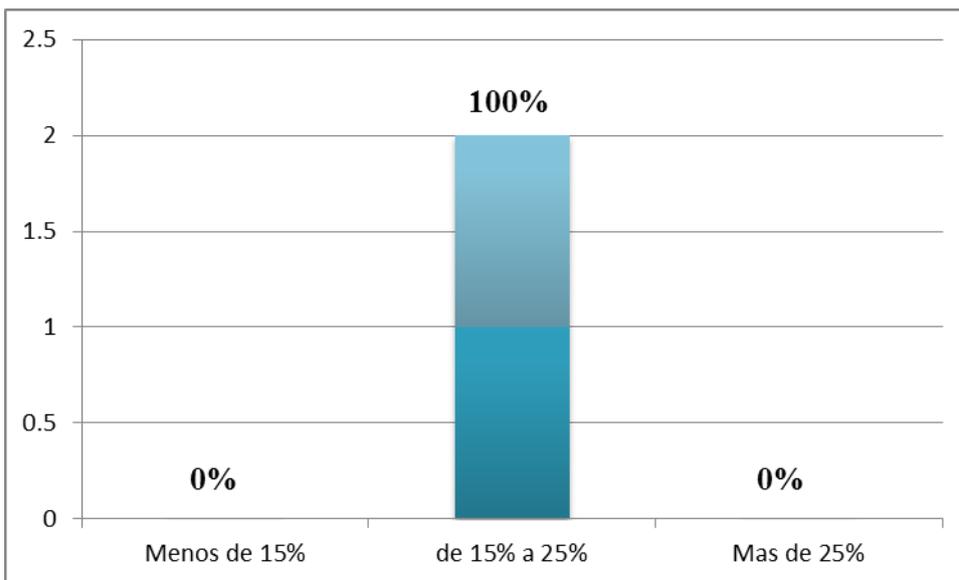
ALTERNATIVA	fi	%
Menos de 15%	0	0%
de 15% a 25%	1	100%
Mas de 25%	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 09

¿CUÁL ES EL MARGEN DE UTILIDAD PROMEDIO EN LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE BRINDA?



Fuente: Tabla N° 09

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base a la pregunta elaborada al comerciante ¿cuál es el margen de utilidad promedio en los productos o servicios que brinda? nos dan a conocer que el brinda un servicio más del 15% por que dan un buen precio, un buen trato al momento que ofrecen sus producto.

TABLA N° 10

¿USTED CUENTA CON CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO O FINANCIAMIENTO?

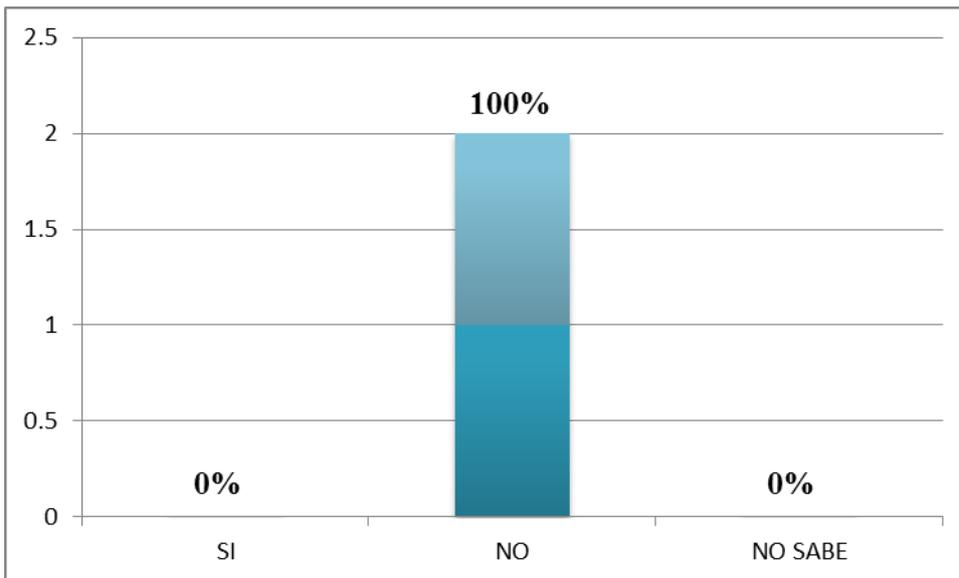
ALTERNATIVA	fi	%
SI	0	0%
NO	1	100%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 10

¿USTED CUENTA CON CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO O FINANCIAMIENTO?



