

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN AUDITORÍA INTEGRAL



**Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa
inmobiliaria grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.**

TESIS

**Para obtener el grado académico de Maestra en Auditoría
Integral**

Autora: Ashley Dannixa Cruz Garcia

Tumbes, 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN AUDITORÍA INTEGRAL



**Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa
inmobiliaria grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.**

Tesis aprobada en forma y estilo por:

Dr. Dante Enrique Rodríguez Ruiz (presidente)

Dr. Pedro José Vértiz Querevalú (secretario)

Dr. Henry Bernardo Garay Canales (vocal)

Tumbes, 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN AUDITORÍA INTEGRAL



**Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa
inmobiliaria grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.**

**Los suscritos declaramos que la tesis es original en su contenido
y forma:**

Ashley Dannixa Cruz Garcia (Autora)

**Dr. John Piero Dios Valladolid (Asesor)
Código ORCID N° 0000-0003-4624-9154**

Tumbes, 2023



"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS

En Tumbes, a los 21 días del mes de setiembre del dos mil veintitrés, siendo las diez horas, en modalidad virtual mediante plataforma zoom con el link de enlace <https://us06web.zoom.us/j/89955476269?pwd=EtvWIA2oBkm5IRWGYadca6BSduYuX7.1> se reunieron el jurado calificador de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Tumbes designado con resolución N° 119-2023/UNTUMBES-EPG-D de fecha 23 de marzo 2023 Dr. Dante Enrique Rodríguez Ruíz (presidente), Dr. Pedro José Vértiz Querevalú (secretario), Dr. Henry Bernardo Garay Canales (vocal) y Dr. John Piero Dios Valladolid (vocal y asesor); se procedió a evaluar, calificar y deliberar la sustentación de tesis titulada: "Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022" para optar el grado académico de **MAESTRA EN AUDITORÍA INTEGRAL**, presentado por la:

Maestranda: ASHLEY DANNIXA CRUZ GARCÍA

Concluida la sustentación y absueltas las preguntas, por parte del sustentante y después de la deliberación el jurado según el artículo N° 65 del Reglamento de Tesis para Pregrado y Posgrado de la Universidad Nacional de Tumbes, declara a la: Maestranda Ashley Dannixa Cruz Garcia, aprobada con calificativo de **BUENA**

En consecuencia, queda apta, para continuar con los trámites correspondientes a la obtención del grado académico de Maestro en Auditoría Integral, de conformidad con lo estipulado en la ley universitaria N° 30220, el estatuto, Reglamento General, Reglamento general de grados títulos y reglamento de tesis de la Universidad Nacional de Tumbes

Siendo las 11 horas y 20 minutos, del mismo día, se dio por concluido la ceremonia académica, procediendo a firmar el acta correspondiente.

Tumbes, 21 de setiembre de 2023

Dr. Dante Enrique Rodríguez Ruíz
DNI N° 00217060
ORCID N° 0000-0002-0885-5201
Presidente

Dr. Pedro José Vértiz Querevalú
DNI N° 00248704
ORCID N° 0000-0002-1361-1519
Secretario

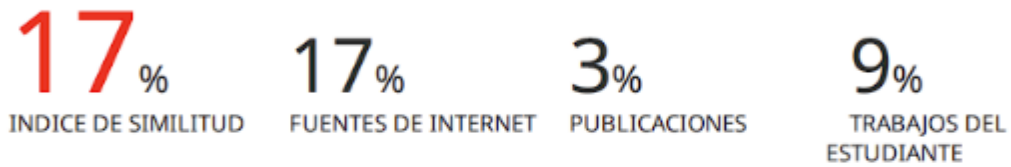
Dr. Henry Bernardo Garay Canales
DNI N° 00373867
ORCID N° 0000-0003-2323-1103
Vocal

Dr. John Piero Dios Valladolid
DNI N° 00227337
ORCID N° 0000-0003-4624-9154
Vocal/Asesor

C.c.
Jurado de Tesis (03).
Asesor
Interesado
Coasesor (es)
Archivo (Director EPG).

Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.untumbes.edu.pe Fuente de Internet	9%
2	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	4%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
4	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1%
7	core.ac.uk Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	<1%

9	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega Trabajo del estudiante	<1 %
10	Submitted to Universidad de Salamanca Trabajo del estudiante	<1 %
11	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	<1 %
12	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
13	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Nacional de Tumbes Trabajo del estudiante	<1 %
15	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	46.210.197.104.bc.googleusercontent.com Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to Universidad Estatal a Distancia Trabajo del estudiante	<1 %

19	Submitted to Universidad de San Martín de Porres Trabajo del estudiante	<1 %
20	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	<1 %
21	repositorio.urp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	Submitted to Universidad Carlos III de Madrid Trabajo del estudiante	<1 %
23	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	www.scotiabankcolpatria.com Fuente de Internet	<1 %
26	es.coursera.org Fuente de Internet	<1 %
27	www.finanzasparamortales.es Fuente de Internet	<1 %
28	www.lacamara.pe Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Universidad de Huanuco Trabajo del estudiante	<1 %
30	www.munisjl.gob.pe	

Fuente de Internet

<1 %

31

Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola

Trabajo del estudiante

<1 %

32

dspace.utb.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

33

repositorio.uti.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

34

repository.ean.edu.co

Fuente de Internet

<1 %

35

idoc.pub

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 15 words

Excluir bibliografía

Activo



Dr. John Piero Dios Valladolid (Asesor)
Código ORCID N° 0000-0003-4624-9154

DEDICATORIA

El resultado de este trabajo está dedicado con todo mi corazón a mi familia, principalmente; a mis padres que son mi motor y motivo de seguir adelante, que me acompaña en todo momento y me brindan su apoyo en mi formación profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios que ha sido mi mejor compañero, por convertirse en la fortaleza necesaria para seguir adelante y por nunca soltar mi mano en los momentos difíciles. También a los docentes por transmitir sus valiosos conocimientos y a mi alma mater Universidad Nacional de Tumbes por fomentar la preparación académica.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
RESUMEN	xxi
ABSTRACT	xxii
I. INTRODUCCIÓN	23
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	27
2.1 Antecedentes.	27
2.2 Bases teórico – Científico.	32
2.2.1 Financiamiento.	32
a) Importancia del Financiamiento.....	33
b) Ventajas de los Componentes de Financiamiento.	33
c) Tipos de recursos necesarios para financiar tu empresa.	34
2.2.2 Rentabilidad.	40
a) Rentabilidad Económica.....	41
b) Rentabilidad Financiera.....	43
c) Indicadores de rentabilidad.	47
2.2.3 Sector Inmobiliario en el Perú.	48
a) Definición de las Empresas Inmobiliarias.....	49
b) Importancia de las Empresas Inmobiliarias.	51
c) Marco Jurídico de las Empresas Inmobiliarias.	52
2.2.4 Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.	52
a) Reseña Histórica de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.....	53
b) Actividad Económica de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.	54
c) Estructura Orgánica de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.	55
III. MATERIALES Y MÉTODOS	56
3.1. Lugar de Ejecución	56
3.2. Formulación de la Hipótesis.	56
3.2.1 Hipótesis general.	56

3.2.2 Hipótesis específicas.....	56
3.3. Operacionalización de las variables.....	57
3.4. Tipo y diseño de la investigación.....	58
3.4.1 Tipo.....	58
3.4.2 Diseño de la investigación.....	58
3.5. Población y muestra.....	58
3.5.1 Población.....	59
3.5.2 Muestra.....	59
3.6. Diseño metodológico.....	60
3.6.1 Métodos.....	60
3.6.2 Técnicas e instrumentos.....	60
3.6.3 Procedimientos de datos.....	61
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	62
4.1 Resultados del financiamiento y su influencia en la rentabilidad.....	62
4.2. Estadísticos descriptivos.....	112
4.3. Contrastación de Hipótesis.....	118
4.4. Discusión de resultados.....	123
V. CONCLUSIONES.....	135
VI. RECOMENDACIONES.....	136
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	137
ANEXOS.....	141

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: ¿Al constituir el ente con razón jurídica, su financiamiento vía capital, representó más del 50% de su inversión?	62
Tabla 2: ¿El financiamiento otorgado por socios es útil y beneficioso?	63
Tabla 3: ¿Los motivos principales para acudir al financiamiento vía capital es la alta tasa de interés por parte de la entidad del sistema bancario?	64
Tabla 4: ¿Los dividendos logrados son reinvertidos como aporte adicional? ...	65
Tabla 5: ¿Las ganancias las reinvierte y las utiliza como fuente de financiamiento?	66
Tabla 6: ¿La estructura de capital está formada en su mayoría por dinero propio?	67
Tabla 7: ¿El financiamiento vía capital se obtiene cubren las necesidades de bienes y servicios de la empresa?	68
Tabla 8: ¿Considera usted que los beneficios que no se distribuyen son necesarios para el aumento de capital de la empresa?	69
Tabla 9: ¿Al constituirse como persona jurídica, su financiamiento vía crédito, represento más del 50% de su inversión?	70
Tabla 10: ¿Ha tenido dificultades para obtener financiamiento vía crédito?	71
Tabla 11: ¿La inmobiliaria cuenta con líneas de crédito en entidades financieras?	72
Tabla 12: ¿El financiamiento por medio de líneas de crédito de las instituciones financieras se consideran una alternativa beneficiosa para la empresa?	73
Tabla 13: ¿Considera que el interés que cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?.....	74
Tabla 14: ¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan las distintas instituciones financieras para acceder al financiamiento vía crédito?	75
Tabla 15: ¿Ha tenido acceso al financiamiento vía crédito para sus actividades?	76
Tabla 16: ¿La obtención de un crédito bancario le permitiría responder de forma favorable sus obligaciones internas y externas del ciclo de la compañía?	77
Tabla 17: ¿La empresa ha obtenido financiamiento vía crédito por medio de otros que nos son supervisados por el sistema bancario peruano?	78

Tabla 18: ¿La empresa ha tenido acceso al financiamiento de un tercero?	79
Tabla 19: ¿Ha tenido dificultades para acceder al financiamiento vía terceros?	80
Tabla 20: ¿Cree usted que el financiamiento otorgado a la empresa por medio de terceros es llevado de manera adecuada?	81
Tabla 21: ¿La empresa cuenta con un manual de políticas para la correcta financiación por medio de terceros?	82
Tabla 22: ¿Considera que existe una adecuada administración del financiamiento obtenido por terceros?	83
Tabla 23: ¿Los activos fijos y/o intangibles ha sido financiado por terceros? ...	84
Tabla 24: ¿El financiamiento por terceros mejora productividad y rentabilidad?	85
Tabla 25: ¿Podría asumir la empresa un riesgo de financiamiento en caso no pueda cumplir con la devolución a los terceros o inversionistas?	86
Tabla 26: ¿El motivo principal de obtener financiamiento por terceros es la alta tasa del sistema financiero bancario y el poco capital de los socios?	87
Tabla 27: ¿Sabe usted cuáles son los recursos de los que dispone la entidad?	88
Tabla 28: ¿Los costos en que se incurre, son los costos que se estiman?	89
Tabla 29: ¿Los precios son fijados teniendo en cuenta un determinado margen?	90
Tabla 30: ¿Se han realizado estrategias para una adecuada gestión de costos?	91
Tabla 31: ¿La empresa inmobiliaria planifica el presupuesto operativo para alcanzar una determinada rentabilidad económica?	92
Tabla 32: ¿Conoce usted lo que le cuesta a la empresa el retraso de sus ventas?	93
Tabla 33: ¿Cree usted que la rentabilidad económica crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la producción?	94
Tabla 34: ¿Está pendiente de cuánto debe la empresa a sus proveedores, usuarios e inversionistas?	95
Tabla 35: ¿La rentabilidad económica mide la capacidad de generar ingresos?	96
Tabla 36: ¿La rentabilidad económica se mide con los activos corrientes?	97

Tabla 37: ¿Utiliza indicadores económicos para evaluar su gestión empresarial?	98
Tabla 38: ¿Se realizan análisis sobre la rentabilidad económica alcanzada? ..	99
Tabla 39: ¿Se planifica el presupuesto operativo para la rentabilidad financiera?	100
Tabla 40: ¿Existen herramientas efectivas para controlar y mejorar los resultados de la rentabilidad financiera de la inmobiliaria?.....	101
Tabla 41: ¿Se establecen mecanismos que permiten mejorar las utilidades netas?	102
Tabla 42: ¿Se utiliza información financiera para tomar decisiones y control gerencial?.....	103
Tabla 43: ¿Sabe usted cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero?..	104
Tabla 44: ¿Los ingresos por medio de las ventas de inmuebles a comparación del año pasado han aumentado?.....	105
Tabla 45: ¿Cree usted que la aplicación de un plan estratégico de ventas permitirá incrementar la rentabilidad financiera de la empresa?	106
Tabla 46: ¿Cree usted que la rentabilidad financiera de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la venta de los inmuebles? ..	107
Tabla 47: ¿Considera que un mejor control de gastos mejorará su rentabilidad?	108
Tabla 48: ¿Se mantiene un adecuado monitoreo y control de su patrimonio y la utilización de las utilidades en la compañía?	109
Tabla 49: ¿Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el anterior periodo?	110
Tabla 50: ¿Al terminar cada periodo, la rentabilidad financiera suele satisfacer las expectativas de los propietarios de la inmobiliaria como se había planificado?	111
Tabla 51: Tabla Cruzada: Financiamiento - Rentabilidad	118
Tabla 52: Prueba de chi - cuadrado: Financiamiento - Rentabilidad.....	119
Tabla 53: Tabla Cruzada: Financiamiento Vía Capital – Rentabilidad	120
Tabla 54: Prueba chi - cuadrado: Financiamiento Vía Capital - Rentabilidad ..	120
Tabla 55: Tabla cruzada: Financiamiento Vía Crédito - Rentabilidad	121
Tabla 56: Prueba Chi-cuadrado: Financiamiento Vía Crédito - Rentabilidad ..	122
Tabla 57: Tabla cruzada: Financiación Vía Terceros - Rentabilidad.....	122

Tabla 58: Prueba de Chi - Cuadrado: Financiación Vía Terceros - Rentabilidad	
.....	123

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Etapas del Financiamiento en una entidad	35
Figura 2: Características del Crédito Formal.....	38
Figura 3: Rentabilidad en los Estados Financieros	41
Figura 4: Fórmula de Rentabilidad Económica	43
Figura 5: Fórmula de Rentabilidad de Activos.....	45
Figura 6: Fórmula de Rentabilidad de Accionistas	46
Figura 7: Fórmulas Elementales de Rentabilidad.....	48
Figura 8: Diagrama de Flujo de un Proyecto Inmobiliario	52
Figura 9: Propuesta de Estructura Orgánica de la Inmobiliaria	55
Figura 10: Representación del financiamiento vía capital	62
Figura 11: Financiamiento por los accionistas es beneficioso para la empresa	63
Figura 12: La alta tasa de interés para adquirir financiamiento vía capital.....	64
Figura 13: Aportes de socios reinvertidos como aporte adicional	65
Figura 14: Las ganancias se utilizan como fuente de financiamiento	66
Figura 15: La estructura de capital es por dinero propio	67
Figura 16: Necesidades cubiertas por financiamiento vía capital.....	68
Figura 17: Los beneficios no distribuidos son necesarios para la empresa	69
Figura 18: El financiamiento vía crédito fue más del 50% de la inversión.....	70
Figura 19: Dificultades al financiamiento vía crédito	71
Figura 20: Líneas de crédito en Instituciones Financieras	72
Figura 21: Las líneas de crédito son beneficiosas para la empresa.....	73
Figura 22: Tasa de interés de los bancos acuerdo al mercado.....	74
Figura 23: La inmobiliaria cumple con los requisitos de las entidades financieras	75
Figura 24: La empresa teniendo acceso al crédito por medio de bancos	76
Figura 25: La adquisición de un crédito es favorable para la empresa	77
Figura 26: Financiamiento que nos son el sistema bancario	78
Figura 27: La empresa ha tenido acceso al financiamiento de un tercero	79
Figura 28: Dificultades para acceder al financiamiento vía terceros	80
Figura 29: El financiamiento por terceros se lleva de manera adecuada.....	81
Figura 30: Manual de Políticas para el financiamiento por terceros.....	82
Figura 31: Buena administración del financiamiento de inversionistas	83

Figura 32: Financiamiento por terceros para activos fijos y/o intangibles	84
Figura 33: La productividad y la rentabilidad mejora gracias al financiamiento	85
Figura 34: Capacidad de ser responsable ante un riesgo de financiamiento	86
Figura 35: Alta tasa de bancos como motivo para financiamiento por terceros	87
Figura 36: Conocimiento de los Recursos de la Empresa	88
Figura 37: Los costos son previamente estimados	89
Figura 38: Precios fijados con un margen determinado	90
Figura 39: Adecuada gestión mediante estrategias específicas	91
Figura 40: Planificación del presupuesto operativo.....	92
Figura 41: Conocimiento de lo que cuesta el retraso de las ventas	93
Figura 42: La rentabilidad económica mejorará si se evitan retrasos de ventas	94
Figura 43: Conocimiento de las obligaciones que tiene la inmobiliaria	95
Figura 44: La rentabilidad económica y la capacidad de generar ingresos.....	96
Figura 45: La rentabilidad económica se mide con los activos corrientes.....	97
Figura 46: Indicadores para evaluar la gestión empresarial.....	98
Figura 47: Aplicación de análisis sobre la rentabilidad económica	99
Figura 48: Plan del presupuesto operativo como base para adquirir rentabilidad	100
Figura 49: Herramientas efectivas para el control y la mejora	101
Figura 50: Existen mecanismos que mejoran las utilidades netas	102
Figura 51: Utilización de Información financiera.....	103
Figura 52: Conocimiento del punto de equilibrio operativo y financiero	104
Figura 53: Los ingresos gracias a las ventas han incrementado.....	105
Figura 54: Plan estratégico sirve para incrementar la rentabilidad financiera .	106
Figura 55: La rentabilidad crece si mejora el retraso de las ventas	107
Figura 56: Mejor control de gastos para mejorar la rentabilidad	108
Figura 57: Adecuado monitoreo y control del patrimonio	109
Figura 58: Proyección de rentabilidad a mediano plazo.....	110
Figura 59: La rentabilidad cubre las expectativas de los dueños	111
Figura 60: Ratio de Endeudamiento y Respuesta al Financiamiento.....	125
Figura 61: Cálculos de Ratios de Rentabilidad de la Empresa	126
Figura 62: Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la empresa	127

Figura 63: Análisis Vertical del Estado de Resultados Integrales de la empresa	128
Figura 64: Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la empresa	129
Figura 65: Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integrales de la empresa	130

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1: Matriz Básica de consistencia	141
Anexos 2: Cuestionario aplicado a la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.....	143
Anexos 3: Cronograma de Actividades del Proyecto de Tesis.....	146
Anexos 4: Presupuesto para el Desarrollo de Tesis.	147
Anexos 5: Constancias de Validación del Instrumento de Recolección.	148
Anexos 6: Ficha RUC de la Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.	154
Anexos 7: Autorización de Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.....	155

RESUMEN

La presente investigación de tesis se realizó con el objetivo de determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022; con esto se logró averiguar y presentar aspectos importantes sobre el financiamiento vía capital, vía crédito y vía terceros que maneja la empresa para que todos los usuarios comprendan el impacto que tiene cada uno en la rentabilidad. De igual modo, se acudió a presentar la hipótesis: El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022. El modelo de exploración, fue calificado como un estudio de investigación descriptiva, explicativa, cuantitativa y correlacional. La población fue la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC y la muestra fue representada por 5 trabajadores de la compañía, los cuales desarrollan su labor en el área de administración y dirección, siendo indispensables en la intervención de las decisiones económicas y financieras, a dicha muestra se aplicó el cuestionario como herramienta estadística de compilación de información, se procesó en el Software SPSS sistema estadístico, además aglomeramos información financiera y no financiera del año 2022 que nos facilitó la empresa como el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales. Ante ello, se determinó que existe una influencia considerable entre el financiamiento y la rentabilidad de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC, esto se refleja mediante la prueba de Chi-cuadrado donde se acepta la hipótesis alternativa, rechazando la hipótesis nula debido a que el coeficiente de contingencia es mayor a 0,05 ($0.241 > 0,05$), esto significa que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa, proponiendo que la misma implemente acciones correctivas y de mejora según este trabajo para que le sirva de ayuda en cualquier escenario durante el proceso de sus próximas actividades.

Palabras claves: Financiamiento, por un tercero, rentabilidad económica, rentabilidad financiera, vía capital, vía crédito.

ABSTRACT

The present thesis investigation was carried out with the objective of determining the influence of financing on the profitability of the company Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022; With this, it was possible to find out and present important aspects about financing via capital, via credit and via third parties that the company manages so that all users understand the impact that each one has on profitability. In the same way, the hypothesis was presented: Financing positively influences profitability of the Real Estate company Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022. The exploration model was described as a descriptive, explanatory, quantitative and correlational research study. The population was the Real Estate Group HousePro SAC and the sample was represented by 5 company workers, who develop their work in the area of administration and management, being essential in the intervention of economic and financial decisions, to said sample was applied The questionnaire, as a statistical tool for the compilation of information, was processed in the Software SPSS statistical system, in addition we agglomerated financial and non-financial information for the year 2022 that the company provided us such as the Statement of Financial Position and the Statement of Comprehensive Income. Given this, it was determined that there is a considerable influence between the financing and the profitability of the Real Estate Group HousePro SAC, this is reflected by the Chi-square test where the alternative hypothesis is accepted, rejecting the null hypothesis because the coefficient of contingency is greater than 0.05 ($0.241 > 0.05$), this means that the financing positively influences the profitability of the company, proposing that it implement corrective and improvement actions according to this work so that it can help you in any scenario during the process of their next activities.

Keywords: Financing, by a third person, profitability economic, profitability financial, via capital, via credit.

I. INTRODUCCIÓN

La industria inmobiliaria es una industria en desarrollo, debido a los requisitos del sector para mantenerse en el mercado es primordial generar estrategias de financiación, puesto que el mercado de bienes raíces pertenece al mercado de capitales, donde se crea una gran cantidad de inversión, forjando así un soporte para desarrollar proyectos de infraestructura y construcción. Además, tener el suficiente conocimiento sobre las fuentes de financiación es muy importante porque repercute en el aspecto económico al inicio de las actividades de una organización, teniendo en cuenta que se usarán fuentes cercanas o aportes de capital para financiarse y a medida que progresan tendrán el acceso a otras fuentes como los préstamos bancarios (Roca & Montesinos, 2021).

Alrededor de todo el Perú la idea del financiamiento se ha conocido como uno de los instrumentos más poderosos para cualquier tipo de empresa porque permite ejecutar sus operaciones y generar inversión, por su parte (BBVA, 2021), indica que el financiamiento es primordial para una empresa ya que en muchas ocasiones acostumbra a ser el motor de su crecimiento, además de adquirir los recursos indispensables para que se pueda cumplir con los objetivos planteados. Es así que cuando se solicita financiación ya sea interna o externa, lograrás tener un capital para cubrir necesidades inaplazables, ejecutar inversiones e impulsar el crecimiento evitando retrasos en el flujo de tu negocio.

Ante ello (León & Varela, 2017), argumenta que las tendencias en la actualidad obligan a las empresas a autoevaluarse asiduamente, no solo para medir su efectividad, sino también para buscar una mejora, teniendo en cuenta que el incremento económico de un ente va a depender mucho de la capacidad financiera que tenga para, por ejemplo,

solventar gastos operativos, conocer el nivel necesario de endeudamiento y evaluar las opciones de proyectos de inversión que mejoren la capacidad productiva de activos. También nos enseña que los ratios financieros juegan un rol primordial en estudiar cómo se comporta el rendimiento para obtener una buena rentabilidad, siempre y cuando se desarrolle una táctica o un plan que pueda sostener íntegramente a la compañía.

En tal sentido, la presente investigación se efectuó para determinar qué impacto constituye el financiamiento en la rentabilidad de la inmobiliaria Grupo HousePro SAC; así como también, la individualización de las fuentes de financiamiento que utiliza, conocer las ventajas de adquirir un financiamiento y analizar la información financiera de la empresa, porque de acuerdo con (Ambrosio & Segura, 2021), las empresas del sector inmobiliario manejan una gestión financiera basada en calcular los precios aproximados según el sector, costos incidentales y valoración de cuánto cuestan las propiedades, pero usualmente están propensas a dificultades administrativas, descuido del área financiera, falta de una planificación adecuada de los recursos, decisiones financieras equivocadas, políticas de venta ineficaces y falta de visión de las metas de la organización.

Por otro lado, (Guerrero, 2021); considera que aquellos recursos financieros que se consiguen por medio de capital, son bienes que aporta cada socio a una organización, es decir; dejan de formar parte de los aportantes y a partir de allí pasan a pertenecer al ente; las fuentes financieras que se obtienen mediante el crédito son aquellos que el ente demanda de un financiero, con la estipulación pactada que en una fecha de vencimiento la empresa devuelva íntegramente lo solicitado más un interés; y los recursos de financiamiento obtenidos por terceros son aportes de inversionistas que destinan su dinero con el propósito de generar una ganancia del proyecto que se va a ejecutar.

De esta manera se decidió investigar acerca de uno de los principales problemas que tienen las nuevas empresas del sector inmobiliario, como es el fallo de facilidades para la entrada al financiamiento vía crédito por parte de las instituciones

financieras, esto ocurre porque la empresa no tiene un récord crediticio vigente, causando que no tengan una buena rentabilidad al inicio de sus operaciones y que obtén por otros medios de financiamiento por ejemplo vía terceros o inversionistas que los ayuden durante su ciclo económico. Ante ello (Rebaza, 2018), señala que evidentemente uno de los problemas en toda empresa inmobiliaria es que no disfruta de facilidades para el financiamiento externo esto ocurre por ser una empresa nueva en el mercado considerando que la dirección de los medios de financiamiento tendrá un impacto inmediato en la rentabilidad.

Por consiguiente, el impulso de este trabajo de investigación es porque se estudiará y analizará su esencia aludiendo al dominio que tiene el financiamiento sobre el resultado de rentabilidad de la inmobiliaria Grupo HousePro SAC; siendo el departamento de Tumbes su territorio para examinar, el año 2022 como restricción de tiempo y se trabajó gracias a la documentación que nos proporcionó la entidad. Teniendo coleccionados estos datos, se esbozó como objetivo general: Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la inmobiliaria Grupo HousePro SAC; pues el diagnóstico del sector inmobiliario es la escasez de dinero y de solvencia, por tanto; es evidente considerar necesario al financiamiento como una alternativa atractiva para cubrir esta carencia.

La tesis se analizó con una interrogante de la manera siguiente: ¿Cuál es la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022? Y también se decidió realizar las siguientes consultas específicas:

P1: ¿Cuál es la influencia del financiamiento vía capital en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?

P2: ¿Cuál es la influencia del financiamiento vía crédito en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?

P3: ¿De qué manera el financiamiento de un tercero influye en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?

Finalmente, determinar si existe un impacto del financiamiento en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes 2022 favorecerá a la empresa y va a contribuir de forma directa a nuestra casa de estudios la Universidad Nacional Tumbes, así como también a las organizaciones de la misma industria en todo el litoral peruano, esto permitirá estimular la permanente investigación brindándoles una información muy valiosa que va a enriquecer su conocimiento y puedan comprender según el giro del negocio qué fuente de financiación (ya sea a través de capital, crédito o por terceros) les parece la mejor alternativa y cuál de ellas tiene un mayor beneficio para conseguir una mejor rentabilidad tanto económica como financiera.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes.

(Gámez et al., 2018), en su artículo “Estrategias Financieras y Rentabilidad en Empresas Inmobiliarias - Venezuela”, se alude que es de gran importancia ser menester la analogía entre las habilidades de financiamiento con la rentabilidad que cuentan algunas empresas inmobiliarias de Maracaibo, Venezuela. Dicho esto, se descubrió que las organizaciones de esta industria suministran a que exista en el país más empleo, análogamente; en numerosas ilustraciones las diplomacias de financiamiento que muestran eficacia sirven para una rentabilidad mayor en múltiples áreas mercantiles. El modelo de tesis fue en forma de representación, incluso se emplearon cuestionarios para interrogar a la localidad en las que intervinieron 40 compañías que venden y alquilan inmuebles en Maracaibo. Esta investigación concluye que las habilidades de financiación que se emplean guardan una estrecha dependencia con los mecanismos que atañen al capital de trabajo, que no existe una buena guía de los recursos de financiamiento para que los negocios tengan opción de afrontar las obligaciones o conseguir créditos.

(Suárez, 2020), con su investigación “Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador”, la tesis contiene un enfoque cuantitativo y con una trascendencia descriptiva, se basa en un estudio correlacional entre el financiamiento y rentabilidad, enfocándose en la industria de alquiler, compra - venta, y rendimiento de activos propios o arrendados, en la que se examinó el nivel de correlación que cuentan los indicadores de endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial y apalancamiento, sobre la rentabilidad neta de los mismos antes indicados. Las conjeturas del presente estudio demuestran que hay una relación

efectiva entre la renta de propiedad, económica, financiera y su dependencia con indicadores que sirve para evaluar y analizar. Se observó además que los negocios del rubro inmobiliario tienen una predisposición a invertir con intermediarios y normalmente conservan ventajas mercantiles.

Según (Ambrosio & Segura, 2021), en su tesis “Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo”, mencionaron que se pretende poner en práctica habilidades que consienten un acrecentamiento en la renta de las instituciones que venden o alquilan inmuebles del distrito de Huancayo. De forma semejante, es de necesidad que se utilicen tácticas bancarias para el mercado de dicho rubro, favoreciendo a las inmobiliarias para que a la vez puedan presentar bienes accesibles de acuerdo a la economía de los clientes, logrando cumplir con los objetivos básicos de la empresa. La tesis fue de tipo aplicada con un bosquejo explicativo representativo ya que ha permitido describir, especificar y examinar el problema que viene perjudicando frecuentemente los acontecimientos producidos en la manufactura de la edificación, con este estudio conocemos el núcleo de las deficiencias para revelar un medio que sirva para la mejora continua. La conclusión de esto demostró que los entes inmobiliarios, funcionan dentro del mercado, sin considerar la importancia de materiales administrativos y estrategias financieras, porque no conocen lo que promete el uso de tácticas dentro de la administración.

(Baca & Díaz, 2016), en la investigación “Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C, Pimentel - 2015”, se alude que el autor pretendió instaurar cómo el financiamiento repercute en la rentabilidad de la compañía antes indicada, la misma que se encuentra en el sector de las edificaciones. Pero a pesar de ello la empresa ha logrado tener una financiación adecuada lo que le permitió desarrollar obras de cimentación, de este modo en un momento produjo grandes ingresos y se pudo cumplir con el pago de sus obligaciones de tributos, en consecuencia; se ha favorecido a la sociedad. Siendo descriptivo la forma de investigación, el diseño no empírico y la técnica que se empleó para estudiar antecedentes fueron: la vigilancia, interpretación de documentos y la conversación que se mantuvo en las visitas con algunos materiales como guías, fichas y notas de apuntes. El autor concluye que el autofinanciamiento

es la mejor opción y si se trata de conseguir financiamiento con instituciones bancarias el Banco Continental es la mejor opción ya que cuenta con un interés del 14% lo que puede ocasionar un aumento de 3.53% en el beneficio del año contable.

(Huanca, 2015), en la exploración “Fuentes de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de las empresas constructoras del distrito de Cercado de Lima - 2014”, presenta su énfasis de averiguar cuáles son las causas de financiación que se usan a menudo y la repercusión que marca en la renta para las compañías que están incluidas en este sector empresarial. De forma similar, el autor detalla cómo las organizaciones se desenvuelven en el mercado y como enfrentan la competitividad, evaluando opciones para el financiamiento correspondiente y decidir en invertir en ideas de edificaciones o buscar la manera de participar en este rubro. Para la mostrada exploración, el prototipo de estudio que se empleó fue el descriptivo - correlacional ya que se formula las conclusiones a partir de los resultados de los principios de financiamiento y la repercusión existente sobre la renta de la empresa en estudio. Además, se decidió seleccionar un universo de 85 empresas, la técnica manipulada para la compilación de antecedentes fue la entrevista y adicionalmente se empleó el cuestionario como herramienta. Por último, el autor de esta tesis concluyó que, en un gran porcentaje los dueños o socios a quienes se les aplicó las preguntas revelaron interés en muchos recursos para financiar ya que creen que la empresa no tiene adecuados cimientos y sufren la escasa cualidad de financiarse por ende no tienen un completo convencimiento.

