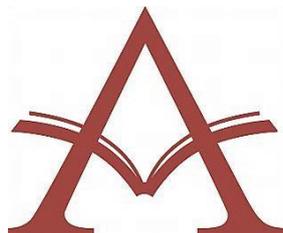


**UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN  
LA RENTABILIDAD: CASO DE UNA EMPRESA  
IMPORTADORA DE REPUESTOS DE AUTOS, LIMA  
2019**

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

**AUTOR:**

**ELIANA ALARCÓN VILLANUEVA,**

**ASESOR:**

**MILLAN BAZAN CESAR AUGUSTO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: FINANZAS**

**LIMA, PERÚ**

**SEPTIEMBRE, 2020**

## **RESUMEN**

El presente trabajo se realizará con el objetivo de determinar de qué manera la adecuada gestión del financiamiento el impacto que pueda obtener la empresa en estudio. Esta investigación se realizará con un diseño no experimental, cuantitativa, descriptiva y correlacional y en la que se podrá llegar a los resultados y conclusiones que se detallan en las secciones correspondientes.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, ROE, ROA, Leasing, Factoring.

## **ABSTRACT**

The present work will be carried out with the objective of determining how the adequate management of financing the impact that the company under study may obtain. This research will be carried out with a non-experimental, quantitative, descriptive and correlational design and in which the results and conclusions detailed in the corresponding sections can be reached.

Keywords: Financing, Profitability, ROE, ROA, Leasing, Factoring.

## TABLA DE CONTENIDOS

Resumen .....	ii
Abstract.....	ii
Tabla de contenidos .....	iii
Lista de tablas .....	v
Lista de figuras .....	v
1. Problema de la investigación .....	1
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	1
<b>Planteamiento del problema</b> .....	3
1.1.1 Problema general.....	3
1.1.2 Problemas específicos.....	3
<b>1.2 Objetivos de la investigación</b> .....	3
1.2.1 Objetivo general.....	3
1.2.2 Objetivos específicos.....	3
2. Marco teórico.....	5
<b>2.1 Antecedentes</b> .....	5
2.1.1 Internacionales .....	5
2.1.2 Nacionales.....	6
<b>2.2 Bases teóricas</b> .....	7
2.2.1 Gestión del financiamiento .....	7
Financiamiento de corto plazo.....	8
Financiamiento de largo plazo.....	8
Políticas de financiamiento.....	9
Rentabilidad económica.....	10
Indicadores de rentabilidad del estado de resultados .....	12
Margen de la utilidad bruta.....	12
Margen de la utilidad operativa .....	12
Margen de utilidad neta .....	12
• Factoring.....	13
• Leasing.....	13
• Crédito comercial.....	13
• Apalancamiento financiero.....	14
• Liquidez .....	14
• Indicador de rotación de cuentas por cobrar .....	14

•	Indicador de rotación de existencias .....	14
•	Indicador de rotación de cuentas por pagar .....	14
•	Indicador de rotación de activos .....	15
3.	Cronograma y actividades .....	16
4.	Recursos y presupuestos .....	17
5.	Referencias bibliográficas .....	18
6.	Aporte científico del investigador.....	19
7.	Recomendaciones .....	20
8.	Anexos .....	21

## **Lista de Tablas**

Se detallará en desarrollo de la tesis

## **Lista de Figuras**

Descripción	N° de
	Pág.
Figura 1. Esquema genérico de la situación financiera.....	8

## 1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Descripción de la Realidad Problemática

En las economías denominadas modernas, durante muchos años, las entidades o empresas que tiene un tamaño pequeño vienen afrontando problemas para acceder al financiamiento de las entidades privadas. Dentro de las principales causas se pueden establecer las fallas que existen en la forma como funciona el mercado crediticio, dada principalmente por la poca información con la que pueden contar las entidades financieras para evaluar el riesgo crediticio de estas empresas. (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011).

La posibilidad de que una empresa pequeña, pueda obtener éxito en la búsqueda de financiamiento se dan básicamente por la existencia de bancos que pertenecen al estado, existencia de bancos privado de capital nacional, la existencia de instituciones financieras más pequeñas y flexibles para otorgar el financiamiento y/o se disponga de una entidad bancaria nacional que fomente el desarrollo. (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011)

La escasa información acerca de los planes de las organizaciones, el valor de las ventas, su capacidad de crecimiento y la ausencia o poca transparencia de los estados financieros, hacen que los bancos tengan dificultades muy grandes para medir el riesgo de incobrables, al mismo tiempo que sienten que son negocios de bajo monto y muchas operaciones que incrementan sus costos y las hacen poco rentables. Debido a estas situaciones o problemas descritos, los bancos solicitan garantías a estas empresas para minimizar los riesgos crediticios y les imponen tasas de crédito altas. (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011).

Por el lado de las pymes, estas tienen problemas para cumplir los requisitos exigidos por las entidades financieras, al tiempo que no cumplen con los requisitos técnicos al momento de presentar una solicitud de crédito, lo cual incluye el plan de negocio, la estrategia y la capacidad de juntar los documentos pertinentes, así mismo la dificultad para cumplir con las garantías exigidas. (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011).

