

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ:  
CASO MICROEMPRESA “NEGOCIOS JOSUÉ Y  
ESTER” – HUARAZ, 2022**

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

**AUTOR**

**PRUDENCIO PACHECO, LUIS FERNANDO**

**ORCID: 0000-0002-3336-6194**

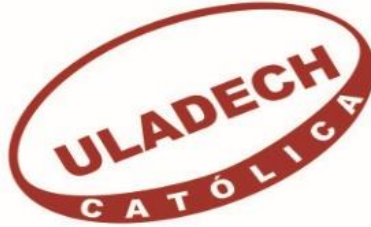
**ASESOR**

**VASQUEZ PACHECO, FERNANDO**

**ORCID: 0000-0002-4217-1217**

**HUARAZ – PERÚ**

**2022**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ:  
CASO MICROEMPRESA “NEGOCIOS JOSUÉ Y  
ESTER” – HUARAZ, 2022**

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

**AUTOR**

**PRUDENCIO PACHECO, LUIS FERNANDO**

**ORCID: 0000-0002-3336-6194**

**ASESOR**

**VASQUEZ PACHECO, FERNANDO**

**ORCID: 0000-0002-4217-1217**

**HUARAZ – PERÚ**

**2022**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Prudencio Pacheco, Luis Fernando

**ORCID:** 0000-0002-3336-6194

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú

### **ASESOR**

Vásquez Pacheco, Fernando

**ORCID:** 0000-0002-4217-1217

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencia e Ingeniería,  
Escuela Profesional de Contabilidad, Huaraz, Perú

### **JURADO**

Baila Gemín, Juan Marco

**ORCID:** 0000-0002-0762-4057

Montano Barbuda, Julio Javier

**ORCID:** 0000-0002-1620-5946

Manrique Plácido, Juana Maribel

**ORCID:** 0000-0002-6880-1141

**JURADO EVALUADOR Y ASESOR**

Mgtr. BAILA GEMÍN, JUAN MARCO

**PRESIDENTE**

Mgtr. MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

**MIEMBRO**

Mgtr. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

**MIEMBRO**

Mgtr. VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO

**ASESOR**

## AGRADECIMIENTOS

A Dios, por brindarme los conocimientos necesarios para poder ejecutar este trabajo de Tesis.

A mis padres por, por enseñarme a no rendirme, sino a seguir adelante y a luchar por mis objetivos y sobre todo por sus oraciones espirituales para lograr mis objetivos.

A mi esposa por apoyarme en todo momento para poder realizar este trabajo de tesis, así como su demás apoyo a lograr mis objetivos para el bienestar de nuestra familia.

A mi Docente Tutor: Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco por haberme corregido en la última etapa de mi formación como estudiante profesional y así prepararme para trabajar en la sociedad.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote filial Huaraz, por haberme formado como profesional y a mis Docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad quienes supieron guiarme el camino hasta llegar a ser un profesional.

**Luis Fernando**

## **DEDICATORIAS**

Este trabajo en primer lugar se lo dedico a Dios porque bendijo mis estudios y mis proyectos.

A mi esposa por ser mi apoyo en todo este proceso para poder lograr nuestros objetivos.

A mis hijas por ser los motivos para cada día luchar por nuestros proyectos.

A mis padres por siempre aconsejarme y apoyarme a lograr mis objetivos.

A mis hermanos y hermanas por sus consejos y palabras de aliento.

**Luis Fernando**

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022. El diseño de investigación fue no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de información se utilizó las técnicas de la revisión bibliográfica y encuesta; y como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas pertinentes. Encontrando los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1, los autores (antecedentes pertinentes), establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, se dieron a través del financiamiento propio y de terceros a través de entidades financieras, la microempresa en estudio al principio indico que lo hicieron con su propio capital provenientes de ahorros personales. Respecto al objetivo específico 2, se identificó que la microempresa en estudio con el fin de poder obtener mayor rentabilidad, acudió al financiamiento de entidades financieras, esto contribuyo a que obtenga mayor rentabilidad, así mismo utiliza sus resultados acumulados para financiar su capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 3, los resultados del objetivo específico 1 y 2 muestran coincidencia en cuanto al financiamiento y rentabilidad con la mayoría de Mypes, entendiendo que al generar un historial crediticio le permitirá continuar el acceso a futuros créditos con el fin de incrementar su rentabilidad. Se concluye finalmente que tiene que llevar un inventario de su mercadería y también revisar sus estados financieros mensualmente para ver si la microempresa está siendo rentable.

**Palabras Clave:** Financiamiento, micro y pequeña empresa, rentabilidad, sector comercio.

## ABSTRACT

The present research work had as a general objective: Identify and describe the characteristics of the financing and profitability of the micro and small companies of the commercial sector of Peru and of the company "Negocios Josué y Ester" of Huaraz, 2022. The research design was non-experimental-descriptive-bibliographic-documentary and case; For the collection of information, the techniques of bibliographic review and survey were used; and as an instrument a questionnaire of relevant closed and open questions. Finding the following results: Regarding the specific objective 1, the authors (relevant background), establish that the financing of micro and small companies, was given through their own financing and that of third parties through financial entities, the micro company under study at principle indicated that they did it with their own capital from personal savings. Regarding specific objective 2, it was identified that the microenterprise under study, in order to obtain greater profitability, resorted to financing from financial entities, this contributed to obtaining greater profitability, as well as using its accumulated results to finance its working capital. Regarding specific objective 3, the results of specific objective 1 and 2 show coincidence in terms of financing and profitability with the majority of Mypes, understanding that by generating a credit history it will allow you to continue access to future credits in order to increase your profitability. It is finally concluded that you have to keep an inventory of your merchandise and also review your financial statements monthly to see if the microenterprise is being profitable.

**Keywords:** Financing, micro and small business, profitability, trade sector.



## CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR.....	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
DEDICATORIAS.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	18
2.1. Antecedentes:.....	18
2.1.1. Internacionales.....	18
2.1.2. Nacionales.....	20
2.1.3. Regionales.....	21
2.1.4. Locales.....	23
2.2. Bases teóricas:.....	25
2.2.1. Teoría del Financiamiento.....	25
2.2.2. Teoría de la rentabilidad.....	39
2.2.3. Teoría de la empresa.....	43
2.2.4. Teoría de los sectores productivos.....	43
2.2.5. Descripción de la empresa del caso de estudio.....	45

<b>2.3. Marco conceptual:</b> .....	<b>51</b>
<b>2.3.1. Definiciones de financiamiento:</b> .....	<b>51</b>
<b>2.3.2. Definiciones de rentabilidad</b> .....	<b>52</b>
<b>2.3.3. Definiciones de empresa</b> .....	<b>52</b>
<b>2.3.4. Definiciones de MYPE</b> .....	<b>52</b>
<b>2.3.5. Definiciones de sectores económicos productivos</b> .....	<b>53</b>
<b>2.3.6. Definiciones del sector comercio</b> .....	<b>53</b>
<b>III. HIPÓTESIS</b> .....	<b>54</b>
<b>IV. METODOLOGÍA</b> .....	<b>55</b>
<b>4.1. Diseño de investigación</b> .....	<b>55</b>
<b>4.2. Población y muestra:</b> .....	<b>55</b>
<b>4.2.1. Población</b> .....	<b>55</b>
<b>4.2.2. Muestra</b> .....	<b>56</b>
<b>4.3. Definición conceptual y operacionalización de variables</b> .....	<b>57</b>
<b>4.4. Técnicas e instrumentos:</b> .....	<b>64</b>
<b>4.4.1. Técnicas</b> .....	<b>64</b>
<b>4.4.2. Instrumentos</b> .....	<b>64</b>
<b>4.5. Plan de análisis</b> .....	<b>65</b>
<b>4.6. Matriz de consistencia</b> .....	<b>66</b>
<b>4.7. Principios éticos</b> .....	<b>66</b>
<b>V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	<b>68</b>
<b>5.1. Resultados:</b> .....	<b>68</b>
<b>5.1.1. Respecto al objetivo específico 1:</b> .....	<b>68</b>
<b>5.1.2. Respecto al objetivo específico 2:</b> .....	<b>70</b>

<b>5.1.3. Respecto al objetivo específico 3:</b> .....	<b>74</b>
<b>5.2. Análisis de resultados:</b> .....	<b>77</b>
<b>5.2.1. Respecto al objetivo específico 1:</b> .....	<b>77</b>
<b>5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:</b> .....	<b>77</b>
<b>5.2.3. Respecto al objetivo específico 3:</b> .....	<b>78</b>
<b>VI. CONCLUSIONES</b> .....	<b>80</b>
<b>6.1. Respecto al objetivo específico 1</b> .....	<b>80</b>
<b>6.2. Respecto al objetivo específico 2</b> .....	<b>80</b>
<b>6.3. Respecto al objetivo específico 3</b> .....	<b>80</b>
<b>6.4. Respecto al objetivo general</b> .....	<b>81</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b> .....	<b>82</b>
<b>7.1. Referencias bibliográficas:</b> .....	<b>82</b>
<b>7.2. Anexos:</b> .....	<b>90</b>
<b>7.2.1. Anexo 01: Matriz de consistencia</b> .....	<b>90</b>
<b>7.2.2. Anexo 02: Modelos de fichas bibliográficas</b> .....	<b>91</b>
<b>7.2.3. Anexo 03: Cuestionario de recojo de información</b> .....	<b>92</b>
<b>7.2.4. Anexo 04: Consentimiento informado</b> .....	<b>97</b>
<b>7.2.5. Anexo 05: Resultado del turnitin</b> .....	<b>98</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 01.....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 02.....</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 03.....</b>	<b>74</b>

## I. INTRODUCCIÓN

La **CEPAL (s.f.)** señala que, las Pyme son importantes en el crecimiento potencial de América Latina, estas empresas son muy heterogéneas respecto al mercado, tecnología, capital humano y conexiones con otras empresas; factores que afectan su productividad, capacidad exportadora y potencial de crecimiento. Así mismo, forman una parte básica de la red productiva de la región; representan alrededor del 99% del total de empresas y dan empleo a cerca del 67% de la Población Económicamente Activa (PEA).

**Domínguez (2020)** indica que, a pesar de que la Pandemia Covid 19 generó efectos negativos en el desarrollo de la economía mundial; así también, género muchas oportunidades que las empresas deben aprovechar para que tengan una mejor proyección. Las pymes que puedan subsistir a estos efectos de la crisis sanitaria y económica van a ser más productivas e innovadoras y tendrán mejoras de crecimiento.

Hoy en día en el Perú, las MYPE (micro y pequeñas empresas), representan un medio de emprendimiento para muchas personas que desean generar su propio autoempleo y así poder generar ingresos para ellos y sus familias. A este respecto, **Castillo (2020)** indica que, el formar una empresa en el Perú es un reto duro; sobre todo, para los que empiezan pequeños negocios; asimismo, las Mype son el sector dinámico de la economía peruana, pero al mismo tiempo son las menos atendidas por el Estado y por las entidades financieras; estos factores, así como el mal manejo administrativo que se dan en las Mype, nos dan un visto no muy alentador; lo que se evidencia que, en el Perú 2 de 3 Mype quiebran antes de cumplir 1 año de funcionamiento.

En una entrevista al presidente del Gremio de la Pequeña Empresa (COPE) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Rodolfo Ojeda indicó que, en el año 2020, la actividad laboral de las Mypes disminuyó en 50%, a esto se suma que la informalidad de las Mypes se elevó de 70% a 85%, debido no solo a la crisis sanitaria, sino a las inoportunas medidas del Gobierno de ese entonces. También, cerca de 48,000 Mypes dejaron de operar, dejando como consecuencia sin empleo a 5 millones de personas; en dicho año (2020), esta cifra se ha elevado a 135,000 empresas, asimismo, cabe recordar que las Mypes dan empleo a 12 millones de personas, esta situación aún no se recupera. Finalmente, indicó que se necesita que el Gobierno de turno, brinde confianza, estabilidad política y económica al país; también, indicó que se debe dictar normas que incentiven la formalización y creación de empresas, considerando que las Mypes son el 99% de la fuerza laboral del país (Cámara de Comercio de Lima, 2022).