(Santillán, 2019), en su tesis “Relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas Pymes Inmobiliarias de San Isidro, Lima - 2019”, El presente estudio exploró la intención de establecer si dentro de las pequeñas y medianas empresas (pymes inmobiliarias) coexiste una correspondencia directa entre las habilidades de financiamiento y la rentabilidad, esto tiene como fin estimar un horizonte financiero con una gran extensión que se ve reflejado en la opción que genere más renta de un financiamiento en beneficio de las compañías de esta industria. Este estudio fue correlacional, se ejecutó el método cuantitativo – experimental transversal, por motivo que se usaron preguntas, además la población de esta investigación fue dentro del distrito San Isidro a 143 empresas pymes inmobiliarias que estaban como activas en el registro de Perú The top 10,000

companies en el año 2019. Se pudo comprobar una reciprocidad grande entre ambas variables, lo que trae consigo que para perfeccionar la rentabilidad es de suma importancia que se empleen estrategias de financiamiento, por ende; es favorable que los entes tengan que implementar un método o un programa de marketing digital online que les permita lograr una alta acogida con importes accesibles y razonables para que los clientes se interesen en la compra de bienes.

(Apaclla & Rojas, 2016), en su tesis titulada “Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo”; empiezan describiendo que la industria de los inmuebles requiere siempre el beneficio de precisar en qué forma las ventajas que tiene al financiar una empresa trae consigo el evento de que la renta incremente, esto pasaría en toda la provincia de Huancayo. Teniendo en cuenta que se realizó una exploración de las presunciones que son esenciales como por ejemplo los préstamos que brindan los socios, preventa, leasing financiero, créditos con entidades financieras y empréstito con los consignatarios manteniendo siempre una estrecha relación con la rentabilidad de los entes de este fragmento y perfeccionar el efecto que se desea conseguir. El tipo de averiguación fue aplicada con una delineación descriptiva correlacional, el instrumento fue un grupo de preguntas y la técnica de indagación fue la encuesta las que se relacionaron y se evaluaron al momento de la compilación, tabulación y análisis de los antecedentes. Para finalizar el autor pudo ultimar que las estrategias de financiación inciden de buena manera para que la renta se acreciente puesto que con la adecuada inversión adquiere ascendentes entradas y por lo tanto ganancias, además hace referencia que los dueños de la compañía antes de presentarse a los bancos primero eligen utilizar capital de ellos mismos, a raíz de que no pagarían intereses y se obtienen beneficios a largo plazo.

(Rebaza, 2018), señala que el propósito de su tesis fue el establecer el “Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo 2017”. El tipo de tesis que se ejecutó fue cuantitativa, el diseño que se designó fue el no experimental; los instrumentos usados en aquella exploración fueron las llamadas notas de resumen, guías documental de análisis y una ruta para entender los estados financieros, ya que la información que se refleja aquí sirve para hacer un

juicio crítico de la empresa, para posteriormente hacer una calificación del impacto que forma el financiamiento en los estados financieros de la promotora que vende inmuebles OT&SA S.A.C. y que la toma de decisiones sean las mejores en su favor propio. Finalmente se examinó los estados financieros de la empresa y el autor pudo decir que el financiamiento con respecto a la rentabilidad tiene un impacto bueno, refiriéndose a la edificación de domicilios que es el giro de negocio de la compañía promotora de inmuebles OT&SA S.A.C. en la ciudad de La Libertad, debido a su liquidez se perfecciona y la ganancia sobre su capital crece un 19.14%, de manera análoga se comprobó que si hubiese ganado un préstamo en el año 2017 siendo su financiamiento el 100% mediante terceros se hubiese gozado de una liquidez superior para la empresa, y como punto final se localizó que existen ofertas crediticias muy atractivas por parte de bancos.

(Pereyra, 2019), esta tesis expuesta apelada “Presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y rentabilidad de la MYPE, Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, 2019”; antes que nada se pudo cumplir con la revisión de los EE.FF y luego de haber perpetrado un examen exhaustivo con la ejecución del instrumento que fue la entrevista la misma que se estructuró y aplicó a los funcionarios de la micro y pequeña empresa, se tuvo una idea clara de la situación en la que se encontraba la organización. Con respecto a la indagación planteada corresponde a que fue descriptiva de tipo cuantitativo, junto con un bosquejo no experimental de corte transversal, ya que sus variables no sufrieron la exposición de ser maniobradas. Para concluir, los resultados muestran que la empresa en un menor plazo obtuvo financiación, sin embargo; no le sirvió para capitalizarse ni para llegar a ser rentable por lo que tenía muchas deudas por pagar, también se menciona que nunca tuvo el beneficio de la financiación a mediano y largo plazo que era una posibilidad que está podía manejar eficientemente con el objetivo de generar mayores ganancias. La organización no cuenta con un adecuado plan como eje central de su desarrollo económico, que puede ser el presupuesto operativo o capital de trabajo que le consienta poner en práctica sus funciones en el corto, mediano y largo plazo de forma pertinente.

2.2 Bases teórico – Científico.

2.2.1 Financiamiento.

Cuando una persona escucha el término ayuda financiera, automáticamente entiende que significa solicitar dinero accediendo a un crédito. Según (Estela, 2020), señala que el financiamiento hace referencia a un programa para asignar recursos de capital (dinero, crédito o por terceros) que permita desarrollar un proyecto de inversión, conservándolo en funcionamiento a lo largo del tiempo. Más ajustado a la realidad, se puede expresar que el financiamiento es un componente importante para que triunfe cualquier proyecto u organización a causa de que comprende los medios necesarios para iniciarlo, siendo uno de los más habituales la inauguración de un negocio nuevo. Cada proyecto de alguna manera demanda de financiación en un porcentaje, por ejemplo; en el caso de querer iniciar la ronda de producción o dicho de otra manera poner en marcha la productividad, el impulso es tener un plan a futuro que pueda crear capital propio. Conjuntamente, por regla general los asuntos financieros suelen ser esenciales para el encargo del departamento contable u otros proyectos de finanzas que posea la empresa, dependiendo siempre de los métodos de financiación disímiles que existen, los entes podrán disfrutar de más o menos libertad o tiempo original para conseguir los objetivos.

El financiamiento se precisa como el recurso financiero que requiere muchas veces una organización, obtenido en forma de préstamo que completa con el capital propio ya sea para saldar deudas o pagar servicios, bienes u otro tipo de activo específico, etc. (Castro, 2019), asevera que las organizaciones a falta de recursos económicos para poder continuar con sus operaciones acuden a un financiamiento y así lograr mantenerse en el mercado competitivo, a su vez los entes al acceder a las diferentes alternativas de financiamiento conservan un ciclo según la etapa en la que se encuentran. Al principio de las actividades, una compañía se financia por medio de aportaciones de fuentes cercanas como familia y amigos, pero conforme crecen pensarán en la posibilidad de acceder a intermediarios, por ejemplo; los préstamos de instituciones financieras o préstamos de inversionistas.

a) Importancia del Financiamiento.

En el entorno financiero, existen decisiones importantes que un directivo encargado de la toma de decisiones debe consumir estratégicamente si desea obtener bienes o servicios para la continuidad del negocio en marcha, independientemente del giro y tamaño de su negocio, como son: la inversión y el financiamiento. En otras palabras, el objetivo principal para decidir en invertir es seleccionar qué recursos podemos usar para que generen beneficios futuros de cualquier tipo; una vez que se ha concluido cuánto y en dónde realizar la inversión, surgirá la necesidad de recuperar la inversión y además obtener una ganancia. Cuando se trata de reemplazar o comprar nuevos activos significativos, resalta la necesidad de financiamiento, porque usualmente cambian los planes financieros que no se encuentran previamente determinadas en una empresa, y pasa lo mismo con la manifestación de una atractiva oportunidad que aparenta ser muy rentable o con la aparición de circunstancias de emergencia en las que se necesitan desesperadamente recursos para seguir en funcionamiento (Chagerben et al., 2019).

Para los autores, el financiamiento es una fuente constitutiva para que sea posible la ejecución de los proyectos de inversión dentro de una compañía y por ejemplo; para las microempresas es una herramienta integral que permite continuar con su existencia debido a que proporciona el flujo de efectivo ineludible para obtener activos fijos y capital de trabajo, consecuentemente instituir ciclos operativos empresariales generando ingresos y utilidades a un corto plazo, por lo que es importante estudiar el pensamiento y la opinión de los colaboradores principales que cumplen un papel en el financiamiento.

b) Ventajas de los Componentes de Financiamiento.

Según (Vitez , 2018), las compañías manejan al menos un tipo de financiamiento para pagar obligaciones primarias o para adquirir recursos adicionales cuando los ingresos son bajos. Teniendo en cuenta que las empresas que están surgiendo en el mercado generalmente usan el aporte de los socios para pagar

los costos al iniciar su negocio, por otro lado; las empresas que ya están consolidadas tienen acceso al financiamiento por medio de las instituciones financieras con la finalidad de estabilizar el flujo de efectivo y para tener mejor control de ingresos, gastos, deudas, etc; pero también para involucrarse en nuevas oportunidades que se presenten en el camino o para que su negocio pueda crecer. En este contexto, el financiamiento es como un combustible que motoriza las estrategias de crecimiento de la empresa aumentando sus límites de rendimiento económico y financiero.

c) Tipos de recursos necesarios para financiar tu empresa.

Según (Guerrero, 2021), para establecer qué tipo de recursos se requiere para financiar una organización; se esbozó una pregunta que fue la siguiente, ¿cuáles son los recursos que se busca costear? Ya que para este autor coexisten dos tipos para capitalizar un ente, como son los recursos de capital y los recursos crediticios. Los recursos de capital son aquellas fuentes que invierten los propietarios o dueños de una organización y que posteriormente estos recursos dejan de ser su propiedad para convertirse en pertenencia del ente, los mismos que la empresa podrá utilizar para cubrir de manera pertinente los costos operativos iniciales. Por otro lado, los recursos crediticios son aquellos que la sociedad jurídica decide pretender adquirir del financiero, este mismo le concederá una vez que cumpla con los requisitos siendo el principal que se devuelva en un plazo determinado el cien por ciento de lo brindado, y además se tendrá que pagar el costo por usar los recursos.

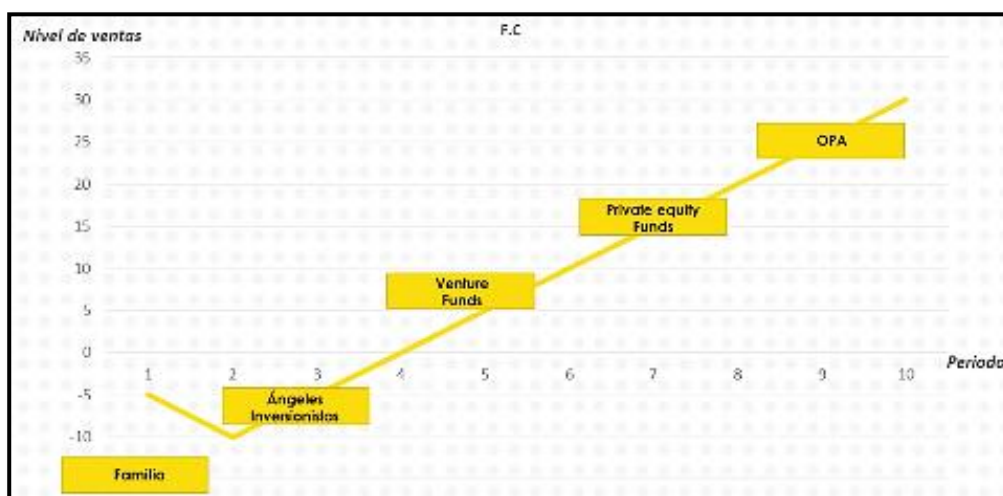
Dicho lo presente podemos ajustar las técnicas de financiamiento, dependiendo el procedimiento más conveniente, para ello es necesario que los entes cumplan con unas condiciones que se estipulan previo de usarlos. En relación con eso, se debe reflexionar los siguientes temas: índice de riesgo, costo de inversión, pago de financiamiento, la propiedad del negocio, determinación de decisiones y el efecto conclusivo del flujo. El punto más importante es el nivel de riesgo lo que representa que se pierda dinero cuando el financiero se lo entregue a la empresa, es necesario comprender esto, porque cuando se inicia un negocio se busca más capital que crédito, esto ocurre inexcusablemente porque no se cuenta con las referencias que

solicitan los bancos, de esta manera se dice que los únicos que pueden correr riesgos con los dueños, son los inversores.

c.1) Fuentes de Financiamiento – Capital.

Conforme a (Guerrero, 2021), los recursos de capital son los medios en los que el empresario invierte capital en la compañía de acuerdo al porcentaje que posee como colaborador de la misma. Son recursos que los accionistas de una empresa ya no poseen, porque se convierten y reaparecen nuevamente como parte de los recursos del negocio, teniendo en consideración que únicamente se devolverán a los dueños siempre que el ente adquiera ganancias, que posteriormente se entregarán de manera que recobren las utilidades formadas por dicha inversión. Si el negocio no está funcionando correctamente, será imposible adquirir el provecho sobre el capital y/o las utilidades anheladas al término del ciclo económico. Al mencionar las contribuciones de capital, no significa que solo puede obtener recursos de capital el socio fundador sino también la persona que fue cofundador, ya que los recursos de capital se pueden conseguir en cualquier momento que lo requiera la operatividad, es decir; se pueden alcanzar en alguna etapa del ciclo de vida de la compañía, pero esto dependerá en gran medida del estado actual del negocio. Si la compañía está en escenarios admisibles, cuantiosos individuos se interesarán en invertir, sin embargo; si la situación financiera es deficiente, será difícil recaudar fondos y se tendrá que convencer a socios potenciales de otra manera para invertir en su negocio.

Figura 1:
Etapas del Financiamiento en una entidad



Fuente: <https://www.coursera.org/lecture/financiar-mi-empresa/video-cuales-son-las-fuentes-de-capital-LjsGa>

Con esta opción, los recursos conseguidos mediante el capital también cambiarán a medida que pasa el tiempo. Cuando se encuentre usted y su socio al inicio o empezando su negocio tendrán que contribuir con los recursos económicos para que se realice la creación e impulsarlo, adicionalmente en esta etapa pueden apoyar los amigos cercanos o familiares (círculo pequeño de confianza) que además de tener los recursos para invertir, estén dispuestos a asumir los riesgos que puede repercutir la idea de negocio, hasta que la compañía pase a un periodo de evolución y logre estabilidad económica.

Otra fuente de financiación que podemos mencionar son los inversores ángeles, denominados a quienes tienen experiencia y exceso de capital que pueden invertirlo. Por lo general, estas personas llamadas ángeles están en constante búsqueda de una nueva idea de negocio o de una empresa en crecimiento para aportar su capital y conocimientos con el fin de pertenecer a la misma, con la intención de ser socios entre tres a cinco años esperando que su participación beneficie al progreso de la sociedad y, en consecuencia, obtener utilidades para recuperar su inversión. Los fondos de cobertura reflejan algo similar que los inversionistas ángeles, pero en esta ocasión realizan un procedimiento formal y competitivo para su negocio ya que no son personales, sino firmas de inversión especializadas, donde la inversión de capital es de alto riesgo y su estabilidad está planeada entre cinco a diez años. Las empresas tienen que saber que los fondos de riesgo pueden ser una excelente herramienta de inversión para que su empresa crezca a un mayor nivel, es por eso que los socios deben estar atentos cuando se encuentren como una mediana empresa para poder utilizar fondos de acciones, este recurso tiene el mismo rol pero con una inversión alta que consiste en más de 5 millones de soles y antes de que los socios dejen la empresa, tendrán que permanecer de cinco a diez años, para concluyentemente dejar constancia del perfeccionamiento y ventas esenciales.

Por último y no menos importante el autor señala la última etapa en la que la empresa puede obtener recursos o fondos es cuando se estudia la posibilidad de convencer a inversionistas en la bolsa de valores, es decir, solicitar acciones generales a entidades públicas o privadas. En mercados de Norteamérica que se encuentran los países desarrollados, esta es la meta de muchos emprendedores,

como hemos visto a grandes empresas como Facebook o Google. Sin embargo, en mercados como Latinoamérica, este procedimiento puede ser más engorroso, pero nada es imposible, solo se necesita trabajar arduamente, mentalidad positiva, proponerse metas y ser consciente que se puede recaudar fondos con la finalidad de hacer que la compañía crezca.

c.2) Fuentes de Financiamiento – Crédito.

Las fuentes de crédito se refieren a aquellos recursos que muchas veces necesita una compañía ya sea de personas naturales o entidades para continuar con sus actividades, estos financistas accederán cuando estén seguros que la empresa tenga la capacidad de devolver por completo estos fondos en un lapso de tiempo, teniendo en cuenta que la compañía además de usarlos, también deberá pagar el interés que es en esencia el costo de uso. Seguidamente existe la financiación que está regulada y otra que es informal, cuando hablamos de la primera, es poner en práctica dicha actividad de acuerdo a los procedimientos y requisitos mínimos que el estado peruano exige para que tales actividades sean lícitas, por otro lado; el financiamiento informal, nos permite señalar a todo individuo que brinde el servicio de prestar dinero sin acatar el marco legal vigente ya que no cuenta con autorización y nadie lo regula. Por ejemplo, cuando pide dinero a prestamistas informales que lo hacen con una tasa de interés baja (Guerrero, 2021).

(Pereyra, 2019), atestigua que la financiación de una organización cuando es externa significa medios con los que ésta cuenta para realizar inversiones productivas o para hacer frente a sus responsabilidades de pago esto permitirá un mayor crecimiento del negocio de manera sostenida en el transcurso del tiempo. A su vez, señala que gran parte de las empresas, se financian con recursos del exterior esto por la escasa liquidez que puede existir en un momento específico. Es importante aludir que en la actualidad existen diferentes maneras de ganar este tipo de financiamiento, esto depende de las necesidades de cada compañía, siendo cada una un mundo distinto al que plantean cada cierto tiempo implementar nuevos financiamientos. A continuación los bancos o cajas municipales, son unas de las instituciones que brinda este tipo de financiamiento, con fines de rentabilidad emplean la intermediación financiera, atrae los recursos de las personas sobre los que evalúa su capacidad crediticia para saber si son aptos de acceder

exclusivamente a operaciones pasivas “créditos”, también cumple su obligación de ayudar a las personas jurídicas con su creación y desarrollo ofreciendo una gama amplia de instrumentos financieros que sirven como salva vidas en la inversión.

Figura 2: Características del Crédito Formal

<ul style="list-style-type: none">• Seguridad• <i>Garantías de respaldo:</i> Se presta si se posee más de los que se debe y si hay flujo de efectivo• Costo de la deuda: Interés• No intervención en manejo del negocio	<ul style="list-style-type: none">• No hay pérdida de propiedad• Se tiene que pagar• Presiona el flujo de efectivo• Reduce costo de capital
--	--

Fuente: <https://www.coursera.org/lecture/financiar-mi-empresa/video-cuales-son-las-fuentes-de-credito-DW9xy>

c.3) Fuentes de Financiamiento – Terceros.

(Fernández, 2020), el entorno emprendedor ha logrado una potencia increíble hoy en día, gracias a la curiosidad que ha despertado en los inversionistas por crear negocios permisibles en términos de innovación y transformación de ideas dentro de compuestos fragmentos de negocio. La mayor parte de los emprendedores, entiende que financiar es primordial para la evolución de su negocio, puesto que los dirige en sus primeros pasos y permite tener una ruta al perfeccionamiento y toma de decisiones para alcanzar el triunfo que tienen visualizado a mediano y largo plazo. Hay que tener claro que cada negociante busca algunas cualidades para invertir dependiendo el sector de su interés o donde pueda compartir su experiencia para que la empresa crezca exponencialmente y en consecuencia se logre con los beneficios proyectados. De esta manera, es obligatorio que las sociedades emergentes empiecen a crear modelos de negocio atractivos.

Solicitar ayuda a personas que quieren invertir no es una simple decisión y tampoco hay que tomarlo livianamente, ya que los responsables deben saber que cuando buscan inversionistas se comprometen también con ellos. Dicho de otra manera, si

varios socios colaboran podría ser lo que un ente requiere para despegar a otro horizonte, por ende; deben preguntarse y analizar previamente las ventajas y desventajas de esta estrategia para estar seguro de aceptar dinero de inversionistas (Scotiabank, 2021).

Ventajas:

- Valor agregado: un negociante tiene el poder de ofrecer un valor a tu industria más lejos que el dinero ya que también va a tener el mismo objetivo que el ente cada vez tenga un progreso considerable aportando experiencia, relaciones y recursos.
- Más dinero: es algo que llama la atención, porque los inversores contribuirían con sumas de efectivo mayores si lo comparamos con nuestros ahorros.
- No es tu dinero: como socios tenemos que ser cuidados porque los que apuestan en tu proyecto con su dinero son los emprendedores. Es esencial implicarnos haciendo una aportación con inversión propia, a pesar que se cuenta con capitales de negociantes externos que reducirá la inseguridad financiera.
- Respaldo: los financistas desearán que tu compañía salga a flote para adquirir un beneficio. En modo de ayuda, algunos estarán capacitados, por ejemplo; a ubicar los contactos y hacer un pacto con un cliente nuevo importante.

Desventajas:

- Obligación: El dinero en calidad de préstamo o inversión, es un recurso de otra persona que te lo presta por un tiempo y posteriormente tendrás que devolverlo asumiendo un extra, ya que los negociantes tienen la visión de obtener una utilidad en relación de lo que se ha invertido financieramente en forma de intereses, dividendos o una crecida del valor de las acciones.
- Menos ganancias para ti: los inversionistas tienen el derecho de cobrar un retorno sobre su inversión, esto significa que no todo el dinero ganado será para ti, por tanto, el rendimiento generado se debe compartir con los inversores.

2.2.2 Rentabilidad.

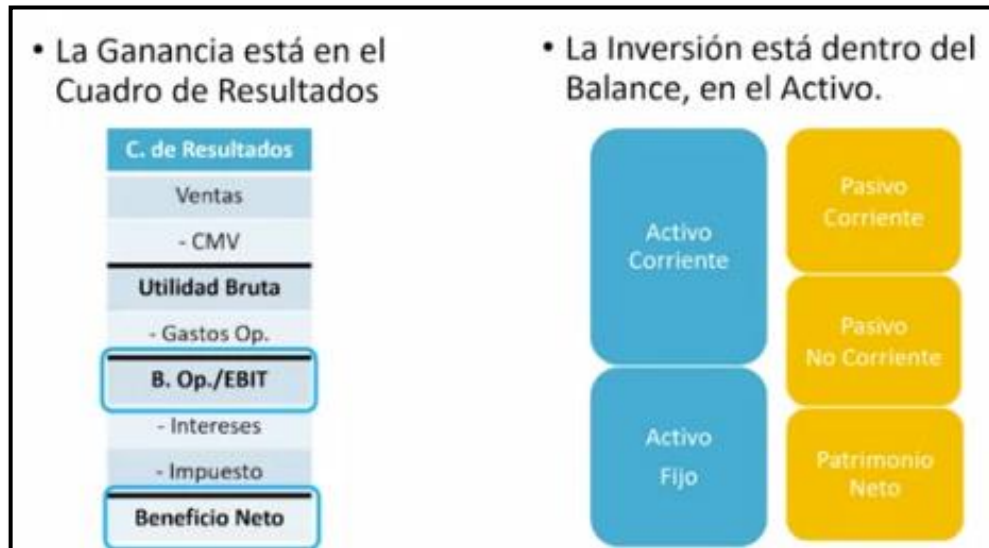
Según (Suárez, 2020), menciona que una organización no se considera óptima por sus ventas y tampoco por sus ganancias, sino más bien cuando tiene una rentabilidad buena, quiere decir que para que una empresa sea un buen negocio debe comprenderse la rentabilidad. Por ello no podemos considerar que todas las empresas son un buen negocio así consigan ganar algo de utilidades, porque dichas utilidades deben ser considerarlas rentables y suficientes. Consecuentemente, para lograr una rentabilidad es considerar las acciones, estrategias ejecutadas, y decisiones financieras por la dirección de la compañía, esta bosqueja una meta económica que se pretende alcanzar y se ve reflejada en la magnitud que en un plazo establecido se logre el excedente del activo; pero además es la encargada de medir el impacto de las inversiones que una empresa realiza. La rentabilidad es la competencia que se tiene para generar beneficio o ganancia suficiente, por ejemplo; un negocio es provechoso si crea más ingresos que egresos, una persona es rentable cuando crea mayores entradas que gastos, un área u oficina de compañía es rentable cuando forja aumentos de ingresos más no costos. Hay que tener en cuenta que la rentabilidad y utilidad son dos conceptos diferentes pero que se complementan, esta última significa escuetamente el importe que resulta después de quitarle a los ingresos todos los gastos, impuestos y costos, en cambio; la rentabilidad es la capacidad de beneficio que se pretende lograr gracias a una cantidad de inversión.

Señala también que una de las cosas que nos demuestra si nuestro negocio es bueno o si al invertir nos traerá el fruto que deseamos, es la variable más importante: la rentabilidad, entonces en el momento en que realicemos un análisis y evaluación del negocio hay que considerar que, si logramos una ganancia mayor, no siempre es igual a tener una buena rentabilidad. En consecuencia, tenemos que buscar siempre lograr una buena rentabilidad ya que, por lo contrario; si tenemos una baja rentabilidad, involucraría más inversión, mayor esfuerzo y un alto sacrificio para obtener lo mismo.

Rentabilidad económica: Beneficio antes de descontar los intereses e impuestos.

Rentabilidad financiera: Tipo de indicador derivado posteriormente de restar los intereses e impuestos al beneficio bruto.

Figura 3
Rentabilidad en los Estados Financieros



Fuente: <https://www.coursera.org/lecture/finanzas-corporativas/rentabilidad-y-financiamiento-7SJF3>

El beneficio neto que puede ser una pérdida o una ganancia porque es el resultado del ejercicio, se encuentra reflejado en el estado de resultados, el mismo que usamos para conocer si los logros financieros han sido alcanzados, a su vez muestra el detalle de todo el esfuerzo que ha hecho la empresa, ayuda a darnos cuenta de cómo optimizar los recursos y a evaluar la eficiencia operativa. De esta manera se podrá valorar la rentabilidad de dos formas: el beneficio operativo que sirve para computar la rentabilidad en conjunto de una compañía y, por otro lado, el beneficio neto cuando nos interese la renta de los copartícipes.

a) Rentabilidad Económica.

(Moreno, 2018), determina que rentabilidad económica o también llamada de inversión se considera como la medición responsable de mostrar el periodo de tiempo establecido en la actividad realizada, con respecto a la eficiencia de bienes

y derechos de un ente independientemente del empréstito de estos. Si lo vemos con un criterio amplio, la rentabilidad de tipo económica tiene el poder de obtener ventajas en las empresas considerando el retorno de lo que se ha invertido antes de aplicar impuestos e intereses, por ende; es observada como una disposición eficiente para analizar si los recursos que corresponden a una persona jurídica cumplen con la función precisa que es suministrar valor sin depender de la condición en la que se costearon, por este motivo es una herramienta muy útil ya que provee un escenario que posibilita comparar diferentes opciones de inversión que se presenten y cuan rentables son las organizaciones.

Esta también se refiere al beneficio entre el patrimonio neto (capital empleado) y el antecedente del beneficio alcanzado, pero fuera de disminuir los intereses e impuestos, se concluye, como margen bruto de la actividad económica. Esto tiene como objetivo verificar si una compañía tiene la capacidad de crear ganancias en función a sus activos netos totales, independientemente como se financien. Por activo neto se entiende a los recursos que dispone el ente jurídico como los recursos propios y los financiados por un compromiso bancario, dicho de otro modo, es el capital disponible. Termina siendo esencial conocer las ventajas y desventajas de un proyecto de inversión y más aún estar al tanto de la rentabilidad que resulta de ello, puesto que significa un factor importante que evidencia la competencia de la gestión y sirve para ejecutar las decisiones.

Por consiguiente, debemos responder la pregunta antes de decidir invertir: ¿Esa inversión puede generar rentabilidad para la empresa y para los accionistas? Explicado de otra manera, hay que tener la seguridad de que el dinero invertido en aquel proyecto podría producir un mayor beneficio. A esto, tendría que dar contestación el estudio de la rentabilidad económica de una planificación (ROI) y las primordiales razones, son:

- El ROI o retorno de la inversión es una razón financiera de rentabilidad generalizada y universal, representa una herramienta sencilla de computar.
- Es comparable fácilmente. Ya que el ROI es un clave instrumento que permite decidir entre proyectos de inversión similares o seguir invirtiendo en un mismo proyecto que ya se haya empezado.

- Permite desenvolverse sobre cuantificaciones. Su cálculo facilita que se realicen buenas decisiones en la empresa para incrementar la rentabilidad económica.

Es importante explicar el cómputo de la rentabilidad económica ya que nos conduce a la analogía entre beneficios generados versus la inversión neta (Deuda Bancaria más Recursos Propios). Se trata de un ratio puramente económico para analizar la rentabilidad, sin involucrar el lapso de tiempo que permanece la inversión y los intereses pagados como consecuencia de una financiación ajena. De este modo, como resultado del retorno de la inversión (ROI) se pondrá en evidencia si los activos de una compañía tienen la capacidad para crear ganancias, sin considerar cómo se financien.

Figura 4
Fórmula de Rentabilidad Económica

$$ROI = \frac{BAIT}{Deuda Bancaria + Recursos Propios} \times 100$$

Fuente: <https://www.mba-asturias.com/economia/que-es-rentabilidad-economica/>

El BAIT es lo que hace referencia al beneficio previamente de sustraer los intereses y los impuestos, pero a su vez se envuelven en conjunto las entradas y las provisiones de gastos afines con el plan, los mismos revelados en el estado de resultados. Respecto al denominador como ya hemos mencionado, se consideran todos los recursos que son indispensables para la ejecución del bosquejo, tanto personales como extraños, sin contar con subvención espontánea (mercados, deudas con entidades públicas, etc.).

b) Rentabilidad Financiera.

(Moreno, 2018), menciona que la rentabilidad financiera es el rendimiento que se consigue cuando se efectúa inversiones igual a una forma de disposición, equivalente a un periodo predeterminado, esta determina la ganancia que obtiene

sobre el capital que se ha aportado, también nos referimos aquella analogía entre la ganancia neta del periodo y el capital neto o recursos que le pertenecen al ente, a su vez; con juicios adecuados mide la rentabilidad del accionista, la misma que es calculada por el beneficio perfecto obtenido por medio de capitales que son parte del ente, normalmente sin tener un apego a cualquier efecto. De esta manera, para encontrar la capacidad de los fondos propios tenemos que realizar el cálculo correspondiente para alcanzar beneficios, lo que corresponde a que brinda una información clave para los inversores, y gracias a esto tendremos el convencimiento suficiente de la viabilidad de una determinada inversión.

Este ejemplo de rentabilidad en los últimos tiempos ha logrado ser considerada a manera de una dimensión de rentabilidad próxima a los dueños, si lo comparamos con la rentabilidad económica; si podemos reflexionar y definir como uno de los principales indicadores de rentabilidad, obtendremos una opinión más amplia pues admite conocer la facultad para crear cuantía a sus accionistas. Por otra parte, la rentabilidad financiera insuficiente es decretada como una deficiencia para lograr grandes lucros y esto se ve reflejado en el acceso a nuevos caudales propios. En principio, a causa de ese bajo grado de rentabilidad financiera muestra el indicativo de los fondos creados interiormente en la compañía; y segundo, tiene la potestad de limitar el financiamiento externo.

b.1) Rentabilidad de los Activos.

La rentabilidad de los activos o ROA es un ratio financiero que se considera si es una gran inversión y si tiene la competencia de crear ganancias. Teniendo en cuenta dos factores: Los activos que recibe una compañía y la utilidad neta obtenida durante el último ejercicio, visto de otro modo; el rendimiento de los activos es indicador de los beneficios producidos por los activos que aportan las empresas reales. Puede interpretarse como una propuesta de valor que recibe la empresa por su inversión en sus diversos activos de los que se espera que genere utilidades en el futuro (Westreicher, 2018).