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base a la pregunta elaborada al comerciante ¿usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento? Nos dan que no tiene endeudamiento en ninguna financiera, ya que anterior si obtuvo préstamo con un financiera para que crezca su negocio, en la actualidad no tiene ningún deuda ya que puede solventar sus negocios.

TABLA N° 11

¿USTED TIENE CONOCIMIENTO SOBRE INDICADORES DE RENTABILIDAD?

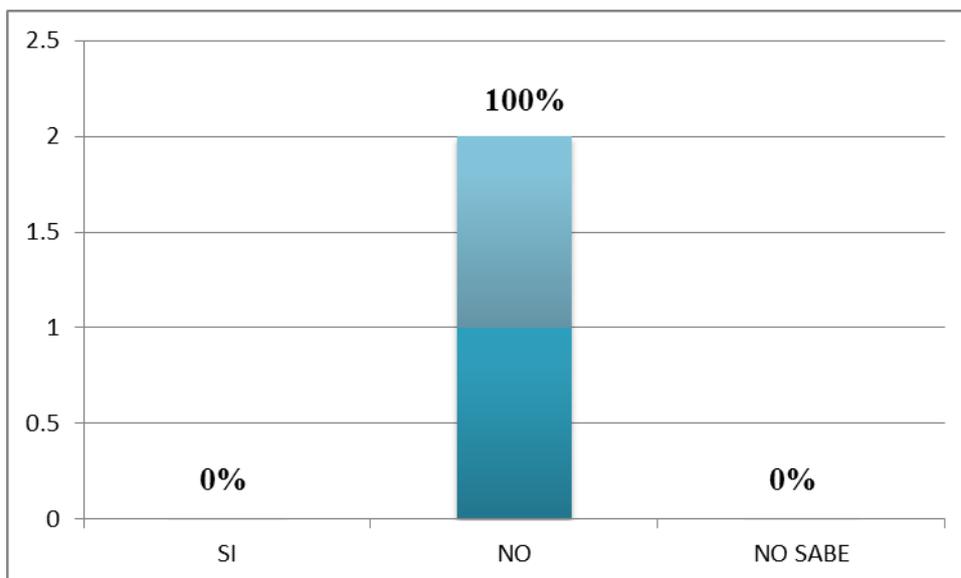
ALTERNATIVA	fi	%
SI	0	0%
NO	1	100%
NO SABE	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: La investigadora

GRÁFICO N° 11

¿USTED TIENE CONOCIMIENTO SOBRE INDICADORES DE RENTABILIDAD?



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base a la pregunta el elaborada al comerciante ¿usted tiene conocimiento sobre indicadores de rentabilidad? Nos indica que no tiene conocimiento sobre el tema. Ya viene podemos decir los indicadores de rentabilidad, denominados también rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa o negocio para controlar los costos y gastos y, y de esta manera, convertir las ventas en utilidades

TABLA N° 12

¿QUÉ TIPO DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS USA PARA MEDIR SU RENTABILIDAD?

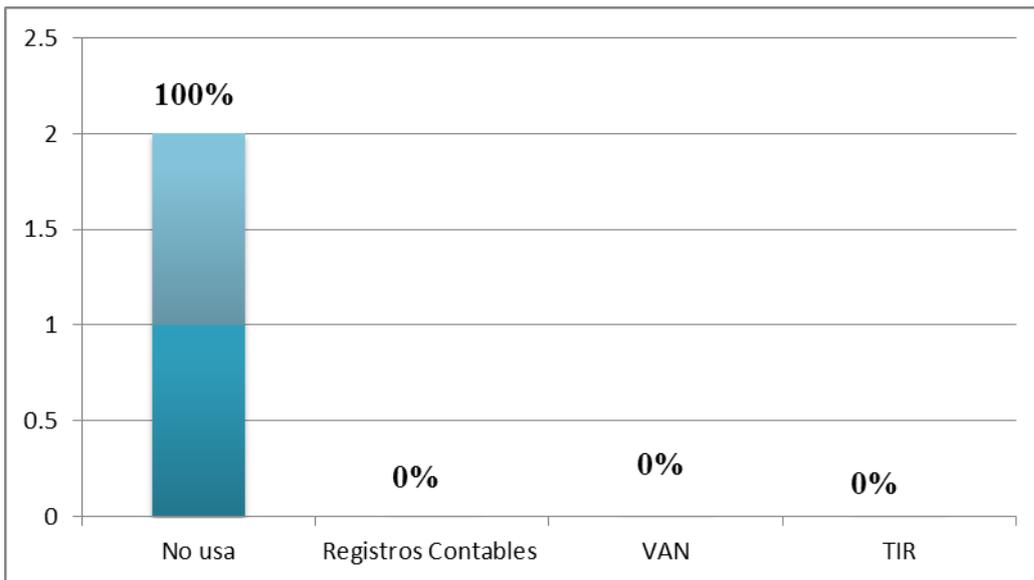
ALTERNATIVA	fi	%
No usa	1	100%
Registros Contables	0	0%
VAN	0	0%
TIR	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 12