En el Perú, un informe del Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima, establece que los créditos otorgados por las empresas del sector financiero equivalen al 42% de PBI nominal, de los cuales el 63% está destinado a las empresas

y de estas el 14% a las pequeñas empresas y el 6% a las microempresas, concentrando el 80% del crédito empresarial en las medianas y grandes empresas y las corporaciones, información que deja ver que existe un importante grupo de micro y pequeñas empresas que no logran ser incluidas financieramente. De igual forma, la SBS informó que en el año 2019, los créditos a empresas otorgados por el sistema financiero, ascendieron a S/. 196'996,000 (Ciento noventa y seis mil, novecientos noventa y seis millones de soles), de los cuales, las MYPES solo pudieron acceder al 20%. (Cámara de Comercio de Lima, 2019).

En el caso de una empresa importadora de repuestos de autos, está es una pequeña empresa que opera en el mercado desde el año 2014 y en los últimos años del 2016 al 2018, la entrada al mercado de la competencia agresiva lo ha llevado a que establezca nuevas políticas de crédito a sus clientes para dar las facilidades que otros proveedores ofrecen, al mismo tiempo que ha visto reducida sus ganancias por la baja de precios que la competencia agresiva ofrece. De igual forma, la necesidad de distribuir sus productos en toda la ciudad de Lima y alrededores, lo ha llevado a incurrir en gastos de distribución por no contar con suficientes unidades de reparto propio, lo que impacta en su utilidad.

Las cuentas por cobrar de la empresa llegan en varios casos a realizarse en promedio en más de 50 días, lo que le impide contar con suficiente liquidez para realizar importaciones más grandes que reduzcan su costo de adquisición, a la vez que tiene problemas para el pago de sus obligaciones de corto plazo.

Esta situación se ha dado porque la empresa no cuenta con un plan de gestión de financiamiento de sus operaciones y la información financiera que muestra no es la real, por ventas que no se declaran y gastos que no se dan en la realidad con el propósito de pagar menos impuestos, lo que la hace ver riesgosa para acceder a créditos en el sistema financiero.

Esta información ha sido obtenida mediante el análisis y observación de las operaciones que realiza y la documentación que sustenta la contabilidad, así mismo mediante los trabajadores de las áreas de compras, contabilidad y administración.

Si esta problemática por la que atraviesa la empresa siguiese de esta manera, se corre el riesgo de seguir reduciendo la utilidad hasta no poder cubrir los costos del capital, de fuente propia y de fuente externa, además de tener problemas de precios y no poder hacer frente a la competencia, lo cual también pondría en riesgo la cobranza a los clientes si no seguimos

atendiendo sus pedidos, la capacidad de hacer frente a las obligaciones de corto plazo, lo que finalmente podría terminar en el cierre del negocio.

Para superar esta situación desde el segundo trimestre del año 2018 se implementó un plan de gestión del financiamiento que incluya el registro adecuado de operaciones, para que se pueda lograr negociación de cuentas por cobrar con el banco, obtener un crédito de largo plazo, financiar la compra de unidades de reparto mediante un leasing, adquisición de mercaderías del exterior en mayor volumen para reducir los costos de adquisición y de esta manera mejorar la posición en el mercado y aumentar la rentabilidad de la empresa, teniendo claro que la gestión del financiamiento será el proceso estratégico que permitirá que esto se alcance.

## **Planteamiento del problema**

### **1.1.1 Problemageneral.**

- ¿Cuál es el impacto de la gestión del financiamiento en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos de Lima, en el año 2019?

### **1.1.2 Problemasespecíficos.**

- ¿Cuál es el resultado de la gestión del financiamiento de los activos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos de Lima, en el año 2019?
- ¿Cuál es el impacto de la gestión del financiamiento de los pasivos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos de Lima, en el año 2019?

## **1.2 Objetivos de laInvestigación**

### **1.2.1 Objetivogeneral.**

- Determinar cuál es el impacto de la gestión del financiamiento en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos de Lima, en el año 2019.

### **1.2.2 Objetivosespecíficos.**

- Establecer cuál es el resultado de la gestión del financiamiento de los activos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos de Lima, en el año 2019.
- Establecer cuál es el resultado de la gestión del financiamiento de los pasivos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos de Lima, en el año 2019.

### **1.3 Justificación e importancia de la investigación:**

La necesidad de la empresa de lograr los objetivos financieros que puedan pagar el costo del capital propio y el capital de terceros invertidos en la empresa y generar ganancias que permitan su crecimiento, lo que en los últimos años se ha visto mermado debido a la mala gestión financiera de la empresa y una deficiente gestión del financiamiento tanto de sus activos como de pasivos, representan la justificación relevante para la realización del presente trabajo de investigación, que pueda dar nuevos planes de corto y largo plazo sobre el manejo de las finanzas de la organización y le ayuden a superar los problemas que atraviesa y pueda aprovechar sus oportunidades del mercado.

De esta manera este trabajo tiene una gran importancia ya que a través del mismo se podrá diseñar e implementar un modelo de gestión financiera que permita a la empresa obtener líneas de financiamiento de bajo costo, utilizar instrumentos financieros que le permitan generar liquidez, contar con dinero disponible para aumentar su nivel de compras y reducir los costos de adquisición para generar una ventaja competitiva sobre otros ofertantes del mercado y vuelva a obtener los niveles de crecimiento de los primeros años. Así mismo, este modelo de gestión del financiamiento que tome la empresa podrá servir para que sea aplicado en otras organizaciones que tengan problemas que se asemejen a los que actualmente atraviesa la empresa.