La manera adecuada para determinar si una compañía está usando eficientemente sus activos es aplicando el cálculo del ROA, que es un indicador que mide dentro de un ente el beneficio neto que consigna en proporción con sus activos, capital o

ventas, son un reflejo del desempeño operacional que un negocio refleja cuando concibe ganancias en relación al potencial logrado, por ende, es una ratio de rendimiento que nos muestra si la utilidad de dichos activos ha aumentado con el paso del tiempo. Por otro lado, si muestra una disminución, corresponde a buscar alternativas para perfeccionar la gestión de los recursos ya que quiere decir que la gerencia no está utilizando los activos existentes o que los activos dentro del negocio ya no tienen uso. Una opción para aumentar la utilidad neta es reducir los costos o subiendo los precios, pero lo adecuado sería obtener un margen que permita encarecer productos sin desaprovechar clientes.

Figura 5
Fórmula de Rentabilidad de Activos

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos}}$$

Fuente: <https://www.coursera.org/lecture/finanzas-corporativas/rentabilidad-y-financiamiento-7SJF3>

La imagen anterior nos enseña cómo hallar la rentabilidad de activos: se realiza dividiendo el beneficio neto y los activos netos, que hace referencia a todos los bienes y derechos de la organización. Dicho esto, sugerimos y recomendamos la prioridad de aplicar un control de financiamiento, con la ayuda de un examen del ROA y esto se debe realizar frecuentemente para prevenir los riesgos económicos.

b.2) Rentabilidad de los Accionistas.

(Pedrosa, 2016), señala que la rentabilidad para el accionista, ROE (Retorno sobre Patrimonio) o acreditada como rentabilidad del capital, la misma que involucra los beneficios que se han logrado siempre que sean netos, en una concluyente evolución de los recursos ineludibles como inversión para conquistarla. También se hace necesario precisar, referente a un ente que no ha contraído compromisos, la rentabilidad del accionista es estable con la rentabilidad de la empresa, es decir, ROA después de impuestos es igual a ROE. Para aumentar el ROE, las ganancias que se han logrado por la inversión sostenida por el acreedor deben superar las

ganancias recibidas por el acreedor. Si se logra, podemos hablar de un resultado multiplicador. La rentabilidad financiera que se mide por el ROE da como resultado después de dividir la ganancia neta última del periodo contable de cualquier compañía, con la fortuna propia empezando un ciclo económico (o al final del periodo anterior) ya que la finalidad es conocer la rentabilidad que han generado los recursos invertidos a principios del periodo.

Figura 6

Fórmula de Rentabilidad de Accionistas

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio neto}}$$

Fuente: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>

Como en la formula antes señalada es común emplear: la ganancia neta, siendo aquel provecho posterior de impuestos, dicho de otra manera; es diferencia entre los ingresos y gastos para después descontar los impuestos; a esto se divide entre el patrimonio neto que se refiere a la oposición entre el total de activos menos el total de compromisos.

La ventaja del ROE es que pueda identificar la dinámica de obtención los motores de la rentabilidad en la empresa y su progreso a lo largo del tiempo porque guarda una relación entre algunos indicadores financieros como es el caso del manejo de activos, el apalancamiento y la rentabilidad existente, brindando información ventajosa que sirve de ayuda en el momento de decidir, por ejemplo; aportando datos para saber en caso de una baja considerable en la rentabilidad. Existen tres mecanismos: margen de utilidad, rotación de ventas y grado de endeudamiento, los dos primeros hacen referencia a la operativa de negocio, mientras que el último es un multiplicador del capital. Así, un aumento debido a mayores márgenes es un ROE que por factores de comercio aumenta, en cambio si el aumento es la consecuencia de una mayor deuda es posible que asimismo el peligro bancario esté acrecentando.

b.3) Rentabilidad de la Empresa.

Ahora explicaremos la rentabilidad de la empresa, esta significa a la repercusión que tiene el apalancamiento financiero, considerando que para que exista un excelente estudio y calificación de la rentabilidad de los propietarios se recomienda empezar por optimar la rentabilidad de su empresa o liquidando sus pasivos. Finalmente, se hace necesario poner énfasis en un trascendental tema, ya que; según las aseveraciones en la actualidad, no hay duda que la rentabilidad de cualquier compañía sobre pasa el costo de la deuda, de igual modo, es recomendable prestar dinero si es necesario ya que tendría como consecuencia incrementar los rendimientos para los dueños.

Así mismo, el análisis de rentabilidad de una organización beneficia a cualquier usuario de información financiera para que se tenga prudencia al delinear las vías que conducen a incrementar ganancias, además de priorizar alternativas fáciles que se van presentando, especialmente existen elementos que se debe tener en cuenta si se quiere inspeccionar la rentabilidad o hacer proyecciones futuras de una empresa.

c) Indicadores de rentabilidad.

De acuerdo con (Amaya, 2022), se puede decir que los indicadores se conforman por el desempeño de la organización, el mismo que se evalúa en cláusulas del beneficio por ventas (en paralelo con la inversión del propio negocio). Expresado de diferente manera, es una disposición en todas las operaciones de un ejercicio en cuanto a la producción del capital invertido, donde se controlan los costos y gastos y, de esta manera convertirlos en lucros. En otro orden, si lo vemos como un inversionista, estos indicadores son ciertamente útil para examinar cómo regresan los valores que se han invertido en la compañía, es decir, responden por la rentabilidad patrimonial y del activo total. Si pretendes dilucidar los indicadores de rentabilidad es necesario conocer cuáles son las entradas de dinero, la utilidad del periodo y tener claro el giro económico. De la misma importancia se recomienda que practiquen un minucioso examen de los beneficios que genera tu negocio, de qué recursos proviene, cómo se consiguen y qué métodos se proyectan realizar en un corto y largo plazo.

Figura 7
Fórmulas Elementales de Rentabilidad

Margen de utilidad bruta:	$\frac{\text{utilidad bruta}}{\text{ventas}}$
Margen de utilidad operativa:	$\frac{\text{utilidad operativa}}{\text{ventas}}$
Margen utilidad neta:	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}}$

Fuente: [https://www.coursera.org/lecture/finanzas-empresariales/indicadores-de-rentabilidad -Gxu7Y](https://www.coursera.org/lecture/finanzas-empresariales/indicadores-de-rentabilidad-Gxu7Y)

Es fácil comprender si vemos la imagen anterior, cada uno de los ejemplos de indicadores se fracciona según las ventas, esto significa que es una parte importante y que hace que tenga relación, ya que las ventas como bien sabemos son ingresos operativos, las mismas que se reflejan en el fragmento superior de la cuenta de resultados y por ende simbolizan el motivo por la que se asociaron las actividades semejantes que se ejecutan a diario para la asociación. Por eso el resultado de resolver dichas fórmulas sirven como una referencia, esto dará un cierto porcentaje, y conforme vamos progresando, es posible señalar en una mayor proporción de ocasiones si el margen de beneficio está reduciendo. Explicando un poco más a fondo, un primer punto es pensar que se tienen ingresos o ventas ordinarias, posteriormente de las mismas se deduce el costo de ventas, lo que repercute a obtener la ganancia bruta; a su vez a este resultado se resta los gastos operacionales de la utilidad bruta, lo que me facilita tener como nuevo efecto la utilidad operativa. También se procede a restar otros gastos e ingresos, dando como resultado un provecho neto antes de los respectivos tributos, algo importante que no se puede dejar pasar es que todas las compañías deben sufragar los impuestos que les correspondan y luego restarlos, y así obtendré lo final: ganancia neta.

2.2.3 Sector Inmobiliario en el Perú.

No es ninguna sorpresa que la industria inmobiliaria fue afectada negativamente por la pandemia, pero es sorprendente ver que este sector se recuperó rápidamente entre el año 2020 hasta inicios del segundo trimestre del 2021. Sin embargo, es

necesario examinar lo que ha sucedido en los últimos meses y qué podría ocurrir en el futuro para este mercado. (Lizarzaburu, 2022), docente de la carrera de Administración y Finanzas de la Universidad ESAN, sustentó y señaló lo siguiente; en los dos primeros meses del año 2022, las ventas de residencias nuevas tanto en Lima como en el Callao aumentaron aproximadamente un 30% si se compara con el primer trimestre del 2021, siendo Lima Sur y el distrito de San Miguel los distritos que reflejaron una grande ampliación y progreso urbano en esta etapa. A su vez, las personas para tener su hogar buscan vivir al exterior, por ello las casas de campo y playa han recuperado su actividad de ventas.

Agregó que las compañías que se dedican a la construcción han logrado compensar el costo del tipo de cambio que en muchas ocasiones suele ser muy alto cuando la empresa tiene que adquirir los materiales de construcción, esto retribuye al sector y pueden lograr unas ventas rápidamente. Del mismo modo, si en el año 2022 no se logró crear una política de reposición de terrenos para su activo, los precios subirán en un corto tiempo. Con relación a los predomios de dicho sector para este año, también se señaló que los lotes que más dinamismo tendrán serán los de 120 metros cuadrados ubicados en la periferia de Lima y el tipo de cambio ya no tendrá importancia porque las transacciones se realizarán en dólares favoreciendo a las inmobiliarias y a sus clientes.

(Paredes, 2022), comenta que los desafíos que se han convertido en realidad en el año 2022, son mantener la rentabilidad y la optimización de las partidas en los proyectos inmobiliarios, integrar los lugares que se ejecutan las ventas para que sean presenciales, y conseguir mínimamente cuatro terrenos por aproximadamente 60 millones de soles. También el autor aseveró que por cada m² el precio ha crecido a lo largo de los años, sin embargo; es importante colocar dinero en inmuebles, porque estos incrementan su valor, y la plusvalía generada se refuerza dependiendo de muchos factores potenciales.

a) Definición de las Empresas Inmobiliarias.

En esta actividad algunas organizaciones se interesan por conseguir obras que sean rentables donde puedan realizar construcciones y en segundo lugar buscar

clientes para venderlos o arrendarlos, en conjunto están implicadas en prontitudes distintas como el perfeccionamiento de la imagen del bien, convenios de servicios, asunto constructivo, disímiles autorizaciones y alterar el bien según la satisfacción del cliente. El objetivo valioso es aprovechar la demanda oportuna ya que se halla con déficit habitacional, de forma similar una empresa inmobiliaria es reputada como una institución provechosa que abastece a la población con un empleo (Vallejos, 2017).

Considerando que estas compañías ejecutan diferentes actividades como la compra, publicidad, venta, arrendamiento, incluso la comercialización de las construcciones terminadas también es muy frecuente; de esta manera se logra cumplir con la demanda de cualquier ciudad, ya que; gracias a estas actividades una compañía obtiene utilidades y se posiciona para conseguir un lugar en el mercado teniendo en cuenta los intereses económicos y clases sociales. La consideración se dispone en poner en funcionamiento programas inmobiliarios, insertando el comercio, además al corretaje, asesoramiento en compraventa de terrenos, con el único propósito de compensar cualquier escasez e incorporar ganancias (López, 2019).

La forma de organización más común que existe entre las sociedades del rubro inmobiliario, es la de sociedad anónima; el motivo es que se establece como persona jurídica mercantil, los objetivos de una empresa inmobiliaria son los consecutivos:

- Compensar lo que necesita cada uno de los consumidores recurrentes para que decidan obtener un domicilio para formar su hogar.
- Ganar la aceptación del público del comercio de los inmuebles.
- Pensar siempre en facilitar las estrategias para que la compañía crezca.
- Brindar puesto de empleo de excelente calidad para la estabilidad económica.
- Contribuir a la mejora de bienes y servicios públicos en beneficio de la sociedad a través del pago de impuestos.

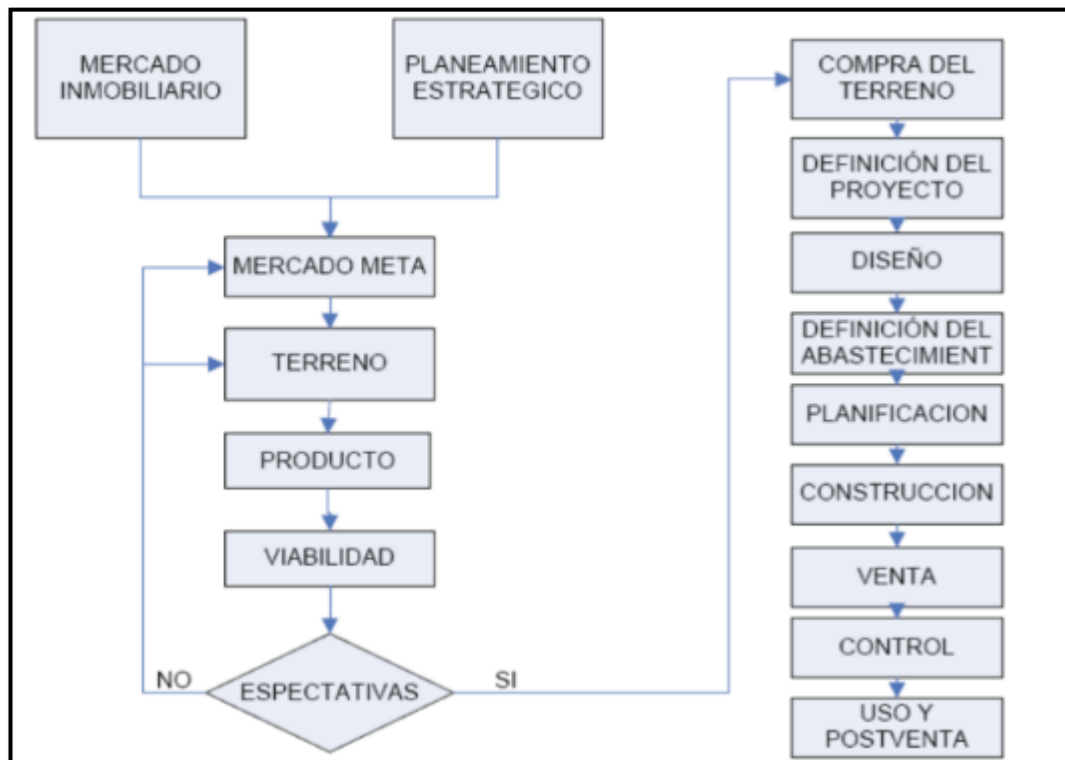
b) Importancia de las Empresas Inmobiliarias.

Hoy en día la importancia de las inmobiliarias habita o se refiere porque gracias a estas compañías como muchas otras generan empleo desde profesionales hasta obreros en construcción, y personas con poder de convencimiento para que ayuden a vender o alquilar (ya sea presencial, web, llamadas telefónicas, prensa, anuncios publicitarios en lugares mayor transitados y en medios de comunicación intensivos como las redes sociales) y así las personas se decidan por comprar una propiedad. Por otro lado, es una ayuda para que los individuos consigan sus inmuebles a su gusto y formen en ella un hogar donde puedan vivir en paz con su familia. (Péres, 2016).

Visto de otro modo, si pensamos como clientes cuando decidimos comprar una propiedad en algún momento tenemos que contactarnos con una inmobiliaria, porque muchas veces es difícil buscar por uno mismo así que servirán de filtro para nosotros ya que estas compañías incluso tienen una cartera lista de propiedades que te pueden interesar. Así mismo, la acogida de domicilios suele ser bastante solicitada, es por ello que si una empresa no nos ayuda vamos a necesitar mucho tiempo hasta que encontremos lo que buscamos, la idea es que estos expertos nos muestren su catálogo o busquen por nosotros.

El mismo autor señala que, en el caso de estar interesado en un área en la que no se encuentran muchas ofertas, estas filiales inmobiliarias harán el trabajo de buscarlas e interceptarlas para que tengamos la posibilidad de comprar o arrendar con mayor urgencia dependiendo nuestra necesidad. Otra manera en la que nos ayudan estas empresas es que, si tenemos un inmueble que queremos poner a la venta, cumplirán la función de revelarlo a personas que estén interesadas convirtiéndolos posteriormente en futuros compradores, enseñándolo, explicarán todo lo que necesiten saber con la finalidad de hacer realizable la transacción. Todos estos servicios que va a realizar la empresa infaliblemente conllevan un costo; y es muy común que las inmobiliarias realicen un contrato para que al finalizar la venta ellos obtengan un porcentaje dependiendo del precio que esté pactado el inmueble.

Figura 8
Diagrama de Flujo de un Proyecto Inmobiliario



Fuente: Apuntes de Curso Proyecto Inmobiliario - Ing. Pablo Orihuela

c) Marco Jurídico de las Empresas Inmobiliarias.

- Ley N°26887. Ley general de sociedades.
- Ley N°27972. Ley Orgánica de Municipalidades.
- Decreto Supremo N°006-2016-VIVIENDA. Reglamento de Ley que crea la Central de Información de Promotores Inmobiliarios y/o Empresas Constructoras de Unidades Inmobiliarias.
- Ley N°29090. Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones.
- Ley N°29080. Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

2.2.4 Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Cualquier organización a estas alturas debe esencialmente tener una distribución de lo que requiere, para tener como resultado una línea ordenada y entendible donde se vean reflejadas las actividades, plasmar los métodos que se ejecutan en

cada etapa del desarrollo de cada actividad, así distinguir apropiadamente las fortalezas y deficiencias que puedan presentarse en la organización empresarial para corregir pertinentemente. En este apartado se bosqueja un marco interno donde da a conocer la historia de la organización, sus principales actividades, la estructura organizacional, donde se describen de la siguiente forma:

Misión: Brindar a los clientes una vivienda de calidad, edificada con la más alta tecnología, para que sus familias sientan la seguridad, comodidad y la satisfacción de vivir en un complejo acogedor.

Visión: Lograr una cultura de ética organizacional con mayor prestigio y éxito, que la sociedad nos reconozca como la mejor en construcción y/o mercadeo de residencias, y ocupar un importante lugar en el sector inmobiliario mediante un crecimiento sostenible.

a) Reseña Histórica de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Esta es la historia de una empresa impulsada por un espíritu emprendedor que es ejemplo de crecimiento. Desde el año 2019 nació la idea de crear una empresa en el rubro de la inmobiliaria dedicada a satisfacer a la sociedad que necesitaba un techo donde vivir brindando la oportunidad de tener un hogar, es así que valiendo de las oportunidades que se fueron presentando por la acogida del mercado inmobiliario la empresa empezó realizando ventas de inmuebles de manera intermediaria lo que se llama corretaje inmobiliario; posteriormente en el año 2021 por la experiencia obtenida en el mercado de la construcción y la inmobiliaria se constituyó formalmente orientada a ofrecer a la región de Tumbes una expectativa de residencia a precios accesibles junto con un excelente servicio de alta calidad, como la obtención de un crédito hipotecario, búsqueda del terreno, diseño y construcción del área, hasta hacer el registro del título de propiedad, además de generar condiciones de trabajo dignas para sus empleados y como toda empresa lograr una buena rentabilidad para sus socios.

Durante este corto tiempo la empresa ha logrado adquirir un pequeño trayecto gracias al compañerismo entre todos los que se han integrado, además de la

excelente manera en que se brindan los servicios como por ejemplo: edificación de casas, compra de terrenos para lotizar, cambio de diseño, innovación, enajenación de algún título de propiedad, pago de impuestos y en general explotación de los mismos; como se verá la empresa ha ido incorporando muchas actividades para enriquecer el giro de negocio relacionado con el sector inmobiliario, manifestando que la idea de negocio se hizo realidad únicamente poniéndola en práctica con el respaldo de personas con experiencia y conocimientos en el rubro que ayudó a las dueñas a exigirse haciendo las cosas siempre bajo las pautas de ética y responsabilidad.

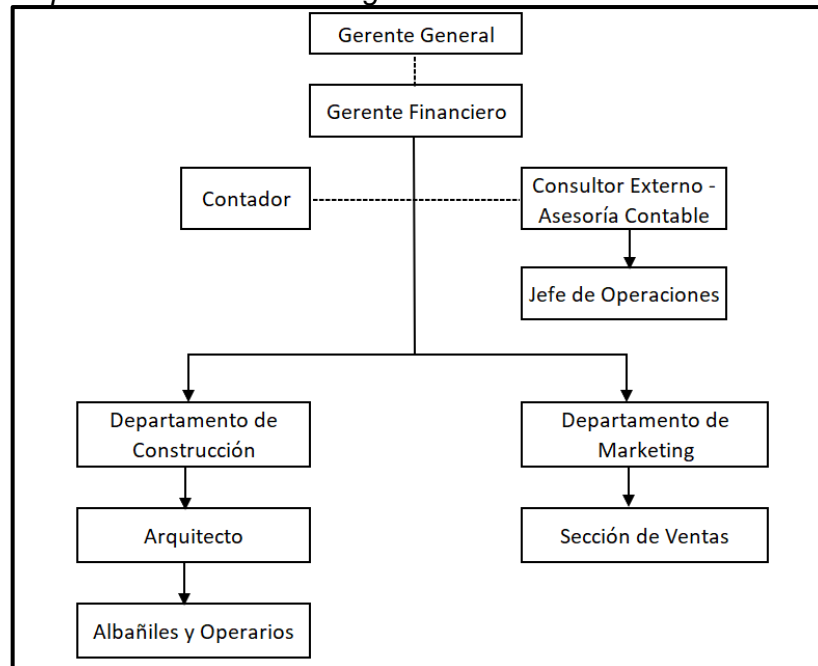
b) Actividad Económica de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

En esta actividad el núcleo nace por las relaciones interpersonales que se han ido intuyendo en el ambiente laboral, ya que para vender o arrendar una vivienda se debe entender lo que el cliente busca, por consiguiente; es recomendable entablar una conversación para tener una gran posibilidad de celebrar un negocio. Esta empresa amerita contar con los mejores vendedores, agentes y/o intermediarios en las mencionadas acciones: patrimonios inmobiliarios (compra o venta), arriendo de los inmuebles, brindar una variedad de servicios; tales como: asesorar al cliente sobre conceptos técnicos que desconoce, valoración de las propiedades, construcción nuevos inmuebles, remodelación de propiedades, verificar el proceso de compra-venta, publicidad de los inmuebles, redactar contratos, gestiones con la notaría y representantes legales, etc.. En esta categoría que mantiene la compañía sus movimientos se pueden llevar a cabo tanto en inmuebles propios como alquilados ya sea casas, pisos, departamentos, oficinas y locales y se pueden hacer a cambio de una retribución o por contrato incluyendo la edificación de estructuras.

c) Estructura Orgánica de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Figura 9

Propuesta de Estructura Orgánica de la Inmobiliaria



Fuente: Propia de la autora como una propuesta para la empresa

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Lugar de Ejecución.

Con el horizonte de abordar y dar disolución al problema presentado tanto desde el punto de vista teórico como práctico la ejecución de esta investigación se llevó a cabo en el departamento, provincia y distrito de Tumbes, en la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

3.2. Formulación de la Hipótesis.

3.2.1 Hipótesis general.

El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

3.2.2 Hipótesis específicas.

H1: El Financiamiento vía capital influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

H2: El Financiamiento vía crédito influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

H3: El Financiamiento de un tercero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

3.3. Operacionalización de las variables.

Variable	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
<p>V. Independiente: Financiamiento. (Ucha, 2017)</p> <p>Es un conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a la realización de actividades económicas para una empresa, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.</p>	<p>Hace referencia al proceso de obtener los recursos económicos (dinero o crédito) que la empresa utiliza y con los cuales se financian las operaciones, inversiones y distintas necesidades en un momento determinado.</p>	Vía capital.	❖ De los dueños, socios y/ó accionistas.
		Vía crédito.	❖ Formal: Sistema bancario y no bancario. ❖ Informal: Otros que no son supervisados por sistema financiero peruano.
		Por un tercero.	❖ Inversionistas.
<p>V. Dependiente: Rentabilidad. (Zamora, 2017)</p> <p>Esta es la relación entre el beneficio y la inversión necesaria para realizar el beneficio, porque no solo mide la eficacia de la gestión de la empresa, sino que también lo demuestra a través del beneficio obtenido por las ventas y el uso de inversión. Su categoría y ley son tendencias de beneficios.</p>	<p>La rentabilidad es la capacidad de generar suficiente ganancia a partir de haber realizado una inversión, también para remunerar los recursos financieros empleados en un periodo determinado.</p>	Causas o fundamentos que originan la Rentabilidad Económica.	❖ Análisis (ROI): Rentabilidad económica o retorno de la inversión.
		Causas o fundamentos que originan la Rentabilidad Financiera.	❖ Análisis (ROE): Rentabilidad de la empresa. Rentabilidad de los accionistas.

3.4. Tipo y diseño de la investigación.

3.4.1 Tipo.

El presente trabajo de exploración fue descriptivo, el motivo ha sido gracias a la existencia de información fehaciente que mostraron las variables, las mismas que fueron recogidas en la inmobiliaria Grupo HousePro SAC, de esta manera hemos podido visualizar sucesos con un amplio argumento y los resultados de la exploración del cuestionario que se aplicó fueron analizados en todo momento para conseguir un buen entendimiento de la relación, características y propiedades de las variables.

3.4.2 Diseño de la investigación.

Según el método científico la investigación tuvo un diseño de acuerdo a estos enfoques, los cuales son: cuantitativo debido a lo cual se manipularon cuestionarios, a través de interrogantes análogas con la intención de emparejar la causa-efecto y conseguir óptimos efectos que prueben el propósito imparcial de la exploración. Por otro lado, también fue cualitativo ya que se revisó referencias certeras e ilustraciones de distintos asuntos. Por último; la investigación fue de corte transversal no experimental, este diseño se declaró pertinente por contar con dos únicas variables produciendo un análisis de interrelación, no se pretende explicar de forma general los componentes de la muestra en un único instante, por lo contrario; se refiere a que los antecedentes se recolectaron mientras pasaron los días de ejecución del trabajo de investigación que fue un tiempo que se planeó y se puede ver reflejado en el cronograma.

3.5. Población y muestra.

El universo en una exploración es la agrupación completa de componentes que tienen un enlace que los mantiene a todos unidos. Es así que podemos decir que una muestra es una porción más pequeña del total, es decir, un subconjunto de toda la población.

3.5.1 Población.

Población se refiere a un conjunto de los sujetos y objetos de estudio en su totalidad. Para (Arias, et. al., 2016) la población de estudio es un grupo de sucesos, concretos, limitados y de fácil dirección, los mismos que sirven de base para elegir de forma correcta a la muestra, siempre que estos hechos cumplan una serie de juicios anticipados. Tenemos que de manera esencial detallar el universo a explorar puesto que; al finalizar la indagación contando desde un prototipo, será potencial sistematizar o extrapolar las consecuencias logradas de la tesis hacia lo que resta del universo.

Para este proyecto de indagación el universo en estudio fue constituido por la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC de la región Tumbes, aquella que nos mostró las circunstancias en las que se presenta ante su ambiente corporativo.

3.5.2 Muestra.

(Leyton, 2020), este autor reflexiona que cada muestra debe desempeñar dos obligaciones para resaltar: La primera es la representatividad cuantitativa que hace noticia al número de compendios en relación al tamaño del universo. En segundo lugar, está la representatividad cualitativa donde señala que las partes involucradas de la muestra tienen peculiaridades generales y específicas de la población que se investiga.

Estuvieron involucrados 5 integrantes que pertenecen a la compañía antes mencionada como población, los mismos que laboran en el área administrativa y de la alta dirección que condicionan la determinación del negocio en marcha, como son los siguientes: Gerente General, Gerente Financiero, Jefe de Operaciones, Contador y Consultor Externo. A todos se les aplicó la herramienta de recopilación de datos: cuestionario.

3.6. Diseño metodológico.

3.6.1 Métodos.

En la presentada pesquisa, se empleó una metodología expresiva y a su vez se trabajó con exámenes absolutos y complejos, estos incorporaron argumentos conforme avanzó el estudio de investigación.

- Metodologías descriptivas para recopilar, organizar, resumir, presentar, analizar y resumir los resultados de las observaciones. La técnica procedió a significar una colección de informes que se exteriorizaron de manera evolutiva para tener la certeza de predecir un suceso; por ende, se debe cumplir con una base fuerte, asimismo de referencias que reflejen un horizonte hacia el futuro.
- Las técnicas analíticas iniciaron su proceso de conocimiento identificando cada parte que caracteriza la realidad, debido a que los mismos se centraron en el análisis de cada parámetro de validación, de este modo se pudo instaurar relaciones consecuentes entre las partes que forman los objetivos de la tesis.

3.6.2 Técnicas e instrumentos.

Para el compendio de los datos se utilizaron reportes financieros y no financieros que la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC puso a nuestra disposición; teniendo en cuenta que cualquier ayuda necesaria para esta averiguación contó con la esencial particularidad de ser legítima, honesta, confidencial y ecuánime, por consiguiente; para examinar la información brindada se utilizó el análisis de la bibliografía ya que lo más fundamental se obtuvo de los documentos no financieros proporcionados una vez más por la empresa. También se manipuló la validación de datos para comparar los mismos, además de una confirmación que se cruzó entre los temas financieros, económicos, supuestos y conclusiones que mostraron diferentes tesis o investigaciones. Los antecedentes recopilados de distintas fuentes fueron reflejados en tablas automatizadas por cuantía además de proporción para obtener información relevante y por último describimos e interpretamos la información de los gráficos.

3.6.3 Procedimientos de datos.

En esta investigación para proceder a interpretar la derivación que obtuvimos del instrumento de recolección de datos se utilizaron cuadros, tablas y gráficos detallados. Estos antecedentes que se vieron reflejados de los estudios de observación, de cálculos y reflexiones que se mostraron de forma ordenada y a su vez se registraron en el orden de recopilación.

Primero determinamos qué fuente de recopilación de datos nos sirvió para la investigación, luego identificamos la tecnología que nos ayudó a poner en práctica y ejecutar los instrumentos de selección de las respuestas que nos respondieron los trabajadores, acto seguido decidimos la aplicación del instrumento para proseguir con la recopilación y el análisis del procesamiento de datos, que fue mediante un cuestionario de forma particular y anónima a los directores económicos, para posteriormente tener que organizar los datos mediante procesamiento estadístico.

Procedimos a ordenar los datos obtenidos con el programa estadístico SPSS que se usó para poder interpretarlos y realizamos la discusión de los resultados de manera óptima y con juicio, esto nos permitió desarrollar eficientemente las conclusiones y recomendaciones que van a enriquecer a la empresa.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados del financiamiento y su influencia en la rentabilidad.

4.1.1 Según la dimensión: Financiamiento Vía Capital.

Tabla 1:

¿Al constituir la empresa con razón jurídica, su financiamiento vía capital, representó más del 50% de su inversión?

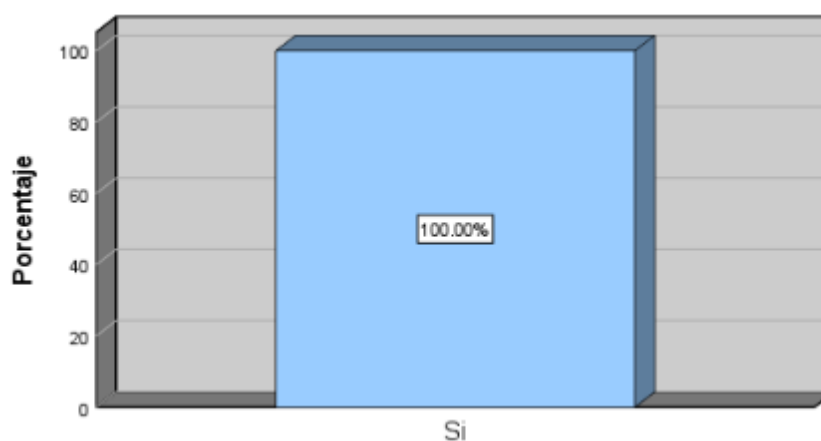
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 10

Representación del financiamiento vía capital



Fuente: Tabla 01

Interpretación: Según lo mostrado como resultado de los cuestionarios se puede decir que el 100% del personal de los altos mandos, han estimado que para la constitución de la compañía se necesitó más del 50 por ciento de participación de capital.

Tabla 2:

¿El financiamiento otorgado por los socios - accionistas es útil y beneficioso para la empresa?