¿QUÉ TIPO DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS USA PARA MEDIR SU RENTABILIDAD?



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base la elaboración de la pregunta al comerciante ¿qué tipo de herramientas financieras usa para medir su rentabilidad? Nos dan que el no llega ninguna herramienta contable para su negocio, ya que el mismo maneja sus ingresos y gastos de sus negocios.

TABLA N° 13

¿PARA USTED EL RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR ES RENTABLE?

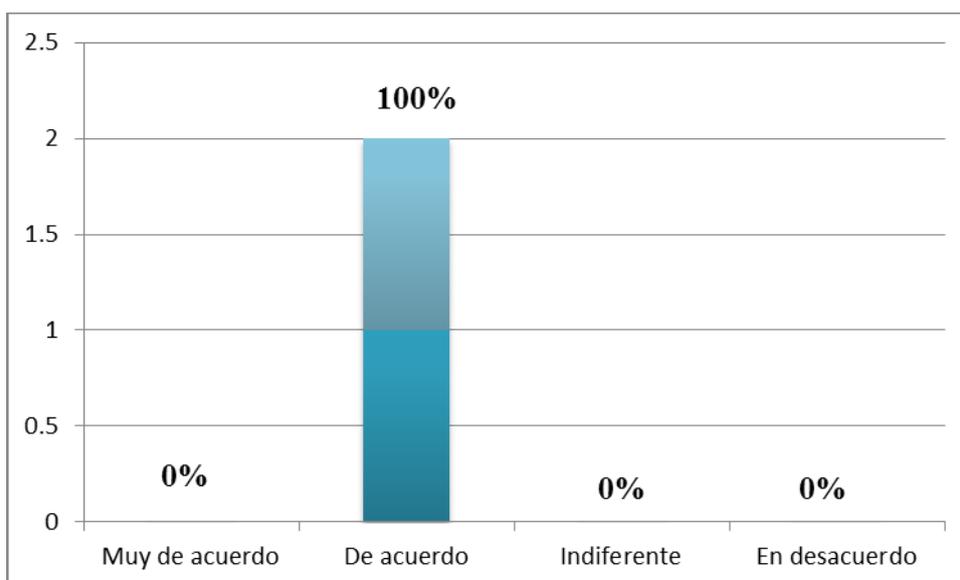
ALTERNATIVA	fi	%
Muy de acuerdo	0	0%
De acuerdo	1	100%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 13

¿PARA USTED EL RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR ES RENTABLE?



Fuente: Tabla N° 13

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base la elaboración de la pregunta al comerciante ¿para usted el rubro venta de prendas de vestir es rentable? Nos dicen que es **De Acuerdo**, donde llega el 100% que para el si es rentable su negocio, ya que a través de su negocio nos dicen que pudo sacar adelante a sus hijos para que sea profesional.

TABLA N° 14

¿QUÉ TAN RENTABLE ES SU MYPE DEL RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR?