En el mes de abril del año 2020 se creó el programa Reactiva Perú destinado a garantizar nuevos créditos que otorguen las entidades del sistema financiero a la micro, pequeña, mediana y gran empresa. Pero esto no tuvo un efecto favorable para las Mypes, porque según la CCL más de 2,5 millones de Mypes no pudieron acceder a este programa durante la pandemia, pues solo se beneficiaron el 16,6%; es decir, la sexta parte de las Mypes. Así mismo, el presidente del COPE de la CCL, Rodolfo Ojeda, manifestó que de los S/ 60.000 millones destinados para ayudar financieramente a las empresas del país, S/ 30.000 millones fueron destinados para las grandes empresas, estas grandes empresas representan apenas el 1.3% del total de las unidades productivas del país; los otros S/ 30.000 millones, quiere decir el 50% restante, fue entregado a las micro, pequeñas y medianas empresas que representan el 99% del universo de empresas. Con esto se demostró que esta ayuda financiera no fue

equitativa ni favoreció a las Mypes que necesitaban urgentemente esta ayuda para reactivarse. Por último, indicó que las Mypes que no recibieron este tipo de apoyo económico, continúan en una situación difícil, porque sin esta ayuda y con pocos recursos económicos es difícil que continúen sus actividades, así mismo las Mypes que recibieron el apoyo económico del programa Reactiva Perú hoy no tienen las condiciones para poder devolver los préstamos otorgados de este programa, porque a pesar de este apoyo aun no logran recuperarse económicamente (Agencia de Noticias Orbita, 2022).

Desde el año 2020 tanto en nuestro país como en todo el mundo fue afectado por el virus Sars-Cov-2 conocido mundialmente por la enfermedad que causa el COVID-19, debido a esto en muchos países del mundo se han tomado medidas drásticas como el confinamiento, esto con el fin de evitar que se siga propagando el virus. En nuestro país con estas medidas, muchos negocios tuvieron que dejar de atender por las medidas dispuestas por el Gobierno Central. El rubro de abarrotes, se mantuvo con la atención por prestar servicio comercial de abastecimiento de alimentos; aun así, se vio afectado por los horarios restringidos que se establecieron por la pandemia del Covid - 19.

La microempresa Josué y Ester, tuvo que adaptarse a las nuevas medidas dictadas por el Gobierno Central, es así que tuvo que adecuar sus horarios; y a la vez, tuvo que implementar los protocolos de seguridad para sus clientes; así mismo, tuvo que implementar las medidas de Equipo de Protección Personal (EPP) en su negocio, también mantuvo a su personal, esto repercutió en el incremento de los costos de producción, lo que a su vez generó una disminución en su rentabilidad. Debido a esta disminución en su rentabilidad, accedió al financiamiento de un préstamo mediante el

programa Reactiva Perú para poder recuperarse económicamente. A pesar de tener 12 meses de gracia para poder pagar este préstamo, opción que otorga el programa Reactiva Perú, necesita hacer un uso eficiente de este financiamiento para que cuando llegue el momento de comenzar a pagar este préstamo no afecte demasiado su rentabilidad.

En los últimos tiempos en la ciudad de Huaraz, se han incrementado las MYPES en general y las Mype del sector comercio en particular, dentro de este sector se encuentra la microempresa “Negocios Josué y Ester”, la misma que nadie la ha estudiado todavía; por lo tanto, no se sabe si el financiamiento es propio o ajeno, si es de corto o largo plazo y que tasa de interés si utiliza financiamiento externo, entre otros, por lo tanto, existe un vacío del conocimiento; por las razones descritas se ha planteado el siguiente enunciado del problema de investigación que se enuncia en el siguiente ítem. **¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022?**

Para dar respuesta a este enunciado del problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

Para dar respuesta al objetivo general se han planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2022.



2. Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

La presente investigación se justifica porque permitirá: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

Así mismo, la presente investigación se justifica porque servirá como guía metodológica, para otros investigadores que realicen investigaciones en otros ámbitos geográficos; tanto locales, regionales y nacionales. También permitirá incrementar el conocimiento porque al término de la presente investigación se proporcionará datos estadísticos concretos sobre las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

Finalmente, la elaboración, presentación, revisión, sustentación y aprobación de este proyecto de investigación, me permitirá elaborar el informe final de investigación, que me permitirá obtener mi título profesional de Contador Público, más adelante; lo que contribuirá con la mejora de los estándares de calidad educativa de la Facultad y Escuela Profesional de Contabilidad de la Uladech Católica; al exigir que sus egresados se titulen con la elaboración y aprobación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes:**

#### **2.1.1 Internacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todos aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos en el Perú; que hayan investigado las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Ascencio (2020)** en su trabajo de investigación denominado: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad provincia de Santa Elena en el año 2019. Cuyo objetivo general fue: Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las PYMES del cantón La Libertad – provincia de Santa Elena en el año 2019. Para el recojo de información se utilizó la técnica de encuesta a los propietarios de las PYMES del Cantón La Libertad y como instrumento un cuestionario aplicado a los gerentes, propietarios o administradores de las PYMES del cantón La Libertad. Los resultados obtenidos en la investigación sirvieron para conocer la administración de las PYMES, así como las condiciones que deben enfrentar para obtener el financiamiento que necesitan para operar normalmente; esta información sirvió de guía para realizar mejoras que permitieron a estas empresas desarrollarse y aportar en el crecimiento económico del Cantón La Libertad. Finalmente se concluyó que la mayoría de los empresarios cuenta con estudios superiores, dedicándose en gran parte a actividades comerciales con más de 5 años en el mercado. También concluyó que el 85% de los empresarios encuestados ha logrado tener acceso a un crédito que, fue utilizado de un 75% a un 100% como capital de trabajo para el crecimiento del negocio, estos préstamos fueron cancelados en el lapso

de 1 a 5 años. Si bien los empresarios llevaron un control de sus ingresos y gastos y consideraron que el financiamiento incidió en la rentabilidad de la empresa y a la vez permitió que el negocio crezca; también consideraron que el financiamiento que la empresa adquirió debió ser administrado de forma correcta ya que puede ser desfavorable asumiendo el riesgo de no poder cumplir las obligaciones financieras y por ende liquidar el negocio.

**Castro (2020)** en su trabajo de investigación titulado: La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa 2022. Cuyo objetivo general fue: realizar el análisis financiero de la empresa Bluecorp S.A. de los períodos 2010 al 2019, que sirva como base para diseñar la Planeación Financiera año 2022 de la empresa Bluecorp S.A. La cual, permitió mejorar la rentabilidad, a través de estrategias elaboradas mediante un Balanced Scorecard, que facilito un adecuado control y la correcta toma de decisiones. Para el recojo de información se utilizó la técnica de entrevista y como instrumento un cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, para conocer la forma en que se ejecutan los procesos administrativos y financieros. Los resultados evidenciaron que la empresa no contaba con un sustento para realizar la toma de decisiones, tampoco contaba con un contador de planta ni mucho menos un financiero que se encargue de velar diariamente de los gastos y del adecuado registro contable, los gerentes se conformaron con que las empresas presenten utilidades, sin embargo, no analizaron la situación del entorno ni competencia que les permitió anticiparse a eventos positivos o negativos. Finalmente, al obtener los resultados se concluyó que la compañía Bluecorp S.A. al año 2022 contaba con la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones, teniendo un capital de trabajo positivo, y obtuvieron un mayor margen de utilidad; por lo que se recomendó

ejecutar el modelo de Planificación Financiera propuesto por la autora, el cual facilito un adecuado control administrativo, mejoro la liquidez y rentabilidad, considerando la reducción de los gastos como factor preponderante para la eficiencia en el cumplimiento de los objetivos propuestos.

### **2.1.2 Nacionales**

En esta investigación se entenderá por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado en cualquier ciudad del Perú, menos en alguna ciudad de la región Ancash sobre las variables, unidades de análisis y el sector económico productivo de nuestra investigación.

**Avilés (2019)** en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial “Multiservicios Milagros” Ayacucho, 2018. Tuvo como objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa comercial “Multiservicios Milagros” del distrito de Ayacucho, 2018. Esta fue una investigación cualitativa, de nivel descriptivo, con un nivel cualitativo y de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de la información utilizó las técnicas de la revisión bibliográfica y encuestas; y como instrumentos fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas pertinentes. Encontró los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancarias, de corto plazo y utilizado en mejoramiento del local comercial. Respecto a la rentabilidad: el representante legal de la empresa manifestó que, el financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de la empresa.

**Lapa (2019)** en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso el Weko E.I.R.L. Ayacucho, 2018. Tuvo como objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio: Caso El Weko E.I.R.L. Ayacucho, 2018. El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo, no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables; es decir; se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. Para el recojo de información se utilizó las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica y entrevista a profundidad y se utilizó los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes. Finalmente se concluyó respecto al objetivo específico 2, que la rentabilidad se caracterizó por generar en la mayoría de empresas un crecimiento y en lo primordial con la empresa “EL WEKO” E.I.R.L. a través del financiamiento que obtuvo principalmente de entidades no bancarias y por otras fuentes que vinieron a ser terceros que incidió en la rentabilidad permitiendo su crecimiento sostenidamente y también a otras empresas del mismo rubro.

### **2.1.3 Regionales**

En esta investigación se entenderá por antecedentes regionales a todos aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad de la región Ancash, menos en la provincia de Huaraz, sobre las variables, unidades de análisis y el sector económico productivo de nuestra investigación.

**Fernández (2021)** en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “Ferretería Ferrecar” E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2019. Tuvo como objetivo específico 2: Determinar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa Ferretería Ferrecar E.I.R.L. de Nuevo Chimbote, 2019. El diseño de la investigación fue: no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de la información se utilizó las técnicas de revisión bibliográfica y entrevista a profundidad, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas. Encontró los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento y rentabilidad de las Mype del Perú (Objetivo específico 1), la mayoría de autores (antecedentes revisados), establecieron que el financiamiento al cual recurrieron las MYPE estudiadas fueron del sistema bancario; siendo los créditos de largo plazo y destinados a capital de trabajo; asimismo, también accedieron a créditos del sistema no bancario formal, quienes les dieron facilidades, pero les cobraron mayores tasas de interés; este financiamiento mejoró la rentabilidad de dichas empresas. Respecto al financiamiento y rentabilidad de la empresa “Ferretería Ferrecar E.I.R.L.” (Objetivo específico 2), según el titular-gerente de dicha empresa, también recurrió al financiamiento del sistema bancario, pagando tasas de interés del 1.18% mensual, siendo de corto plazo, el mismo que también mejoro la rentabilidad de la empresa. Finalmente, concluyo que tanto las Mype del Perú y la empresa estudiadas, recurrieron al financiamiento de terceros, el mismo que fue de corto y largo plazo, mejorando la rentabilidad de las mismas.

**López (2021)** en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Distribuidora Luchito S.A.C.”- Nuevo Chimbote y propuesta de mejora, 2018. Tuvo como objetivo específico 2: Determinar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa “DISTRIBUIDORA LUCHITO S.A.C.” de Nuevo Chimbote, 2018. La investigación fue de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de información se empleó la técnica de revisión bibliográfica, la entrevista y análisis comparativo, y como instrumentos fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas cerradas-abiertas pertinentes. Se obtuvo como resultado respecto al objetivo 1: Según los autores pertinentes revisados, las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú fueron: Financiaron sus actividades económicas a través del sistema bancario, con tasas de intereses elevados, pagando entre periodos de corto y largo plazo. Así mismo el crédito obtenido lo invirtieron en capital de trabajo, obteniendo en periodo determinado una rentabilidad aceptable. Respecto al objetivo 2: el crédito que obtuvo por el sistema bancario fue invertido en su mayoría en capital de trabajo, así mismo pagando dicho préstamo con una tasa de interés elevada a un periodo de largo plazo; obteniendo rentabilidad. Finalmente, concluyo que tanto los resultados del objetivo 1 y 2, coincidieron que el financiamiento fue del sistema bancario, con tasa de intereses elevadas, pagando a un periodo en su mayoría de largo plazo, a su vez invirtieron en capital de trabajo y obtuvieron una aceptable rentabilidad.

#### **2.1.4 Locales**

En esta investigación se entenderá por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en alguna ciudad o localidad de la provincia de Huaraz, que hayan utilizado las variables, unidades y el sector económico productivo de nuestra investigación.

**Méndez (2019)** en su tesis titulada: Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro frutería en la ciudad de Huaraz, 2018. Tuvo como objetivo específico 2: Describir las características de la rentabilidad de las micro y empresas del sector comercio rubro fruterías de la ciudad de Huaraz. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para el recojo de la información se eligió un instrumento, en forma dirigida, obteniendo una muestra de 23 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado con 14 preguntas cerradas, aplicando el método de la encuesta donde se obtuvieron los siguientes resultados: del 100% de los comerciantes, el 61% utilizó las líneas de créditos, el 52% de los comerciantes se financiaron con diferentes instituciones bancarias, donde la diferencia prefirió recurrir a otros medios de financiamientos debido a sus altos costos de tasa de interés que ofertan estas instituciones bancarias. En cuanto a la rentabilidad solo un 26% de las empresas comerciales determinaron su margen rentable, ya que los propietarios de dichas empresas comerciales desconocieron hacer el uso del análisis de costo para determinar su rentabilidad real. Ya que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años.