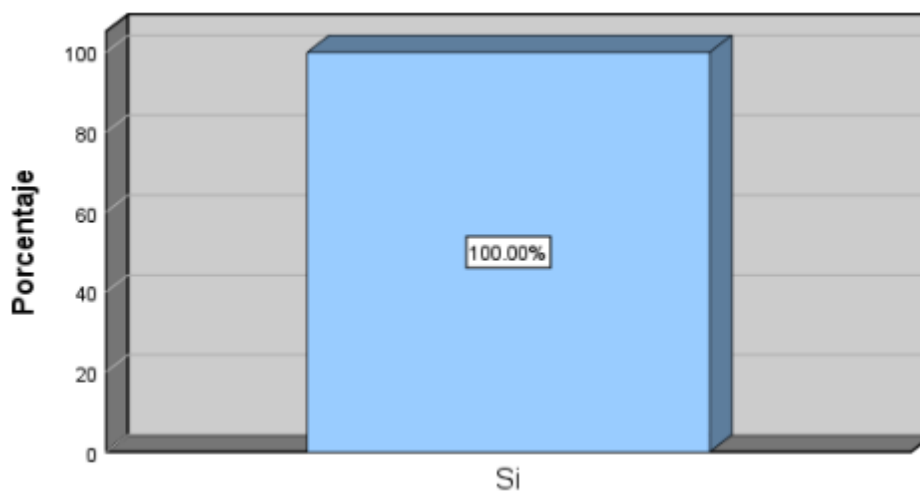
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 11

Financiamiento por los accionistas es beneficioso para la empresa



Fuente: Tabla 02

Interpretación: Tal y como se aprecia en esta parte es que el 100% de los directivos afirma que, ha sido un excelente beneficio contar con financiamiento por medio de socios, porque al constituirse como persona jurídica es lo que comúnmente para empezar a formar un ciclo económico financiero. Cabe mencionar que, la empresa utilizó este financiamiento como única fuente para iniciar sus operaciones.

Tabla 3:

¿Los motivos principales para acudir a la fuente de financiamiento vía capital es la alta tasa de interés por parte de la entidad del sistema financiero bancario?

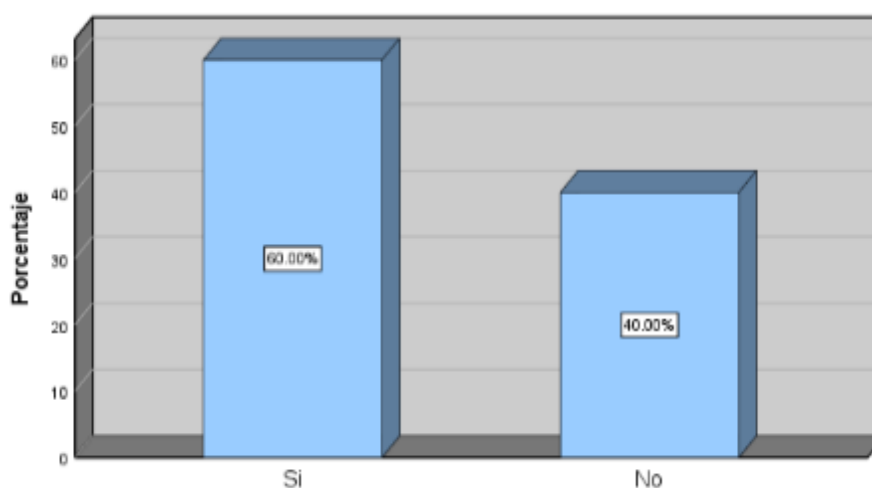
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 12

La alta tasa de interés como motivo para adquirir financiamiento vía capital



Fuente: Tabla 03

Interpretación: Según las ilustraciones presentadas es posible observar que un 60%, asevera que la empresa acudió a los aportes de capital porque la tasa de interés del sistema bancario no es conveniente, sin embargo; el 40% dice que no es el motivo principal. Es necesario resaltar que al inicio los socios aportaron capital al momento de constituir la empresa como proceso de hacerse propietario de la misma.

Tabla 4:

¿Los dividendos obtenidos para los socios son reinvertidos como un aporte adicional para la empresa?

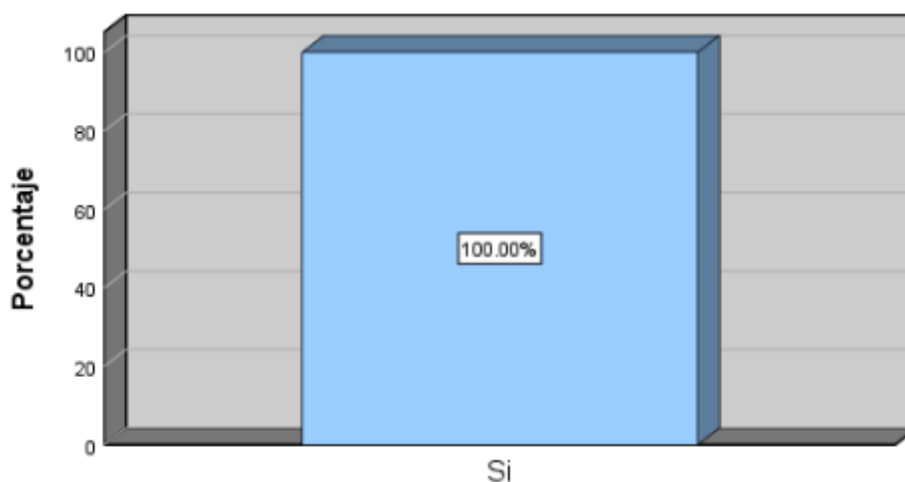
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 13

Aportes de socios reinvertidos como aporte adicional



Fuente: Tabla 04

Interpretación: Por lo observado en esta página es que el 100% de la alta dirección tiene la certeza que siempre se reinvierten los dividendos que se logran los socios, esto se realiza como una contribución extra para la empresa. De igual interés, el dividendo de los dueños de la empresa en muchas ocasiones por decisión de cada uno es posible que se reinvierta para incrementar sus acciones o de lo contrario para rescatar a la empresa.

Tabla 5:

¿Las ganancias que tiene la empresa, las reinvierte y las utiliza como componente de financiamiento?

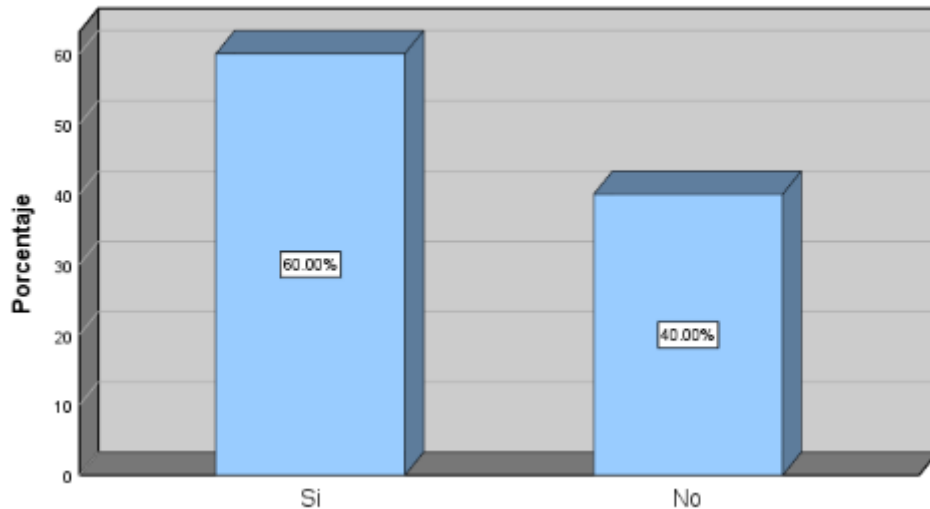
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 14

Las ganancias se utilizan como fuente de financiamiento



Fuente: Tabla 05

Interpretación: Según como nos demuestran las ilustraciones hay que prestar atención en el 60% de las personas que atestiguan que las ganancias que obtiene la empresa son reinvertidas y se utilizan como fuente de financiamiento, por otro lado, el 40% de los funcionarios indica que no. Siguiendo este tema cabe documentar que, el impulso para reinvertir las ganancias es porque tienen planes de crecimiento ya que la empresa es nueva en el mercado.

Tabla 6:

¿La estructura de capital de la empresa está compuesta en su mayoría por dinero propio?

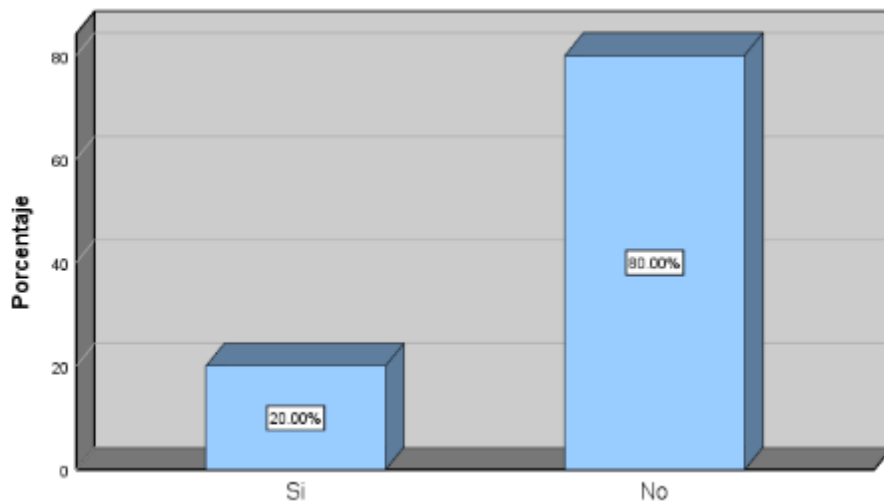
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	1	20.0	20.0	20.0
	No	4	80.0	80.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 15

La estructura de capital es por dinero propio



Fuente: Tabla 06

Interpretación: Se presenta mediante lo anterior que un 80% analizó y finalmente expresó que la estructura de capital no está compuesta en su totalidad por dinero propio de los socios, mientras que el 20% señala que si existe dinero propio en la estructura de capital. Es necesario decir que por las conversaciones con los encuestados quedó demostrado que la empresa al principio tuvo la aportación de capital por parte de los socios pero que luego ha obtenido financiación de inversionistas.

Tabla 7:

¿El financiamiento vía capital que obtiene la empresa cubren las necesidades de bienes y servicios de la empresa?

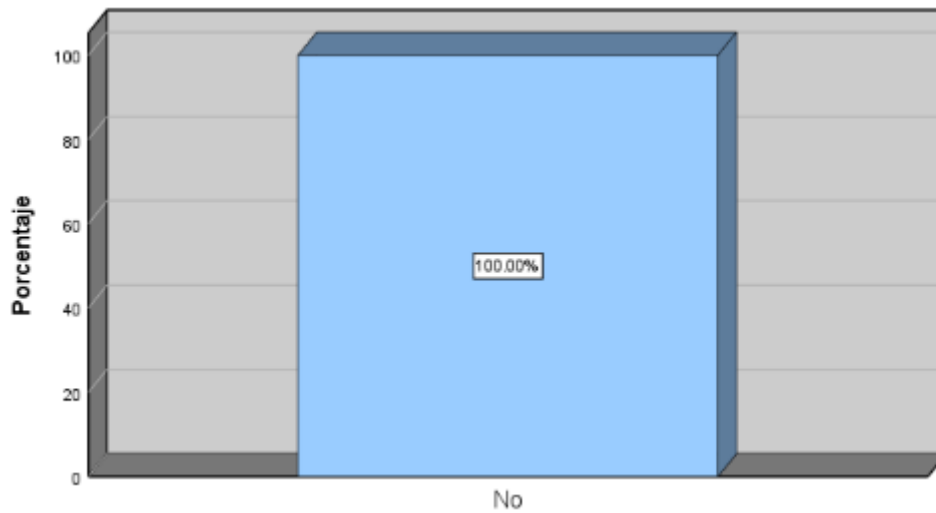
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 16

Las necesidades de bienes y servicios son cubiertas por financiamiento vía capital



Fuente: Tabla 07

Interpretación: Si observamos lo anterior tabulado y graficado nos damos cuenta que el 100% de los directivos a través del cuestionario responde que el financiamiento por medio de capital no cubre las necesidades que se tiene de bienes y también de servicios de la empresa. También es vital resaltar que su financiamiento del componente capital no es suficiente para prolongar la operatividad y actividades de la empresa.

Tabla 8:

¿Considera usted que los beneficios no distribuidos son necesarios, considerando que es una forma de aumento de capital para la empresa?

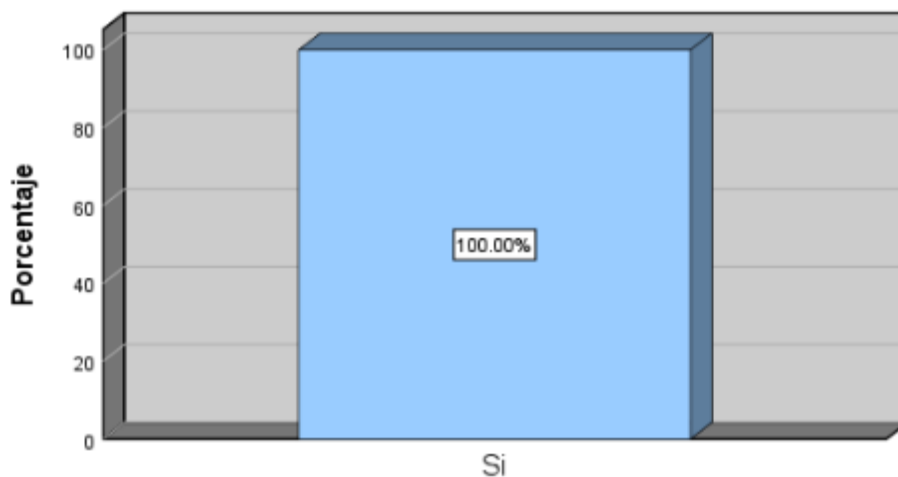
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 17

Los beneficios no distribuidos son necesarios para la empresa



Fuente: Tabla 08

Interpretación: Como nos muestra los datos arrojados es fácil indicar que el 100% de la alta dirección confirma que los beneficios generados y que no se distribuyen a los socios son necesarios para el crecimiento y mejora de la empresa. Es necesario precisar que, la empresa por ser nueva en el mercado necesita de recursos y la mejor forma es reinvertirlo en la propia empresa.

4.1.2 Según la dimensión: Financiamiento Vía Crédito.

Tabla 9:

¿Al constituir la empresa con razón jurídica, su financiamiento vía crédito, represento más del 50% de su inversión?

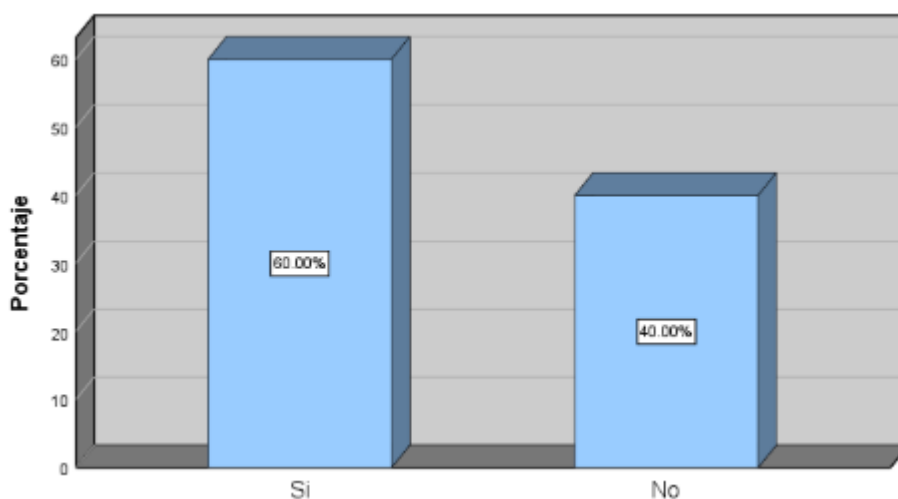
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 18

El financiamiento vía crédito fue más del 50% de la inversión



Fuente: Tabla 09

Interpretación: Si ejercemos la observación decimos que del total de funcionarios encuestados un 60% ha estimado que se necesitó más del 50% de financiamiento a través del elemento crédito para que la empresa se constituya formalmente. Señalando que esta entidad en particular por ser principiante al principio le fue difícil obtener créditos con bancos y cajas de la ciudad donde radica.

Tabla 10:

¿Ha tenido dificultades para obtener acceso al financiamiento vía crédito para su negocio?

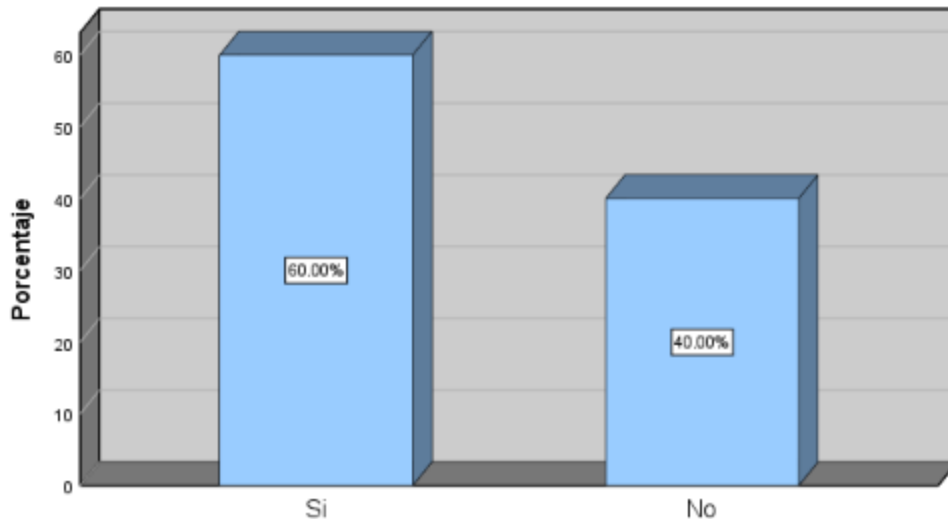
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 19

Dificultades al financiamiento vía crédito



Fuente: Tabla 10

Interpretación: Como se han presentado los resultados de la interrogante podemos expresar que un 60% de los funcionarios que han sido encuestados expresaron que, si tuvieron dificultad para tener un crédito y cubrir sus necesidades con esa financiación, pero el 40% restante indica que no tuvieron dificultad. Con un conocimiento previa indagación para obtener un crédito, los distintos entes requieren que la empresa cumpla con algunos requisitos para otorgar un crédito.

Tabla 11:

¿La empresa cuenta con líneas de crédito en entidades del sistema financiero (cajas, financieras, bancos, etc.)?

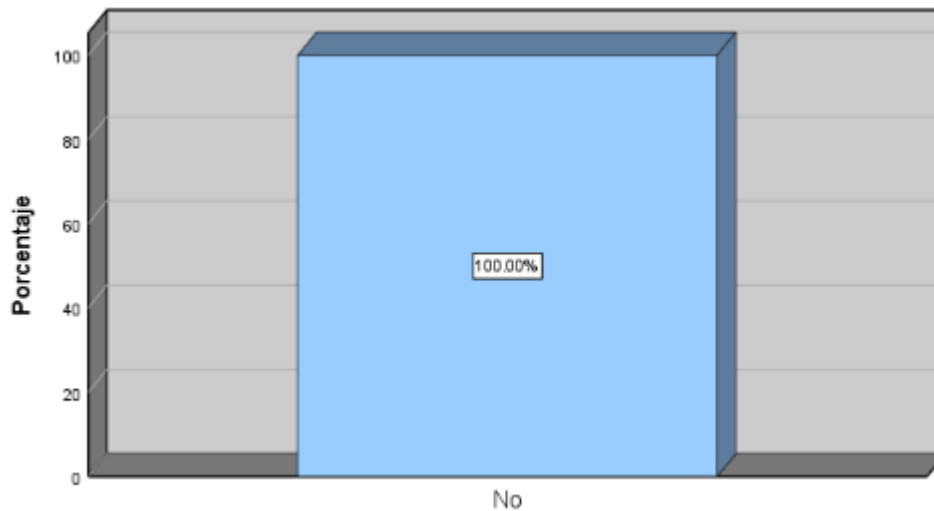
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 20

Líneas de crédito en Instituciones Financieras



Fuente: Tabla 11

Interpretación: En estas otras ilustraciones mostradas como sustento de la encuesta realizada se detalla que la totalidad de los directivos, o sea el 100% afirman que hasta el momento la inmobiliaria no ha podido ser beneficiada con un financiamiento que sea mediante crédito en entidades del sistema financiero. Cabe señalar que, en esos años la empresa aún no podía completar los requisitos para que las entidades bancarías le otorguen un financiamiento.

Tabla 12:

¿El financiamiento por medio de líneas de crédito de las instituciones financieras se consideran una alternativa beneficiosa para la empresa?

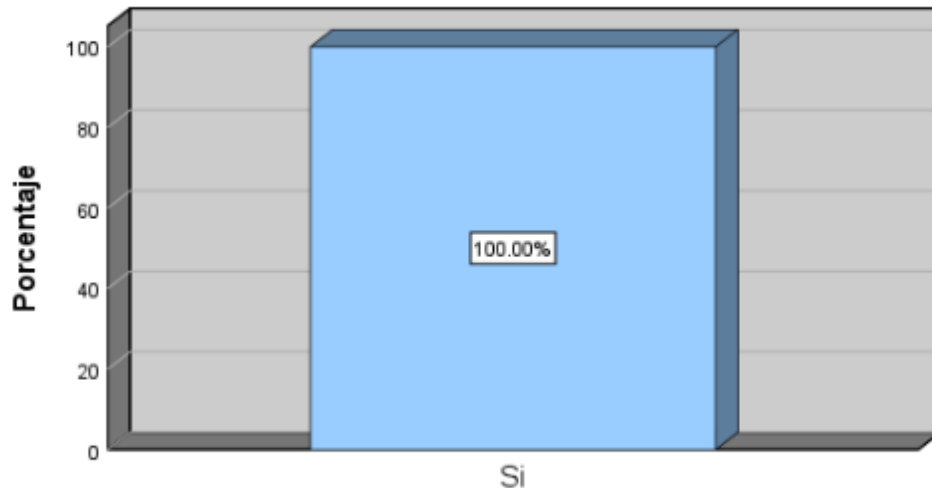
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 21

Las líneas de crédito son beneficiosas para la empresa



Fuente: Tabla 12

Interpretación: Como podemos exponer a través de esta página es que el 100% de los directivos de la alta gerencia afirma que el financiamiento por medio de líneas de crédito de las instituciones financieras es una alternativa beneficiosa para la empresa. A pesar que este es un financiamiento esperado aún no se ha hecho realidad por la desventaja que tiene la empresa al no tener historial crediticio ni poder demostrar que si puede pagar.

Tabla 13:

¿Considera que la tasa de interés que cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?

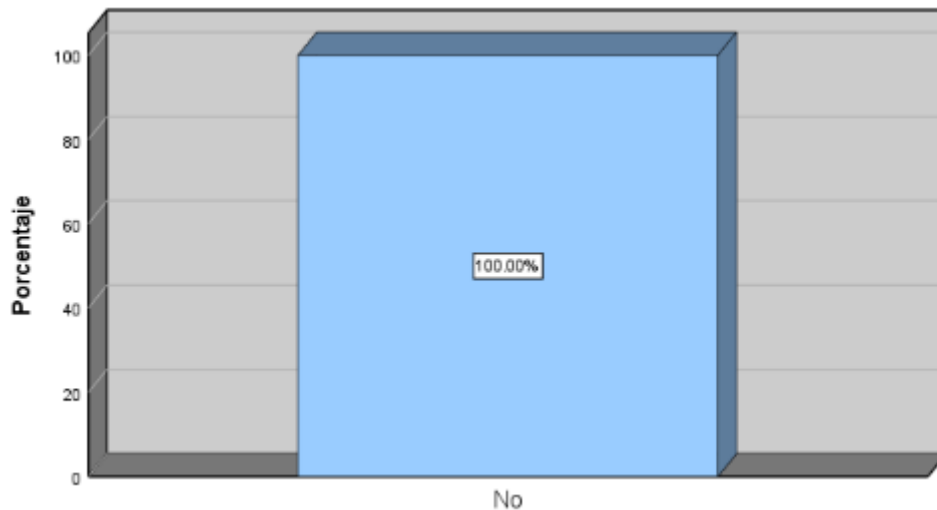
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 22

Tasa de interés de los bancos acuerdo al mercado



Fuente: Tabla 13

Interpretación: Mediante los resultados tanto en la tabla como en el gráfico podemos expresar que el 100% de los trabajadores que resolvieron la encuesta asevera que la tasa de interés que cobran las instituciones financieras no es acorde a la establecida con el mercado. No podemos dejar de resaltar que, los créditos de cajas o bancos son a un plazo determinado que la empresa tiene que pagar más una tasa de interés que imponen en un contrato.

Tabla 14:

¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan las distintas instituciones financieras para acceder al financiamiento vía crédito?

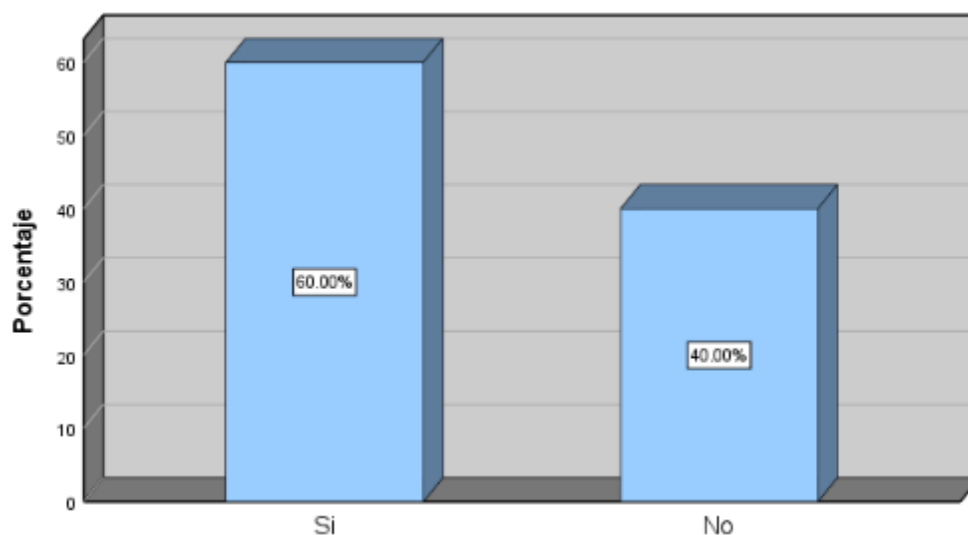
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 23

La inmobiliaria cumple con los requisitos de las entidades financieras



Fuente: Tabla 14

Interpretación: De los directivos de la inmobiliaria un 60% respondieron que la empresa si cumple con las cláusulas exigidas por las entidades financieras, pero por otro lado un 20% no cumple con dichas pautas. Es importante indicar que, las entidades financieras siempre realizan una evaluación crediticia a las personas naturales o jurídicas que solicitan un crédito.

Tabla 15:

¿Ha tenido acceso el último año al financiamiento vía crédito para llevar a cabo sus actividades de la empresa?

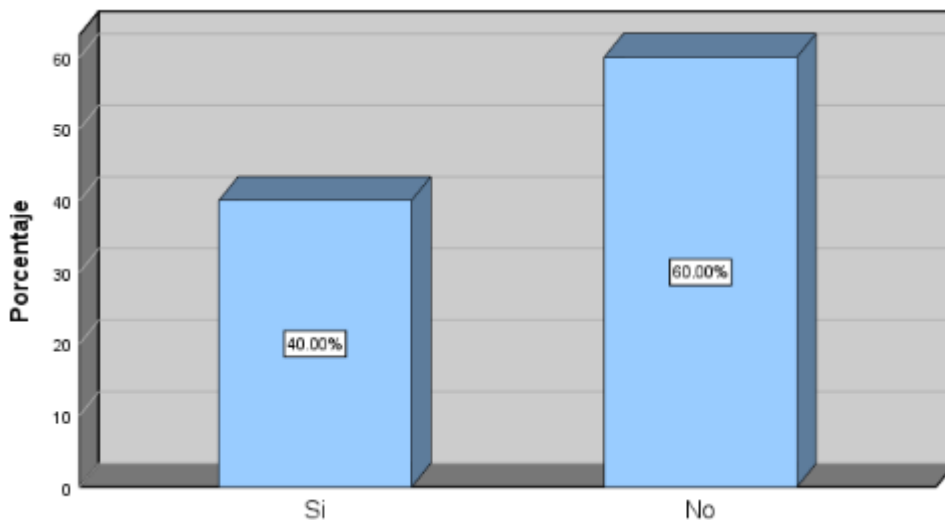
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	2	40.0	40.0	40.0
	No	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 24

La empresa teniendo acceso al crédito por medio de bancos



Fuente: Tabla 15

Interpretación: Es fácil mirar a través de los resultados que un 20% de las personas indica que la inmobiliaria si ha podido concretar a través de bancos un financiamiento y el 80% señala que no ha tenido acceso a esa fuente para realizar sus actividades. Como ya lo hemos expuesto, se tiene en cuenta la toma de decisiones sobre este tipo de financiamiento porque ayudaría mucho a la formalidad.

Tabla 16:

¿La adquisición de un crédito bancario le permitiría responder favorablemente sus obligaciones internas y externas del ciclo económico financiero de la empresa?

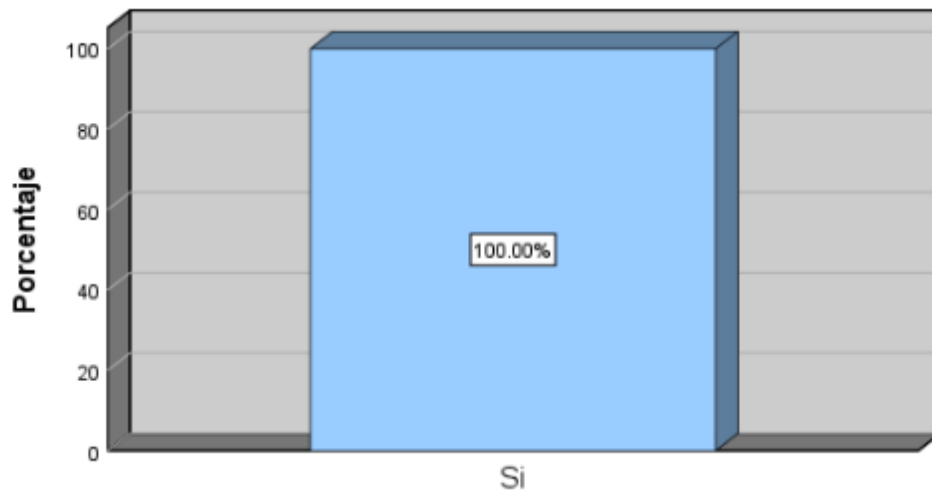
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 25

La adquisición de un crédito es favorable para la empresa



Fuente: Tabla 16

Interpretación: De acuerdo a la tabla y figura antes vistas se observa que el 100%, tiene la seguridad que una buena alternativa para responder de manera eficiente sus obligaciones que generan durante el ciclo económico y/o financiero de la empresa es la adquisición de un crédito en cualquier entidad financiera de la región. Es importante indicar que, la empresa debe tomar en cuenta que antes de solicitar un crédito debe asegurarse de que se tendrá capacidad para cubrir la deuda.

Tabla 17:

¿La empresa ha obtenido financiamiento vía crédito por medio de otros que nos son supervisados por el sistema bancario peruano (familia, amigos, etc.)?

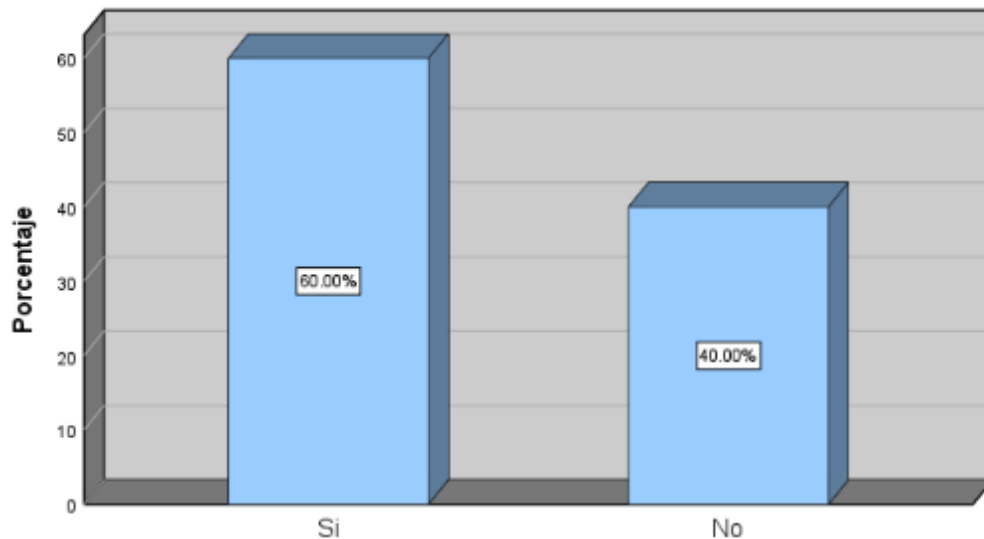
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 26

La empresa ha obtenido financiamiento de otros que nos son el sistema bancario



Fuente: Tabla 17

Interpretación: Se toma conocimiento que el 60% de la alta dirección sostiene que la empresa ha tenido acceso al crédito por de otros que nos son supervisados por el sistema bancario (familia, amigos, etc.); y un 40% señalaron que no. Puedo decir que las empresas nuevas en el mercado algunas ocasiones recurren a la familia o personas de confianza para que les hagan un pequeño préstamo.