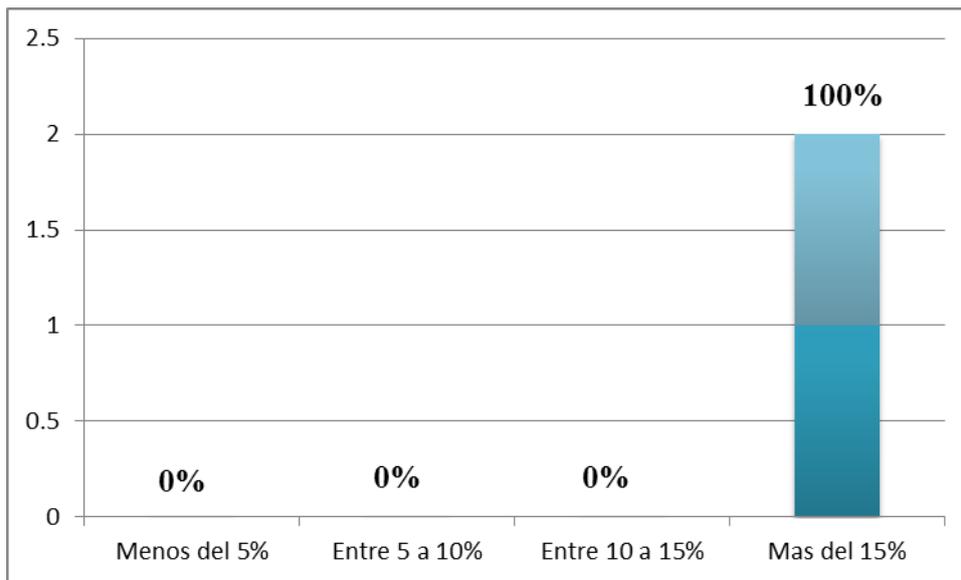
ALTERNATIVA	fi	%
Menos del 5%	0	0%
Entre 5 a 10%	0	0%
Entre 10 a 15%	0	0%
Mas del 15%	1	1
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 14

¿QUÉ TAN RENTABLE ES SU MYPE DEL RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR?



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base la pregunta elaborada al comerciante ¿qué tan rentable es su mype del rubro venta de prendas de vestir? Nos dice que para el comerciante si es rentable más del 15%, ya que atreves de su hijo él puede conocer más de las MYPE para que crezca su negocio.

TABLA N° 15

¿DE ACUERDO A SU CRITERIO EL FINANCIAMIENTO PERMITE MEJORAR SU RENTABILIDAD?

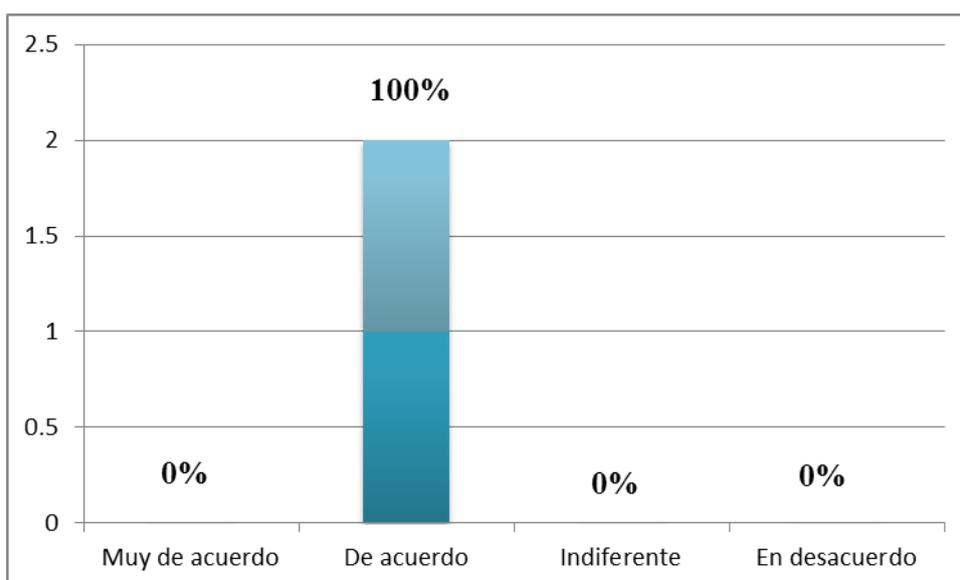
ALTERNATIVA	fi	%
Muy de acuerdo	0	0%
De acuerdo	1	100%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia

GRÁFICO N° 15

¿DE ACUERDO A SU CRITERIO EL FINANCIAMIENTO PERMITE MEJORAR SU RENTABILIDAD?