## 2. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales.

- Castro, Sandra (2017), en su trabajo de investigación se formuló como problema principal de investigación “¿De qué manera el financiamiento afecta la rentabilidad de las microempresas productoras de calzado Juan Cajas?”, con el objetivo principal de hacer un análisis de la forma en que el financiamiento realizados por las microempresas dedicadas a la producción de calzado tiene incidencia en la rentabilidad para evidenciar el manejo o uso del dinero. En esta investigación se realizó bajo el enfoque cualitativo y cuantitativo, de modalidad bibliográfica y de campo con un nivel exploratorio, correlaciona y descriptivo, donde se lograron obtener las conclusiones siguientes: 1). Se determinó que la mayor parte de microempresarios que producen calzado, financian sus actividades en mayor volumen con capital de terceros, utilizando mayormente créditos de proveedores y de las instituciones bancarias utilizando financiamiento de corto plazo para fabricar el calzado, pero como no logran ganancias suficientes, recurren a las instituciones financieras para financiarse, las cuales sirven para pagar sus deudas de corto plazo, con un nuevo crédito de largo plazo, los que son más costosos que buscar financiamiento directo de proveedores. 2). El nivel o grado de rentabilidad del sector de calzado es aceptable en término medio, tomando en cuenta aspectos o situaciones económicas del país y la forma en que se maneja el dinero obtenido por financiamiento por parte de las personas que administran el negocio, por este motivo el destino de los fondos obtenidos es muy importante cuando se analiza la rentabilidad. El endeudamiento por parte de los fabricantes de calzado es utilizado para compra de materia prima, siendo para ello el problema la producción en exceso que les genera mucho inventario y reduce su rentabilidad e incluso no obtienen ganancias. Los problemas de liquidez por lo que atraviesan en algunos momentos en este sector hacen que las personas acudan a endeudamiento costoso y de largo plazo. 3). El sector carece de un modelo para aplicar una estrategia financiera, que permitan optimizar los pocos recursos de las microempresas y de esta forma mejorar o incrementar la rentabilidad de estas empresas. (Castro Navarrete, 2017).
- Baños, Sonia; García Pedro & Martínez, Pedro (2014), en su trabajo de investigación se plantearon como problema de investigación saber “cuál es el efecto de las diferentes estrategias de financiación de la NOF sobre el valor y rentabilidad de la empresa”,

teniendo como objetivo principal de investigación hacer un análisis de la forma en que el financiamiento de las necesidades operativas de fondos influye en la rentabilidad financiera de la empresa. La investigación fue de tipo descriptiva y se utilizó la técnica de análisis documental, sobre una población de 4,559 pequeñas y medianas empresas de España. En este trabajo se llegó a las conclusiones siguientes: El financiamiento de las NOFes fundamental para la estrategia empresa de creación de valor por sus efectos que tiene en la rentabilidad y en el riesgo. Las entidades empresariales pueden optar por un financiamiento de sus NOF de manera preferente a corto plazo, que tiene un costo reducido, pero tienen mayor riesgo, esta es una estrategia de uso de financiación agresiva, también pueden usar un mayor importe de recursos de largo plazo, esta es una estrategia de uso de financiación conservadora, que supone menor riesgo y a la vez una rentabilidad menor, o pueden utilizar una estrategia equilibrada entre ambas. En periodos que existe una expansión económica, si la entidad se recurre a estrategias de financiación agresivas y/o conservadoras, obtienen, en promedio, una rentabilidad financiera menor. Sin embargo, si utilizan políticas de financiamiento intermedias, obtienen en promedio, una rentabilidad mayor. En periodos de crisis financiera, la situación es diferente, estas se caracterizan por la restricción del crédito. En esta situación, las empresas que usan políticas de financiamiento conservadoras logran una rentabilidad financiera mayor. (Baños Cabello, García Terual, & Martínez Solano, 2014).

### **2.1.2 Nacionales.**

- Cabello, Yeiko (2019), en su trabajo de investigación para la obtención del título de “Licenciado en Administración y Emprendimiento”, se planteó como problema principal de investigación “¿Existe relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas pymes inmobiliarias de San Isidro 2019?”, con el objetivo principal de determinar o establecer si hay relación entre las estrategias de financiación usadas por las pymes inmobiliarias ubicadas en San Isidro y la rentabilidad obtenida en el periodo 2019. En este trabajo se utilizó el método de investigación cuantitativo, de tipo correlacional y diseño transversal - no experimental, donde se lograron llegar a las siguientes conclusiones: 1). Las estrategias de financiamiento aplicada por las pymes ubicadas en San Isidro afectan positivamente la rentabilidad de estas. 2). El financiamiento vía préstamos de socios se relaciona de manera positiva con la rentabilidad. 3). El crédito obtenido de proveedores se relaciona de manera positiva con

la rentabilidad de la empresa. 4) La utilización de financiamiento vía arrendamiento financiero se relaciona de manera positiva con la rentabilidad. 5). El financiamiento mediante un préstamo o crédito bancario se relaciona de manera mayor con la rentabilidad. (Cebello Tenorio, 2019).