4.1.3 Según la dimensión: Financiamiento por un Tercero.

Tabla 18:

¿La empresa ha tenido acceso a fuente de financiamiento de un tercero (inversionista) para llevar a cabo las actividades del negocio?

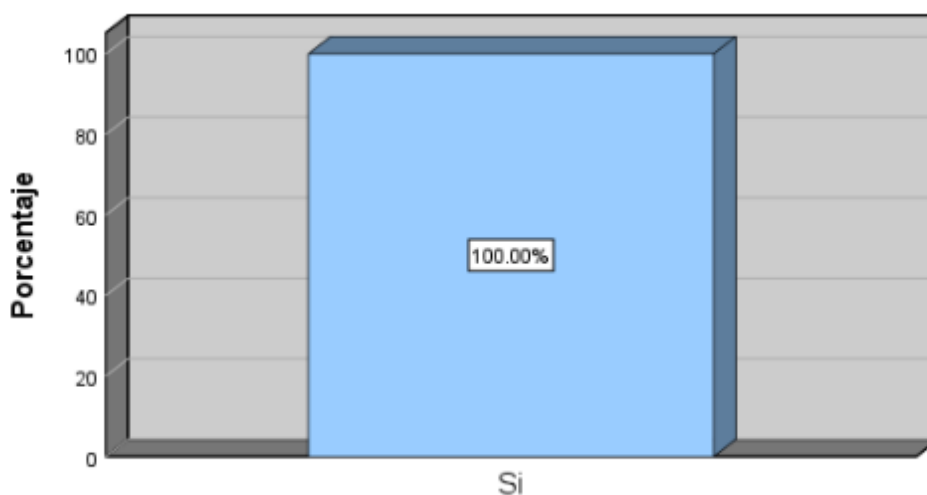
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 27

La empresa ha tenido acceso al financiamiento de un tercero



Fuente: Tabla 18

Interpretación: Por lo que se presenta tenemos la certeza que la totalidad o sea el 100% de los responsables del ente testifican que, si se ha adquirido financiamiento de inversionistas para realizar las actividades de los primeros años. Señalando también que ha sido una ardua tarea por salir a buscar y convencer a inversionistas para que participen en la ejecución de los proyectos inmobiliarios.

Tabla 19:

¿Ha tenido dificultades para acceder a la fuente de financiamiento vía terceros (inversionistas) para su negocio?

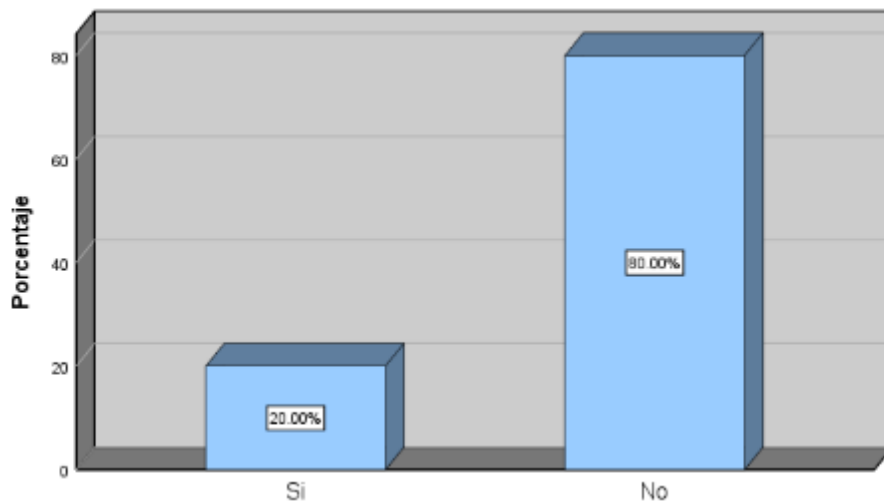
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	1	20.0	20.0	20.0
	No	4	80.0	80.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 28

Dificultades para acceder al financiamiento vía terceros



Fuente: Tabla 19

Interpretación: Señalando las ilustraciones realizadas se manifiesta que un 20% de los directivos de la inmobiliaria afirma que en algunas oportunidades tuvo dificultades para acceder a la fuente de financiamiento por inversionistas y un 80% asegura que no ha tenido dificultades. Es necesario mencionar que es complicado para una empresa nueva en el mercado captar personas naturales o jurídicas que se arriesguen a invertir su dinero en una idea de negocio.

Tabla 20:

¿Cree usted que el financiamiento otorgado a la empresa por medio de terceros es llevado de manera adecuada?

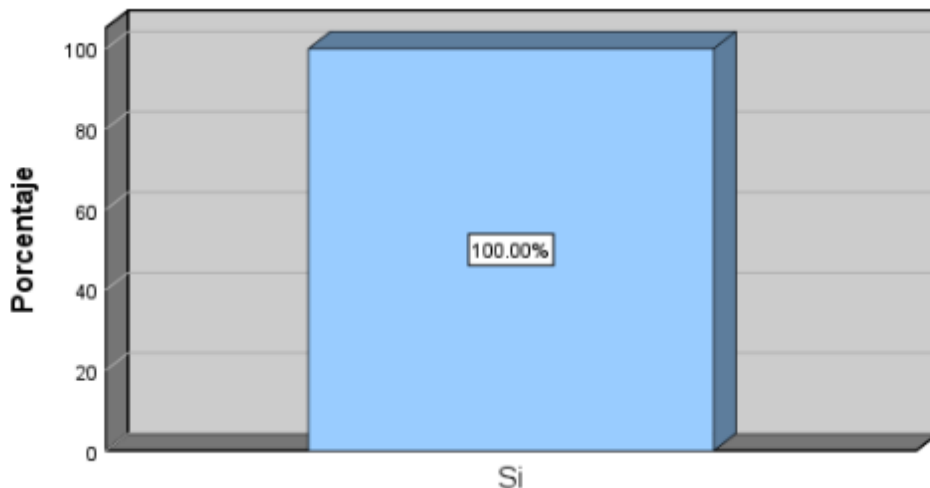
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 29

El financiamiento por terceros se lleva de manera adecuada



Fuente: Tabla 20

Interpretación: Si observamos las respuestas de esta manera es sumamente cómodo decir que el 100% de los directivos, testifica que dentro de la compañía si se lleva un control de manera adecuada sobre el financiamiento por medio de inversionistas. Por ello es importante añadir, que en esta circunstancia se celebra un contrato con cada inversionista donde ambos están de acuerdo con los términos especificados para evitar futuros inconvenientes.

Tabla 21:

¿La empresa cuenta con un manual de políticas para la correcta financiación por medio de terceros?

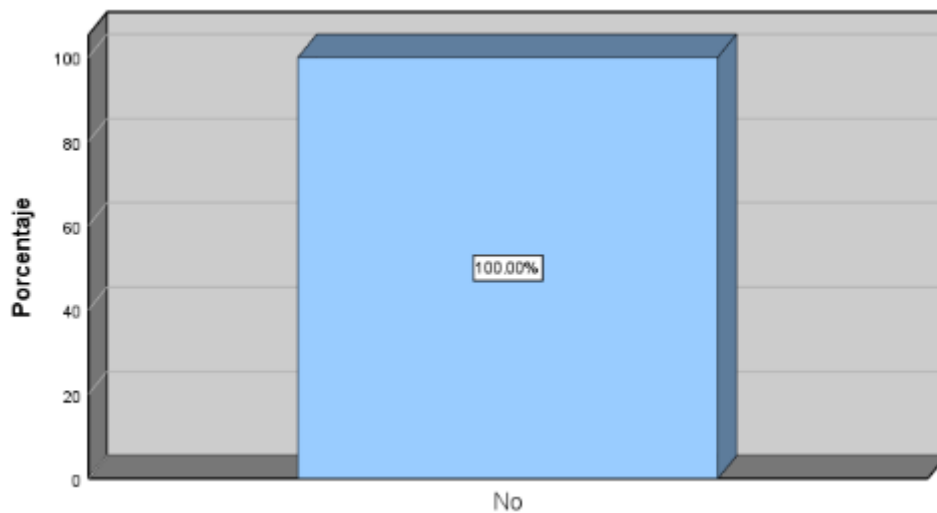
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 30

Manual de Políticas para el financiamiento por terceros



Fuente: Tabla 21

Interpretación: En esta presentación podemos decir que del total de los encuestados de la alta gerencia un 60%, reconoce que la empresa no cuenta con un manual de políticas para la correcta financiación por medio de inversionistas. Sin embargo, tienen el conocimiento de que sería indispensable contar con un manual de procedimientos o políticas para plasmar el desarrollo de cada actividad.

Tabla 22:

¿Considera usted que existe una adecuada administración del financiamiento obtenido por terceros?

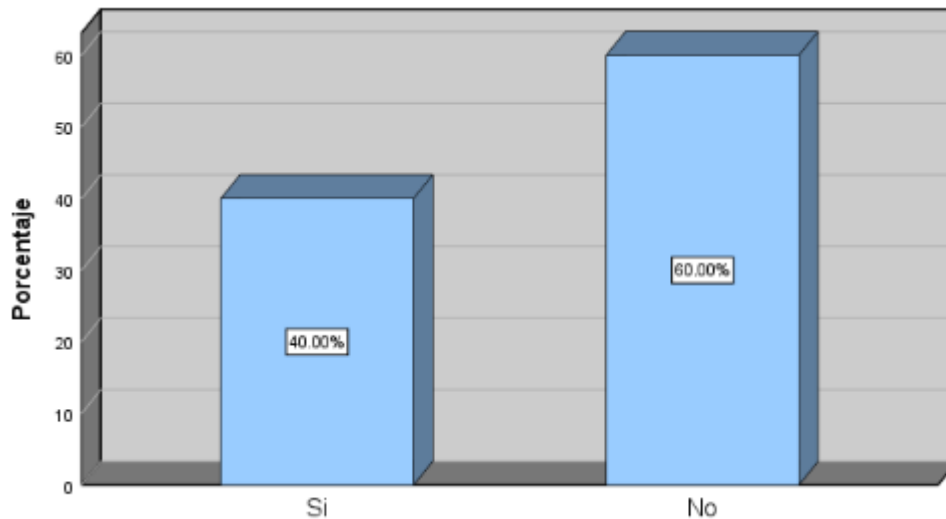
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	2	40.0	40.0	40.0
	No	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 31

Buena administración del financiamiento de inversionistas



Fuente: Tabla 22

Interpretación: Gracias a lo presentado con anticipación y las respuestas sinceras de los funcionarios se puede apreciar que el 40%, ha respondido que existe una adecuada administración del financiamiento obtenido por medio de inversionistas, por otro lado; un 60% asegura que no es así. Por otro lado, en las visitas a la empresa se observó que los funcionarios generan confianza con los inversionistas en cuanto a los acuerdos que toman en la empresa.

Tabla 23:

¿La inversión en activos fijos y/o intangibles ha sido financiado en su mayoría por terceros?

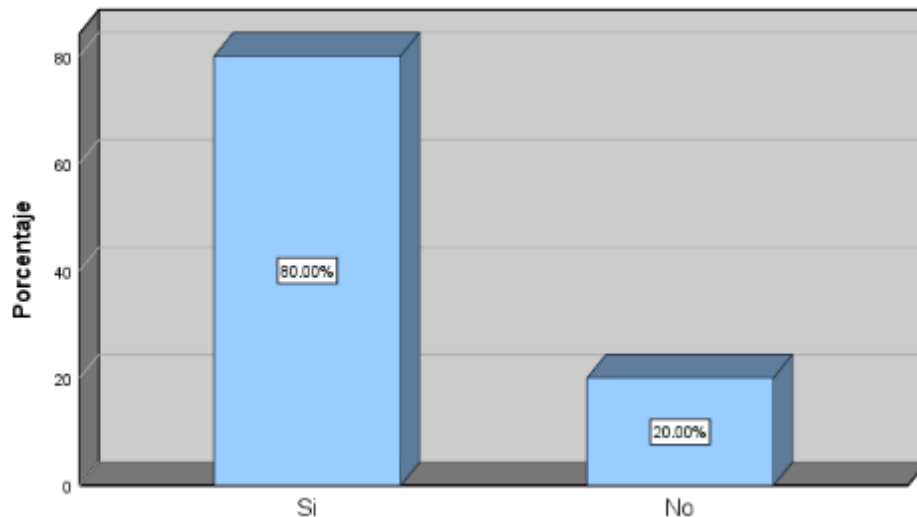
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	80.0	80.0	80.0
	No	1	20.0	20.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 32

Financiamiento por terceros para activos fijos y/o intangibles



Fuente: Tabla 23

Interpretación: Ha sido sencillo darnos cuenta que un 80% de los trabajadores elegidos para responder la encuesta atestiguan que en mayor medida la inversión en activos fijos y/o intangibles ha sido por las terceras personas que se encargaron de financiar a la empresa, y con una oposición del 20% señala que no. Los mismos trabajadores nos comentaron que los inversionistas han sido buscados con el propósito de comprar bienes y para ejecutar obras inmobiliarias.

Tabla 24:

¿El financiamiento por terceros mejora la productividad y por ende la rentabilidad de la empresa?

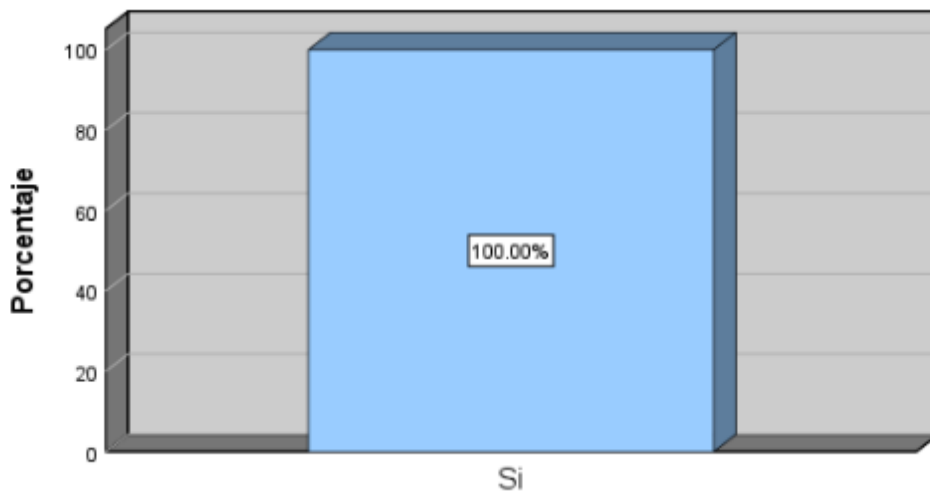
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 33

La productividad y la rentabilidad mejora gracias al financiamiento por terceros



Fuente: Tabla 24

Interpretación: Tal y como se puede apreciar el total de las personas de la alta dirección de la empresa indica que el financiamiento que se obtiene de los inversionistas, mejora la productividad y en consecuencia la rentabilidad. En consecuencia, es importante que tanto los encargados de contribuir a la mejora de la empresa como los inversionistas evalúen muchos factores para estar seguros de que dicha inversión consiga rentabilidad ya sea a corto o largo plazo.

Tabla 25:

¿Podría asumir la empresa un riesgo de financiamiento en caso no pueda cumplir con la devolución a los terceros o inversionistas?

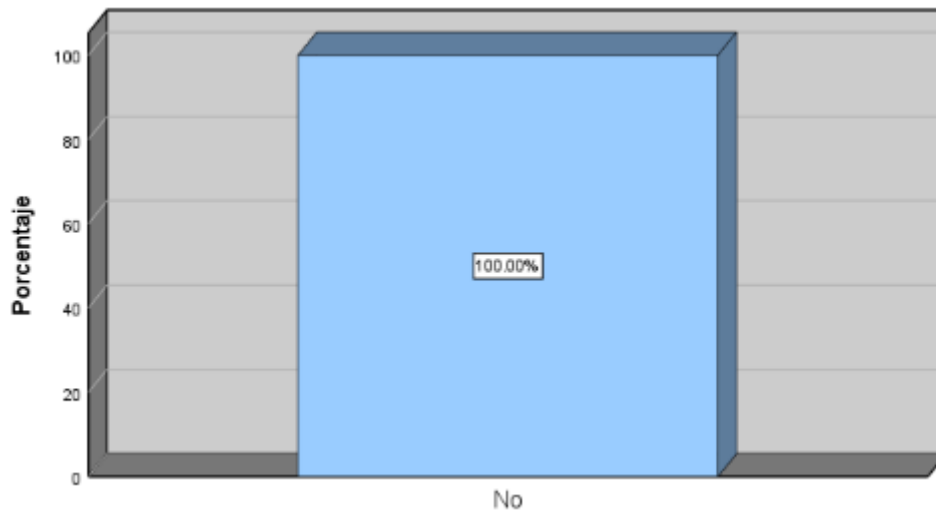
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 34

Capacidad de ser responsable ante un riesgo de financiamiento



Fuente: Tabla 25

Interpretación: Para las ilustraciones puestas en mención decimos que la totalidad de los empleados, es decir el 100% respondieron que en caso la persona jurídica estudiada no pueda cumplir con los acuerdos con los inversionistas, esta no podría asumir un riesgo de financiamiento. Es necesario que los encargados de tomar las grandes decisiones de la empresa conozcan previamente todo sobre el movimiento del mercado donde se desenvuelven para recién operar, invertir o colocar su capital.

Tabla 26:

¿El motivo principal de obtener financiamiento por terceros es la alta tasa del sistema financiero bancario y el poco capital de los socios?

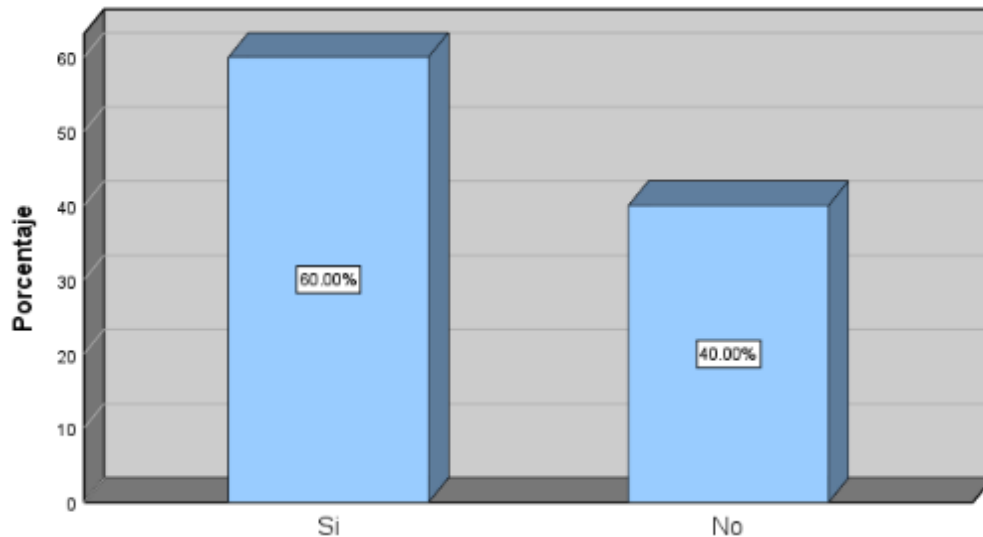
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 35

La alta tasa de los bancos como motivo para optar por financiamiento por inversionistas



Fuente: Tabla 26

Interpretación: Queda demostrado en esta sección que hay una problemática siendo el 60% de los encuestados que se inclinan porque el motivo principal de financiarse por inversionistas es la alta tasa de las instituciones financieras y el poco capital de los socios, sin embargo; el 40% dice que no. No podemos dejar pasar que los inversionistas le cobran a la empresa al final del contrato la devolución de su inversión más un retorno favorable (porcentaje pactado).

4.1.4 Según la dimensión: Rentabilidad Económica.

Tabla 27:

¿Está al tanto de cuáles son los recursos de los que dispone la empresa?

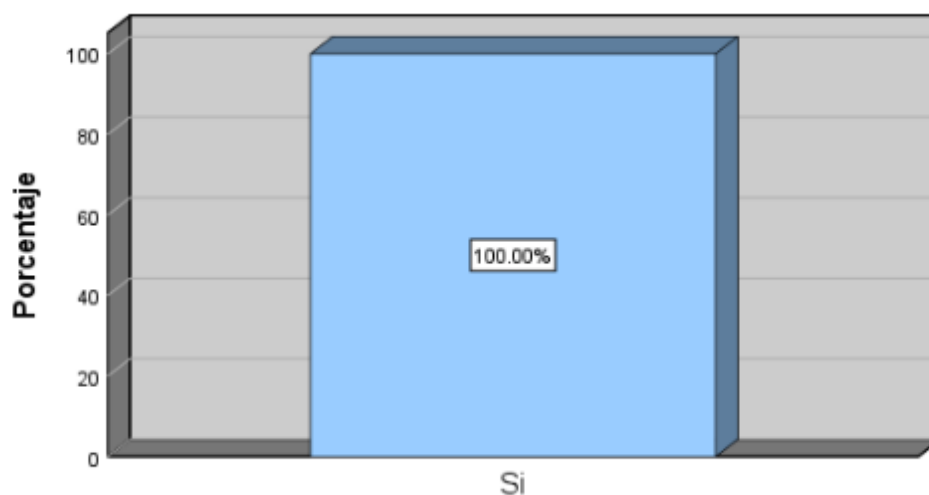
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 36

Conocimiento de los Recursos de la Empresa



Fuente: Tabla 27

Interpretación: Según como se ha detallado precedentemente es que el conjunto de los encuestados siendo los funcionarios encargados de la toma de decisiones afirma que en todo momento están pendientes de los activos y pasivos que sostiene la entidad. Entonces se precisa que la alta jerarquía son los encargados de las autorizaciones del uso de los recursos y su prioridad es velar por los mismos.

Tabla 28:

¿Los costos en que incurre la empresa, son los costos que se estiman previamente?

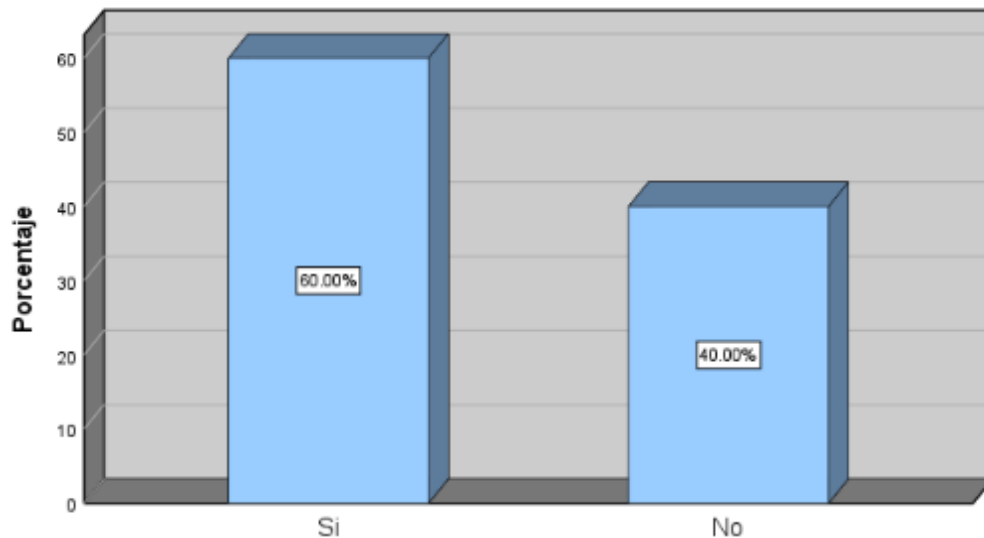
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 37

Los costos son previamente estimados



Fuente: Tabla 28

Interpretación: A través de lo presentado decimos que el 60% de los trabajadores de la alta dirección afirma que los costos estimados previamente son lo que la empresa incurre, aunque un 40% señala que no es así. Es necesario indicar que, para llevar a cabo una eficiente estimación a futuro de los costos de una empresa, se debe conocer los factores que los afecta, su comportamiento y la intervención de capitales.

Tabla 29:

¿Los precios de los bienes vendidos, son fijados teniendo en cuenta un determinado margen?

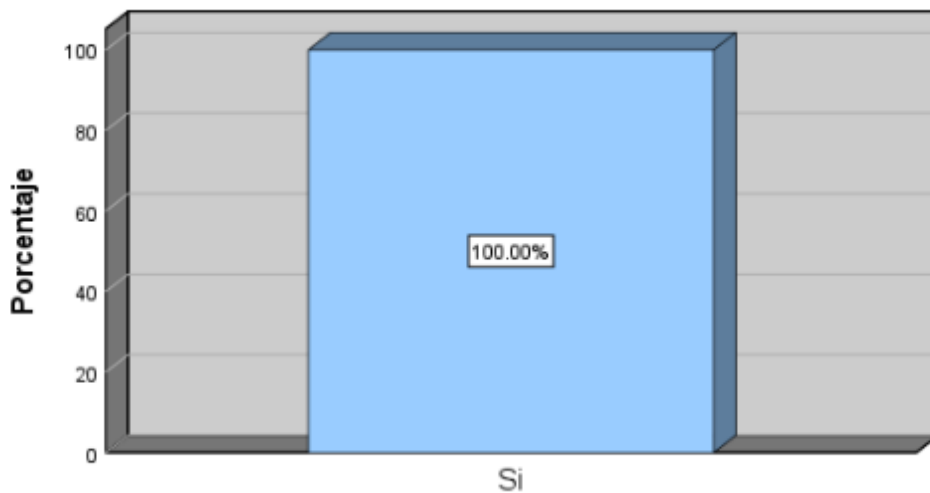
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 38

Precios fijados con un margen determinado



Fuente: Tabla 29

Interpretación: Siguiendo con la observación de las ilustraciones de manera ordenada decimos que todo el 100% de los trabajadores expresaron sobre los precios de los bienes vendidos, aquellos son fijados teniendo en cuenta un determinado margen. Es de gran importancia decir que la preocupación por estar al tanto de que se realice de manera adecuada el cálculo de los precios recae sobre los responsables del ente, ya que de otro modo podría dificultar la operatividad de la inmobiliaria.

Tabla 30:

¿Se han realizado estrategias específicas a efecto de lograr una adecuada gestión de sus costos?

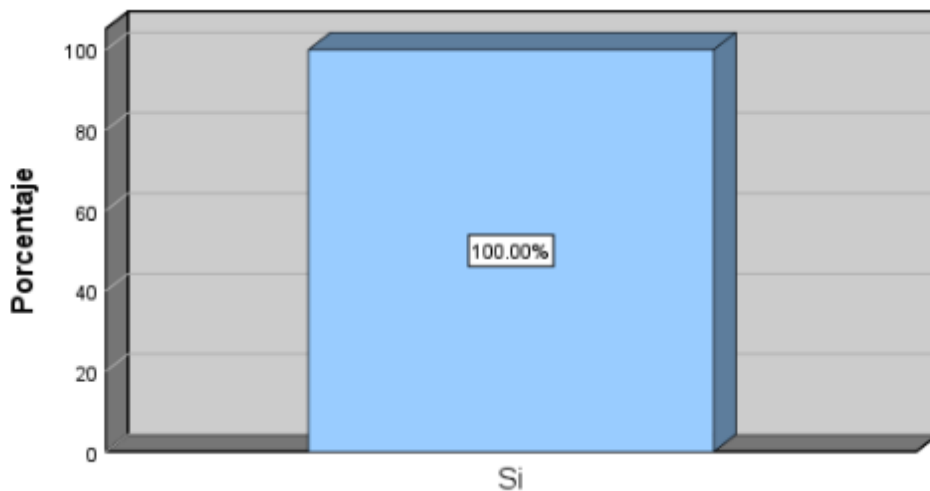
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 39

Adecuada gestión mediante estrategias específicas



Fuente: Tabla 30

Interpretación: Cuando miramos esta página nos damos cuenta que el 100% de los burócratas que forman la alta dirección de la empresa afirma que, siempre se realizan estrategias específicas a efecto de lograr una adecuada gestión de sus costos. Es sustancial indicar que los funcionarios se preocupan por implementar estas estrategias para contar con información confiable y llevar una eficaz planificación.

Tabla 31:

¿La empresa planifica el presupuesto operativo para alcanzar una determinada rentabilidad económica?

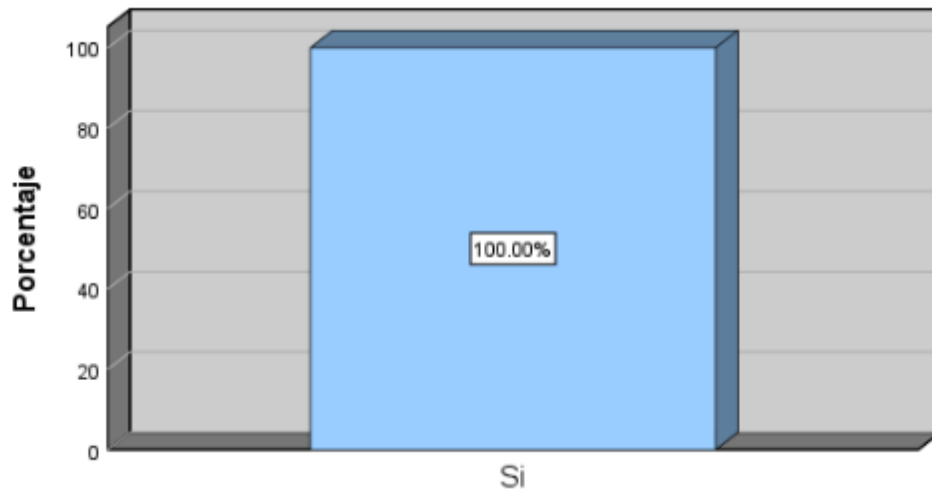
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 40

Planificación del presupuesto operativo



Fuente: Tabla 31

Interpretación: Tal y como se ha detallado de manera transparente nos percatamos que el 100% de quienes encuestamos asevera rotundamente que en todo momento la inmobiliaria planifica el presupuesto operativo para alcanzar una determinada rentabilidad económica. Esto es con la única intención de establecer metas operativas y de ventas, además; tener un control estricto en los gastos.

Tabla 32:

¿Conoce usted lo que le cuesta a la empresa el retraso de sus ventas?

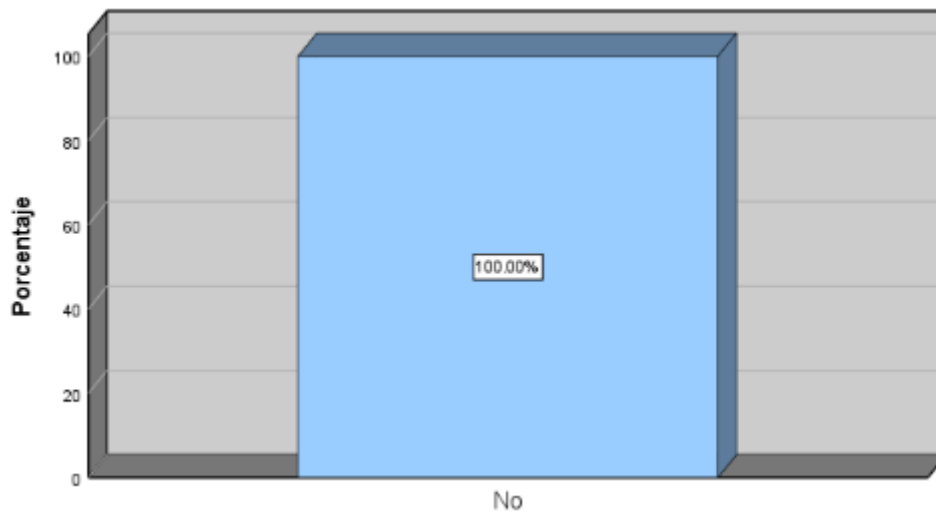
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 41

Conocimiento de lo que le cuesta el retraso de las ventas



Fuente: Tabla 32

Interpretación: Descrito gracias a lo antes mostrado queda demostrado que todo el 100% de la alta dirección de la organización atestigua que no saben cuánto le cuesta el retraso de sus ventas y aún no pueden identificar ese costo que se incrementa diariamente. Pudiendo expresar que muchas veces las ventas de los inmuebles se detienen por un tiempo una vez terminada la obra de construcción.