Fuente: Tabla N° 15

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Base a la pregunta elaborada al comerciante ¿de acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad? Nos dan que si le permite mejorar ya que día a día cuando vende sus negocio sube y producen bien, atreves de negocios él tiene más clientes.

PRUEBA DE HIPÓTESIS

DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD

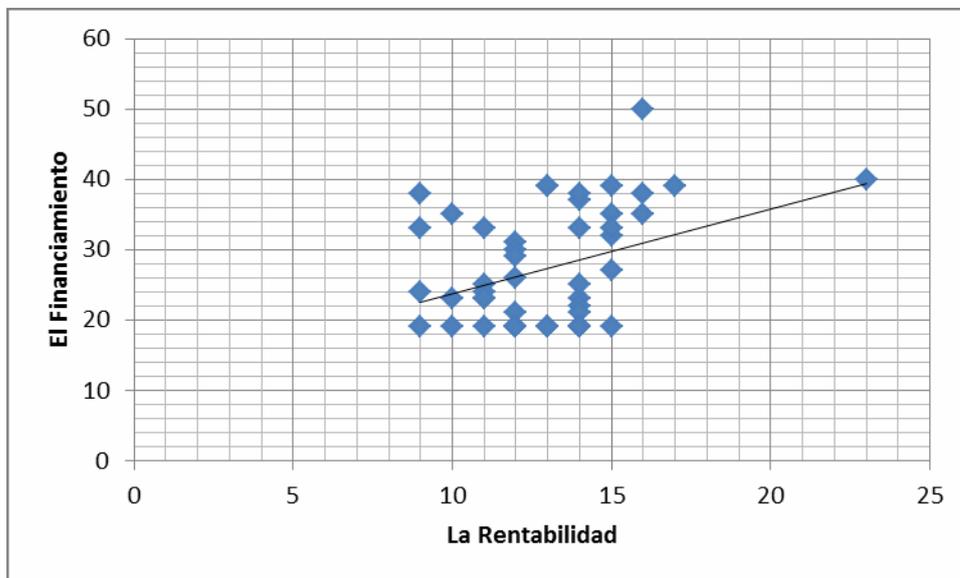
La relación entre variables se obtiene mediante la correlación de Pearson (r).

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n(\sum x^2) - (\sum x)^2][n(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

Para encontrar el valor de r, primero se calcula el puntaje que obtiene cada trabajador tanto en la encuesta (Financiamiento= x) como en la encuesta (Rentabilidad = y) como se muestra en el cuadro:

ESTUD.	X	Y	X.Y	X*2	Y*2
1	14	23	322	196	529
2	12	31	372	144	961
3	11	25	275	121	625
4	11	24	264	121	576
5	14	33	462	196	1089
6	14	22	308	196	484
7	9	24	216	81	576
8	12	26	312	144	676
9	9	19	171	81	361
10	13	19	247	169	361
11	12	19	228	144	361
12	14	37	518	196	1369
13	14	21	294	196	441
14	15	35	525	225	1225
15	12	21	252	144	441
16	11	33	363	121	1089
17	11	19	209	121	361
18	9	33	297	81	1089
19	12	30	360	144	900
20	12	29	348	144	841
21	15	27	405	225	729
22	16	35	560	256	1225
23	10	35	350	100	1225
24	16	38	608	256	1444
25	9	38	342	81	1444
26	13	39	507	169	1521
27	11	23	253	121	529
28	15	32	480	225	1024

29	11	23	253	121	529
30	10	19	190	100	361
31	13	19	247	169	361
32	15	33	495	225	1089
33	14	25	350	196	625
34	12	19	228	144	361
35	14	19	266	196	361
36	12	19	228	144	361
37	14	19	266	196	361
38	15	19	285	225	361
39	14	19	266	196	361
40	14	19	266	196	361
41	10	23	230	100	529
42	13	19	247	169	361
43	14	19	266	196	361
44	12	19	228	144	361
45	15	39	585	225	1521
46	16	50	800	256	2500
47	13	39	507	169	1521
48	14	38	532	196	1444
49	23	40	920	529	1600
50	17	39	663	289	1521
SUMA	651	1367	18166	8779	40707



Luego, se reemplaza en la ecuación como se muestra:

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n(\sum x^2) - (\sum x)^2][n(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

$$r = 0,365853667$$

Como $0 < 0,3659 < 2$, entonces la relación entre la dimensión: El financiamiento y la rentabilidad es positiva baja.

COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (r^2)

$$R^2 = r^2 \cdot 100 \%$$

$$R^2 = 0,365853667 \cdot 100 \%$$

$$R^2 = 13,38\%$$

El 13,38% de los cambios provocados en el puntaje de la rentabilidad corresponde al financiamiento, por lo tanto no se acepta la hipótesis alterna.

5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Tomando como referencia los antecedentes de investigación, asimismo, procesando los resultados, queda determinado que el acceso a los créditos y los tipos de financiamiento es fundamental para el desarrollo empresarial de las MYPES, tal como. **Silupú** (2008), afirma que, el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran son superiores al promedio de mercado, lo que impide su crecimiento y desarrollo; por lo que se hace necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia., tal como se observa en la **Tabla N°1**. Del 100% en el encuestado, afirman que, si es buena el financiamiento de las entidades financieras para las MYPES.

Sánchez (2010). En relación a la rentabilidad, en un sentido general se denomina a la medida del rendimiento en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. Tal como se observa en la tabla N° 15 en la del 100% en el encuestado, el cree que ha mejorado la rentabilidad de la empresa por el financiamiento solicitado.

VI. CONCLUSIONES

Objetivo General

- ❖ La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de los comerciantes del mercado de Paucarbamba, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Amarilis, 2019 es positivamente baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento.

Objetivo Específica 1

- ❖ Las decisiones del financiamiento no inciden en la rentabilidad ya obtenidas por los datos nos llevan a la conclusión en la relación de Pearson es positivamente baja.

Objetivo Específica 2

- ❖ Las decisiones de inversión a través de estudios demuestran que la relación existente con la rentabilidad es positivamente baja tras el análisis con la correlación de Pearson en los comerciantes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis.

Objetivo Específica 3

- ❖ Las decisiones de diversificación financiera a través de estudios, datos obtenidos y analizados demostraron que la relación existente con la rentabilidad es positivamente baja, nos quiere decir que la incidencia que tiene las decisiones de diversificación financiera no es significativa.

PROPUESTA DE MEJORA

- ❖ El comerciante en la actualidad si obtiene préstamo de la entidad Caja Huancayo con la tasa de interés 45,93% con 18 meses, lo cual le recomiendo que en la entidad financiera Cooperativa de Ahorro y Créditos Señor de los Milagros Ltda. con el mismo monto le dan la tasa de interés 26,08% con 10 meses.

- ❖ Le recomendamos que tenga una buena decisión e inversión en su negocio, para surtir su mercadería como ropa de verano, otoño, primavera e invierno.

- ❖ Le recomendamos que amplíen su negociación no solo que se quedar en el mercado, sino que habré en otro lugar su negociación. También que tenga nuevas tendencias de ropa, promociones y marketing

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

American Psychological Association (2010) Manual de publicaciones (3ª. ed.). México: El manual moderno.

Bravo, S. (2008) Análisis de rentabilidad, económica y financiera. Fundamentos de la valorización de empresas. Lima. Perú: Editora Print Press S.A.C.

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L. (2003) Logística empresarial. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000, S.A.

Hill, Ch. (2011) Negocios internacionales. Competencia en el mercado global. México: Programas educativos S.A. de C.V.

López, F. (2010) Finanzas para no contadores. Madrid, España: Esic Editorial.

Márquez, J. (2003) Banca, mercado de capitales y seguros (2ª. ed.). Lima, Perú: Editorial San Marcos.

Mora, L. (2012) Gestión logística integral. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Parada, J. (1988) Rentabilidad empresarial. Un enfoque de gestión. Concepción, Chile: Universidad de Concepción.

Pérez, M. (2010) Diccionario de administración. Lima, Perú: Editorial San Marcos.

Quispe, U. (2012) Proyectos de inversión para el sector público y privado. Lima, Perú: Editorial San Marcos.

Rojas, M.; Guisao, E.; y Cano, J. (2011) Logística integral. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

<https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

nciclopedia de Clasificaciones (2017). "Definición de financiamiento". Recuperado de: [https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/file:///C:/Users/admin/Downloads/Dialnet-](https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/file:///C:/Users/admin/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf)

[FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf](https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/file:///C:/Users/admin/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf)

Briceño, A. (2009). Formas y Fuentes de Financiamiento a Corto y Largo Plazo.