- Baca, Andrés & Díaz Teresa (2016), en su trabajo de investigación para obtener el grado de Contador Público, donde se formuló como problema principal “¿Cuál es el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verástegui SAC – 2015?”, con el objetivo de poder determinar o establecer cual es el impacto del financiamiento realizado en la empresa Constructora Verástegui SAC en su rentabilidad durante el año 2015. Para el presente estudio se aplicó un tipo de investigación descriptiva y analítica, con diseño no experimental, llegando a las conclusiones siguientes: 1). El financiamiento utilizado por la Constructora Verastegui S.A.C. ha permitido aumentar sus ventas en 2.19% y su endeudamiento ha pasado de 27 % en el año 2014 a 48.38 % en el año 2015. 2). La política de financiamiento con fondos de terceros, en este caso los bancos, a rebasado el límite de su política actual de 30% a 50%. 3). La empresa Constructora Verastegui S.A.C. ha obtenido un financiamiento con una tasa de interés de costo alto, comparado con otras empresas financieras. 4). La empresa debe utilizar el autofinanciamiento como la mejor alternativa para financiar sus operaciones. En cuanto a una entidad financiera, el Banco Continental sería una mejor opción de financiamiento por la tasa de 14% que ofrece, lo cual permitiría incrementar el resultado del ejercicio en 3.53% (Baca Mozo & Díaz Cieza, 2016).

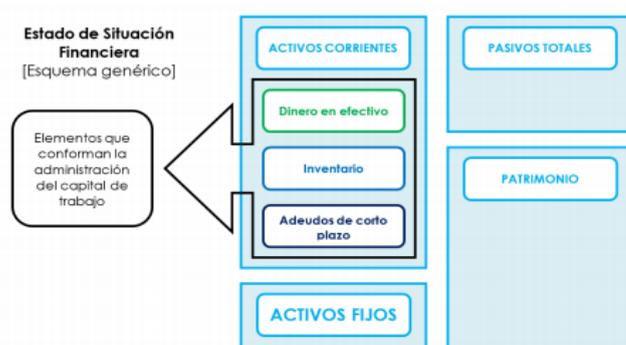
## 2.2 Basesteóricas

- 2.2.1 **Gestión del financiamiento:**El desarrollo de cualquier actividad empresarial involucra la necesidad de invertir, lo que quiere decir, tener el capital necesario para llevar a cabo las actividades planificadas por los accionistas de la empresa. En ese sentido, es muy importante para la empresa poder tener el capital que es necesario para realizar operaciones que permitan el logro del éxito empresarial. Este capital puede obtenerse mediante financiamiento directo y financiamiento indirecto. Financiarse de manera directa implica que sean los socios los que aporten dinero, los bienes u otros recursos que requiere el negocio y se puede realizar mediante el aporte de capital al momento de constituir una empresa, el aumento del capital

posterior a su constitución, emitir obligaciones que se puedan convertiren acciones o no. Por el lado del financiamiento externo o indirecto, implica que los fondos o recursos provengan de terceros que no son parte de la organización. Este financiamiento se materializa a través de los préstamos o créditos garantizados o no, el leasing, el leaseback, operaciones de factoring, etc. (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).

**Financiamiento de corto plazo:** El ambiente empresarial es bastante difícil y lleno de cambios. Cualquier persona o ejecutivo que en algún momento ha dirigido empresa, ha tenido la necesidad de solucionar problemas de liquidez, proveerse de dinero efectivo para enfrentar la obligaciones operativas de cada día tales como el pago de los inventarios, cumplir con los impuestos, pagar los servicios, pagos del personal, entre otros, los cuales se tratan de cubrir con los ingresos que provienen de cobranza por la venta de productos y servicios y de alguna forma, mediante la obtención de financiamiento de parte de terceros, por lo general entidades financieras. Administrar el capital de trabajo radica en gestionar de manera adecuada los elementos del activo corriente. (Hinojosa Wong, 2018)

Figura 1. Esquema genérico de la situación financiera



Fuente: manual auto formativo: finanzas corporativas ii. (Hinojosa Wong, 2018)

**Financiamiento de largo plazo:** Dentro de las fuentes de corto plazo las empresas optan por el financiamiento comercial o financiamiento de parte de los proveedores, créditos de empresa no supervisadas por SBS o aquellos que provienen de cooperativas dedicadas al ahorro y crédito. Igualmente se puede recurrir a entidades que forman parte del sistema financiero y que están bajo supervisión de SBS como bancos, cajas de ahorro y crédito o las EDPYMES. También como una forma de financiamiento se

utiliza en el corto plazo una herramienta o instrumento como el factoring, mediante la cual, las cuentas por cobrar que tiene la empresa se convierten en liquidez, con el objeto de superar las necesidades de dinero en efectivo en el corto plazo, transfiriendo el derecho de cobranza a un tercero a cambio de liquidez inmediata. Esta operación se da con la intervención de tres partes: 1) El factor que es la persona que asume el derecho de cobro. 2) El factorado, que es la persona que tiene la cuenta por cobrar y la cede al factor 3) El deudor, que es la persona jurídica o persona natural, que tiene la deuda pendiente de pago a una fecha futura. (Hinojosa Wong, 2018)

Dentro de las fuentes de largo plazo se tienen las entidades bancarias que ofrecen créditos de largo plazo a través de diversas formas de préstamos y dentro de ellas se puede encontrar el leasing o arrendamiento financiero, en el cual una empresa recurre al banco para la compra de activos de producción, con pago a largo plazo a través de cuotas mensuales, permitiéndose ejercer una opción de compra del activo al final del tiempo del contrato. (Hinojosa Wong, 2018).