Tabla 33:

¿Cree usted que la rentabilidad económica de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la producción?

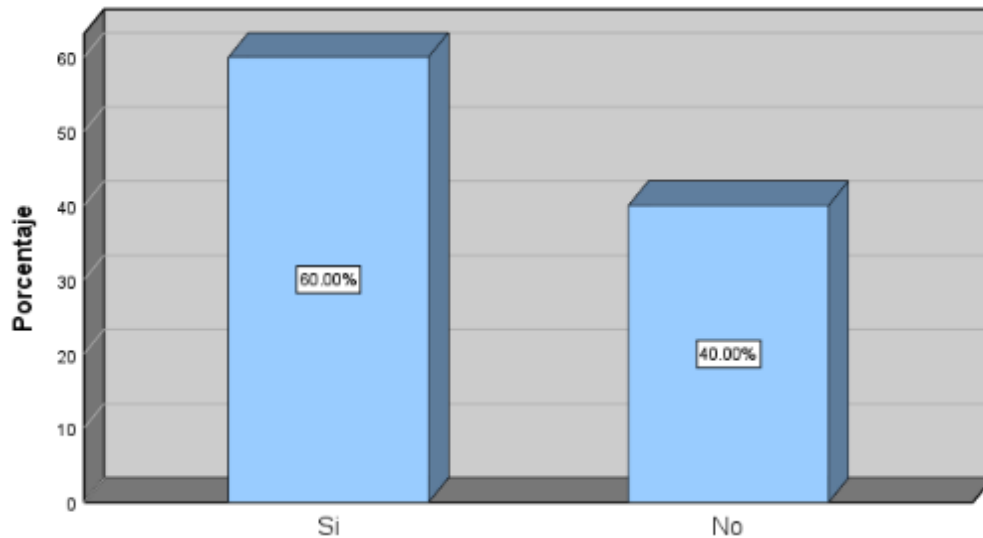
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 42

La rentabilidad económica mejorará si se evitan retrasos de ventas



Fuente: Tabla 33

Interpretación: Entonces por lo que se ve en esta parte del trabajo decimos que solo el 60% de las personas que fueron encuestadas afirmaron que la rentabilidad económica de la institución donde laboran crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la producción y un 40% atestigua que no es así. Tengo que señalar que una empresa debe de proyectar y planificar el tiempo que estará listo para la venta un bien.

Tabla 34:

¿Está pendiente de cuánto debe su empresa a sus proveedores, usuarios e inversionistas?

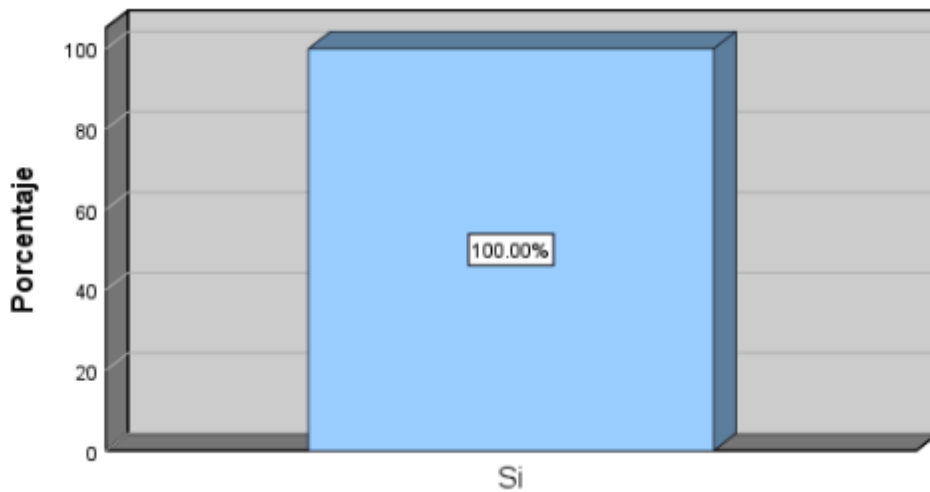
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 43

Conocimiento de las obligaciones que tiene la inmobiliaria



Fuente: Tabla 34

Interpretación: Ante lo expuesto es sencillo prestar atención ya que de los ejecutivos que se les aplicó la encuesta, el 100% está completamente seguro que están interesados en todo momento de cuánto le deben a sus proveedores, usuarios e inversionistas. Hay que tener en cuenta sobre la importancia que deben darle los funcionarios al conocer cuáles son los pasivos que tiene su empresa ya que es un elemento fundamental para la salud financiera.

Tabla 35:

¿Cree usted que la rentabilidad económica mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos?

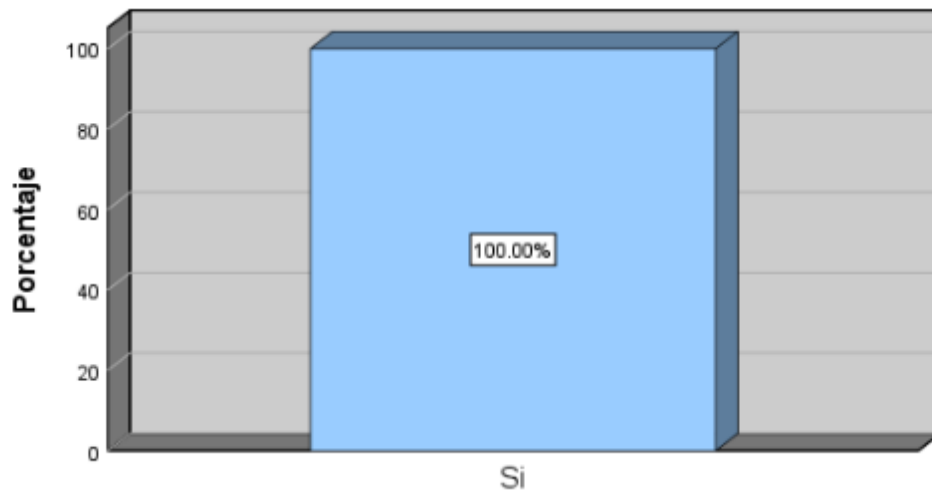
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 44

La rentabilidad económica y la capacidad de generar ingresos



Fuente: Tabla 35

Interpretación: Según lo mostrado en esta página podemos decir que el 100% de la alta jerarquía del ente testifica que la rentabilidad económica mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos. Hay que tener en consideración que la rentabilidad económica de cualquier institución, es antes de disminuir los intereses obtenidos y los impuestos que posteriormente se van a pagar.

Tabla 36:

¿Considera usted que la rentabilidad económica se mide con los activos corrientes de la empresa?

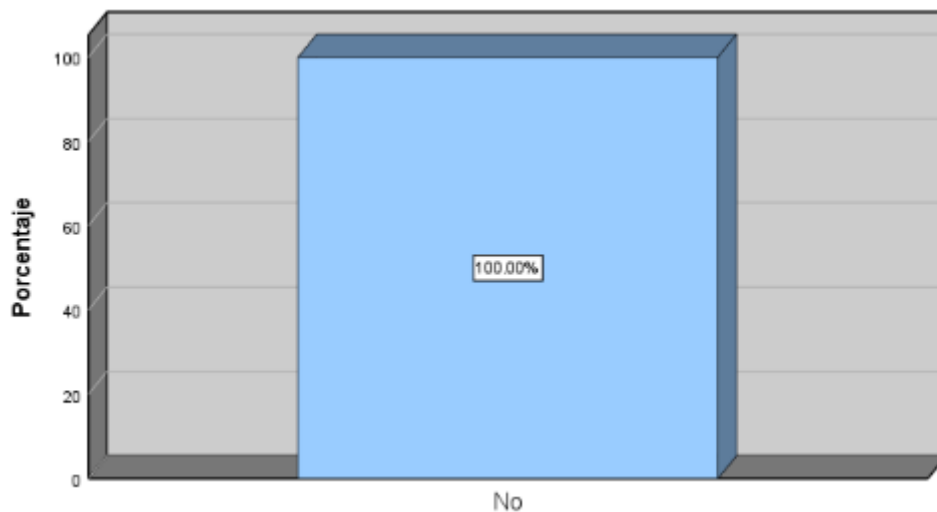
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 45

La rentabilidad económica se mide con los activos corrientes



Fuente: Tabla 36

Interpretación: Mediante la demostración en forma de ilustración se puede observar que el 100% del grupo de personas responsables mantienen su posición que la rentabilidad económica no se mide con los activos corrientes de la empresa. Tengo que indicar que la empresa puede medir la rentabilidad económica dividiendo los beneficios brutos menos todos los activos que se posee.

Tabla 37:

¿Utiliza indicadores económicos para evaluar su gestión empresarial?

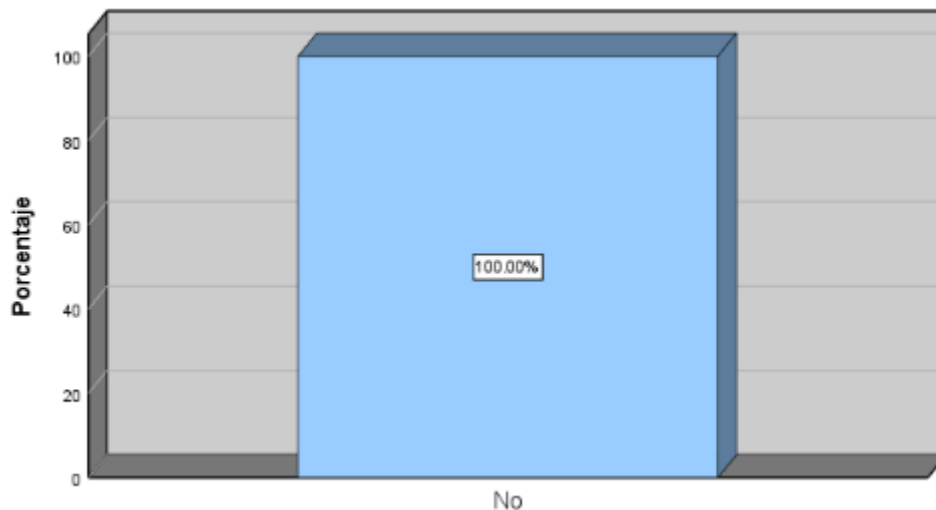
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	0	0	0	0
	No	5	100.0	100.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 46

Indicadores para evaluar la gestión empresarial



Fuente: Tabla 37

Interpretación: Siguiendo con la explicación secuencial decimos que todos los individuos de la alta dirección (100%) de la institución examinada asevera que no utiliza indicadores económicos para evaluar su gestión empresarial. Los indicadores son importantes para comparar la rentabilidad entre proyectos y saber si el capital invertido tiene una rentabilidad suficiente para devolverlo.

Tabla 38:

¿Se realizan los análisis respectivos sobre la rentabilidad económica alcanzada por la empresa?

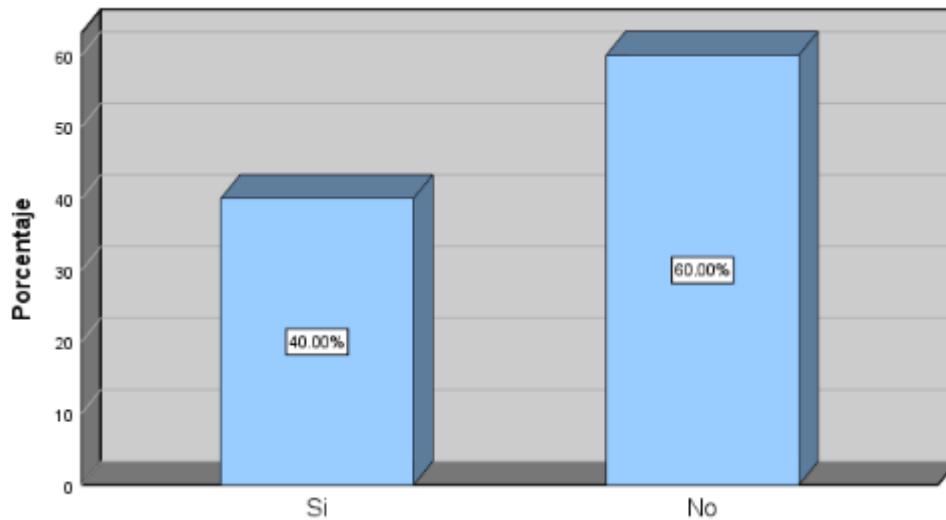
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	2	40.0	40.0	40.0
	No	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 47

Aplicación de análisis sobre la rentabilidad económica



Fuente: Tabla 38

Interpretación: Para terminar de analizar este componente podemos señalar que solo el 60% de los funcionarios que forman la cúpula de la sociedad señalan que no realizan los análisis respectivos sobre la rentabilidad económica, por otro lado; el 40% indica que si realizan dichos análisis. Cabe resaltar que para el análisis empresarial escuetamente tiene una relación con unos cimientos fuertes en la rentabilidad, principalmente para evaluar la solidez y la eficiencia.

4.1.5 Según la dimensión: Rentabilidad Financiera.

Tabla 39:

¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?

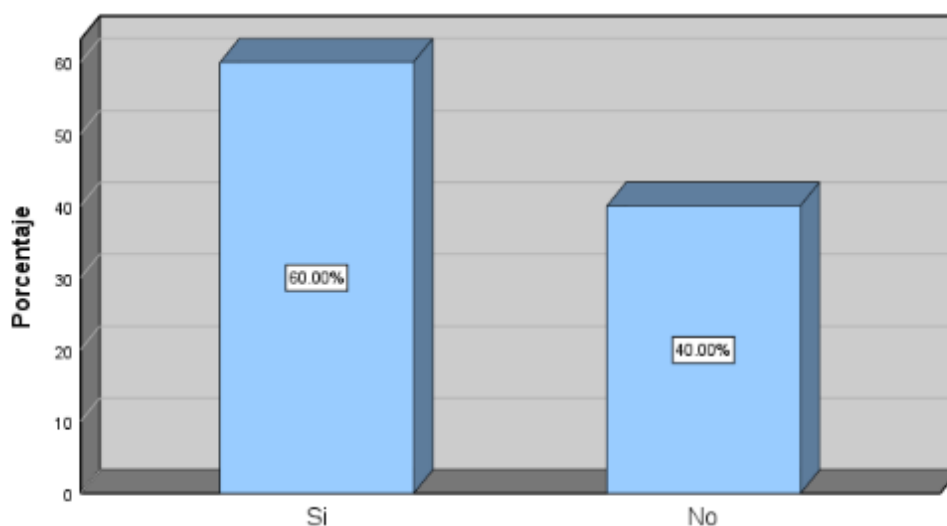
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 48

Planificación del presupuesto operativo como base para adquirir rentabilidad



Fuente: Tabla 39

Interpretación: Con lo antes expuesto y con los gráficos presentados demuestran que el 60% de los directivos atestiguan que dentro de la institución siempre planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera, sin embargo; el 40% indica que no se realiza. Es importante que la empresa planifique su presupuesto ya que es una herramienta muy útil para que tu empresa evolucione rentablemente.

Tabla 40:

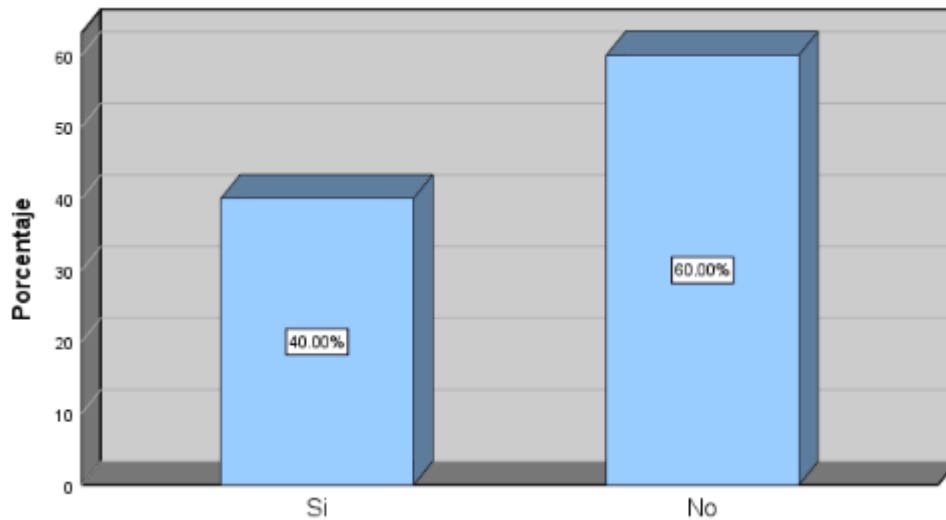
¿Existen herramientas efectivas para controlar y mejorar los resultados de la rentabilidad financiera de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	2	40.0	40.0	40.0
	No	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.
Elaboración: Propia por la autora.

Figura 49

Herramientas efectivas para el control y la mejora



Fuente: Tabla 40

Interpretación: Como se ve claramente del personal encuestado solo un 40% está seguro que en la ejecución de actividades si existen herramientas efectivas para controlar y mejorar los resultados de la rentabilidad financiera, por otro lado; el 60% indica que no. Cabe distinguir que es fundamental que una empresa tenga conocimiento de las herramientas para optimizar la rentabilidad financiera.

Tabla 41:

¿Se establecen mecanismos que permiten mejorar las utilidades netas de la empresa?

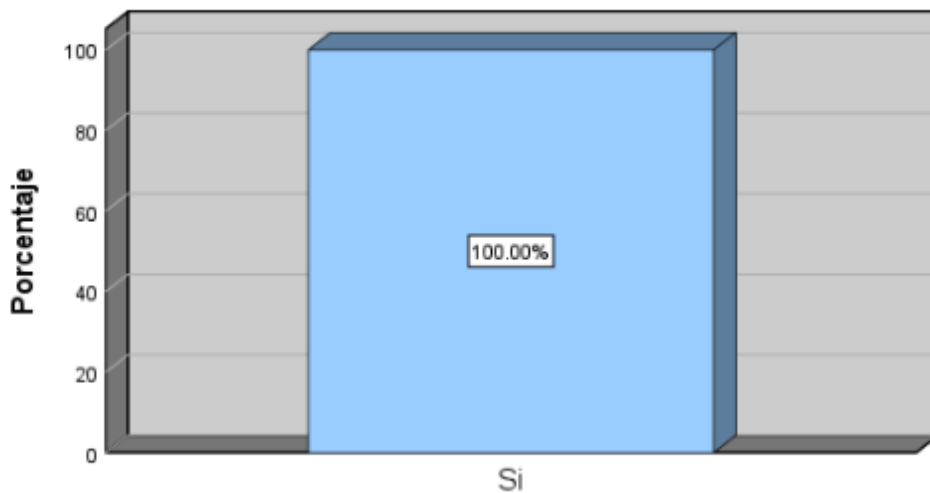
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 50

Existen mecanismos que mejoran las utilidades netas



Fuente: Tabla 41

Interpretación: Según los resultados de esta interrogante planteada queda demostrado que la totalidad de directivos responsables de la toma de decisiones (100%) asevera que si establecen mecanismos que permiten mejorar las utilidades netas de la empresa. Conforme a esto sobresaltamos que el incremento del volumen de las ventas, aumenta la utilidad y esto aporta información relevante para que le sirva a la entidad con su desempeño futuro.

Tabla 42:

¿Se utiliza información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial?

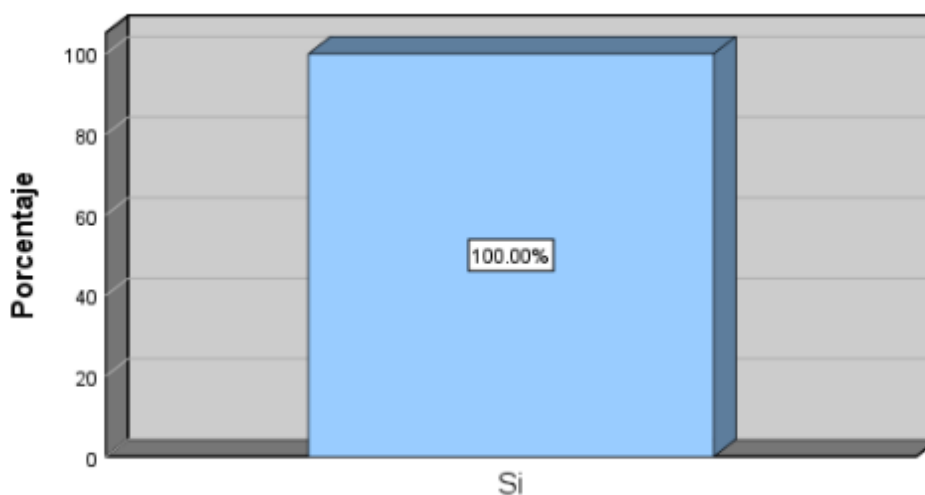
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 51

Utilización de Información financiera



Fuente: Tabla 42

Interpretación: Según tal y como se observa en esta página se traduce que siendo el 100% de los directivos afirma que en la empresa se utiliza información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial. Es importante señalar que la toma de decisiones es una gran responsabilidad para traer más resultados e incrementar el rendimiento de cualquier persona jurídica.

Tabla 43:

¿Sabe usted cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero de la empresa?

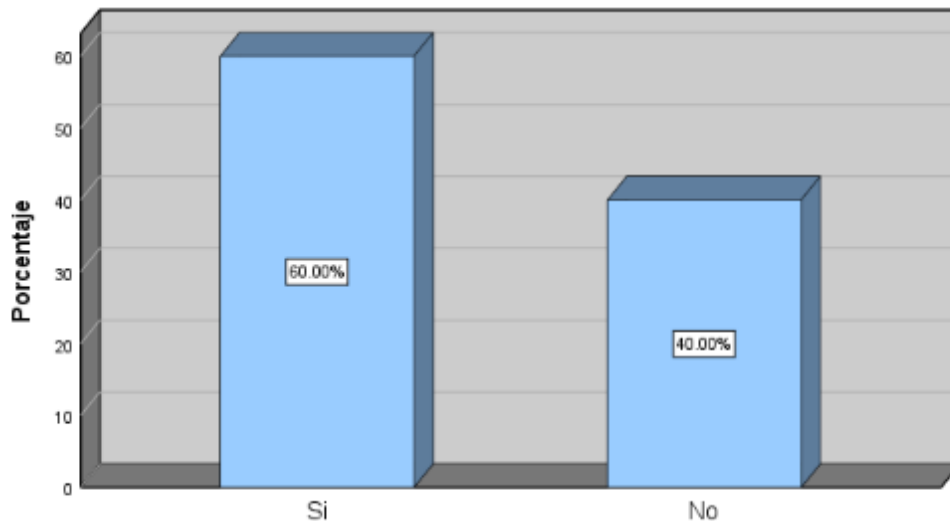
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	60.0	60.0	60.0
	No	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 52

Conocimiento del punto de equilibrio operativo y financiero



Fuente: Tabla 43

Interpretación: Sencillamente podemos referir que del conjunto solo un 60% de los burócratas afirma que sabe acerca del punto de equilibrio tanto operativo como financiero del ente para el que trabajan, por otro lado; el 40% señala que no tienen conocimiento. Me permito precisar que el punto de proporción permite a cualquier institución pronosticar el momento en que se va a convertir en rentable y además ayuda a determinar cuándo sus gastos logran cubrir los ingresos.

Tabla 44:

¿Los ingresos por medio de las ventas de inmuebles a comparación del año pasado han aumentado?

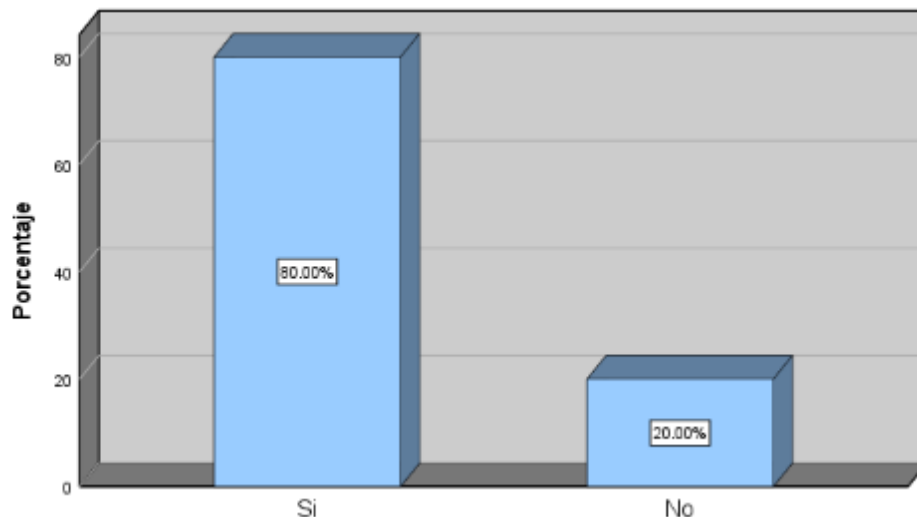
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	80.0	80.0	80.0
	No	1	20.0	20.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 53

Los ingresos gracias a las ventas han incrementado



Fuente: Tabla 44

Interpretación: Para continuar con las explicaciones decimos que el 80% de los directivos atestigua que aquellos ingresos por medio de las ventas de inmuebles a comparación del año pasado han aumentado, pero el 20% indica que no han aumentado. Y no nos puede faltar el análisis sobre lo significativo que son las ventas para la compañía ya que depende su evolución de renta y nos abre los ojos al encontrar una debilidad para trabajar en ello.

Tabla 45:

¿Cree usted que la aplicación de un plan estratégico de ventas permitirá incrementar la rentabilidad financiera de la empresa?

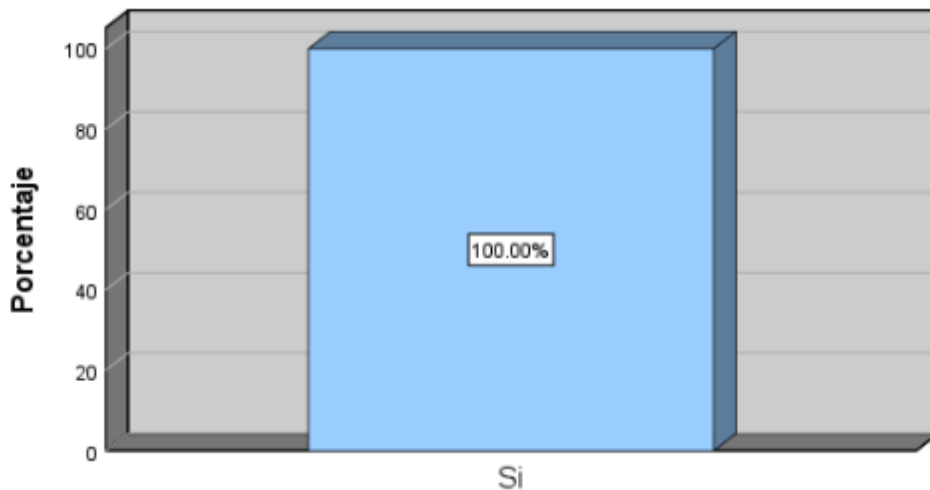
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 54

Plan estratégico sirve para incrementar la rentabilidad financiera



Fuente: Tabla 45

Interpretación: Según como se ha demostrado en esta sección se puede sostener que el 100% a quienes se les aplicó el cuestionario afirma que tener y ejecutar un plan estratégico de ventas permitirá incrementar la rentabilidad financiera de la empresa. Tengo que precisar que un plan estratégico es importante porque concretan los objetivos comerciales que quiere alcanzar tu empresa.

Tabla 46:

¿Cree usted que la rentabilidad financiera de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la venta de los inmuebles?

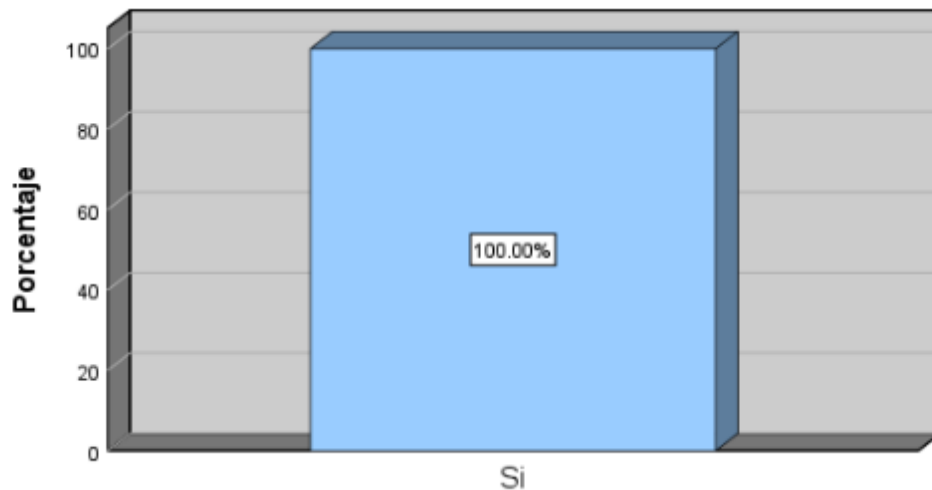
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 55

La rentabilidad crece si mejora el retraso de las ventas



Fuente: Tabla 46

Interpretación: Prosiguiendo con la explicación de algunas interrogantes se ve que la totalidad del personal de la alta dirección testifica que la rentabilidad tipo financiera de la inmobiliaria crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la venta de los inmuebles. Cabe resaltar que los directivos deben tener en cuenta que si venden más rápido los inmuebles menos gastos en mantenimiento tendrán y podrán pagar los pasivos que han obtenido con financiamiento.

Tabla 47:

¿Considera que al tener un mejor control de gastos mejorará su rentabilidad en la empresa?

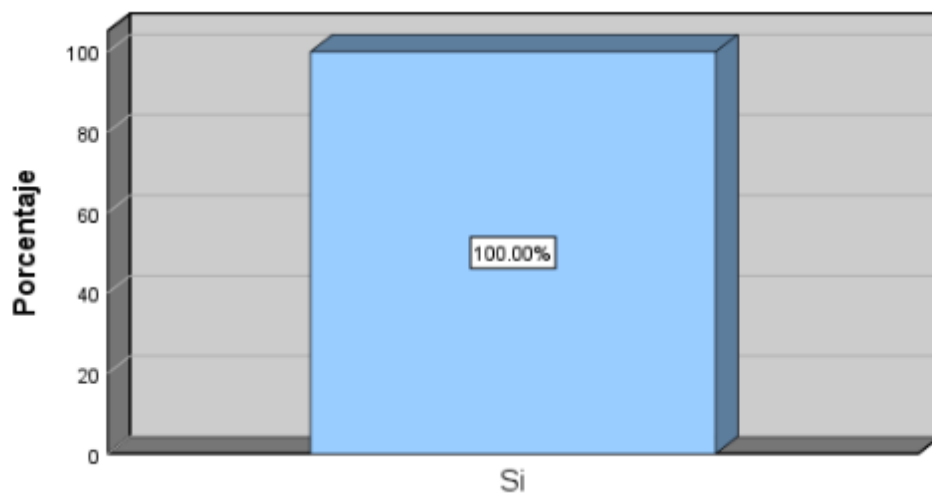
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 56

Mejor control de gastos para mejorar la rentabilidad



Fuente: Tabla 47

Interpretación: Solo basta con observar las ilustraciones en esta parte del trabajo para daros cuenta que el 100% de la alta jerarquía de la compañía considera que para mejorar la rentabilidad es necesario contar con un adecuado control de gastos, de lo contrario no se conseguirá nada beneficioso. Por ello, la alta gerencia de cualquier empresa en marcha debe estar pendiente de las entradas como las salidas de dinero y evaluar el concepto del egreso.

Tabla 48:

¿La empresa mantiene un adecuado monitoreo y control de su patrimonio, y la utilización que les brinde utilidades en la misma?