**García (2020)** en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector servicios, rubro construcción: caso Nissol S.A.C., en el distrito y provincia de Huaraz-2019. Tuvo



como objetivo específico 2: Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el sector servicios rubro construcción: Caso NISSOL S.A.C., en el distrito y provincia de Huaraz-2019. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la población fue de 12 trabajadores y una muestra de 05trabajadores, la técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento fue un cuestionario de 18 preguntas. Los resultados que se obtuvieron fueron: respecto al financiamiento, el 80% la Mype recurrió al financiamiento a corto plazo y el 80% obtuvo un apalancamiento financiero para incrementar su capital. Respecto a la rentabilidad, el 60% respondieron que su rentabilidad mejoró en los últimos años, también mencionaron el 100% de la rentabilidad generada lo invirtieron en la compra de sus activos y el 60% respondieron que conocieron el margen de rentabilidad de su negocio. Al final se concluyó que la empresa Nissol S.A.C que el 20% dicen que contaron con unos indicadores de rentabilidad para medir su inversión de capital y así pudieron tomar decisiones oportunas.

## **2.2 Bases teóricas:**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

#### **2.2.1.1 Teorías del financiamiento**

##### **2.2.1.1.1 Teoría de la compensación**

**Bustamante (2019)** afirma en esta teoría que, los administradores de las empresas buscan alcanzar un nivel de endeudamiento optimo, con el fin de compensar los costos de capital por deuda con los beneficios que esto genera, quiere decir que procuran obtener una combinación optima entre financiamiento por deuda y financiamiento por aportación de las acciones, cuando se logra esto no corresponde

variar la cantidad de endeudamiento, ya que esto ocasionaría una pérdida neta de ese valor.

#### **2.2.1.1.2 Teoría de la estructura de capital**

**Esparza (s.f.)** indica que, es aquella que elabora un equilibrio entre el riesgo financiero de la empresa y su rendimiento esto con el fin de maximizar el valor de la empresa, el valor se va maximizar cuando el capital se minimiza, ya que este mismo es usado casi siempre como la tasa de descuento apropiada para los flujos de efectivos ocasionados por la empresa.

#### **2.2.1.1.3 Teoría de Modigliani y Miller**

La teoría de Modigliani y Miller (**1958, citado por Bújan, 2018**); demostraron mediante esta teoría que las decisiones que se toman en base a la estructura de capital eran irrelevantes para aquellas empresas que operan en mercados perfectos. Del mismo modo afirma que, en virtud de un determinado mercado, con falta de impuestos, costos de quiebra, estos son un mercado eficiente, el valor de una empresa no se verá afectada por las formas en que son financiadas las empresas. Así mismo no importa si el capital de una empresa es obtenido a través de emisión de acciones o de deuda, tampoco importa la política de dividendos de la empresa. A menudo esta teoría es también denominada el principio de irrelevancia de estructura de capital, porque es la aparición de impuestos corporativos los que deshacen esa irrelevancia en la estructura de financiación, debido a que el costo de las deudas se minimiza ya que es un gasto que se paga antes del impuesto sobre los beneficios.

#### **2.2.1.2 Fuentes de financiamiento**

Las fuentes de financiamiento son las vías que utilizan las empresas para conseguir recursos financieros para realizar una actividad de negocio, son necesarias estas fuentes para que sigan continuando sus funciones. Entre las fuentes de financiamiento tenemos las fuentes de financiamiento interno y financiamiento externo.

#### **2.2.1.2.1 Interno**

Llamado también autofinanciación esto porque la propia empresa genera recursos sin necesidad de buscar en el sistema financiero, al ser propios recursos de la empresa le da la oportunidad de tener una mayor independencia y solvencia, esto en lo que respecta al pago de intereses al sistema financiero, la limitación de este financiamiento es que impide mayores niveles de inversión con los que se podría obtener con un préstamo del sistema financiero. **(Castro, 2019)**

Entre algunos financiamientos internos tenemos los siguientes:

**Ahorros personales:** Son recursos personales con las que cuenta una persona que desea emprender un negocio, muchos negocios comienzan con este tipo de financiamiento.

**Utilidades que se reinvierten:** Esta fuente es en la cual los socios deciden que las utilidades no serán repartidas, sino se invierten en la empresa mediante más compra de capital de trabajo.

**Venta de activos:** Son la venta de activos que se encuentren en desuso en la empresa, la empresa realiza esto con el fin de cubrir algunas necesidades.

#### **2.2.1.2.2 Externo**

Se mencionan así porque son agentes externos al ámbito de la empresa, es importante que haya políticas para seleccionar la fuente externa que más convenga, esto según las necesidades de la empresa. **(Grupo Verona, 2020)**

Entre algunos financiamientos externos tenemos los siguientes:

**Parientes o amigos:** Es un recurso que suelen usar muchas personas para iniciar un negocio o una empresa, esto debido a que las tasas de intereses son muy bajas o en algunos casos, es nula.

**Entidades financieras:** Este recurso es el muy utilizado también por muchas personas o empresas, aunque para este tipo de inversión se solicita otros documentos formales y a la vez pasar por una calificación de riesgo.

**Financiamiento de proveedores:** En el sector comercio mayorista y minorista este financiamiento es muy utilizado, son créditos que otorgan los proveedores por compras de materias primas y mercaderías. Estos créditos otorgados son generalmente informales, sin un contrato escrito de ambas partes.

**Anticipo de clientes:** Son montos de dinero que entregan anticipadamente los clientes finales por compra de mercaderías o materiales.

### **2.2.1.3 Sistema financiero**

Es el conjunto de instituciones, intermediarios y mercados cuya función es dirigir los fondos de los ahorristas hacia los inversionistas. Para esto hay 2 mecanismos para que se haga dicha transacción respecto a los fondos: las finanzas indirectas, este mecanismo necesita a un intermediario financiero para transformar los activos primarios en activos financieros indirectos y las finanzas directas, este mecanismo no

necesita un intermediario financiero porque las transacciones se dan en los mismos mercados financieros. **(Prestamype, s.f.)**

#### **2.2.1.3.1 Sistema financiero peruano**

Viene a ser aquel sistema que se encuentra integrado por las entidades bancarias, financieras, así como otras empresas que para poder funcionar en nuestro país hayan sido autorizados por la Superintendencia de Banca y Seguros. Sus principales actividades están vinculadas en el mercado de dinero, también se encuentran autorizadas para la captación de fondos, colocaciones en créditos e inversiones. **(ELGEN, 2021)**

#### **2.2.1.3.2 El sistema financiero bancario**

Está formado por el conjunto de instituciones bancarias del Perú, el sistema financiero bancario está conformado por el Banco Central de Reserva del Perú, el Banco de la Nación y la Banca comercial y de ahorros.

### **1. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)**

Según la Constitución Política del Perú artículo 84 establece que es una entidad con personería jurídica de derecho público. Tiene autonomía dentro del marco de su ley orgánica y su finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Así mismo es la institución mediante el cual el Estado determina el sistema monetario y ejerce la potestad de emitir billetes y monedas nacionales. **(Laley.pe, 2021)**

### **2. Banco de la Nación**

Es una empresa que tiene potestades públicas, integrante del sector Economía y Finanzas, que trabaja con autonomía económica, financiera y administrativa. Está a

cargo de administrar las cuentas del tesoro público, también se encarga de proporcionar al Gobierno servicios financieros para la administración de fondos públicos. Brinda servicios de préstamos a sus clientes, empleados y pensionistas del sector público esto con la finalidad de promover la bancarización, inclusión financiera y fomentar el crecimiento descentralizado del país. (**Corporación Fonafe, s.f.**)

### **3. Banca comercial y de ahorros**

Son instituciones financieras cuyo negocio consiste en recibir dinero del público mediante depósito u otra modalidad contractual y en usar ese dinero, su capital propio y lo que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en diversas modalidades, entre los bancos establecidos en nuestro país tenemos los siguientes:

Banco de Crédito del Perú (BCP)

Banco de Comercio

Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)

Banco Pichincha

BBVA Perú

Citibank Perú

Interbank

MiBanco

Scotiabank Perú

Banco GNB Perú

Banco Falabella

Banco Ripley

Banco Santander Perú

Alfin Banco

Bank of China

ICBC PERÚ BANK. (BCRP, s.f.)

### **2.2.1.3.3 Sistema no bancario formal**

A diferencia del sistema bancario, en el sistema no bancario están consideradas las instituciones financieras no clasificadas como bancos y que participan a su vez en la captación y canalización de recursos y ofrecen sus servicios a personas naturales como jurídicas. También ofrecen como parte de su cartera de productos, créditos a empresas, créditos de consumo, créditos hipotecarios y tarjetas de crédito. Por el lado de captación de fondos se les ha permitido la apertura de cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, depósitos de Compensación por tiempo de servicios (CTS), cuenta sueldo, entre algunas operaciones pasivas. (Gestión, 2021)

## **1. Financieras**

Indica **Gestión (2021)** que está conformado por instituciones encargadas de captar recursos del público, realizar primeras emisiones de valores, así mismo operan con valores mobiliarios y también ofrecen asesoría de carácter financiero. Entre ellas tenemos las siguientes:

América

Crediscotia

Confianza

Compartamos

Credinka

Efectiva

Proempresa

Mitsui Auto Finance

Oh!

Qapaq. (BCRP, s.f.)

## **2. Cajas Municipales de ahorro y crédito (CMAC)**

Son entidades financieras que llegan a captar recursos del público y cuya función es hacer operaciones de financiamiento, preferentemente a las micro y pequeñas empresas. Entre ellas tenemos:

Arequipa

Cusco

Del Santa

Trujillo

Huancayo

Ica



Maynas

Paita

Piura

Sullana

Tacna. **(BCRP, s.f.)**

### **3. Caja Municipal de crédito popular**

Es la entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoratícios, es decir dejar como garantía una prenda o cosa de valor muebles con el fin de que vas a cumplir con tu obligación, al público en general, encontrándose para realizar operaciones y pasivas con los respectivos consejos provinciales, distritales y con empresas municipales dependientes de los primeros, así también brindar servicios bancarios a dichos consejos y empresas. **(Ayala, 2005)**

Caja Metropolitana de Lima

### **4. Cajas Rurales de ahorro y crédito (CRAC)**

Están autorizadas a captar recursos del público, a diferencia del CMAC, estas entidades están especializadas en el ámbito rural, brindando financiamiento a la mediana, pequeña y microempresa. **(Gestión, 2021)**

Entre estas tenemos los siguientes:

Incasur

Los Andes

Prymera

Del Centro

Raíz

Cencosud Scotia

## **5. Entidad de desarrollo a la pequeña y microempresa (EDPYME)**

A diferencia de todas las demás entidades, estas no se encuentran autorizadas a poder captar fondos del público, pero si hacen operaciones de financiamiento, sobre todo a la pequeña y microempresa. (**Gestión, 2021**)

Entre ellas tenemos las siguientes:

Acceso Crediticio

Alternativa

BBVA Consumer Finance

Credivisión

Inversiones la Cruz

Mi Casita

Santander Consume Perú

TOTAL, Servicios Financieros. (**BCRP, s.f.**)

### **2.2.1.3.4 Sistema financiero informal**

Al no estar regido por un marco legal que lo regule y supervise, esto no garantiza la seguridad de las operaciones que las personas puedan realizar a través de ella, lo que implica un riesgo mayor. De igual manera, los montos a pagar quizá son

pequeños por la cantidad prestada y el corto plazo, un estudio del BCR señala que la tasa promedio mensual que cobra el crédito informal es 20% y de forma anual esta tasa llega hasta 800% aproximadamente, así mismo, los métodos de cobranza que usan algunos prestamistas informales son peligrosos, incluso vulnerando la economía e integridad física del prestatario. **(Prestamype, s.f.)**

Entre algunos ejemplos de financiamiento informal son los préstamos de familiares y amigos, los sistemas de “pandero” o “juntas”, los créditos de proveedores, el crédito al minorista o mayorista, los fiados, las casas de empeño, créditos otorgados por prestamistas individuales. Una de las razones es la informalidad, al año 2019 según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el 72.6% de la Población económicamente activa (PEA) era informal, lo que ocasiono que este tipo de créditos se haga popular en la población, así mismo, también hay temor al sector financiero y la sensación de que el proceso para obtener un crédito formal es muy amplio. Ante esto, la necesidad de recibir inmediatamente los fondos necesarios y la flexibilidad que hay en las fuentes informales resulta como un incentivo para algunos empresarios, sobre todo aquellos que tienen una calificación negativa en el sistema financiero. **(Gan@más, 2020)**

#### **2.2.1.4 Costos de financiamiento**

**Coll (2020)**, define que un costo de financiamiento es el costo que nos cobra una entidad financiera, también un agente económico, esto en consecuencia del préstamo de un capital. Este préstamo de dinero se hace con un tipo de interés determinado, así, el préstamo acaba teniendo un costo, al cual se denomina costo de

financiación. Los más comunes costos de financiación son aquellas comisiones e intereses derivados de los préstamos bancarios.