**Políticas de financiamiento:** El departamento de finanzas de las empresas es el encargado de desarrollar las políticas de financiamiento de corto plazo y ser puestas en conocimiento a la alta dirección y aprobadas por la misma. Establecer estas políticas son de vital importancia para la eficiencia de la administración de este financiamiento.

Dentro de las principales políticas de financiamiento se deben tener en cuenta:

1). Política de liquidez. Referidas a la utilización productiva de los activos de la entidad y se manifiestan como la eficiencia que tienen los administradores en el manejo de los mismos para obtener una rentabilidad satisfactoria sobre el valor de inversión en activos. Hacer la elección de fuentes de financiamiento para orientarlas a la inversión es importante para de esta manera utilizarlas de manera tal que contribuyan a la generación de flujos de fondos. La medida de liquidez será una relación entre el activo y el pasivo corriente, para determinar la capacidad de poder cubrir las obligaciones de la empresa.

2). Política de solvencia. Referidas a la capacidad con la que cuenta la entidad para poder cubrir sus pasivos en el largo plazo, lo cual comprende tanto su costo como los intereses. 3). Política de endeudamiento. Relacionadas con la función y objetivo de mantener una estructura de financiamiento que esté equilibrada, con el propósito de tener control sobre el uso y el tamaño del financiamiento de fuente externa.

### 2.2.2 Rentabilidad:

La rentabilidad desde el enfoque económico y financiero representa la capacidad y/o la aptitud que ha tenido una empresa para la generación de excedentes a partir de una inversión efectuada. De esta manera la rentabilidad es el logro de un resultado que ha sido obtenido por la realización de una determinada actividad económica, sea esta de producción, de comercio o servicio. El excedente se alcanza en la etapa final del hecho económico, por este motivo el resultado se obtiene a través de la comparación de este con los factores utilizados para su logro, vale decir, los recursos financieros y económicos. (Lizcano Alvarez, 2014).

La rentabilidad por lo general se analiza desde dos puntos de vista, la rentabilidad financiera que es aquella que compensa los fondos invertidos por los socios y la rentabilidad económica, la cual proviene de la totalidad de activos invertidos o empleados en las actividades económicas de la empresa. (Lizcano Alvarez, 2014)

**Rentabilidad Económica:** Esta es la que se obtiene de la comparación del resultado o utilidad obtenido la empresa con los activos y/o recursos utilizados, sin importar de donde provienen estos. De esta manera, estos se obtienen de: (Lizcano Alvarez, 2014)

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Resultado del período}}{\text{Activo total}}$$

Esta ratio se puede obtener también a partir de la actividad económica que es propia de la entidad; de esta forma se podría utilizar de la siguiente forma: (Lizcano Alvarez, 2014)

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Resultado de la explotación}}{\text{Activo total}}$$

Por otra parte, esta ratio puede descomponerse en otros elementos que permitan comprender e identificar la forma en que se han obtenido estos niveles de rentabilidad. El primer elemento o variable que permite evaluar la procedencia de la rentabilidad es la ratio de margen neto, calculado como: (Lizcano Alvarez, 2014)

$$\text{MARGEN NETO} = \frac{\text{Resultado del período}}{\text{Ventas netas}}$$

Esta ratio permite evaluar cuanto es el aporte del nivel de operación o ventas a la generación del resultado o beneficio. (Lizcano Alvarez, 2014)

La segunda parte de la ratio consiste en determinar el nivel de rotación de los activos utilizados, que se obtiene de la siguiente manera: (Lizcano Alvarez, 2014)

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

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


RENTABILIDAD MARGEN ROTACIÓN DE  
ECONÓMICA NETOACTIVOS

Rentabilidad financiera

Esta se obtiene de dividir el resultado neto entre el importe de recursos propios aportado por los accionistas o socios de la empresa y se expresa como: (Lizcano Alvarez, 2014)

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

La rentabilidad financiera igualmente se descompone en dos ratios, por un lado determinando del margen neto obtenido, y por otra parte, la rotación de los fondos propios, quedando de la siguiente manera: (Lizcano Alvarez, 2014)

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


RENTABILIDAD MARGEN ROTACIÓN DE LOS  
FINANCIERA NETO FONDOS PROPIOS.

**Indicadores de Rentabilidad del Estado de Resultados:** Son indicadores que se emplean para evaluar o medir la capacidad que ha tenido la empresa para obtener ganancia o utilidades y el grado de eficiencia que esta ha tenido en el desarrollo de sus operaciones durante un periodo determinado. Estos ratios son muy importantes porque van a permitir evaluar el nivel de eficacia en la gestión y en la administración de los recursos financieros y los recursos económicos de la empresa. (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).