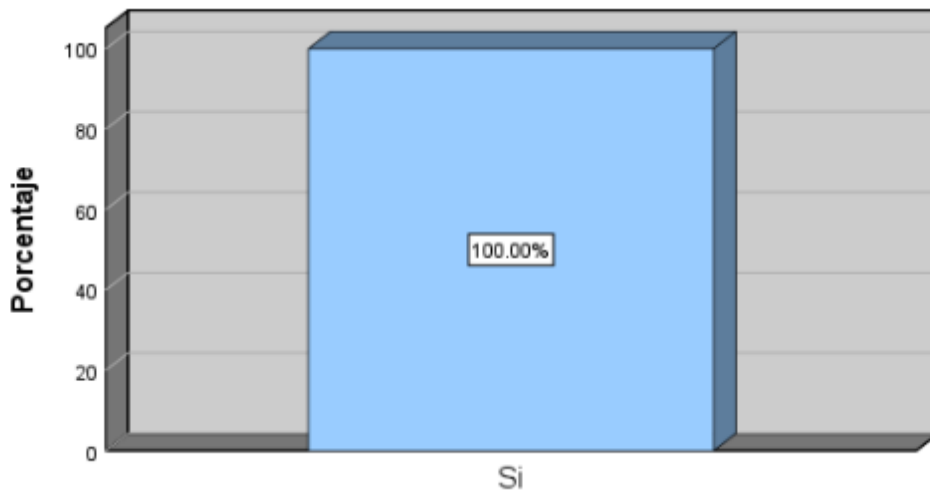
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 57

Adecuado monitoreo y control del patrimonio



Fuente: Tabla 48

Interpretación: Si miramos en la parte superior logramos comentar que el 100% de los responsables de la toma de decisiones asevera que la empresa mantiene un adecuado monitoreo y control de su patrimonio, a su vez todo lo que les ayude a crear utilidades. Cabe resaltar que es importante realizar controles del patrimonio de una empresa donde se pretende obtener información financiera veraz, confiable y oportuna.

Tabla 49:

¿Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el anterior periodo?

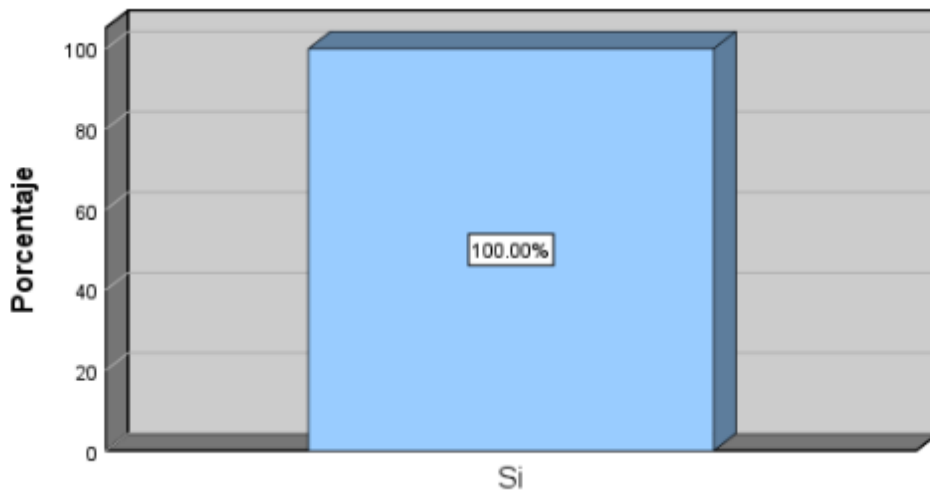
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	100.0	100.0	100.0
	No	0	0	0	0
Total		5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 58

Proyección de rentabilidad a mediano plazo



Fuente: Tabla 49

Interpretación: Mediante esto es fácil tomar conocimiento gracias al 100% de las personas que nos apoyaron a desarrollar el cuestionario ratificando que la inmobiliaria si realizan cada cierto tiempo proyecciones a mediano plazo para la rentabilidad arrastrando cifras de lo obtenido en el anterior periodo. Hay que tener en cuenta que la proyección es un recurso que permite analizar y evaluar el desempeño del negocio con la finalidad de planificar el futuro.

Tabla 50:

¿Al finalizar cada periodo, la rentabilidad financiera suele alcanzar las expectativas de los propietarios de la empresa en base a lo que habían planificado?

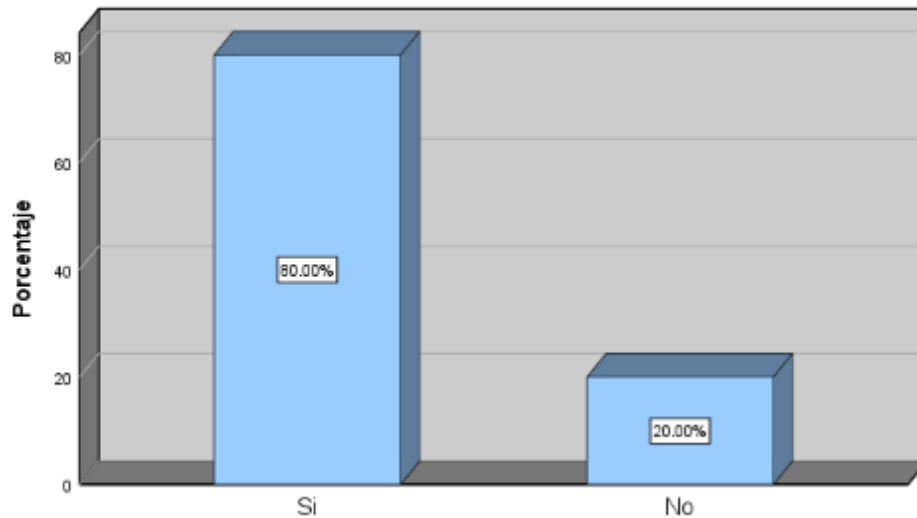
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	80.0	80.0	80.0
	No	1	20.0	20.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a la alta jerarquía que es responsable de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Elaboración: Propia por la autora.

Figura 59

La rentabilidad cubre las expectativas de los dueños



Fuente: Tabla 50

Interpretación: Por último, se determinó que un 80% de las personas de la alta gerencia atestiguan que, cuando se concluye un periodo, los propietarios quedan satisfechos con la rentabilidad que se alcanza. Cabe mencionar que a pesar de ser una empresa nueva en el mercado los funcionarios han hecho un gran esfuerzo por seguir a pesar de las dificultades y buscar distintas alternativas que les permita incrementar las ventas y mejorar en publicidad para atraer tanto a inversionistas como a clientes.

4.2. Estadísticos descriptivos.

	N	Rango	Mín	Máx	Media	Desv. estándar	Varianza
¿Al constituir la empresa con razón jurídica, su financiamiento vía capital, representó más del 50% de su inversión?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿El financiamiento otorgado por los socios - accionistas es útil y beneficioso para la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Los motivos principales para acudir a la fuente de financiamiento vía capital es la alta tasa de interés por parte de la entidad del sistema financiero bancario?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Los dividendos obtenidos para los socios son reinvertidos como un aporte adicional para la empresa?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿Las ganancias que tiene la empresa, las reinvierte y las utiliza como fuente de financiamiento?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿La estructura de capital de la empresa está compuesta en su mayoría por dinero propio?	5	1	1	2	1.80	.447	.200
¿El financiamiento vía capital que obtiene la empresa cubren las necesidades de bienes y servicios de la empresa?	5	0	2	2	2.00	.000	.000

¿Considera usted que los beneficios no distribuidos son necesarios, considerando que es una forma de aumento de capital para la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Al constituir la empresa con razón jurídica, su financiamiento vía crédito, represento más del 50% de su inversión?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Ha tenido dificultades para obtener acceso al financiamiento vía crédito para su negocio?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿La empresa cuenta con líneas de crédito en entidades del sistema financiero (cajas, , bancos, etc.)?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿El financiamiento por medio de líneas de crédito de las instituciones financieras se consideran una alternativa beneficiosa para la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Considera que la tasa de interés que cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan las distintas instituciones financieras para acceder al financiamiento vía crédito?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Ha tenido acceso el último año al financiamiento vía crédito para llevar a cabo sus actividades de la empresa?	5	1	1	2	1.60	.548	.300

¿La adquisición de un crédito bancario le permitiría responder favorablemente sus obligaciones internas y externas del ciclo económico financiero de la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿La empresa ha obtenido financiamiento vía crédito por medio de otros que nos son supervisados por el sistema bancario peruano (familia, amigos, etc.)?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿La empresa ha tenido acceso a fuente de financiamiento de un tercero (inversionistas) para llevar a cabo las actividades del negocio?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Ha tenido dificultades para acceder a la fuente de financiamiento vía terceros (inversionistas) para su negocio?	5	1	1	2	1.80	.447	.200
¿Cree usted que el financiamiento otorgado a la empresa por medio de terceros es llevado de manera adecuada?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿La empresa cuenta con un manual de políticas para la correcta financiación por medio de terceros?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿Considera usted que existe una adecuada administración del financiamiento obtenido por terceros?	5	1	1	2	1.60	.548	.300
¿La inversión en activos fijos y/o intangibles ha sido financiado en su mayoría por terceros?	5	1	1	2	1.20	.447	.200

¿El financiamiento por terceros mejora la productividad y por ende la rentabilidad de la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Podría asumir la empresa un riesgo de financiamiento en caso no pueda cumplir con la devolución a los terceros o inversionistas?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿El motivo principal de obtener financiamiento por terceros es la alta tasa del sistema financiero bancario y el poco capital de los socios?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Tiene conocimiento de cuáles son los recursos de los que dispone la compañía?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Los costos en que incurre la empresa, son los costos que se estiman previamente?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Los precios de los bienes vendidos, son fijados teniendo en cuenta un determinado margen?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Se han realizado estrategias específicas a efecto de lograr una adecuada gestión de sus costos?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿La empresa planifica el presupuesto operativo para alcanzar una determinada rentabilidad económica?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Conoce usted lo que le cuesta a la empresa el retraso de sus ventas?	5	0	2	2	2.00	.000	.000

¿Cree que la rentabilidad económica de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la producción?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Está pendiente de cuánto debe su empresa a los proveedores, usuarios e inversionistas?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Cree usted que la rentabilidad económica mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Considera usted que la rentabilidad económica se mide con los activos corrientes de la empresa?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿Utiliza indicadores económicos para evaluar su gestión empresarial?	5	0	2	2	2.00	.000	.000
¿Se realizan los análisis respectivos sobre la rentabilidad económica alcanzada por la empresa?	5	1	1	2	1.60	.548	.300
¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Existen herramientas efectivas para controlar y mejorar los resultados de la rentabilidad financiera de la empresa?	5	1	1	2	1.60	.548	.300
¿Se establecen mecanismos que permiten mejorar las utilidades netas de la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Se utiliza información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial?	5	0	1	1	1.00	.000	.000

¿Cuenta con la sabiduría de cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero de la empresa?	5	1	1	2	1.40	.548	.300
¿Los ingresos por medio de las ventas de inmuebles a comparación del año pasado han aumentado?	5	1	1	2	1.20	.447	.200
¿Cree usted que la aplicación de un plan estratégico de ventas permitirá incrementar la rentabilidad financiera de la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿La rentabilidad de forma financiera de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la venta de los inmuebles?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Considera que si tuviera un mejor control de gastos mejorará su rentabilidad en la empresa?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿La empresa mantiene un adecuado monitoreo y control de su patrimonio, en el momento de utilizar las utilidades de la institución?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Se realizan proyecciones de rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el anterior periodo?	5	0	1	1	1.00	.000	.000
¿Al finalizar cada periodo, la rentabilidad financiera suele alcanzar las expectativas de los dueños de la persona jurídica en base a lo que se tenía planificado?	5	1	1	2	1.20	.447	.200
N válido (por lista)	5						

4.3. Contrastación de Hipótesis de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro S.A.C; para determinar la influencia entre el financiamiento y su rentabilidad.

Prueba de hipótesis general:

H1: El financiamiento *influye* positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

H0: El financiamiento *no influye* positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

Tabla 51:

Tabla Cruzada: Financiamiento - Rentabilidad

			RENTABILIDAD				Total
			28	30	32	33	
FINANCIAMIENTO	35	Recuento	0	1	0	0	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	20.0%
	36	Recuento	0	0	1	0	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%
	37	Recuento	0	0	0	1	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	20.0%
	40	Recuento	1	0	0	0	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
	41	Recuento	1	0	0	0	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
Total	Recuento	2	1	1	1	5	
	Recuento esperado	2.0	1.0	1.0	1.0	5.0	
	% del total	40.0%	20.0%	20.0%	20.0%	100.0%	

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Tabla 52:

Prueba de chi - cuadrado: Financiamiento - Rentabilidad

	Valor	gl	Significación asintótica
Chi-cuadrado de Pearson	15.000 ^a	12	.241
Razón de verosimilitud	13.322	12	.346
Asociación lineal por lineal	2.025	1	.155
N de casos válidos	5		

20 casillas (100%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .20.

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Interpretación: Apreciamos y decimos que siendo el nivel de significancia mayor a 0.05 ($0.241 > 0.05$) por ello se acepta la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula; de esta manera a un grado de significancia de 0.05; el financiamiento influye de forma altamente positiva en la rentabilidad de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Prueba de hipótesis específica 1:

H1: El Financiamiento vía capital **influye** positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

H0: El Financiamiento vía capital **no influye** positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

Tabla 53:*Tabla Cruzada: Financiamiento Vía Capital – Rentabilidad*

			RENTABILIDAD				Total
			28	30	32	33	
FINANCIAMIENTO	11	Recuento	0	1	0	0	2
VÍA CAPITAL		Recuento esperado	.8	.4	.4	.4	2.0
		% del total	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	40.0%
	12	Recuento	2	0	1	0	3
		Recuento esperado	1.2	.6	.6	.6	3.0
		% del total	4.0%	0.0%	20.0%	0.0%	60.0%
Total		Recuento	2	1	1	1	5
		Recuento esperado	2.0	1.0	1.0	1.0	5.0
		% del total	40.0%	20.0%	20.0%	20.0%	100.0%

*Fuente: Datos cuestionario. SPSS.***Tabla 54:***Prueba chi - cuadrado: Financiamiento Vía Capital – Rentabilidad*

	Valor	gl	Significación asintótica
Chi-cuadrado de Pearson	5.000 ^a	3	.172
Razón de verosimilitud	6.730	3	.081
Asociación lineal por lineal	1.083	1	.298
N de casos válidos	5		

20 casillas (100%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .20.

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Interpretación: Hemos obtenido como resultado una cifra mayor a 0.05 ($0.172 > 0.05$) por ello, aceptamos la hipótesis alternativa, rechazando la hipótesis nula; refiriendo a la igualdad de 0.05 siendo su nivel de significancia; el financiamiento por medio de capital influye positivamente en la rentabilidad de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Prueba de hipótesis específica 2:

H2: El Financiamiento vía crédito **influye** positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

H2: El Financiamiento vía crédito **no influye** positivamente en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

Tabla 55:

Tabla cruzada: Financiamiento Vía Crédito – Rentabilidad

			RENTABILIDAD				Total
			28	30	32	33	
FINANCIAMIENTO	11	Recuento	0	1	0	0	1
VÍA CRÉDITO		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	20.0%
	12	Recuento	0	0	1	0	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%
	13	Recuento	0	0	0	1	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	20.0%
	15	Recuento	2	0	0	0	2
		Recuento esperado	.8	.4	.4	.4	2.0
		% del total	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%
Total		Recuento	2	1	1	1	5
		Recuento esperado	2.0	1.0	1.0	1.0	5.0
		% del total	40.0%	20.0%	20.0%	20.0%	100.0%

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Tabla 56:*Chi-cuadrado, Financiamiento Vía Crédito – Rentabilidad*

	Valor	gl	Significación asintótica
Chi-cuadrado de Pearson	15.000 ^a	9	.091
Razón de verosimilitud	13.322	9	.149
Asociación lineal por lineal	1.563	1	.211
N de casos válidos	5		

20 casillas (100%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .20.

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Interpretación: Si observamos con detenimiento es sencillo decir que la significación es mayor a 0.05 ($0.091 > 0.05$) en consecuencia se admite la hipótesis alternativa, y se rechaza la hipótesis nula; es así que a un nivel de significancia de 0.05; el financiamiento a través del crédito influye de forma positiva en la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

Prueba de hipótesis específica 3:

H3: El Financiamiento de un tercero **influye** positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

H3: El Financiamiento de un tercero **no influye** positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

Tabla 57:*Tabla cruzada: Financiación Vía Terceros – Rentabilidad*

			RENTABILIDAD				Total
			28	30	32	33	
FINANCIAMIENTO	12	Recuento	0	0	1	0	1
VIA TERCEROS		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0
		% del total	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	20.0%
	13	Recuento	1	1	0	1	3
		Recuento esperado	1.2	.6	.6	.6	3.0
		% del total	20.0%	20.0%	0.0%	20.0%	60.0%
	14	Recuento	1	0	0	0	1
		Recuento esperado	.4	.2	.2	.2	1.0

	% del total	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
Total	Recuento	2	1	1	1	5
	Recuento esperado	2.0	1.0	1.0	1.0	5.0
	% del total	40.0%	20.0%	20.0%	20.0%	100.0%

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Tabla 58:

Chi - Cuadrado: Financiación Vía Terceros – Rentabilidad

	Valor	gl	Significación asintótica
Chi-cuadrado de Pearson	6.667 ^a	6	.353
Razón de verosimilitud	6.730	6	.347
Asociación lineal por lineal	1.538	1	.215
N de casos válidos	5		

20 casillas (100%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo es .20.

Fuente: Datos cuestionario. SPSS.

Interpretación: En esta sección queda demostrado que el resultado es mayor a 0.05 ($0.353 > 0.05$) por tal razón damos consentimiento a la hipótesis alternativa y se refuta rotundamente la hipótesis nula; por ello indicamos que a un 0.05 magnitud de significancia; el financiamiento de tipo inversores interviene de modo positivo en la renta de la persona jurídica estudiada Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022.

4.4. Discusión de resultados de la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro S.A.C.

Como se ha podido observar en este documento de indagación se esboza una hipótesis universal y tres específicas, las mismas que han sido contrastadas mediante los resultados en las páginas anteriores del cuestionario que se efectuó gracias al servicio de los cinco trabajadores que son responsables en las decisiones de la compañía. De 50 preguntas, representan 26 para la variable de financiación y para el otro extremo, cubriendo la variable rentabilidad se consideró 24 interrogantes para lo económico y a su vez lo financiero; de esta manera se logró dar respuesta a lo que se formuló en la matriz de consistencia y operacionalización

de variables. Es esencial indicar que esto ha sido gracias a la base a las deducciones, interpretaciones, glosas, disección del cuestionario realizado y además gracias a las entrevistas e información financiera y no financiera que nos proporcionó la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

4.4.1 Según el Objetivo general.

Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

De acuerdo a la recopilación de datos, se determinó que la estructura de la empresa no está compuesta en su totalidad por financiamiento vía capital, pero que sin embargo los socios reinvierten sus dividendos y las ganancias, con respecto al financiamiento vía crédito se mencionó que la empresa ha tenido dificultades para acceder a créditos de entidades bancarias porque es nueva en el mercado y por ende no cuenta con los requisitos exigidos, por tal motivo los resultados obtenidos nos muestran que el financiamiento vía terceros ha predominado desde el inicio de sus actividades apoyándose en la ayuda de familiares y amigos que invirtieron en su mayoría para la adquisición de activos fijos y/o intangibles, sin embargo la empresa debe implementar un manual de políticas para mejorar su gestión financiera.

En cuanto a la rentabilidad económica se determinó que se realiza una adecuada gestión tanto para los precios como para los costos ya que utilizan estrategias específicas y se estiman previamente, además se tiene conocimiento de las obligaciones con los proveedores, usuarios e inversionistas, sin embargo; no han implementado medidas para evitar retrasos prolongados en sus ventas ya que es un problema que afecta directamente la liquidez y la solvencia. Otro punto importante que se resalta es que en la actualidad existen mecanismos que permiten mejorar las utilidades netas no solo a través del incremento de sus ventas sino también a través del control y manejo de sus costos y gastos. Por último, podemos decir que la entidad planifica el presupuesto operativo, de esta manera facilita una visión de las necesidades a corto plazo para mejorar el control gerencial teniendo una buena toma de decisiones que permitan cumplir con las metas trazadas y en

consecuencia alcanzar una determinada rentabilidad de prototipo económico y financieramente.

Para lograr determinar el objetivo también nos ayudamos de la documentación fiel que contiene la persona jurídica escogida para esta tesis, como es el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales, los mismos que han permitido hacer un análisis del financiamiento y la rentabilidad de acuerdo a la realidad de los hechos económicos, además de realizar el cálculo de los ratios que representan a las variables en estudio, según se muestra:

Figura 60:
Ratio de Endeudamiento y Respuesta al Financiamiento de la Empresa

EMPRESA INMOBILIARIA GRUPO HOUSEPRO S.A.C.												
RATIO DE DEUDAS												
PARA EL AÑO 2021:					PARA EL AÑO 2022:							
RAZON DEUDA	=	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$	=	$\frac{555,667.00}{-19,627.00}$	=	-28.311	-2831%	=	$\frac{854,577.00}{305,653.00}$	=	2.7959	280%
PATRIMONIO												
RATIO DE GARANTIA	=	$\frac{\text{Total Activo}}{\text{Total Pasivo}}$	=	$\frac{536,040.00}{555,667.00}$	=	0.96468	96%	=	$\frac{1,160,230.00}{854,577.00}$	=	1.3577	136%

Fuente: Propia de la autora

Como podemos observar la empresa muestra una mejora significativa en el año 2022 en relación al año 2021, referido a la razón de deuda patrimonial, sin embargo, debe destacarse a nivel de cifra el importante incremento patrimonial que ha tenido la empresa para el año 2022, ello en razón al posicionamiento de la empresa en su segundo año de funcionamiento.

En ese orden, también podemos destacar el importante crecimiento en la razón de garantía de 0.964 para el año 2021 a 1.3577 del año 2022, lo que implica un incremento significativo del total del activo para el año 2022, ello como se ha señalado debido al mejor posicionamiento en el mercado inmobiliario, lo que permitió generar mayores contratos de ejecución que desarrolló la empresa en dicho año.

Figura 61:
Cálculos de Ratios de Rentabilidad de la Empresa

EMPRESA INMOBILIARIA GRUPO HOUSEPRO S.A.C.									
RATIOS DE RENTABILIDAD									
PARA EL AÑO 2021:					PARA EL AÑO 2022:				
MARGEN BRUTO (%)	=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{0.00}{0.00}$	=	$\frac{442,315.00}{627,519.00}$	=	0.7049	70%
MARGEN OPERATIVO	=	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{-28,567.00}{0.00}$	=	$\frac{315,280.00}{627,519.00}$	=	0.5024	50%
MARGEN NETO (%)	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{-31,667.00}{0.00}$	=	$\frac{315,280.00}{627,519.00}$	=	0.5024	50%
ROA (RENTAB. DE ACTIVOS)	=	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Total Activo}}$	=	$\frac{-28,567.00}{536,040.00}$	=	$\frac{315,280.00}{1,160,230.00}$	=	-0.0533	-5%
ROE (RENTAB. DE SOCIOS)	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Patrimonio}}$	=	$\frac{-31,667.00}{-19,627.00}$	=	$\frac{315,280.00}{305,653.00}$	=	1.61344	161%
ENDEUDAMIENTO	=	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	=	$\frac{555,667.00}{536,040.00}$	=	$\frac{854,577.00}{1,160,230.00}$	=	1.03661	104%

Fuente: Propia de la autora

Como se puede observar en esta empresa no se puede hacer un análisis comparativo entre el ejercicio 2022 versus el ejercicio 2021, en relación que dicha empresa empezó sus actividades en el 2021 sin haber generado ingresos en dicho periodo.

Así mismo, se observa que la actividad de esta empresa para el ejercicio 2022, genera un importante margen bruto el cual está en el orden del 70%, siendo también importante su margen operativo el cual se expresa en el 50%, su rentabilidad de activos es el orden del 27% y su rentabilidad de los socios es del orden del 103%, lo cual si bien han sido operaciones iniciales la utilidad del ejercicio es altamente significativa.

Figura 62:

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la Empresa

EMPRESA INMOBILIARIA GRUPO HOUSEPRO S.A.C.									
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA									
ANÁLISIS VERTICAL									
	2021	2022	ANÁLISIS. VERT			2021	2022	ANÁLISIS. VERT	
			2021	2022				2021	2022
ACTIVO									
ACTIVO CORRIENTE									
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	359,043.00	310,621.00	67.0%	26.8%					
Inversiones Financieras									
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	14,306.00	15,117.00	2.7%	1.3%					
Cuentas por cobrar a partes relacionadas									
Cuentas por cobrar a Accionistas Socios y Gerentes									
Otras Cuentas por Cobrar - Anticipos (neto)									
Mercaderías (neto)									
Materiales Auxiliares y Suministros	150,126.00	150,126.00	28.0%	12.9%					
Activos no corrientes mantenidos para la venta									
Gastos Diferidos									
Otros Activos	811.00		0.2%						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	524,286.00	475,864.00	97.8%	41.0%					
ACTIVO NO CORRIENTE									
Existencias (neto)									
Activos Biológicos									
Activos Adquiridos por arrendamiento financiero									
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	11,754.00	631,383.00	2.2%	54.4%					
Activos Intangibles (neto)									
Activo por Impuesto a la Renta y participaciones dif.									
Otros Activos		52,983.00		4.6%					
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	11,754.00	684,366.00	2.2%	59.0%					
TOTAL ACTIVO	536,040.00	1,160,230.00	100%	100%					
PASIVO									
PASIVO CORRIENTE									
Sobregiros Bancarios									
Obligaciones Financieras									
Cuentas por Pagar Comerciales	1,090.00							0.2%	
Cuentas por Pagar Comerciales Relacionada									
Impuesto a la Renta y participaciones corrientes									
Cuentas por pagar a Accionistas Socios y Gerentes	1,147.00	1,147.00	0.2%	0.1%					
Otras cuentas por pagar	553,430.00	853,430.00	103.2%	73.6%					
Provisiones									
Pasivos Mantenedidos para la venta									
TOTAL PASIVO CORRIENTE	555,667.00	854,577.00	103.7%	73.7%					
PASIVO NO CORRIENTE									
Obligaciones Financieras									
Cuentas por Pagar Comerciales									
Ingresos diferidos (netos)									
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	0.0%					
PATRIMONIO NETO									
Capital	12,040.00	22,040.00	2.2%	1.9%					
Acciones de Inversion									
Capital Adicional									
Resultados acumulados		-31,667.00		-2.7%					
Reservas Legales									
Resultado del Ejercicio	-31,667.00	315,280.00	-5.9%	27.2%					
TOTAL PATRIMONIO NETO	-19,627.00	305,653.00	-3.7%	26.3%					
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	536,040.00	1,160,230.00	100%	100%					

Fuente: Propia de la autora

Figura 63:*Análisis Vertical del Estado de Resultados Integrales de la empresa*

EMPRESA INMOBILIARIA GRUPO HOUSEPRO S.A.C.				
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
ANÁLISIS VERTICAL				
	AÑO 2021	AÑO 2022	ANALISIS VERTICAL	
			2021	2022
Ventas Netas	0.00	627,519.00	100%	100.00%
Costo de Ventas	0.00	(185,204.00)	-	-29.51%
Costo del Servicio			-	
UTILIDAD BRUTA	0.00	442,315.00	-	70.49%
Gastos Administrativos	(28,329.00)	(67,228.00)	-	-10.71%
Gastos de Ventas	(238.00)	(59,807.00)	-	-9.53%
UTILIDAD OPERATIVA	(28,567.00)	315,280.00	-	50.24%
Otros Ingresos (Gastos)			-	
Ingresos Financieros	0.00	0.00	-	0.00%
Gastos Financieros	(3,100.00)	0.00	-	0.00%
Otros Ingresos	0.00	0.00	-	0.00%
Otros Gastos	0.00	0.00	-	0.00%
Resultados por Exposición a la Inflación		0.00	-	0.00%
RESULTADOS ANTES DE PARTICIPACIONES	(31,667.00)	315,280.00	-	50.24%
Impuesto a la Renta				
Participaciones				
Impuesto a la Renta				
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	(31,667.00)	315,280.00	-	50.24%

Fuente: Propia de la autora

Figura 64:

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la inmobiliaria

EMPRESA INMOBILIARIA GRUPO HOUSEPRO S.A.C.									
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA									
ANÁLISIS HORIZONTAL									
	2021	2022	ANÁLISIS HORIZ.			2021	2022	ANÁLISIS HORIZ.	
			ABSOLUTA	RELATIVA				ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVO					PASIVO				
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	359,043.00	310,621.00	-48,422.00	-15.6%	Sobregiros Bancarios				
Inversiones Financieras					Obligaciones Financieras				
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	14,306.00	15,117.00	811.00	5.4%	Cuentas por Pagar Comerciales	1,090.00		-1,090.00	-
Cuentas por cobrar a partes relacionadas					Cuentas por Pagar Comerciales Relacionada				
Cuentas por cobrar Accionistas Socios y Gtes					Impuesto a la Renta y participaciones ctes				
Otras Cuentas por Cobrar - Anticipos (neto)					Cuentas por pagar a Accionistas Socios y Gtes	1,147.00	1,147.00	-	0.0%
Mercaderías (neto)					Otras cuentas por pagar	553,430.00	853,430.00	300,000.00	35.2%
Materiales Auxiliares y Suministros	150,126.00	150,126.00	-	0.0%	Provisiones				
Activos no corrientes mantenidos para la venta					Pasivos Mantenedidos para la venta				
Gastos Diferidos					TOTAL PASIVO CORRIENTE	555,667.00	854,577.00	298,910.00	35.0%
Otros Activos	811.00		-811.00	-					
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	524,286.00	475,864.00	-48,422.00	-10.2%	PASIVO NO CORRIENTE				
ACTIVO NO CORRIENTE					Obligaciones Financieras				
Existencias (neto)					Cuentas por Pagar Comerciales				
Activos Biológicos					Ingresos diferidos (netos)				
Activos Adquiridos por arrendamiento financiero					TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	11,754.00	631,383.00	619,629.00	98.1%	PATRIMONIO NETO				
Activos Intangibles (neto)					Capital	12,040.00	22,040.00	10,000.00	45.4%
Activo por Impuesto a la Renta y participacion					Acciones de Inversion				
Otros Activos		52,983.00	52,983.00	100.0%	Capital Adicional				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	11,754.00	684,366.00	672,612.00	98.3%	Resultados acumulados		-31,667.00	-31,667.00	100.0%
					Reservas Legales				
TOTAL ACTIVO	536,040.00	1,160,230.00	624,190.00	54%	Resultado del Ejercicio	-31,667.00	315,280.00	346,947.00	110.0%
					TOTAL PATRIMONIO NETO	-19,627.00	305,653.00	325,280.00	106.4%
					TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	536,040.00	1,160,230.00	624,190.00	54%

Fuente: Propia de la autora

Figura 65:

Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integrales de la empresa

EMPRESA INMOBILIARIA GRUPO HOUSEPRO S.A.C.				
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	AÑO 2021	AÑO 2022	ANÁLISIS HORIZONTAL	
			ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas Netas	0.00	627,519.00	627,519.00	100.00%
Costo de Ventas	0.00	(185,204.00)	-185,204.00	100.00%
Costo del Servicio				
UTILIDAD BRUTA	0.00	442,315.00	442,315.00	100.00%
Gastos Administrativos	(28,329.00)	(67,228.00)	-38,899.00	57.86%
Gastos de Ventas	(238.00)	(59,807.00)	-59,569.00	99.60%
UTILIDAD OPERATIVA	(28,567.00)	315,280.00	343,847.00	109.06%
Otros Ingresos (Gastos)				
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	(3,100.00)	0.00	3,100.00	-
Otros Ingresos				
Otros Gastos				
Resultados por Exposición a la Inflación				
RESULTADOS ANTES DE PARTICIPACIONES	(31,667.00)	315,280.00	346,947.00	110.04%
Impuesto a la Renta				
Participaciones				
Impuesto a la Renta				
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	(31,667.00)	315,280.00	346,947.00	110.04%

Fuente: Propia de la autora

4.4.2 Objetivos específicos N° 01:

Conocer la influencia del financiamiento vía capital en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

Si bien es conocido, las empresas son constituidas con la finalidad de obtener ganancias, beneficios, utilidades o como se le quiera denominar al fruto del aporte que tengan que realizar sus socios, el cual legalmente es denominado capital social. Este representa el principal activo con el cual las empresas podrán desarrollar sus actividades económicas, el mismo que tiene como una de sus características primordiales, el de no generar una obligación financiera para el propio ente, sino que los beneficios son otorgados de acuerdo a la progresión que

se tiene cada año vía dividendos a quienes hicieron dichos aportes (socios). En tal sentido a través del análisis documentario, en forma específica, se observa en el estado de situación financiera, que la empresa no ha variado su capital social con el cual fue constituido, además; en el ejercicio 2022 no registra gastos financieros debido entre otras cosas a la decisión de no contraer obligaciones con entidades financieras durante los primeros años de su constitución.