#### **2.2.1.4.1 Tasa de interés**

Es el equivalente a cierta cantidad de dinero que representa un porcentaje del crédito o préstamo que se solicita y está asociada a un plazo de tiempo, quiere decir que es el precio por el uso del préstamo que deberá ser pagado por el deudor al prestamista.

Para poder calcular la tasa de interés se necesita tener 3 elementos que no pueden faltar: el capital, es decir el dinero que será prestado, el tipo de tasa de interés elegido y el tiempo en el cual se pagará la totalidad del préstamo.

##### **1. Tasa efectiva mensual (TEM)**

Es una tasa de interés expresada de forma efectiva mensual y que se aplica sobre un monto de dinero en función de un mes, es decir 30 días. Esta tasa aplicada mensualmente puede ser convertida desde la TEA (Tasa efectiva anual). Se calcula con la siguiente formula:  $TEM = (1 + TEA)^{(1/12)} - 1$

##### **2. Tasa efectiva anual (TEA)**

Es una tasa de interés expresada de forma efectiva anual y que se aplica sobre un monto de dinero en función de un año, base es decir 360 días. Cabe indicar que este cálculo puede hacerse para poder conocer la rentabilidad, así como el costo de un préstamo o crédito. Cuanto mayor sea la TEA, mayor será el interés que se recibirá por el ahorro de dinero y por ende el ahorro de dinero crecerá más. Por el contrario, mientras sea más alta la tasa efectiva anual en un crédito o préstamo, mayores van a

ser los intereses y será más costoso el préstamo. Se calcula con la siguiente formula:

$$TEA = (1 + TEM)^{12} - 1. \text{ (Interseguro, s.f.)}$$

#### **2.2.1.4.2 Determinación de la tasa de interés en Perú**

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) debido a la aprobación de una ley pone límites a las tasas de intereses en el sistema financiero peruano, así mismo será el encargado de fijar límites mínimos y máximos semestrales a las tasas de intereses que se cobran en el sistema financiero. El Decreto Legislativo N° 295 prohíbe la capitalización de interés, el cobro de penalidades u otros asuntos por atrasos de pago de préstamos o créditos, si la tasa de interés que se cobra sobrepasa el límite interpuesto se llegará a considerar usura y será tipificado como delito. En ese sentido la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (SBS) supervisará el cumplimiento de las tasas de intereses y se encargará de sancionar o denunciar a las entidades financieras que no cumplan con la disposición aprobada por el Congreso de la Republica. **Prestamype (s.f.)**

#### **2.2.1.5 Plazos de financiamiento**

Las operaciones crediticias se clasifican en plazos de corto y largo plazo. Se denomina operaciones a corto plazo a aquellas operaciones de pago sean menores a un año y de largo plazo a operaciones de pago que sean mayores a un año. En lo que respecta a capital de trabajo mayormente serán operaciones a corto plazo mientras que los fondos para compras de activos mayormente son a largo plazo.

##### **2.2.1.5.1 Financiamiento a corto plazo**

Se utiliza para conseguir inmediata liquidez como para solventar operaciones relacionadas a los ingresos, el periodo es en un periodo no mayor a 12 meses,

mayormente las empresas que quieren hacerlo por esta vía, desean recibir un beneficio económico mayor al costo financiero del crédito. Se debe tener en cuenta que este plazo es ideal para las Pymes. (ESAN 2020)

#### **2.2.1.5.2 Financiamiento a largo plazo**

El financiamiento a largo plazo es obtener recursos que adquiere una empresa con la finalidad de poder financiar sus activos no corrientes y que a la vez debe de cancelarlo en periodos mayores a doce meses, es decir un año. Lo ideal en una estructura de inversión y financiamiento de una empresa es usar el financiamiento a largo plazo para poder sustentar las inversiones a largo plazo. (Orellana, 2020)

#### **2.2.1.6 Tipos de crédito**

Según la SBS (s.f.) tenemos lo siguiente tipos de crédito:

- A) Créditos Corporativos:** Son créditos que otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, igualmente a los estados financieros anuales auditados más recientes.
- B) Créditos a Grandes empresas:** Son créditos que se otorgan a personas jurídicas con ventas al año mayores a S/. 20 millones y menores S/. 200 millones en los dos últimos años, asimismo a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos de deuda en el mercado de capitales.
- C) Créditos a medianas empresas:** Viene a ser créditos otorgados a personas jurídicas que tienen una deuda total en el sistema financiero mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos y grandes empresas. De igual forma se considera a personas naturales que tengan un endeudamiento total en el sistema financiero sin incluir créditos

hipotecarios, mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas o microempresas.

**D) Créditos a Pequeñas empresas:** Son créditos otorgados para personas naturales o jurídicas, para financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero, sin incluir créditos hipotecarios, es superior a S/. 20 mil, pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.

**E) Créditos a Microempresas:** Son créditos otorgados a personas naturales o jurídicas, para financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, cuya deuda en el sistema financiero, sin incluir créditos hipotecarios, no es superior a S/. 20 mil en los últimos seis meses.

**F) Créditos de Consumo:** Son créditos otorgados a personas naturales, esto con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

**G) Créditos Hipotecarios para vivienda:** Son créditos otorgados para la construcción, adquisición, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de una vivienda propia, siempre que aquellos créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

## **2.2.2 Teoría de la rentabilidad**

### **2.2.2.1 Teorías de la rentabilidad:**

#### **2.2.2.1.1 Teoría moderna de cartera**

**SELFBANK (s.f.)** nos indica que esta teoría se refiere a como un inversor con temor al riesgo, puede hacer una cartera de inversión que maximice el retorno que espera para cierto determinado nivel de riesgo de un mercado, otro punto importante

acerca de esta teoría es que, para obtener una rentabilidad alta en nuestras inversiones, se tiene que entrar en un riesgo alto. Esta teoría determina que se puede construir una “frontera eficiente” en una serie de carteras de inversión que puedan ofrecer una máxima rentabilidad posible para un determinado nivel de riesgo.

#### **2.2.2.1.2 Teoría de las limitaciones**

**Wolters Kluwer (s.f.)** indica que esta teoría es un método de control y programación de producción, que busca obtener la mayor producción posible, mejorando la capacidad de los cuellos de la botella de un proceso productivo. Cuando hablamos de planificación y control de producción se distinguen 3 enfoques principales, uno de ellos es el sistema de cuello de botella cuyo antecedente es el modelo OPT de Eli Goldratt. Como se mencionó líneas arriba, este autor considera que la meta de una empresa con ánimo de lucro es ganar dinero, de modo que el resto de objetivos son medios para conseguir esta meta final, por esta razón todas las medidas a implementar tienen que ir dirigido hacia el logro de ese objetivo, no teniendo sentido obtener aumentos de producción que no sean vendibles en la actual situación, ya que esto no sería productivo. Los parámetros de gestión considerados en este estudio son las siguientes: beneficio neto, que es una medida del dinero ganado en un periodo de tiempo, rentabilidad neta, una medida relativa que va completar al beneficio neto y mide la ganancia del capital invertido y por último la liquidez que es el dinero efectivo.

#### **2.2.2.2 Importancia de la rentabilidad**

La rentabilidad es importante porque va permitir saber si la inversión que se ha hecho en una empresa es eficiente o no, de la misma forma nos indica si la cantidad



del capital que se ha invertido se ha recuperado, de igual forma, nos va hacer ver si sirve invertir o no en un determinado sector de bienes y servicios. (**NEGOCIOS Y EMPRESA, s.f.**)

### **2.2.2.3 Tipos de rentabilidad:**

#### **2.2.2.3.1 Rentabilidad económica**

**IASESORIA (2021)** señala que la rentabilidad económica es también conocida como ROI (Return on Investment), así mismo señala que es la conexión entre el beneficio antes de impuestos e intereses y el total de activo, esto nos va permitir ver cuál es la capacidad para poder originar resultados que sean positivos de los activos y los recursos de la empresa, esto sin tomar en consideración como haya sido la financiación, se debe tener en cuenta que cuanto sea mayor este ratio se va a aprovechar mejor la inversión que se ha realizado.

#### **2.2.2.3.2 Rentabilidad financiera**

Es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial). Esta rentabilidad es importante, ya que permite medir el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa, mientras mayor sea esta ratio será mejor.

### **2.2.2.4 Ratios de rentabilidad**

#### **2.2.2.4.1 Rentabilidad sobre las ventas**

Esta ratio mide la utilidad que se obtuvo en un año con relación a las ventas que se efectuaron durante el mismo año.

Margen sobre ventas =  $\frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Ventas netas}} \times 100$

Ventas netas

#### **2.2.2.4.2 Margen de utilidad en operaciones**

Esto mide si la empresa está generando una suficiente rentabilidad para que pueda cubrir sus costos de financiamiento.

Margen de utilidad en operaciones =  $\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100$

Ventas netas

#### **2.2.2.4.3 Rentabilidad económica**

Es un indicador que permite juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, esto a la vez nos mostrara cuanto representan las utilidades netas sobre el total de activos de una empresa, este indicador es muy usado para poder ver si se están administrando eficientemente los activos de la empresa.

Rentabilidad económica =  $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}}$

Activos Totales

#### **2.2.2.4.4 Margen de beneficio**

Este indicador va reflejar la producción de las ventas para generar beneficios, mientras mayor valor tenga este ratio, se verá que la empresa tendrá mayor rentabilidad económica en un periodo de tiempo dado.

Margen de utilidad en operaciones =  $\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$

Ventas netas

### **2.2.3 Teorías de la empresa:**

#### **2.2.3.1 Teoría de Coase**

**Argandoña (1994)** menciona que Coase vio dos partes básicas en cuanto a cómo se asignen los recursos: la empresa y el mercado, sobre esto Coase menciona que una empresa se va caracterizar porque en su centro no funciona el mecanismo de los precios, en una empresa si un empleado se desplaza hacia otro departamento no lo hace por los precios relativos sino porque se le ordena, Coase no se refiere a que las decisiones que se hagan en la empresa se haga sin atender el sistema de precios sino mediante un mecanismo de coordinación que será autoritario.

Por tanto, el empresario es el encargado de dirigir la producción, pero a través de una organización jerárquica, también menciona dos tipos de costos: uno que es la coordinación de recursos a través de las transacciones de mercado y su otra parte de coordinar estos recursos de forma interna.

#### **2.2.3.2 La Teoría Neoclásica**

Esta teoría menciona que las empresas se deben centrar en maximizar los factores productivos, como son: capital, tierra, trabajo y tecnología, a la vez minimizando los costos de producción, uno de los aspectos críticos en esta teoría es que no considera la fase que está relacionada en la estructura de la empresa. **(Westreicher, 2020)**

### **2.2.4 Teorías del Mercado:**

#### **2.2.4.1 Teoría del mercado eficiente**

**García (2017)** señalo que la teoría de este mercado fue desarrollada por el premio Nobel de economía Eugene Fama en el año 1970. También indico que en un mercado donde existen inversores inteligentes y que estén bien informados, los títulos serán valorados y reflejarían toda la información que esté disponible. Hay escasos mercados en los que tengan esta coincidencia; lo normal es que haya diferencia entre el precio y el valor. Cito a Quevedo, señalando que este indico que los mercados son un poco necios, porque acumulan ineficiencias que hacen que el precio sea diferente al valor.

#### **2.2.4.2 Teoría de la oferta y la demanda**

Es la interacción en el mercado de un bien determinado entre consumidores y productores, esto en relación con el precio y venta de dicho bien. Este modelo indica que en un libre mercado y competitivo, el precio se fijara en base a la solicitud de los consumidores y la cantidad prevista de los productores, que genera un punto de equilibrio, por la cual los consumidores estarán dispuestos a obtener todo lo que presente y ofrezcan los productores al precio fijado.

**Ley de oferta:** se indica que es directamente proporcional al precio; cuanto más alto el precio de un producto, más unidades serán ofrecidas a la venta.

**Ley de demanda:** se indica que la demanda es al contrario del precio; cuanto más alto el precio, habrá menos demanda de los consumidores.