Consultado el 01/12/2015. Disponible en

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

<http://bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000029&idCategoria=5>

Fuente: <https://concepto.de/rentabilidad/#ixzz5uUWAhZDE> Última edición: 16 de noviembre de 2018. Cómo citar: "Rentabilidad". **Autor: María Estela Raffino.**

Para: *Concepto.de*. Disponible en: <https://concepto.de/rentabilidad/>. Consultado: 23 de julio de 2019.

Sanchez Ballesta, Juan Pedro. (2002). “ Analisis de Rentabilidad de la empresa”. Visto el 10 de agosto del 2019, desde

<http://cibercontra.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Sánchez, 2001. [http://www.eumed.net/libros-](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

[gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

<http://mdc.org.co/principales-indicadores-de-rentabilidad-empresarial/>

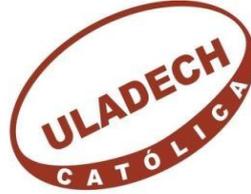
<http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Inicio.aspxh>

<https://www.fundingcircle.com/es/diccionario-financiero/diversificacion>

Universidad de Alcalá <https://www.masters-finanzas.com/diversificacion-riesgo-financiero/>

Aconseguir (conciencia financiera) <http://aconseguir.com/es/poder-de-la-diversificacion-financiera/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**INSTRUMENTOS PARA
RECOLECCIÓN DE DATOS**

**CUESTIONARIO A LOS DUEÑOS DEL
COMERCIO**

El presente cuestionario tiene como finalidad obtener información para el estudio de “PROPUESTA DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE PAUCRABAMBA, RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR DEL DISTRITO DE AMARILIS – HUÁNUCO. 2019.”, Es de aclarar que la información brindada por usted es exclusivamente para dicho trabajo de investigación.

1. ¿Conoce usted, los tipos de financiamiento tales como: Préstamo y crédito, leasing, pagaré, para el otorgamiento de crédito para las empresas de servicios?
a. Si () b. No () c. No sabe ()
2. ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?
a. Si () b. No () c. No sabe ()
3. ¿Tiene usted, conocimientos técnicos sobre las finanzas para las Pymes?
a. Si () b. No () c. No sabe ()
4. ¿Su financiamiento con capital tercero supera el 50 % de su capital propio?
a. Si () b. No () c. No sabe ()
5. ¿Dispone de un capital propio suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?
a. Si () b. No () c. No sabe ()

6. ¿Qué entiende usted por el concepto de rentabilidad?
 Aumento de ingresos () Mejora en utilidades () Rendimiento de inversión () Medida financiera () No conoce ()
7. ¿Usted considera que en el último año sus ventas han aumentado?
 Muy de acuerdo () De acuerdo () Indiferente () En desacuerdo ()
8. ¿Usted evidencia que en el último año sus ganancias se han incrementado?
 Muy de acuerdo () De acuerdo () Indiferente () En desacuerdo ()
9. ¿Cuál es el margen de utilidad promedio en los productos o servicios que brinda?
 Menos de 15% () 15 – 25 % () Más de 25% ()
10. ¿Usted cuenta con capacidad de endeudamiento o financiamiento?
 Si () No ()
11. ¿Usted tiene conocimiento sobre indicadores de rentabilidad?
 Si () No ()
12. ¿Qué tipo de herramientas financieras usa para medir su rentabilidad?
 No usa () Registros contables () VAN () TIR ()
13. ¿Para usted el rubro venta de prendas de vestir es rentable?
 Muy de acuerdo () De acuerdo () Indiferente () En desacuerdo ()
14. ¿Qué tan rentable es su MYPE del rubro venta de prendas de vestir?
 Menos del 5% () Entre 5 a 10 % () Entre 10 a 15% () Más del 15% ()
15. ¿De acuerdo a su criterio el financiamiento permite mejorar su rentabilidad?
 Muy de acuerdo () De acuerdo () Indiferente ()
 En desacuerdo ()

ANEXO N° 02

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

Foto N° 01:



FOTO N° 02

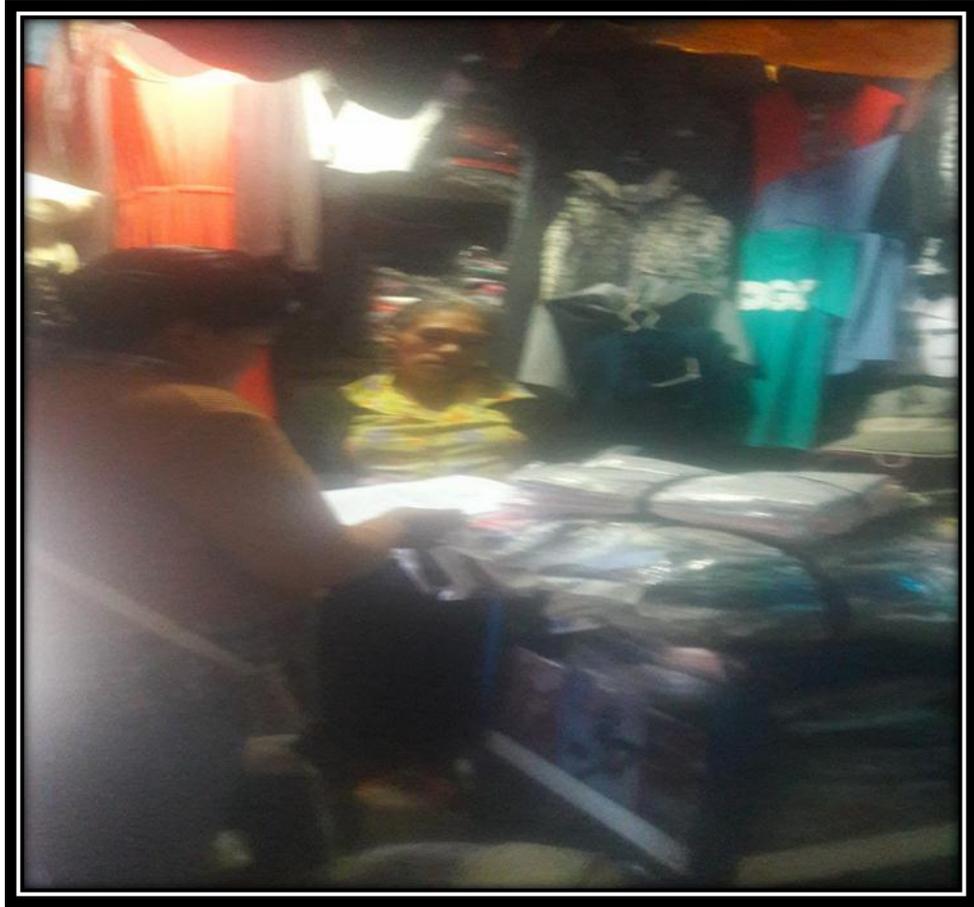


FOTO N° 03



FOTO N° 04





UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FILIAL HUÁNUCO

“Año de la Lucha Contra la Corrupción e Impunidad”

Solicito: Carta de presentación para recabar información para trabajo de investigación.

Mg. Elias Quispe Castillo

Coordinador de la escuela de contabilidad

Yo MERCEDES ZASIGA BUENO, Identificada con DNI. N° 70756128, con código de matrícula, 4803122001, Domiciliado en: Psje: Pillco Mozo LT “B” #192 Cayhuayna, Distrito de Pillco Marca, Provincia y Departamento de Huánuco, ante Ud. con el debido respeto me presento y expongo lo siguiente:

Que habiendo concluido mis estudios de contabilidad en la Universidad Católica Los Angeles Chimbote filial-Huánuco y estando llevando el taller de titulación para optar mi título de contador público y para ello me encuentro desarrollando un trabajo de investigación denominada “PROPUESTA DE MEJORA DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE PAUCARBAMBA, RUBRO VENTA DE PRENDAS DE VESTIR DEL DISTRITO DE AMARILIS-HUÁNUCO 2019.”, requiriendo obtener información relacionado a los negocios dedicado al servicio rubro Ventas de Prendas de Vestir Solicito a usted tenga bien me extiende una carta de presentación dirigida a la Sr. TUCTO SANTIAGO MACARIO ALFREDO, a fin de que pueda brindar la información requerida.

Por lo antes expuesto agradezco a usted acceder a mi petición por ser de justicia.

Huánuco, 09 de agosto del 2019

Recibido
E. Quispe
09/08/19

Bach. Mercedes Zasiga Bueno

DNI N°:70756128