Es de entender que la capacidad de las empresas para la realización de sus operaciones está limitada al capital que posee y a la capacidad de financiamiento al que se puede acceder, sin embargo, en este caso particular se puede mostrar en este capítulo a través de los estados financieros que esta empresa en los dos primeros años desde que empezó en el mercado ha realizado sus operaciones programadas a través de la gestión de su propio capital.

Así mismo, es importante agregar que producto de las encuestas aplicadas durante el proceso de esta investigación, se ha destacado que el total de las personas quienes fueron encuestadas sostienen que:

- a. El financiamiento que logra ser autorizado por los socios o accionistas es útil y sirve como beneficio para la empresa.
- b. Los dividendos logrados en el periodo para los socios son reinvertidos como una aportación adicional para la entidad.
- c. Los beneficios que no se distribuyen son igual de importantes, ya que se considera como un modo de incremento de capital para la compañía.

En consecuencia, por las razones explicativas y las demostraciones estadísticas se concluye que el financiamiento vía capital influye de manera positiva en la rentabilidad de la organización.

4.4.3 Objetivo específico N° 02:

Determinar la influencia del financiamiento vía crédito en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

Se ha podido observar a través de los análisis documentarios, que esta empresa al cierre del ejercicio a contraído obligaciones económicas pero no con entidades financieras sino con terceros, ello según las entrevistas, por no haber accedido a líneas de crédito con dichas entidades financieras puesto que no cumplía con los requisitos exigidos, en ese mismo sentido se aprecia en el estado de situación financiera, en otras cuentas por pagar, que muestra un incremento significativo del orden de trecientos mil soles, éste como consecuencia de aportes de terceros, los mismos que celebran un contrato para participar de un porcentaje de las ganancias de cada proyecto al que se ha invertido en la empresa. Si bien esta empresa no refleja gastos financieros, sí refleja obligaciones civiles a favor de terceros, de esta manera se encuentran supeditados a los resultados económicos que alcance la empresa, ello como ya se ha referido dado que no se tuvo el acceso a préstamos formales.

Por lo antes analizado, se puede precisar que esta empresa ha elegido un mecanismo de financiamiento de los muchos que se pueden encontrar en el medio, haciendo la aclaración, que el mecanismo elegido no ha sido el más óptimo, sin embargo, se ha tomado por las circunstancias que han atravesado al ser nuevos en el mercado y ante la necesidad de capital para continuar con sus operaciones productivas, caso contrario no hubiera sido posible mantener operativa dicha empresa.

Siendo importante agregar que producto de las encuestas aplicadas se han conocido que el 100% de los participantes sostienen que:

- a. El financiamiento por medio de líneas de crédito de las instituciones financieras se consideran una alternativa beneficiosa para la empresa.
- b. Por la ventaja de un crédito en cualquier entidad le permitiría reconocer de forma eficiente las obligaciones contraídas tanto internas como externas de todo el ciclo rotativo de la compañía.

- c. La empresa no cuenta con líneas de crédito en entidades del sistema financiero (cajas, financieras, bancos, etc.).
- d. La empresa ha obtenido financiamiento vía crédito por medio de otros que nos son supervisados por el sistema bancario peruano (familia, amigos, etc.).

Por las razones explicativas y las demostraciones estadísticas se logra la conclusión que el financiamiento vía crédito influye positivamente en la rentabilidad de la empresa.

4.4.4 Objetivo específico N° 03:

Determinar la influencia del financiamiento de un tercero en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.

Como se ha podido observar a través de los análisis documentarios, específicamente en los estados financieros, las notas de contabilidad y los contratos civiles, la empresa se ha visto obligada a recurrir a terceros en busca de financiamiento, motivo por el cual generó algunas estrategias a efecto de reducir las altas tasas de intereses que debería asumir como consecuencia del alto riesgo económico que implica dicha actividad, la empresa preparó contratos civiles de participación con la finalidad de ceder un porcentaje de las utilidades proyectadas y no asumir en forma constante los gastos financieros que correspondería si se tratase de préstamos en instituciones financieras.

Producto del análisis, también se puede entender que la empresa no tiene otra alternativa de financiamiento adicional que le permita atender sus flujos económicos y su respectiva operatividad, en tal sentido se ve obligada a negociar con terceros la forma de financiar sus operaciones, para lo cual según la entrevista en la empresa preparan flujos económicos basados en diferentes escenarios a efecto de establecer un porcentaje de beneficios que alcanzarían los terceros por sus aportes, la política para el pago de los intereses también está establecida, sin embargo los inversionistas apuestan por la participación en los beneficios de la empresa.

Así mismo, es sustancial complementar que producto de las encuestas aplicadas se han conocido que el 100% de los encuestados sostienen que:

- a. La empresa ha tenido acceso a fuente de financiamiento de un tercero (inversionistas) para llevar a cabo las actividades del negocio.
- b. Creen que el financiamiento otorgado a la empresa por medio de terceros es llevado de manera adecuada.
- c. Que el financiamiento por terceros mejora la productividad y por ende la rentabilidad de la empresa
- d. La empresa no cuenta con un manual de políticas para la correcta financiación por medio de terceros.
- e. La empresa no podría asumir un riesgo de financiamiento en caso no pueda cumplir con la devolución a los terceros o inversionistas

Por las distintas razones explicativas y las demostraciones estadísticas se finiquita que el financiamiento a través de terceros tiene una repercusión positiva en el resultado de la rentabilidad de la inmobiliaria.

V. CONCLUSIONES

1. Se demostró que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa, debido a que a mayor financiamiento obtenido, la empresa logró una mayor rentabilidad, estadísticamente ha sido debidamente demostrado dado que al aplicar el software SPSS se alcanzó un nivel de significancia de 0.24, siendo mayor a 0.05, en tal medida se consiente la hipótesis alternativa, rechazando la hipótesis nula; es así que se demuestra que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.
2. Se ha comprobado que la empresa ha realizado sus operaciones programadas a través de una gestión apropiada de su capital, lo que le ha permitido una disminución en sus gastos financieros, habiendo redundado positivamente en una mayor rentabilidad.
3. Se ha demostrado que la empresa para continuar con sus actividades productivas ha tenido que optar por un mecanismo de financiamiento, en este caso el de compartir un porcentaje de la rentabilidad al cierre de las operaciones con los terceros inversionistas, ello debido a no haber accedido legalmente a un crédito a través de la banca formal.
4. La empresa no posee otra alternativa de financiamiento adicional que le permita atender sus flujos económicos y su respectiva operatividad, en tal sentido se ve obligada a negociar con terceros la forma de financiar sus operaciones, sin embargo, es importante precisar la acogida que esta empresa tiene con inversionistas nacionales, la cual le permite obtener el financiamiento que se demanda a efecto de alcanzar la rentabilidad proyectada.

VI. RECOMENDACIONES

1. La gerencia debe gestionar adecuadamente el financiamiento que demanda la empresa, estableciendo estrategias que le permitan acceder al financiamiento de créditos a través del sistema financiero, capitalizando sus resultados hasta lograr un adecuado capital de trabajo y a través de la confianza acceder a créditos comerciales sin el recargo de gastos financieros.
2. La gerencia no debe supeditar la realización de sus actividades económicas a la capacidad de su capital social, sino al potencial operativo y técnico que posee la empresa, así mismo, la gerencia debe solicitar a la asamblea de socios la capitalización de sus resultados.
3. La gerencia debe buscar el mecanismo financiero que más se ajuste a sus posibilidades, si bien la empresa en el ejercicio 2022 no contaba con los antecedentes financieros que pudieran garantizar sus créditos, su situación para los ejercicios económicos siguientes es diferente, lo cual debe permitir gestionar los créditos en el sistema financiero formal en favor de mejorar su rentabilidad.
4. La gerencia debe disponer la preparación formal de un manual de políticas para que las decisiones operativas sean orientadas en una misma dirección y de esta manera se obtenga la correcta negociación de su financiamiento obtenido por medio de terceros.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaya, L. (2022). Indicadores de rentabilidad. Obtenido de Cientifico:
<https://contifico.com/indicadores-de-rentabilidad/>
- Ambrosio, & Segura. (2021). Estrategias Financieras para el Incremento de la Rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la Provincia de Huancayo.
https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4730/Adan_Tesis_Licenciatura_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Apaclla & Rojas, R. (2016). Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo. Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo. Obtenido de
<https://repositorio.uncp.edu.pe/handle/20.500.12894/1601>
- Arias, et. al. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. Ciudad de México: Revista Alergia México. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Baca, A., & Díaz, T. (2016). Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. Universidad Nacional de Señor de Sipán, Chiclayo. Obtenido de
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/3013/1>.
- BBVA. (2021). Banco Continental del Perú. Obtenido de El Financiamiento:
<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento.html#:~:text=El%20financiamiento%20es%20importante%20en,los%20flujos%20de%20tu%20empresa>.
- Castro, D. (2019). Las Fuentes de Financiamiento y su Repercusión en el Crecimiento Empresarial de las Mypes en Lima Norte. Universidad de Piura, Lima. Obtenido de
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AE-L_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chagerben et al. (2019). La importancia del financiamiento en el sector microempresas. Dialnet. Obtenido de

- <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6326783>
- Estela, M. (03 de Setiembre de 2020). ¿Qué es el financiamiento? Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/financiamiento/>
- Fernández, H. (2020). Importancia de las inversiones y fondos de capital para nuevas empresas y emprendedores en el país. Obtenido de Financiamiento: <https://www.pronetwork.mx/magazine/importancia-de-las-inversiones-y-fondos-de-capital-para-nuevas-empresas-y-emprendedores-en-el-pais/>
- Gámez et al. (2018). Estrategias Financieras y Rentabilidad en Empresas Inmobiliarias. Revista india de ciencia y tecnología, 8.
- Guerrero, A. (2021). Las Fuentes de Financiación. Obtenido de Coursera: <https://www.coursera.org/lecture/financiar-mi-empresa/video-introduccion-al-modulo-3-wvPvD>
- Huanca, L. (2015). Fuentes de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de las empresas constructoras del distrito de Lima Cercado - 2014. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15781/Huanca_TLN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- León, A., & Varela, M. (2017). La Rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el Entorno Empresarial. Administración de Negocios con énfasis en Contaduría Pública. MBA en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad de Costa Rica. Obtenido de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7056/6741>
- Leyton, O. (2020). La Investigación en Las Ciencias Sociales (Vol. 2da Edición). México: Trillas. <https://es.scribd.com/document/469641852/Vicencio-Leyton-Omar-2018-La-investigacion-en-las-ciencias-sociales-Mexico-Trillas-2a-ed-pdf>
- Lizarzaburu, E. (2022). Agencia Peruana de Noticias Andina. Obtenido de Venta de inmuebles mantendrá dinamismo durante el 2022: <https://andina.pe/agencia/noticia-venta-inmuebles-mantendra-dinamismo-durante-2022-877068.aspx>
- López, N. (2019). La fuerza de ventas como una ventaja competitiva en una empresa. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4696.pdf
- Moreno, D. (2018). Que es rentabilidad. Obtenido de Finanzas para mortales:

- <https://finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- Paredes, J. (2022). Portal de noticias y revista para emprendedores. Obtenido de Expectativas del sector inmobiliario crecen para el 2022:
<https://revistaganamas.com.pe/expectativas-del-sector-inmobiliario-crecen-para-el-2022/>
- Pedrosa, S. (2016). Rentabilidad Financiera (ROE). Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>
- Péres, S. (2016). Tratamiento Tributario Contable Inmobiliario regulado por la Ley del Impuesto a la Renta. Arequipa. Obtenido de
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2192/COpegosm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pereyra, W. (2019). Presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y rentabilidad de la MYPE, Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, 2019. Universidad Católica de los Angeles de Chimbote, Tumbes. Obtenido de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/22019/FINANCIAMIENTO_CAPITAL_DE_TRABAJO_PEREYRA_BERECHE_WENDY_HAISLI.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rebaza, P. (2018). Impacto del Financiamiento en la Rentabilidad de la Construcción de Viviendas. Universidad Privada del Norte. Trujillo: Facultad de Negocios.
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14819/Rebaza%20Cavez%2c%20Paola%20Elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rebaza, P. (2018). Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo 2017. Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14819/Rebaza%20Cavez%2c%20Paola%20Elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Roca, A. M., & Montesinos, E. (2021). El financiamiento y su incidencia sobre la rentabilidad, en una empresa inmobiliaria. Obtenido de
https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4730/Adan_Tesis_Licenciatura_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Santillán, J. (2019). Relación entre las estrategias de financiamiento y la

- rentabilidad de las empresas Pymes Inmobiliarias de San Isidro, Lima - 2019. Universidad Nacional San Ignacio de Loyola, Lima. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/e8214a0b-f287-4b74-a8e5-05ca2bd17c15/content>
- Scotiabank. (2021). Banco Scotiabank Perú. Obtenido de Inversionistas para tu negocio: <https://www.scotiabankcolpatria.com/impulsa-tu-pyme/conseguir-financiamiento/conseguir-los-fondos-para-el-lanzamiento/aceptar-dinero-de-inversionistas>
- Suárez, A. (2020). Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15019/1/T-UCSG-POS-MFFE-210.pdf>
- Ucha, F. (2017). Definiciones ABC. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3684/368445241001.pdf>
- Vallejos, G. (2017). Estudio de factibilidad para la creación de una inmobiliaria dirigida a la población de clase media baja en la ciudad de Atuntaqui, provincia de Imbabura. Universidad Técnica del Norte, Ibarra. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2477/1/02%20ICA%20554%20TESIS.pdf>
- Vitez , O. (01 de Febrero de 2018). Las ventajas de las fuentes de financiación. Obtenido de Cuidatudinero.com: <https://www.cuidatudinero.com/13092252/cuales-son-algunos-ejemplos-de-financiamiento-de-una-deuda>
- Westreicher, G. (2018). Rentabilidad de los activos – ROA. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-de-los-activos-roa.html>
- Zamora, A. (2017). Rentabilidad ventaja competitiva. Obtenido de Eumet.net: <https://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexos 1: Matriz Básica de consistencia

<p>Título: Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2023.</p> <p>Autor: Ashley Dannixa Cruz García</p>				
Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Metodología
<p>General: ¿Cuál es la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?</p>	<p>General: Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p>	<p>General: El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p>	<p>Independiente: Financiamiento</p>	<p>Lugar de ejecución: Provincia de Tumbes en de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC.</p> <p>Tipo de la investigación: Descriptiva, Analítica.</p>
<p>Específicos: P1: ¿Cuál es la influencia del financiamiento vía capital en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?</p>	<p>Específicos: O1: Conocer la influencia del financiamiento vía capital en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p>	<p>Específicos: H1: El Financiamiento vía capital influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p>		<p>Diseño de la investigación: -Cuantitativo: No experimental transversal. -Cualitativo: Teoría fundamentada y análisis de caso.</p>

<p>P2: ¿Cuál es la influencia del financiamiento vía crédito en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?</p> <p>P3: ¿De qué manera el financiamiento de un tercero influye en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022?</p>	<p>O2: Determinar la influencia del financiamiento vía crédito en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p> <p>O3: Determinar la influencia del financiamiento de un tercero en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p>	<p>H2: El Financiamiento vía crédito influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p> <p>H3: El Financiamiento de un tercero influye positivamente en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes - 2022.</p>	<p>Dependiente: Rentabilidad</p>	<p>Población: El sector inmobiliario de la Región Tumbes.</p> <p>Muestra: La empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC-Tumbes.</p> <p>Técnicas e instrumentos: Se utilizará para la recolección de datos la información proporcionada por la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC y se hará uso de instrumentos de recolección de datos, cuestionario para compararla con la información financiera real que cuenta la empresa.</p>
--	---	---	---	---

Anexos 2: Cuestionario aplicado a la empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN AUDITORÍA INTEGRAL**

*Encuesta 2023 a ejecutar por la autora:
CPC. Ashley Dannixa Cruz García*

Estimado participante, el presente cuestionario tiene por finalidad la obtención de información sobre el financiamiento (vía capital, vía crédito, por terceros), además de la rentabilidad económica y financiera, con el objetivo de buscar si el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes. En tal sentido apelo a su colaboración y le solicito que usted responda el siguiente cuestionario con la total sinceridad posible, considerando que el mismo no constituye un examen de conocimiento. Este cuestionario tiene una escala del 1 a 2 en el que: Si (1) y No (2).

Instrucciones: Su colaboración consiste en leer y luego marcar con una aspa (X) en el casillero correspondiente, no tiene que identificarse y la información que aporte solo se utilizara como soporte de la investigación.

VARIABLE INDEPENDIENTE: FINANCIAMIENTO			
N.º	DIMENSION: VIA CAPITAL	SI	NO
1	¿Al constituir la empresa con razón jurídica, su financiamiento vía capital, representó más del 50% de su inversión?		
2	¿El financiamiento otorgado por los socios - accionistas es útil y beneficioso para la empresa?		
3	¿Los motivos principales para acudir a la fuente de financiamiento vía capital es la alta tasa de interés por parte de la entidad del sistema financiero bancario?		
4	¿Los dividendos obtenidos para los socios son reinvertidos como un aporte adicional para la empresa?		
5	¿Las ganancias que tiene la empresa, las reinvierte y las utiliza como fuente de financiamiento?		
6	¿La estructura de capital de la empresa está compuesta en su mayoría por dinero propio?		

7	¿El financiamiento vía capital que obtiene la empresa cubren las necesidades de bienes y servicios de la empresa?		
8	¿Considera usted que los beneficios no distribuidos son necesarios, considerando que es una forma de aumento de capital para la empresa?		
N.º	DIMENSION: VIA CRÉDITO	SI	NO
9	¿Al constituir la empresa con razón jurídica, su financiamiento vía crédito, represento más del 50% de su inversión?		
10	¿Ha tenido dificultades para obtener acceso al financiamiento vía crédito para su negocio?		
11	¿La empresa cuenta con líneas de crédito en entidades del sistema financiero (cajas, financieras, bancos, etc.)?		
12	¿El financiamiento por medio de líneas de crédito de las instituciones financieras se consideran una alternativa beneficiosa para la empresa?		
13	¿Considera que la tasa de interés que cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?		
14	¿La empresa cumple con los requisitos que solicitan las distintas instituciones financieras para acceder al financiamiento vía crédito?		
15	¿Ha tenido acceso el último año al financiamiento vía crédito para llevar a cabo sus actividades de la empresa?		
16	¿La adquisición de un crédito bancario le permitiría responder favorablemente sus obligaciones internas y externas del ciclo económico financiero de la empresa?		
17	¿La empresa ha obtenido financiamiento vía crédito por medio de otros que nos son supervisados por el sistema bancario peruano (familia, amigos, etc.)?		
N.º	DIMENSION: POR UN TERCERO	SI	NO
18	¿La empresa ha tenido acceso a fuente de financiamiento de un tercero (inversionistas) para llevar a cabo las actividades del negocio?		
19	¿Ha tenido dificultades para acceder a la fuente de financiamiento vía terceros (inversionistas) para su negocio?		
20	¿Cree usted que el financiamiento otorgado a la empresa por medio de terceros es llevado de manera adecuada?		
21	¿La empresa cuenta con un manual de políticas para la correcta financiación por medio de terceros?		
22	¿Considera usted que existe una adecuada administración del financiamiento obtenido por terceros?		
23	¿La inversión en activos fijos y/o intangibles ha sido financiado en su mayoría por terceros?		
24	¿El financiamiento por terceros mejora la productividad y por ende la rentabilidad de la empresa?		
25	¿Podría asumir la empresa un riesgo de financiamiento en caso no pueda cumplir con la devolución a los terceros o inversionistas?		
26	¿El motivo principal de obtener financiamiento por terceros es la alta tasa del sistema financiero bancario y el poco capital de los socios?		

VARIABLE INDEPENDIENTE: RENTABILIDAD			
N.º	DIMENSION: RENTABILIDAD ECONÓMICA	SI	NO
27	¿Está al tanto de cuáles son los recursos de los que dispone la empresa?		
28	¿Los costos en que incurre la empresa, son los costos que se estiman previamente?		
29	¿Los precios de los bienes vendidos, son fijados teniendo en cuenta un determinado margen?		
30	¿Se han realizado estrategias específicas a efecto de lograr una adecuada gestión de sus costos?		
31	¿La empresa planifica el presupuesto operativo para alcanzar una determinada rentabilidad económica?		
32	¿Conoce usted lo que le cuesta a la empresa el retraso de sus ventas?		
33	¿Cree usted que la rentabilidad económica de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la producción?		
34	¿Está pendiente de cuánto debe su empresa a los proveedores, usuarios e inversionistas?		
35	¿Cree usted que la rentabilidad económica mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos?		
36	¿Considera usted que la rentabilidad económica se mide con los activos corrientes de la empresa?		
37	¿Utiliza indicadores económicos para evaluar su gestión empresarial?		
38	¿Se realizan los análisis respectivos sobre la rentabilidad económica alcanzada ?		
N.º	DIMENSION: RENTABILIDAD FINANCIERA	SI	NO
39	¿Planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?		
40	¿Existen herramientas efectivas para controlar y mejorar los resultados de la rentabilidad financiera de la empresa?		
41	¿Se establecen mecanismos que permiten mejorar las utilidades netas?		
42	¿Se utiliza información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial?		
43	¿Sabe usted cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero de la empresa?		
44	¿Los ingresos por medio de las ventas de inmuebles a comparación del año pasado han aumentado?		
45	¿Cree usted que la aplicación de un plan estratégico de ventas permitirá incrementar la rentabilidad financiera de la empresa?		
46	¿Cree usted que la rentabilidad financiera de la empresa crecerá mejorando los factores que provocan retraso en la venta de los inmuebles?		
47	¿Considera que al tener un mejor control de gastos mejorará la rentabilidad?		
48	¿La empresa mantiene un adecuado monitoreo y control de su patrimonio, y la utilización que les brinde utilidades en la misma?		
49	¿Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el anterior periodo?		
50	¿Al finalizar de cada periodo, la rentabilidad financiera suele alcanzar las expectativas de los propietarios de la empresa en base a lo que habían planificado?		

Anexos 3: Cronograma de Actividades del Proyecto de Tesis.

ACTIVIDADES PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE TESIS	ENERO	FEBRERO	MARZO
	Información General	X	
Contenido	X		
Introducción		X	X
Plan de investigación.	X	X	
Planteamiento del problema	X	X	
Situación problemática.	X	X	
Formulación del problema.	X	X	
Justificación.	X	X	
Marco de referencia del problema.	X	X	
Antecedentes.	X	X	
Bases teóricas – científicas.	X	X	
Hipótesis, variables y objetivos.	X	X	
Formulación de la hipótesis.	X	X	
Operacionalización de variables.	X	X	
Objetivos.			
Objetivo general	X	X	
Objetivos específicos.	X	X	
Metodología.	X	X	
Lugar de ejecución.	X	X	X
Tipo y diseño de investigación.	X	X	
Población y muestra.	X	X	
Diseño metodológico.	X	X	
Referencias bibliográficas.	X	X	
Actividades y previsión de recursos.			
Cronograma de actividades.	X	X	
Presupuesto analítico.		X	X
Financiamiento.		X	
Presentación, aprobación y ejecución del proyecto.		X	X

Fuente: Elaboración propia por la autora.

Anexos 4: Presupuesto para el Desarrollo de Tesis.

PRESUPUESTO PARA EL DESARROLLO DE TESIS			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo		S/	S/
<u>Materiales de Escritorio</u>			
Papel Bond A-4	01 millar	35.00	35.00
Papel Sábana Bond.	16 unidades	0.50	8.00
Cinta Scotch Grande	01 unidad	6.00	6.00
Cartucho de Tinta negra.	05 unidades	12.00	60.00
Bolígrafo Castell	08 unidades	2.00	16.00
Resaltadores	02 unidades	3.50	7.00
Folder Manilla	06 unidades	1.00	6.00
Cartucho de Tinta en color.	02 unidades	22.00	44.00
Archivador	02 unidades	6.00	12.00
CD-ROM-Regrabable	04 unidades	6.00	24.00
Correctores.	02 unidades	2.50	5.00
		Sub total	223.00
<u>Servicios de Terceros.</u>			
Fotocopias	500 unidades	0.10	50.00
Digitación de Informe Final			100.00
Impresión color	800 unidades	0.30	240.00
Anillados	06 unidades	3.00	18.00
Empastados	05 unidades	35.00	175.00
Movilidad local			100.00
		Sub total	683.00
<u>Otros Servicios.</u>			
Internet mensual	60 horas	6.00	360.00
Teléfono	4 meses		120.00
		Sub total	480.00
<u>Viáticos y Asignaciones</u>			
Movilidad para realizar encuestas: s/, 25 x 2	30 días	30.00	900.00
Refrigeración para 2 personas: s/, 12 x 2	30 días	24.00	720.00
		Sub total	1,620.00
<u>Pagos a la Universidad</u>			
Inscripción de proyecto	01 unidad	700.00	700.00
Sustentación de tesis	01 unidad	600.00	600.00
Obtención del grado	01 unidad	750.00	750.00
		Sub total	2,050.00
		TOTAL	S/. 5,056.00

Fuente: Elaboración propia por la autora.

Anexos 5: Constancias de Validación del Instrumento de Recolección.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo; Dr. John Piero Dios Valladolid, identificado con DNI N°00227337, Contador Público Colegiado y desempeñándome actualmente como docente principal de la Universidad Nacional de Tumbes. Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el Cuestionario del trabajo de investigación titulado: "Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC, Tumbes – 2022" realizado por la CPC. Ashley Dannixa Cruz Garcia, maestranda en Auditoría Integral en la escuela de posgrado de la Universidad Nacional de Tumbes.

Luego de hacer las verificaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones de acuerdo a cada uno de los ítems del recuadro, según la calificación que asigna a cada uno de los indicadores. DEFICIENTE (1), ACEPTABLE (2), BUENA (3) Y EXCELENTE (4):

ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO					
CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.				X
COHERENCIA	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.				X
CONGRUENCIA	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que mide.				X
SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes en cantidad para medir la variable.			X	
OBJETIVIDAD	Los ítems se expresan en comportamientos y acciones observables.			X	
CONSISTENCIA	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de la variable.				X
ORGANIZACIÓN	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.				X
CLARIDAD	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.				X
FORMATO	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, interlineado, nitidez).				X
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones, y opciones de respuesta bien definidas.				X

Por lo tanto, el mencionado instrumento previsto para el estudio en mención, guarda coherencia con las variables, dimensiones, indicadores e ítems; además muestra un dominio específico de contenidos en lo que se busca medir y es consecuente con mediciones previas que han surgido en investigaciones precedentes.

En señal de conformidad firmo la presente constancia de validación de dicho instrumento presentado por la referida investigadora para su aplicación.

Tumbes, 07 de junio del 2023.



Dr. John Piero Dios Valladolid
Validador
DNI 00227337



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo; Mg. Robert Ivan Polo Ruiz, identificado con DNI N° 46922555, Contador Público Colegiado y desempeñándome actualmente como Supervisor Financiero/ Auditor del SIS Piura II, asimismo docente en Universidades Públicas y Privadas. Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el Cuestionario del trabajo de investigación titulado: "Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC, Tumbes – 2022" realizado por la CPC. Ashley Dannixa Cruz Garcia, maestranda en Auditoría Integral en la escuela de posgrado de la Universidad Nacional de Tumbes.

Luego de hacer las verificaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones de acuerdo a cada uno de los ítems del recuadro, según la calificación que asigna a cada uno de los indicadores. DEFICIENTE (1), ACEPTABLE (2), BUENA (3) Y EXCELENTE (4):

ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO					
CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.				X
COHERENCIA	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.				X
CONGRUENCIA	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que mide.			X	
SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes en cantidad para medir la variable.				X
OBJETIVIDAD	Los ítems se expresan en comportamientos y acciones observables.			X	
CONSISTENCIA	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de la variable.				X
ORGANIZACIÓN	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
CLARIDAD	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.				X
FORMATO	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, interlineado, nitidez).				X
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones, y opciones de respuesta bien definidas.				X

Por lo tanto, el mencionado instrumento previsto para el estudio en mención, guarda coherencia con las variables, dimensiones, indicadores e ítems; además muestra un dominio específico de contenidos en lo que se busca medir y es consecuente con mediciones previas que han surgido en investigaciones precedentes.

En señal de conformidad firmo la presente constancia de validación de dicho instrumento presentado por la referida investigadora para su aplicación.

Tumbes, 08 de junio del 2023.



Mg. CPC. Robert Ivan Polo Ruiz
Mat. N° 07-3617

Validador
DNI: 46922555



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo; Mg. Ruber Dennys Olaya Luna, identificado con DNI N°41882294, Contador Público Colegiado y desempeñándome actualmente como docente auxiliar de la Universidad Nacional de Tumbes. Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el Cuestionario del trabajo de investigación titulado: "Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC, Tumbes – 2022" realizado por la CPC. Ashley Dannixa Cruz Garcia, maestranda en Auditoría Integral en la escuela de posgrado de la Universidad Nacional de Tumbes.

Luego de hacer las verificaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones de acuerdo a cada uno de los ítems del recuadro, según la calificación que asigna a cada uno de los indicadores. DEFICIENTE (1), ACEPTABLE (2), BUENA (3) Y EXCELENTE (4):

ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO					
CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
COHERENCIA	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
CONGRUENCIA	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que mide.			X	
SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes en cantidad para medir la variable.			X	
OBJETIVIDAD	Los ítems se expresan en comportamientos y acciones observables.			X	
CONSISTENCIA	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de la variable.			X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
CLARIDAD	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
FORMATO	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, interlineado, nitidez).			X	
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones, y opciones de respuesta bien definidas.			X	

Por lo tanto, el mencionado instrumento previsto para el estudio en mención, guarda coherencia con las variables, dimensiones, indicadores e ítems; además muestra un dominio específico de contenidos en lo que se busca medir y es consecuente con mediciones previas que han surgido en investigaciones precedentes.

En señal de conformidad firmo la presente constancia de validación de dicho instrumento presentado por la referida investigadora para su aplicación.

Tumbes, 12 de junio del 2023.



Mg. Ruber Dennys Olaya Luna.
Validador
DNI N°41882294

Anexos 6: Ficha RUC de la Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC.

Consulta RUC

Resultado de la Búsqueda
Número de RUC: 20607601896 - GRUPO HOUSEPRO S.A.C.
Tipo Contribuyente: SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial: -
Fecha de Inscripción: 09/03/2021 Fecha de Inicio de Actividades: 12/10/2021
Estado del Contribuyente: ACTIVO
Condición del Contribuyente: HABIDO
Domicilio Fiscal: CAL.LUIS BANCHERO ROSSI NRO. 140 TUMBES - TUMBES - TUMBES
Sistema Emisión de Comprobante: MANUAL Actividad Comercio Exterior: SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad: MANUAL
Actividad(es) Económica(s): Principal - 6810 - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON BIENES PROPIOS O ARRENDADOS Secundaria 1 - 4100 - CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816): NINGUNO

Anexos 7: Autorización de Empresa para la aplicación de Encuesta y uso de la Información.

"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"

CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN

La que suscribe:

Srta. Angie Maribi Talledo Garcia, Sub Gerente de la Inmobiliaria Grupo HOUSEPRO SAC; autoriza a la CPC. Ashley Dannixa Cruz Garcia, maestranda en la escuela de posgrado de la Universidad Nacional de Tumbes, desarrollar y aplicar los instrumentos de recolección de datos del proyecto de tesis titulado: "Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Inmobiliaria Grupo HousePro SAC; Tumbes – 2022", además de proporcionar información relevante que sea de utilidad para dicha investigación, por lo cual la empresa queda expedida a su disposición para lo que necesite y brindará las facilidades pertinentes.

Se expide la presente constancia a solicitud de la interesada, para los fines correspondientes.

Tumbes, 12 de enero del 2023

ANGIE MARIBI TALLEDO GARCIA
SUB GERENTE
DNI N° 73179582