La oferta y la demanda hacen variar el precio, quiere decir, si el precio de un bien está bajo y los consumidores realizan más demanda de lo que los productores ponen en el mercado, se va producir una situación de escasez y por esto los consumidores van estar dispuestos a poder pagar más. Al subir los precios los

productores, se alcanzará un nivel al cual los consumidores no estarán dispuestos a comprar más, este sería el punto de equilibrio. Al contrario de esto, si el precio de un bien es muy alto y los consumidores no están dispuestos a pagar, la tendencia será que el precio bajará, hasta llegar al nivel en la cual los consumidores acepten el precio y así puedan vender todo lo que se produce. (BBVA, s.f.)

## **2.2.5 Teorías de las MYPE:**

### **2.2.5.1 Teoría de la MYPE**

**Herrera (2011)** señala que después de una era de expansión , la economía internacional entro a una era de crisis energética en la década de 1970, esto para muchos países latinoamericanos represento una era de endeudamiento externo con el fin de cubrir sus déficits comerciales y también para que financien los programas de inversión pública, por la gran importancia del Estado en cuanto a la economía, debido a estos problemas surgen a nivel mundial tendencias favorables que fomentan a la pequeña y microempresa, esto por la razón de su versatilidad y dinámica en la asimilación rápida de la mano de obra y a la vez generación de dinero.

En el Perú la importancia de las mypes son grandes esto por sus limitaciones en la economía y el aumento de la pobreza, es por esto que gracias la contribución de las microempresas y las pequeñas empresas hubo y hay más generación de empleo, a nivel internacional las mypes cumplen un rol importante en la economía.

### **2.2.5.2 Las Pymes en el Perú**

El presidente de la CONFIEP, Roque Benavides, resaltó la importancia de las Pymes como el principal motor de la economía peruana, ya que genera empleo a más

de 7 millones de compatriotas, es decir el 45% de la PEA, lo que representa el 21% del PBI nacional. (CONFIEP, s.f.)

### **2.2.5.3 Financiamiento para Pymes**

ADEX (2020) nos dice que mayormente tienen impedimentos cuando solicitan un crédito en el sistema financiero tradicional, esto limita su desarrollo y expansión tanto en el mercado nacional e internacional, debido a que, al no obtener estos recursos para operar sus empresas, afrontan problemas de liquidez, pero los que logran acceder a un crédito, el costo de este crédito es muy elevado en cuanto a tasas de intereses por el riesgo que implica financiar a las Pymes, esto se debe a que no cuentan con títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la escasez de bienes para el otorgamiento de garantías reales.

### **2.2.5.4 Importancia del financiamiento a las Pymes**

Las decisiones importantes que debe tomar un empresario son la inversión y financiamiento, una empresa requiere obtener ya sea bienes tangibles o intangibles que los va a destinar para la producción de bienes o servicios, quiere decir que la decisión más importante que puede tomar un empresario sobre inversión, es seleccionar los activos que debe tener para generar utilidades futuras. Al saber en que invertir va surgir la necesidad de obtener financiamiento y esto lo podrá hacer en una entidad financiera en los mercados financieros. (Chagerben et al., 2017)

### **2.2.5.5 La ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa**

**Sánchez (2014)** indica que según el artículo 2 de la Ley N° 28015 establece que la micro y pequeña empresa es la unidad constituida económicamente por una persona natural o jurídica ya sea bajo cualquier forma de organización o de gestión empresarial, en la presente ley se contempla que se tiene como objeto el desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las Mypes deben tener las siguientes características, esto según el artículo 3 de la presente Ley, caracterizado por dos rubros:

**Por el número de trabajadores:**

La microempresa abarca de 1 hasta 10 trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de 1 hasta 100 trabajadores inclusive.

**Por sus ventas anuales:**

La microempresa hasta un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias.

La pequeña empresa hasta un monto máximo de 1700 Unidades Impositivas tributarias.

Así mismo según el Artículo 4 el Estado promueve un ambiente favorable para la creación, formalización, desarrollo y también competitividad de las Mype y su vez el apoyo a nuevos emprendimientos esto a través de gobiernos nacionales, regionales y locales y se define un marco legal y motiva la inversión privada generando una oferta de servicios empresariales, a la vez establece políticas que permiten la organización y asociación empresarial con el fin del crecimiento económico con un empleo sostenido.

### 2.2.5.6 Régimen laboral Mype

indica que los beneficios laborales especiales de trabajadores de las MYPE están contemplados en el TUO de la ley MYPE (DS 013-2013-PRODUCE), en tanto la empresa se encuentre inscrita en el Remype (Registro de micro y pequeña empresa), así mismo hay otros derechos comunes que se ponen a todas las empresas privadas, ya sean del régimen general o de las MYPE. Estos beneficios son los siguientes:

**A) Remuneración mínima:** Todos los trabajadores tanto del régimen común y de las Mype tienen derecho a la remuneración mínima, a menos que le contraten por menos de 4 horas al día, para este caso la remuneración puede ser proporcional.

**B) Jornada y horas extras:** Para los trabajadores MYPE la jornada diaria será de 8 horas o 48 horas semanales, a menos que la empresa haya fijado una jornada menor, que también es aplicable a todos los trabajadores del régimen laboral común. Para aquellos trabajadores que realicen labores en jornada nocturnas no tienen derecho a la sobretasa del 35% que les toca a los trabajadores del régimen laboral común.

**C) Descanso semanal:** El descanso a la semana, así como los feriados calendarios son pagados de igual manera a los trabajadores MYPE como a los trabajadores del régimen laboral común.

**D) Contratos de trabajo:** Según la Ley MYPE no tiene la regulación sobre contratos de trabajo para trabajadores MYPE, para este caso aplica lo que está dispuesto en la Ley de Productividad y Competitividad Laboral (DS 003-97-TR), que rige para todos los trabajadores, quiere decir pueden ser contratados de modo indefinido, a plazo fijo esto según las modalidades establecidas e incluso puede ser por menos de 4 horas diarias.



**E) Periodo de prueba:** El periodo de prueba legal es de 3 meses que es igual para todos los trabajadores ya sean de régimen general o de las MYPE, así no se haya acordado en el contrato de trabajo.

Se debe considerar que la inscripción en el Remype es importante para que una empresa se pueda acoger a los beneficios laborales especiales que se contempla en la Ley MYPE, mientras que cumplan los requisitos para que puedan calificar como micro o pequeña empresa. **(La Cámara, 2020)**

#### **2.2.5.7 Beneficios laborales**

**A) Microempresas:** Los trabajadores en una microempresa tienen derecho a una remuneración mínima, a menos que trabajen menos de 4 horas diarias, tienen también derecho a un día de descanso a la semana obligatorio y así mismo vacaciones anuales de 15 días que serán remuneradas, el goce de vacaciones parciales que se ha fijado para los trabajadores del régimen general aquí no procede.

También tienen derecho a su descanso pagado en días feriados, son también asegurados al sistema de salud ya sea el SIS o ESSALUD, así mismo a un sistema de pensiones ya sea ONP o AFP, en el caso de un despido arbitrario tienen derecho a una indemnización que equivale a 10 remuneraciones diarias por un año completo de servicios, esto con un tope de 90 remuneraciones diarias.

**B) Pequeñas empresas:** Los trabajadores en una pequeña empresa tienen derecho a una remuneración mínima, a menos que trabajen menos de 4 horas diarias, tienen también derecho a un día de descanso a la semana obligatorio y así mismo vacaciones anuales de 15 días que serán remuneradas, el goce de vacaciones parciales que se ha fijado para los trabajadores del régimen general aquí no procede.

Tienen también derecho a su descanso pagado en días feriados, son asegurados a ESSALUD, reciben gratificaciones en julio y diciembre cada uno de medio sueldo, también tienen derecho a una CTS que equivale a 15 remuneraciones diarias por un año de servicios, con un tope de 90 remuneraciones diarias, así mismo están asegurados con el Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo, derecho al Seguro de Vida Ley, también están asegurados con un sistema de pensiones ya sea ONP o AFP y de ser el caso perciben utilidades. En el caso de un despido arbitrario tienen derecho a una indemnización que equivale a 20 remuneraciones diarias por un año completo de servicios, esto con un tope de 120 remuneraciones diarias.

### **2.2.6 Teoría de los sectores productivos**

**Reina et al. (2006)** indica que las actividades de producción están encargadas de diversas unidades productivas, estos a la vez pertenecen a diversos sectores económicos, los sectores productivos están divididos en 3 categorías:

**1. Sector Primario:** Este sector comprende actividades que consisten en la transformación o explotación de recursos naturales en materia prima que se destina a la producción industrial y abastecimiento de algunos tipos de servicios. Algunos ejemplos son: la agricultura, ganadería y extracción de minerales.

**2. Sector Secundario:** Este sector comprende actividades que consisten en una mayor transformación de los insumos, es decir la extracción y transformación industrial de las materias primas que se convierten en bienes o mercancías, que se usan para fabricar nuevos productos. Algunos ejemplos son: la fabricación de calzados, textiles e instrumentos de tecnología.

**3. Sector Terciario:** Este sector comprende actividades que consisten en el resultado obtenido del proceso de producción que no es un bien tangible sino intangible, es decir se dedican a ofrecer al mercado bienes y servicios tanto a la sociedad como a las empresas. Algunos ejemplos son: el comercio, turismo, transporte y servicios de entidades financieras, etc.

### **2.2.7 Descripción de la empresa del caso en estudio**

La empresa unipersonal cuya razón social es “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, es una microempresa cuyo domicilio es el Jr. 13 de diciembre 203, en el distrito y provincia de Huaraz, departamento de Ancash y se encuentra registrado con el RUC de la Sra. Rebeca Guerra Gutiérrez que es 10040836956, se encuentra acreditada como micro empresa. Inicio sus actividades el 01 de abril del 2010, es un negocio cuya actividad principal es la venta de abarrotes.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definiciones de financiamiento:**

El financiamiento se trata del proceso de proporcionar fondos para actividades comerciales para compras o inversiones. Estas compras o inversiones se destinan para la adquisición de capital de una empresa, hablando en términos de negocio, para obtener una rentabilidad. **(Vivus.com.ar, 2019)**

Es el proceso por el cual se proporciona capital a una empresa o una persona para que sea usada en un proyecto o un negocio, quiere decir recursos como dinero y crédito para poder ejecutar sus planes. En caso de compañías suelen ser prestamos de una entidad financiera o recursos que son dados por sus inversionistas. **(BBVA, s.f.)**

Es el proceso de viabilizar y poder mantener en camino un proyecto, negocio o un emprendimiento específico, mediante asignación de recursos capitales, quiere decir el financiar es dar recursos capitales a una determinada iniciativa. **(ETECE, 2020)**

### **2.3.2 Definiciones de rentabilidad:**

**García (2017)** indica que se refiere a beneficios obtenidos o que se puedan obtener esto producto de una inversión que se ha hecho anteriormente.

Es la capacidad que tiene un negocio para que pueda utilizar sus recursos y poder generar ganancias o utilidades; para poder medir se usan indicadores financieros que evalúen la efectividad de administración de una organización. **(PRANA GROUP, 2020)**

### **2.3.3 Definiciones de empresa:**

Es una organización tanto de personas y recursos en la cual buscan un beneficio económico a través del desarrollo de una actividad en particular, esta unidad puede ser una sociedad o una empresa y va buscar un lucro y así conseguir objetivos esperados en su formación. **(Sánchez, 2015)**

Es una unidad económico – social, que está comprendido por elementos humanos, materiales y técnicos, cuyo objetivo es tener utilidades a través de participar en el mercado de bienes y servicios, para lograr esto usan factores productivos como: trabajo, tierra y capital. **(Pérez & Gardey, 2008)**

### **2.3.4 Definiciones de MYPE:**

Es la unidad económica que está conformada por una persona natural o jurídica, esto bajo cualquier forma de organización, cuyo objetivo es desarrollar actividades

de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (**Ministerio de trabajo y Promoción del empleo, 2021**)

**Mares (2013)** indica que es una organización empresarial conformada por una persona natural o jurídica, que tiene como objetivo realizar las actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede conducirse por el propietario como persona individual o persona jurídica, tomando la forma societaria que desee.

### **2.3.5 Definiciones de sectores económicos productivos:**

**Sánchez (2016)** señala que un sector económico son cada uno de las partes que son resultantes de la división de la actividad económica de un país, teniendo diversos factores como el valor que se añade de los bienes o servicios producidos.

Estos sectores fijan una clasificación de economía esto en base al tipo de proceso productivo que desarrollan, estos sectores se clasifican en primario, secundario y terciario. (**Instituto Peruano de Economía, 2013**)

### **2.3.6 Definiciones del sector comercio:**

**Sevilla (2015)** señala que el comercio es cuando hay intercambio de bienes y servicios entre varias partes esto a cambio de un bien monetario, este sector abarca a empresas dedicadas a la venta y a la distribución de bienes y productos mayorista o minorista.