**Margen de la utilidad bruta:**

Se utiliza para determinar la rentabilidad obtenida sobre las ventas, tomando en cuenta solo el costo de producción y/o costo de venta. Se calcula de la forma siguiente: (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018)

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{costos}}{\text{Ventas netas}}$$

**Margen de la utilidad operativa:**

Se utiliza para determinar la ganancia operativa obtenida por cada unidad que ha sido vendida y se obtiene de la comparación de la utilidad operativa con las ventas, Se calcula de la forma siguiente: (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018)

$$\text{Margen operativo} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

**Margen de utilidad neta:**

Se utiliza para determinar la rentabilidad neta relacionada con el nivel de las ventas y sirve para medir las ganancias o beneficios que ha obtenido la empresa por cada sol vendido. Es una tasa de medición óptima ya que toma en cuenta todos los gastos. Tanto los operativos y los gastos financieros de la empresa. (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018)

$$\text{Margen utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

### 2.3 Definición de términos básicos:

- **Factoring:** Operación a través de la que un agente llamado Factor, compra o adquiere, a un valor determinado, un instrumento de crédito, que pertenece a una persona natural o jurídica, a la que se le llama el Cliente, a cambio de un pago, en esta operación se puede dar el caso que el factor es quien asume el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos adquiridos, siendo ellos el tercer participante de esta operación llamado Deudor. En este sentido, el Factoring constituye un instrumento de financiamiento para la entidades o empresas, posibilitando que venda sus productos y/o servicios al crédito y obtener liquidez por cobranza al contado, por el pago realizado por el factor. (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).
- **Leasing:** Es un contrato cuyo propósito es otorgar financiamiento a una empresa, persona natural o jurídica, para que adquiera determinados bienes. Según el Decreto Legislativo N° 299, el leasing o arrendamiento financiero es un contrato cuyo propósito es el alquiler de un bien mueble o inmueble por parte de una empresa arrendadora para que sea usada por otra persona llamada arrendataria, a través de la cancelación periódica de cuotas y contando con la opción de comprar dicho bien, al final del contrato por un valor o importe pactado. Según el Decreto Legislativo N° 299, la empresa arrendadora compra el bien mueble o inmueble y lo cede en uso a la arrendataria, otorgándole una opción de compra, la cual podrá ser ejercida por el arrendatario una vez que haya cancelado la totalidad de las cuotas del contrato de arrendamiento financiero, adicionando el pago por uso de la opción de compra, la cual por lo general asciende a un importe simbólico. (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).
- **Crédito comercial:** Es una forma de financiación que se da como causa del aplazamiento de una deuda que proviene de una operación de compra - venta de bienes o la prestación de un servicio y en la que la empresa vendedora toma el rol de prestamista y el comprador, el rol de prestatario. Es un instrumento que posibilita el intercambio de una actividad comercial, por lo general entre empresas, sirviendo de soporte para su realización, permitiendo que el vendedor ofrezca plazos de pago que se acomoden a las necesidades y posibilidad de sus clientes y por otro lado al comprador le posibilita desarrollar sus operaciones, sin las restricciones de tesorería. (Agentes locales

de promoción de empleo diputación de Almería, 2011).

- **Apalancamiento Financiero:** Es la ratio resultante de relacionar las deudas o el pasivo y el activo totales de una empresa consiste en el uso de deuda para el financiamiento de determinada operación, lo que significa que, en vez de utilizar fondos propios para la realización de dicha operación, se utilice fondos y ajenos. Como ventaja ofrece la posibilidad de multiplicar la ganancia o rentabilidad y como inconveniente que la operación no tenga éxito financiero y se termine siendo insolvente. (Agentes locales de promoción de empleo diputación de Almería, 2011).
- **Liquidez:** El concepto de liquidez está referido a “una característica que se espera debe tener todo activo en relación con la posibilidad que tiene este de ser convertido en efectivo de la forma más inmediata posible sin que pierda o reduzca su valor. De esta forma, en cuanto más fácil y rápido se dé su conversión en efectivo, mayor será su grado de liquidez” (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).
- **Indicador de rotación de cuentas por cobrar:** “Este indicador señala la rapidez con la que una empresa puede convertir en efectivo sus cuentas por cobrar. Esta se halla mediante la división de las ventas netas entre las cuentas por cobrar promedio. Este resultado nos dará las veces de rotación y al dividir 360 días entre las veces de rotación, nos dirá cuantos días en promedio demoran en ser cobradas” (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).
- **Indicador de rotación de existencias:** Este indicador es empleado para medir la eficiencia que tiene la gerencia para administrar las existencias, reflejados por la velocidad o rapidez promedio en que ingresan y salen de la empresa y son convertidas en efectivo. Esta ratio se determina mediante la división del costo de ventas anual entre valor promedio de los inventarios” (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).
- **Indicador de rotación de cuentas por pagar:** Este indicador nos “permite calcular las veces en que la empresa ha pagado sus cuentas por pagar. Este resultado nos dará las veces de rotación y al dividir 360 días entre las veces de rotación, nos dirá cuantos días en promedio demoran en ser pagadas” (Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).