**Pérez (2021)** indica que es una actividad económica que consiste en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre varias personas, así mismo se refiere al conjunto de comerciantes de un país, zona, establecimiento o lugar donde se compra y vende productos.

### **III. HIPÓTESIS**

El presente trabajo de investigación no le correspondió hipótesis, por tratarse de una investigación descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Como indica **Hurtado (2000)** que la investigación descriptiva tiene como objetivo la descripción del evento de estudio, haciendo unos detalles de sus características, estas investigaciones con uno o varios eventos de estudio en un determinado contexto, pero su intención no es establecer relaciones de causalidad entre ellos, por esta razón no lleva hipótesis.

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Diseño de investigación**

El diseño de la investigación fue: no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

Fue no experimental porque la investigación se limitó a describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sin manipular nada; es decir, la información se tomó tal como estuvo en la realidad y de lo manifestado por los responsables de la empresa del caso de estudio.

Fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir los aspectos más importantes de las características del financiamiento y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas correspondientes.

Fue bibliográfico porque para cumplir con los resultados del objetivo específico 1, se hizo una revisión bibliográfica de los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales pertinentes.

Fue documental porque la investigación utilizó documentos oficiales pertinentes y finalmente, la investigación fue de caso porque se escogió una sola micro empresa para hacer la investigación.

### **4.2 Población y muestra:**

#### **4.2.1 Población**

La población de la investigación fueron todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

#### **4.2.2 Muestra**

La muestra fue la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, la misma que fue escogida de manera dirigida o intencionada de la población.



### 4.3 Definición conceptual y operacionalización de variables

#### 4.3.1 Matriz 1: Operacionalización de los antecedentes pertinentes del objetivo específico 1

VARIABLE COMPLEMENTARIA	ANTECEDENTES PERTINENTES	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LOS ANTECEDENTES PERTINENTES							
		ANTECEDENTES PERTINENTES	C1	C2	C3	C4	C5	C6	
Antecedentes pertinentes	Un antecedente es pertinente, si tiene la misma variable y/o variables, unidades de análisis y sector económico-productivo de la investigación que se está realizando. Además, el antecedente de acuerdo a su título, debe pertenecer al modelo bibliográfico de caso, tiene que tener el objetivo específico 2 parecido al objetivo específico 2 del trabajo que se está desarrollando; por eso, en la redacción del antecedente se debe considerar el objetivo específico 2; por lo tanto, los resultados y/o conclusiones que se redacten en el antecedente tienen que ser del objetivo específico 2 del antecedente; finalmente, para el recojo de información del objetivo específico 2, se haya utilizado la misma técnica y el mismo instrumento que se está utilizando en el trabajo que se está elaborando. (Vásquez Pacheco, 2021).	<b>NACIONALES</b>	Correa (2018)	1	1	1	1	1	1
			Lapa (2019)	1	1	1	1	1	1
		<b>REGIONALES</b>	Fernández (2021)	1	1	1	1	1	1
			López (2021)	1	1	1	1	1	1
		<b>LOCALES</b>	Méndez (2019)	1	1	1	1	1	1
			García (2020)	1	1	1	1	1	1

**Fuente:** Elaboración propia, con el apoyo del DTI Vásquez Pacheco (2021).

## **LEYENDA:**

**C=** Criterios para determinar si los antecedentes son pertinentes o no.

**C1:** Tiene que ver con el título del antecedente. El título tiene que tener: la variable(s), las unidades de análisis y el sector económico productivo de la investigación que estamos llevando a cabo.

**C2:** Tiene que ver con el objetivo del antecedente. El antecedente debe tener como mínimo un objetivo parecido a los objetivos de la investigación que estamos llevando a cabo (debe ser el objetivo específico referido a la empresa del caso de estudio)

**C3:** Tiene que ver con la metodología del antecedente: El antecedente debe tener como mínimo las técnicas e instrumentos de recojo de información, deben ser las mismas o parecidas que tienen nuestra investigación.

**C4:** Tiene que ver con los resultados y/o conclusiones pertinentes del antecedente. En el antecedente se debe considerar los resultados y/o conclusiones que respondan al criterio C2. Es decir, los resultados y/o conclusiones deben coincidir con el C5.

**C5:** Establece la coherencia lógica que debe haber entre el objetivo pertinente (C2) y los resultados y/o conclusiones pertinentes (C4).

**C6:** Tiene que ver con la simultaneidad. Es decir, los cinco criterios precedentes, deben cumplirse simultáneamente.

#### 4.3.2 Matriz 2: Operacionalización de las variables del objetivo específico 2: Financiamiento y rentabilidad

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE FINANCIAMIENTO	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE				
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO
Financiamiento	Es el proceso por el cual se obtiene un capital para utilizarlo en un negocio de bienes o servicios, también puede ser para desarrollar otros tipos de inversiones. Asimismo, la empresa debe cuidar su rendimiento, ya que para obtener fondos de financiamiento interno y externo se interesa en sus márgenes para sus adecuados beneficios. Una eficiente gestión financiera de parte de la gerencia lograra alcanzar eficientemente los recursos que apoyen a minimizar el costo de las diferentes fuentes de financiamiento con las cuales se va contar, se debe procurar en lo posible una apropiada fuente de financiamiento interna y externa que permita la maximización de las utilidades de la empresa.	Fuentes de Financiamiento	Interno	1. ¿Para desarrollar su actividad económica productiva utilizó recursos financieros propios (internos)? ¿En qué proporción?		
			Externo	2. ¿Para desarrollar su actividad económica productiva utilizó recursos financieros ajenos o de terceros (externos)? ¿En qué proporción?		
		Sistemas de financiamiento	Bancario	3. ¿Para solicitar financiamiento recurre al sistema bancario? Si la respuesta es sí, ¿De qué banco?		
			No bancario formal	4. ¿Para solicitar financiamiento recurre al sistema no bancario formal?		
			Informal	5. ¿Para solicitar financiamiento recurre al sistema informal? Si la respuesta fuera sí: ¿De quién?		
		Costos del financiamiento	Tasa de crédito efectiva mensual	6. ¿El financiamiento obtenido fue de corto plazo?		
			Tasa de crédito efectiva anual	7. ¿El financiamiento obtenido fue de largo plazo?		
			Corto plazo	8. ¿La tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue mensual? Si la		

		Plazo de financiamiento		respuesta fuera sí: ¿Qué tasa efectiva mensual le cobraron?		
			Largo plazo	<b>9.</b> ¿La tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue anual? Si la respuesta fuera sí: ¿Qué tasa efectiva mensual le cobraron?		
		Facilidades de financiamiento	Bancario	<b>10.</b> ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema bancario?		
			No bancario formal	<b>11.</b> ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema no bancario formal?		
			Informal	<b>12.</b> ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema informal?		
		Usos del financiamiento	Capital de trabajo	<b>13.</b> ¿El financiamiento recibido fue utilizado en capital de trabajo?		
			Activo corriente	<b>14.</b> ¿El financiamiento recibido fue utilizado en activo corriente?		
			Activo fijo	<b>15.</b> ¿El financiamiento recibido fue utilizado en activo fijo?		
				<b>16.</b> ¿El financiamiento recibido fue utilizado en mejoramiento del local?		
			Financiamiento de Proveedores	<b>17.</b> ¿Utiliza financiamiento de sus proveedores?		

		Otras preguntas sobre el financiamiento	Otros tipos de financiamiento	18. ¿El financiamiento recibido fue en los montos solicitados?		
				19. ¿El financiamiento recibido fue oportuno?		
				20. ¿El financiamiento recibido fue demasiado costoso?		
Rentabilidad	Se define a la utilidad neta de una empresa después de haber deducido el costo de venta de su producto, gastos de administración, gastos financieros y los impuestos. Una eficiente administración conlleva una buena planeación financiera, cuando se proyecta ampliar la utilidad y maximizar los resultados, se tiene que hacer una buena investigación de mercados esto con el fin de incrementar las ventas, renovar y optimizar los productos asimismo se tiene que seleccionar adecuadamente a nuestro personal y capacitarlo. De igual manera se tiene que estimular la promoción y publicidad con el menor costo posible. <b>(Solis et.al. s.f.)</b>	Rentabilidad económica	Rentabilidad	21. ¿En términos generales considera usted que las decisiones que tome la gerencia afectan la rentabilidad?		
			Capital propio	22. ¿Es importante para usted que la empresa aumente la rentabilidad año a año?		
			Estrategias de rentabilidad	23. ¿La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de descuentos o promociones?		
			Financiación rentable	24. ¿La empresa otorga créditos al cliente final? Si la respuesta fuera sí ¿Cobra algún tipo de interés adicional?		
			Eficacia	25. ¿Considera usted que la gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente?		
		Rentabilidad de la inversión	Rentabilidad de inversión y utilidades	26. ¿Se encuentra realizando nuevas inversiones? Si la respuesta fuera sí ¿En qué nuevas inversiones?		

				27. ¿El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años?		
	Rentabilidad del patrimonio	Estrategias de rentabilidad		28. ¿Considera Usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad?		
			29. ¿Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de estrategias?			
		Margen de beneficio	30. ¿La estructura de la administración del capital de trabajo está compuesta por activos y pasivos corrientes?			
	Rentabilidad de inventarios	Inventarios		31. ¿Cree usted que un stock actualizado de su mercadería genere mayor rentabilidad en su empresa?		
			32. ¿Considera que el tener un control de inventarios mejorara la rentabilidad en su empresa?			
		Control interno		33. ¿Considera que el tener implementado un control interno mejorara la rentabilidad en su empresa?		
			34. ¿La capacitación a su personal y a usted mejorara su rentabilidad?			
	Rentabilidad de existencias	Existencias		35. ¿Se separan la mercadería que ya está facturada o boleteada y no ha sido entregada?		
			36. ¿Existe una adecuada programación para la compra de			

				mercadería según el requerimiento de almacén?		
		Rentabilidad social	Cliente final	37. ¿Tiene clientes finales que han decidido dejar de comprar en la empresa por la falta continua de ciertos productos?		
				38. La relación y el trato a sus clientes finales a través del buen servicio; ¿Es un indicador especial para sus ventas y la incidencia en la rentabilidad de su empresa?		
			Nivel de ventas	39. ¿Considera usted que el nivel de ventas actual de la empresa es bueno? Si la respuesta es sí ¿Por qué?		
				40. ¿Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad? Si la respuesta es sí ¿Cómo influencio?		

**Fuente:** Elaboración propia, con la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022).

### 4.3.3 Matriz 3: Operacionalización para conseguir los resultados del objetivo específico 3

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS
<b>Financiamiento</b>	Aquí se especificarán los resultados más relevantes de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio estudiadas por los autores de los antecedentes nacionales, regionales y locales.	Aquí se especificarán los resultados más relevantes de las características del financiamiento de la empresa del caso de estudio.	Los resultados pueden ser, sí coinciden o no coinciden.
<b>Rentabilidad</b>	Ídem al anterior.	Ídem al anterior.	Ídem al anterior.

Fuente: Elaboración propia en base a la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2021).

## 4.4 Técnicas e instrumentos:

### 4.4.1 Técnicas

Las técnicas utilizadas para el recojo de información del objetivo específico 1, fueron: revisión bibliográfica; para el objetivo específico 2, la encuesta y para el objetivo específico 3, el análisis comparativo.

### 4.4.2 Instrumentos

Los instrumentos utilizados para el recojo de información del objetivo específico 1, fue fichas bibliográficas; para el objetivo específico 2, fue un cuestionario elaborado de preguntas cerradas y abiertas; para el objetivo específico 3, fue las tablas de resultados de los objetivos específicos 1 y 2.



#### **4.5 Plan de análisis**

Para conseguir los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la técnica de revisión bibliográfica y el instrumento de fichas bibliográficas; luego, dichos resultados, fueron descritos en la tabla 01 de la investigación. Para hacer el análisis de resultados, se observó la tabla 01 con la finalidad de agrupar los resultados de los autores (antecedentes) similares; estos resultados luego, fueron comparados con los resultados similares de los antecedentes internacionales. Finalmente, todos estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de las bases teóricas y el marco conceptual pertinentes.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 2, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas, el mismo que se aplicó al gerente de la empresa del caso de estudio; luego, estos resultados fueron descritos en la tabla 02 de la investigación. Para hacer el análisis de resultados se comparó con los resultados obtenidos con los antecedentes locales, regionales, nacionales e internacionales; luego, estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de las bases teóricas y el marco conceptual pertinentes.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se utilizó la técnica del análisis comparativo y como instrumento las tablas 01 y 02 de la investigación; luego, estos resultados fueron descritos en la tabla 03 de la investigación. Para hacer el análisis de resultados, se trató de describir y explicar las coincidencias o no coincidencias de dichos resultados en base a la teoría, la realidad y las técnicas e instrumentos metodológicos utilizados para conseguir los resultados de los objetivos específicos 1 y 2 de la investigación.