- **Indicador de rotación de activos:** Este índice mide la eficiencia de la actividad de ventas de la empresa. “Indica las veces en que puede vender a sus clientes un monto igual o mayor a lo invertido en ella, a mayor valor de la ratio, mayor es el grado de productividad que tienen los activos para producir ventas, ayudando en la rentabilidad de la organización, Este ratio expresa la cantidad de veces que las ventas cubren la inversión hecha en la empresa, a través de los activos”(Staff revista Actualidad Empresarial, 2018).



#### 4. RECURSOS Y PRESUPUESTOS

Partida presupuestal*	Código de la actividad en que se requiere	Cantidad	Costo unitario (en soles)	Costo total (en soles)
Recursos humanos	Asesor	1	200.00	200.00
Bienes y servicios	Servicios Públicos	3	20.00	60.00
Útiles de escritorio	Papelería	1	12.00	12.00
	Tinta de Impresora	1	38.00	38.00
Mobiliario y equipos				
Pasajes y viáticos	Movilidad	3	6.00	18.00
Materiales de consulta (libros, revistas, boletines, etc.)	Libros	2	35.00	70.00
Servicios a terceros				
Otros				
Total				398.00

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agentes locales de promoción de empleo diputación de Almería. (2011). *Manual de Financiación para empresas*. Almería - España.
- Baca Mozo, A. E., & Díaz Cieza, T. D. (2016). Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verástegui SAC - 2015. Pimentel, Perú.
- Baños Cabello, S., García Terual, P., & Martínez Solano, P. (28 de Octubre de 2014). Estrategias de financiación de las necesidades operativas de fondos y rentabilidad de la empresa. Murdia , Epaña: UNIVERSIA BUSINESS REVIEW.
- Cámara de Comercio de Lima. (2019). MYPES con poco acceso al financiamiento. *La Cámara*, 13.
- Castro Navarrete, S. E. (2017). “El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato. Ambato, Ecuador.
- Cebello Tenorio, Y. T. (2019). Relacionamiento entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas PYMES Inmobiliaria de San Isidro 2019. Lima, Perú.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras:El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile - Chile: Naciones Unidas.
- Hinojosa Wong, H. S. (2018). *Manual Autoformativo Finanzas Corporativas II*. Lima: Universidad Continental.
- Lizcano Alvarez, J. (2014). *Rentabilidad Empresarial. Propuesta práctica de Análisis y Evaluación*. Madrid - España: Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.
- Staff revista Actualidad Empresarial. (2018). *Análisis Financiero en las empresas*. Lima: Pacífico Editores SA.
- Staff revista Actualidad Empresarial. (2018). *Opciones de Financiamiento Factoring - Leasing - Leaseback*. Lima: Instituto Pacífico.

## **6. APOORTE CIENTÍFICO DELINVESTIGADOR**

La realización de una actividad económica tiene como propósito que se alcance un alto nivel de eficiencia productiva y operativa que permita obtener una rentabilidad suficiente para compensar la inversión hecha en ella por parte de sus socios y las que provienen de fuentes externas, para garantizar que esto se pueda lograr es importante contar con planes y políticas de gestión, siendo de ellas una de las más importantes la gestión del financiamiento, lo que permitirá a la empresa elegir entre varias alternativas para poder desarrollar sus actividades económicas en un mercado tan competitivo y no perder la liquidez necesaria que permita mantener un buen nivel de operación, que ayudará a obtener la rentabilidad esperada de la inversión.

Tener un plan que permita gestionar financieramente la empresa para acceder a fuentes de financiamiento de corto y largo plazo que, por un lado, permitan obtener liquidez y por otro lado, la posibilidad de adquirir activos que mejoren el nivel de productividad empresarial, con la tasa de interés más óptima, van a permitir incrementar la capacidad operativa y la competitividad empresarial que lleven a alcanzar buenos niveles de rentabilidad. Utilizar instrumentos financieros como el leasing, el factoring o el financiamiento bancario, serán de gran utilidad para hacer frente a la competencia y mejorar los costos de adquisición y distribución de la entidad.

## **7. RECOMENDACIONES:**

### **A la gerencia de la empresa**

- Se recomienda realizar un plan financiero de corto y largo plazo con el propósito de establecer las políticas de financiamiento que puedan preveer que no existan problemas de liquidez en la empresa que atenten contra los costos de adquisición, las necesidades de inversión, el pago de obligaciones y la atención a clientes que afecten la rentabilidad.
- Se recomienda utilizar los instrumentos financieros como el factoring y las operaciones en descuento para garantizar la liquidez de la empresa de forma tal que puedan adquirir mercancías a menor costo, pagar obligaciones de corto plazo y negociar menores precios e invertir en activos necesarios para mejorar la eficiencia empresarial.
- Se recomienda utilizar endeudamiento de largo plazo para poder cubrir las necesidades de inversión en la empresa a fin de evitar sobre costos de gestión y problemas de liquidez que afecten las ventas, las compras y disminuyan la rentabilidad.