#### **4.6 Matriz de consistencia**

Ver anexo 1

#### **4.7 Principios éticos**

Todas las fases de la actividad científica deben conducirse en base a los principios de la ética que rigen la investigación en la ULADECH católica:

**Protección de la persona.** - El bienestar y seguridad de las personas es el fin supremo de toda investigación, y por ello, se debe proteger su dignidad, identidad, diversidad socio cultural, confidencialidad, privacidad, creencia y religión. Este principio no sólo implica que las personas que son sujeto de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino que también deben protegerse sus derechos fundamentales si se encuentran en situación de vulnerabilidad.

**Libre participación y derecho a estar informado.** - Las personas que participan en las actividades de investigación tienen el derecho de estar bien informados sobre los propósitos y fines de la investigación que desarrollan o en la que participan; y tienen la libertad de elegir si participan en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

**Beneficencia y no-maleficencia.** - Toda investigación debe tener un balance riesgo-beneficio positivo y justificado, para asegurar el cuidado de la vida y el bienestar de las personas que participan en la investigación. En ese sentido, la conducta

del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

**Justicia.** - El investigador debe anteponer la justicia y el bien común antes que el interés personal. Así como, ejercer un juicio razonable y asegurarse que las limitaciones de su conocimiento o capacidades, o sesgos, no den lugar a prácticas injustas. El investigador está obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación, y pueden acceder a los resultados del proyecto de investigación.

**Integridad científica.** - El investigador (estudiantes, egresado, docentes, no docente) tiene que evitar el engaño en todos los aspectos de la investigación; evaluar y declarar los daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, el investigador debe proceder con rigor científico, asegurando la validez de sus métodos, fuentes y datos. Además, debe garantizar la veracidad en todo el proceso de investigación, desde la formulación, desarrollo, análisis, y comunicación de los resultados.

## V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 5.1 Resultados:

**5.1.1 Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2022.

**Tabla 01: Resultados del objetivo específico 1**

<b>AUTOR(ES)</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Avilés (2019)</b>	Describe que, la empresa estudiada “Multiservicios Milagros” obtuvo financiamiento mediante entidades bancarias, de corto plazo. Su principal necesidad para recurrir a este financiamiento fue para el mejoramiento de local. En cuanto a rentabilidad el representante de la empresa manifestó que recibió buena acogida en el sector de comercio, motivo por el cual su negocio resulto rentable, esta rentabilidad no ha disminuido en los últimos años. Concluyo que el financiamiento permitió mejorar la rentabilidad de sus recursos económicos, permitiendo obtener liquidez para poder continuar sus actividades.
<b>Lapa (2019)</b>	Argumenta que, la empresa estudiada “El WEKO E.I.R.L.” obtuvo el financiamiento por una entidad no bancaria para compra de mercaderías con alta demanda en el mercado comercial, ya que estas entidades brindan el préstamo con facilidad y debido a esto no hubo demasiada complicación para la empresa obtenerlo, según manifestó el Gerente General. En cuanto a rentabilidad, incremento gracias al financiamiento obtenido, el cual permitió su crecimiento sostenidamente. Del mismo modo los financiamientos obtenidos en los últimos años contribuyeron al desarrollo y a la mejora de la empresa en cuanto a rentabilidad. Por último, concluyó que hubo un crecimiento en cuanto a su rentabilidad, debido al financiamiento obtenido de la entidad no bancaria.
<b>Fernández (2021)</b>	Sostiene que, la empresa estudiada “Ferretería FERRECAR E.I.R.L.” obtuvo un financiamiento de una

---

entidad financiera, el Banco de Crédito del Perú, por un periodo de corto plazo, el cual destino para la compra del capital de trabajo, este financiamiento le permitió también a la empresa cumplir con sus compromisos. En cuanto a rentabilidad, el financiamiento obtenido demostró percibir la rentabilidad de la empresa, tanto económica como financiera. Finalmente concluyó que la empresa mejoro su rentabilidad gracias al financiamiento obtenido de la entidad financiera.

---

**López (2021)**

Afirma que, la empresa estudiada “Distribuidora Luchito S.A.C” obtuvo un financiamiento por medio de una entidad financiera, el Banco de Crédito del Perú, por un periodo de largo plazo con intereses altos, pudiendo solo obtener el 75% del crédito solicitado, este financiamiento obtenido fue utilizado para la compra del capital de trabajo e implementación del local. Gracias a este financiamiento recibido mejoró su rentabilidad en comparación del periodo anterior, esta mejora también le permitió implementar a su negocio nuevos productos, así mismo utilizo estrategias de promociones y ofreció una buena calidad al cliente final. El autor concluyó que debido al financiamiento obtenido la empresa en estudio pudo abastecer su negocio implementando capital de trabajo para las ventas, por lo que, al término del periodo del año en mención, pudo obtener rentabilidad y a la vez pudo ir pagando el crédito solicitado.

---

**Méndez (2019)**

Describe que, de las empresas en estudio del sector comercio en la ciudad de Huaraz, la mayoría de mypes solicitó financiamiento de una entidad bancaria y solo una minoría uso otro medio de terceros como financiamiento, como por ejemplo el préstamo de un familiar, para su capital de trabajo; esta minoría manifestó que no recurrió a una entidad bancaria por las altas tasas de intereses. En cuanto a rentabilidad, con el financiamiento obtenido de entidades bancarias y de terceros, la mayoría de mypes manifestó que les ayudo a mejorar su rentabilidad. El autor concluyó que mediante estos financiamientos obtenidos por las mypes en estudio, lograron mejorar su rentabilidad.

---

**García (2020)**

Describe que, de las empresas en estudio del sector comercio en la ciudad de Huaraz, la mayoría de mypes solicitó financiamiento de una entidad bancaria y solo una minoría uso como financiamiento sus ahorros personales para su capital de trabajo, esto porque la mayoría de empresas manifestaron que las entidades bancarias les brindan facilidades para poder obtener un financiamiento, así mismo también manifestaron que la tasa de interés en el periodo de corto plazo no es muy alta como si lo es en el periodo de largo plazo. En cuanto a rentabilidad, debido al financiamiento obtenido por parte de una entidad bancaria, mejoró la rentabilidad de la mayoría de mypes. Finalmente concluyó que la mayor parte de mypes financiaron su empresa con créditos de entidades bancarias y esto ayudó a estas mismas a poder mejorar su rentabilidad.

**Fuente:** Elaboración propia con la asesoría del DTI Vásquez Pacheco y en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales de la presente investigación.

**5.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

**Tabla 02: Resultado del objetivo específico 2**

ÍTEMS	RESULTADOS		ESPECIFICACIÓN
	SI	NO	
<b>FINANCIAMIENTO</b>			
1. ¿Para desarrollar su actividad económica productiva utilizó recursos financieros propios (internos)? Si la respuesta fuera SÍ, marcar el porcentaje de proporción.	X		<b>Especificar proporción del financiamiento interno</b> <input type="text"/>
2. ¿Para desarrollar su actividad económica productiva utilizó recursos financieros ajenos o de terceros (externos)? Si la respuesta fuera SÍ, marcar el porcentaje de proporción.		X	<b>Especificar proporción del financiamiento externo</b> <input type="text"/> %
3. ¿Para solicitar financiamiento usted recurrió al sistema bancario? Si la respuesta fuera SÍ, ¿De qué banco?		X	

4. ¿Para solicitar financiamiento usted recurrió al sistema no bancario formal? Si la respuesta fuera SÍ: ¿De qué caja municipal? O ¿De qué otra institución?	X		Caja Huancayo
5. ¿Obtuvo financiamiento del sistema informal? Si la respuesta fuera sí: ¿De quién: prestamista informal, pandero, junta u otros?		X	
6. ¿El financiamiento obtenido fue de corto plazo?		X	
7. ¿El financiamiento obtenido fue de largo plazo?	X		
8. ¿La tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue mensual? Si la respuesta fuera sí: ¿Qué tasa efectiva mensual le cobraron?		X	
9. ¿La tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue anual? Si la respuesta fuera sí: ¿Qué tasa efectiva anual le cobraron?	X		Tasa de interés efectiva anual
10. ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema bancario?		X	
11. ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema no bancario formal?	X		
12. ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema informal?		X	
13. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en capital de trabajo?	X		
14. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en activo corriente?		X	
15. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en activo fijo?	X		
16. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en mejoramiento del local?	X		
17. ¿Utiliza financiamiento de sus proveedores?	X		
18. ¿El financiamiento recibido fue en los montos solicitados?	X		
19. ¿El financiamiento recibido fue oportuno?	X		
20. ¿El financiamiento recibido fue demasiado costoso?	X		
<b>RENTABILIDAD</b>			

21. ¿En términos generales considera usted que las decisiones que tome la gerencia afectan la rentabilidad?	X		
22. ¿Es importante para usted que la empresa aumente la rentabilidad año a año?	X		
23. ¿La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de descuentos o promociones otorga a sus clientes?		X	
24. ¿La empresa otorga créditos al cliente final? Si la respuesta fuera sí ¿Cobra algún tipo de interés adicional?		X	
25. ¿Considera usted que la gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente?		X	
26. ¿Se encuentra realizando nuevas inversiones? Si la respuesta fuera sí ¿En qué nuevas inversiones?	X		
27. ¿El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años?	X		
28. ¿Considera usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad?	X		
29. ¿Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de estrategias?		X	
30. ¿La estructura de la administración del capital de trabajo está compuesta por activos y pasivos corrientes?	X		
31. ¿Cree usted que un stock actualizado de su mercadería genere mayor rentabilidad en su empresa?	X		
32. ¿Considera que el tener un control de inventarios mejorara la rentabilidad en su empresa?	X		
33. ¿Considera que el tener implementado un control interno mejorara la rentabilidad en su empresa?	X		
34. ¿La capacitación a su personal y a usted mejorara su rentabilidad?	X		
35. ¿Se separan la mercadería que ya está facturada o boleteada y no ha sido entregada?		X	
36. ¿Existe una adecuada programación para la compra de mercadería según el requerimiento de almacén?		X	



37. ¿Tiene clientes finales que han decidido dejar de comprar en la empresa por la falta continua de ciertos productos?		X	
38. La relación y el trato a sus clientes finales a través del buen servicio; ¿Es un indicador especial para sus ventas y la incidencia en la rentabilidad de su empresa?	X		
39. ¿Considera usted que el nivel de ventas actual de la empresa es bueno? Si la respuesta es sí ¿Por qué?	X		Porque se está gestionando bien las ventas a través de orientar al cliente final.
40. ¿Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad? Si la respuesta es sí ¿Cómo influyó?		X	

**Fuente:** Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante legal de la empresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz y el asesoramiento del DTI Vásquez Pacheco.