## 8. ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA: GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD: CASO DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE REPUESTOS DE AUTOS AÑO 2019							
TEMA DE INVESTIGACIÓN	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	
GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD: CASO DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE REPUESTOS DE AUTOS AÑO 2019	<b>Problema Principal:</b> ¿Cuál es el impacto de la gestión del financiamiento en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019?	<b>Objetivo General:</b> Determinar cual es el impacto de la gestión del financiamiento en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019	<b>Independiente:</b>  GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO	ACTIVOS	Ventas al crédito	Tipo de Investigación: Aplicada Diseño: No experiemntal descriptivo correlacional Enfoque: Cuantitativo	
	<b>Problema Secundario 1:</b> ¿Cuál es el resultado de la gestión del financiamiento de los activos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019?	<b>Objetivo Especifico 1:</b> Establecer cuál es el resultado de la gestión del financiamiento de los activos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019			Financiamento de cuentas por cobrar Políticas de compras Costo de adquisición Financiamento de existencia Financiamento de activos fijos		
	<b>Problema Secundario 2:</b> ¿Cuál es el impacto de la gestión del financiamiento de los pasivos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019?	<b>Objetivo Especifico 2:</b> Establecer cuál es el resultado de la gestión del financiamiento de los pasivos en la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019	<b>Dependientes:</b>  RENTABILIDAD		PASIVOS		Financiamento con proveedores Financiamento Bancario corto plazo Financiamento Bancario largo plazo
					Rentabilidad de Operación		Ventas Utilidad bruta Utilidad operativa Utilidad neta
					Rentabilidad de la Inversión		Rentabilidad del activo Rentabilidad del Patrimonio

## EMPRESA IMPORTADORA DE REPUESTOS PARA AUTOS

### Estado de Resultados

Por los años 2017 al 2019

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
INGRESOS OPERACIONALES	1,069,405.98	947,066.09	1,165,212.32
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)			
Otros Ingresos Operacionales			
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b>1,069,405.98</b>	947,066.09	1,165,212.32
Costo de Ventas (Operacionales)	(845,664.06)	(780,509.85)	(896,009.11)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>223,741.92</b>	<b>166,556.24</b>	269,203.22
Gastos de Ventas	(57,620.79)	(51,294.53)	(69,937.91)
Gastos de Administración	(54,476.62)	(45,180.18)	(65,658.54)
Ganancias (Pérdida) por venta de activos			
Otros Ingresos			
Otros Gastos	(539.11)	(1,129.11)	-587.40
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>111,105.40</b>	<b>68,952.43</b>	<b>133,019.36</b>
Ingresos Financieros			
Gastos Financieros	(28,406.02)	(15,371.58)	-27,724.48
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>82,699.38</b>	<b>53,580.85</b>	<b>105,294.88</b>
Participación de Trabajadores			
Impuesto a la Renta	(13,280.60)	(5,642.30)	(20,032.40)
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>69,418.78</b>	<b>47,938.55</b>	<b>85,262.48</b>

## EMPRESA IMPORTADORA DE REPUESTOS PARA AUTOS

Estado de Situación Financiera

Por los años 2017 al 2019

(Expresado en Nuevos Soles)

<b>ACTIVOS</b>	<b>2,017</b>	<b>2,018</b>	<b>2,019</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>2,017</b>	<b>2,018</b>	<b>2,019</b>
<b>Activos Corrientes</b>				<b>Pasivos Corrientes</b>			
Efectivo y Equivalente de Efectivo	25,893.59	41,814.69	61,269.40	Obligaciones Financieras	42,456.30	100,042.33	39,131.75
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	121,077.36	230,972.86	94,011.46	Cuentas por pagar Comerciales	88,996.13	209,473.68	95,510.14
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	4,330.40	3,479.10	3,504.00	Otras cuentas por Pagar	44,576.80	127,701.76	38,951.34
Gastos contratados por anticipado	3,157.20	3,434.67	1,847.00				
Existencias (Neto)	100,209.30	146,098.24	137,438.54				
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>254,667.85</b>	<b>425,799.55</b>	<b>298,070.40</b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>176,029.23</b>	<b>437,217.77</b>	<b>173,593.23</b>
				<b>Pasivos No Corrientes</b>			
				Obligaciones Financieras - No corriente	36,962.50	-	42,699.95
				<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>36,962.50</b>	<b>-</b>	<b>42,699.95</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				<b>Patrimonio</b>			
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	100,083.44	110,146.95	94,232.26	Capital	27,375.00	27,375.00	27,375.00
Activos Intangibles (Neto)				Reservas Legales	-	-	-
				Resultados Acumulados	44,965.78	23,415.18	63,372.00
				Resultado del Ejercicio	69,418.78	47,938.55	85,262.48
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>100,083.44</b>	<b>110,146.95</b>	<b>94,232.26</b>	<b>Total Patrimonio</b>	<b>141,759.56</b>	<b>98,728.73</b>	<b>176,009.48</b>
<b>Total Activos</b>	<b>354,751.29</b>	<b>535,946.50</b>	<b>392,302.65</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>354,751.29</b>	<b>535,946.50</b>	<b>392,302.65</b>

NOMBRE: ALARCON VILLANUEVA ELIANA

DNI:47566378

CARRERA: CONTABILIDAD Y FINANZAS

TELÉFONO: 947704364

CORREO: [elialarcon66@gmail.com](mailto:elialarcon66@gmail.com)