**5.1.3 Respecto al objetivo específico 3:** Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.

**Tabla 03: Resultado del objetivo específico 3**

<b>Elementos de comprobación</b>	<b>Resultados objetivo específico 1</b>	<b>Resultados objetivo específico 2</b>	<b>Resultados</b>
<b>Fuentes de Financiamiento</b>	<b>Avilés (2019), Lapa (2019), Fernández (2021), López (2021), Méndez (2019) y García (2020)</b> , establecen que, las mypes estudiadas obtuvieron fuente de financiamiento mediante entidades del sistema bancario y del sistema no bancario formal. Esto quiere decir a través de terceros.	El gerente general de la empresa en estudio indicó mediante el cuestionario realizado que la empresa accedió al financiamiento propio, esto debido a sus ahorros personales que tuvo.	No coinciden
<b>Facilidades de financiamiento</b>	<b>Fernández (2021), López (2021), Méndez (2019) y García (2020)</b> , establecen que, las mypes estudiadas obtuvieron facilidades de financiamiento a través de una entidad bancaria.	Mediante el cuestionario aplicado al Gerente de la empresa en estudio, manifestó que recurrió al programa Reactiva Perú a través de una entidad financiera del sistema no bancario formal para obtener financiamiento.	No coincide
	<b>Avilés (2019), Lapa (2019)</b> , establecen que, las mypes estudiadas obtuvieron facilidades de financiamiento a través del sistema no bancario formal.		Si coincide
<b>Usos del financiamiento</b>	<b>Avilés (2019), Lapa (2019), Fernández (2021), López (2021)</b> , argumentan que, las mypes en estudio usaron el financiamiento para la compra de	La mype en estudio uso el financiamiento para la compra de mercaderías, capital de trabajo y también lo uso para la compra de activos fijos.	Si coincide

	mercadería, para activos fijos y mejoras del local comercial.		
<b>Plazo de financiamiento</b>	<b>Avilés (2019), Fernández (2021), García (2020),</b> establecen que, las mypes en estudio obtuvieron el financiamiento a un plazo de corto plazo, de parte de las entidades bancarias. <b>López (2021),</b> sostiene que, la mype en estudio obtuvo el financiamiento a un plazo de largo plazo, de parte de la entidad bancaria elegida.	El gerente general de la mype en estudio manifestó que, el financiamiento que obtuvo de una entidad bancaria, fue a un periodo de largo plazo.	No coincide <hr/> Si coincide
<b>Costos del Financiamiento</b>	<b>Avilés (2019), Fernández (2021), López (2021), Méndez (2019) y García (2020),</b> argumentan que, a las mypes estudiadas la tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue mensual.	A la mype en estudio la tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado, fue anual.	No coincide
<b>Otras preguntas sobre el financiamiento</b>	<b>Avilés (2019), Lapa (2019), Fernández (2021), López (2021), Méndez (2019) y García (2020),</b> sostienen que el financiamiento recibido fue con los montos solicitados, oportuno, pero fue demasiado costoso.	El gerente señaló que el financiamiento obtenido fue con los montos solicitados, oportuno, pero fue demasiado costoso.	Si coincide
<b>Rentabilidad económica</b>	<b>Avilés (2019), Lapa (2019), Fernández (2021), López (2021),</b> establecen que las decisiones tomadas en la gerencia afectaron la rentabilidad, por eso es importante que aumente la rentabilidad año a tras año.	El gerente señaló que tomo algunas decisiones debido a los problemas financieros que afectaron su rentabilidad.	Si coincide
<b>Rentabilidad de la inversión</b>	<b>Avilés (2019), Lapa (2019), Fernández (2021), López (2021), Méndez (2019) y García (2020),</b>		Si coincide

---

<b>Rentabilidad del patrimonio</b>	sostiene que otorgaron descuentos y promociones a sus clientes esto con el fin de aumentar sus ventas.	Señalo que otorgo descuentos y promociones con el fin de aumentar sus ventas, con estas
<b>Rentabilidad de inventarios</b>	Esto hizo que los clientes finales asistan más a su negocio.	promociones tuvo más asistencia de sus clientes finales.
<b>Rentabilidad de existencias</b>		
<b>Rentabilidad social</b>		

---

**Fuente:** Elaboración propia y el asesoramiento del DTI Vásquez Pacheco, en base a los resultados comparables de los objetivos específicos 1 y 2.

## **5.2. Análisis de resultados:**

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

**Avilés (2019), Lapa (2019), Fernández (2021), López (2021), Méndez (2019), García (2020)** coinciden en que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, se dieron a través del financiamiento propio y el de terceros a través de entidades financieras, la microempresa en estudio al principio lo hicieron con su propio capital, pero con el fin de aumentar su negocio y su rentabilidad llegó a financiar con las entidades financieras obteniendo préstamos a largo y corto plazo. Estos resultados coinciden con el autor **Berrezueta, (2018)**, que afirma que los financiamientos se dieron a través del financiamiento propio y el de terceros a través de entidades financieras, los niveles óptimos de las cuentas del capital de trabajo a fin de promover la eficiencia administrativa financiera que permita la maximización de la rentabilidad de las empresas. La gestión de capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas mediante el estudio del cash Flow para administrar de una manera óptima las operaciones de las empresas con el fin de ayudar a mantener un menor plazo de cobro a los clientes, al igual que disminuir los días de reposición de los inventarios y que la suma de estos dos sean menores que los plazos de pago a proveedores, puesto que una rotación lenta del plazo de pago a los proveedores indica una negociación de alto poder y brinda a las empresas mayor tiempo para poder enfrentar a sus obligaciones y poseer mayor liquidez.

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

Por medio de la encuesta aplicada al representante legal de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022. Se identifica que la microempresa en

estudio inicio su negocio con financiamiento propio, pero con el fin de poder obtener más rentabilidad acudió al financiamiento de entidades financieras, esto contribuyo a que obtenga mayor rentabilidad, así mismo utiliza sus resultados para financiar su capital de trabajo, con el fin de poder hacer crecer su negocio.

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

Respecto a la fuente de financiamiento, los resultados del objetivo específico 1 y 2 si coinciden. Después de realizar la encuesta al representante legal de la microempresa “Negocios Josué y Ester”, se identifica que accedió primero al financiamiento propio y después al financiamiento de entidades financieras, a su vez en los antecedentes estudiados también se afirma que, las MYPES accedieron a un financiamiento bancario para poder establecer sus negocios.

Respecto al financiamiento, las facilidades en la obtención de créditos los resultados del objetivo específico 1 y 2 si coinciden. Se establece en los antecedentes que el sistema financiero fue quien les otorgó mayores facilidades para la obtención de sus créditos, además, muchos de ellas, desean generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso a futuros créditos. Respecto a nuestra microempresa en estudio por el crecimiento de su negocio, recurrió a entidades financieras que, si le dieron facilidades para poder solicitar un crédito, esto también le permitió generar un historial crediticio para futuros créditos que pueda necesitar.

Respecto a rentabilidad, los resultados del objetivo específico 1 y 2 si coinciden. En los antecedentes, los autores argumentan que, las micro y pequeñas empresas estudiadas, incrementaron su rentabilidad y utilidad gracias al financiamiento obtenido. En el caso de nuestra microempresa en estudio después de la

encuesta realizada manifestó que sí pudo obtener mayores resultados acumulados gracias al financiamiento adquirido y también a las estrategias que aplico para sus clientes finales, a través de promociones y ofertas con el fin de poder generar mayor rentabilidad.

## **VI. CONCLUSIONES**

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

En este trabajo se concluye que la característica más importante de esta micro empresa así como otras micro y pequeñas empresas recurren a un financiamiento propio y también de entidades bancarias porque estos factores van ayudar a mejorar su rentabilidad, pero el financiamiento por parte de entidades bancarias no está siendo muy usadas por falta de información sobre estos aspectos.

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

Se identifico así mismo que para financiar su microempresa al inicio no necesito de una entidad bancaria, sino que utilizo sus ahorros personales, esto ayudo que al inicio de la actividad económica de su microempresa no tuviera deudas.

Se identifico también que después de iniciar sus actividades económicas no tuvo necesidad de solicitar préstamo de una entidad que no sea de una entidad bancaria, al acudir a una entidad bancaria noto que la tasa de interés no es más alta a corto plazo.

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

Después de comparar los resultados específicos del 1 y 2 se observó que utilizan financiamiento interno que son sus ahorros personales y también financiamiento externo que es a través de una entidad bancaria, esto con el fin de primero, poder iniciar su negocio y después también con el fin de poder incrementar su rentabilidad, así mismo utiliza sus resultados acumulados mensuales para realizar compras de mercaderías y por último se observó que la eficiencia en la rotación de inventarios del almacén le ayuda a incrementar su capital.



#### **6.4 Respecto al objetivo general**

Se identifico que los créditos fueron otorgados en los montos solicitados y que usa indicadores financieros para decidir a qué entidad financiera solicitar préstamo, estos préstamos no son utilizados para pagar a sus proveedores, los pagos a sus proveedores como a su personal los usa de sus resultados acumulados mensuales y anuales. Utiliza sus resultados acumulados para financiar su capital de trabajo.

Se recomienda que tiene que llevar un inventario de su mercadería que compra y también revisar sus estados financieros mensualmente, esto se haría con el fin de que pueda ver su utilidad mensual y mediante esto poder ver si su microempresa está siendo rentable.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 Referencias bibliográficas:

Adex. (2020). *Para pymes en Perú financiamiento “Verde” contenido.*

Recuperado de: <https://www.adexperu.org.pe/descargas/T4SD-FINANCIAMIENTO-PYMES.PDF>

Avilés, M. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial multiservicio “Milagros” Ayacucho-2018.* (Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad los Catolica los Angeles de Chimbote). Repositorio Uladech. Recuperado

de:[chromextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/21837/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_MYPES\\_MILAGROS\\_ROCIO\\_AVILES\\_VASQUEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/21837/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPES_MILAGROS_ROCIO_AVILES_VASQUEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Berrezueta, M. (2018). *La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios.*

Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/16101/1/UPS-CT007795.pdf>

Bújan, A. (2018). *Teorema de Modigliani-Miller.* Recuperado de: <http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>

Bustamante, Y. (2019). *Artículos originales Teorías sobre estructura de capital y rentabilidad en las compañías*. 22, 25–34.

Cámara de Comercio de Lima (2022) Entrevista al presidente del Gremio de la Pequeña Empresa (COPE) de la CCL.

Recuperado de: <https://lacamara.pe/rodolfo-ojeda-mas-de-135-000-mypes-dejaron-de-operar-en-dos-anos-de-pandemia/>

Castro, D. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte*.

Recuperado de: [https://chromextension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP\\_AEL\\_021.pdf?sequence=1&isAllowe=y](https://chromextension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AEL_021.pdf?sequence=1&isAllowe=y)

CEPAL. (s.f.). *Acerca de Microempresas y Pymes | Static Page | Comisión Económica para América Latina y el Caribe*.

Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>

Chagerben, L, Yagual, A, Hidalgo, J. (2017). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario*.

Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6326783>

Coll, F. (2020). *Coste de financiación*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/coste-de-financiacion.html>

CONFIEP. (s.f.). *PYMES: El motor del crecimiento en el Perú*.

Recuperado de: <https://www.confiep.org.pe/confiep-tv/pymes-el-motor-del-crecimiento-en-el-peru/>

Corporación Fonafe (s.f.). *Banco de la Nación*.

Recuperado de:  
<https://www.fonafe.gob.pe/empresasdelacorporacion/bancodelanacion>

Dominguez, S. (2020). *Pymes que superen el impacto de pandemia serán más productivas*.

Recuperado de: <https://elperuano.pe/noticia/108200-pymes-que-superen-el-impacto-de-la-pandemia-seran-mas-productivas>

EGEL (2021). *Sistema Financiero Peruano. Concepto e instituciones*.

Recuperado de: <https://elgen.edu.pe/2021/08/30/sistema-financiero-peruano/>

Esan. (2020). *Financiamiento corto y de largo plazo: ¿cuál elegir?*

Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/05/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir/>

Esparza, J. (s.f.). *Estructura de capital JLEA*.

Recuperado de: <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a Estructura capital.pdf>

Flores Y. (2021). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de abarrotes, Av. 27 de noviembre – Huaraz, 2019. (Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad los Catolica los Angeles de Chimbote). Repositorio

Uladech.

Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/27475/RENTABILIDAD\_MYPE\_FLORES\_HUAMAN\_YESSICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ganamás (2020). *Créditos informales: ¿Qué son y cuáles son sus riesgos?*.

Recuperado de: <https://revistaganamas.com.pe/61126-2/>

García, I. (2017). *¿Qué es la rentabilidad?* .

Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

Gestión (2021). *Sistema no bancario: qué son las financieras, microfinancieras, cajas municipales y cajas rurales.*

Recuperado de: <https://gestion.pe/tu-dinero/sistema-no-bancario-que-son-las-financieras-microfinancieras-cajas-municipales-y-cajas-rurales-sistema-financiero-sistema-bancario-peru-nnda-nnlt-noticia/>

Grupo Verona (2020). *Clasificación de las fuentes de financiamiento.* Recuperado de: <https://www.grupoverona.pe/clasificacion-de-las-fuentes-de-financiamiento/>

Herrera, B. (2011). *Análisis estructural de las MYPEs y PYMEs. Quipukamayoc,*

Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*

Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ayudacontextos.files.wordpress.com/2018/04/jacqueline-hurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacion-holistica.pdf

Iasesoria. (2021). *Diferencias entre Rentabilidad económica y financiera* - iAsesoría. Recuperado de: <https://www.iasesoría.com/diferencias-entre-rentabilidad-economica-y-financiera/>

Instituto Peruano de Economía. (2013). *Sectores Productivos* . Recuperado de: <https://www.ipe.org.pe/portal/sectores-productivos/>

Interseguro (s.f.). *¿Qué es y cómo funciona la Tasa Efectiva Anual?*. Recuperado de: <https://www.interseguro.pe/blog/tea-tasa-efectiva-anual-que-es>

La Cámara. (2020). *Radiografía del régimen laboral MYPE - La Cámara*. Recuperado de: <https://lacamara.pe/radiografia-del-regimen-laboral-mype/>

Laley.pe (2021). *¿Cuáles son las funciones del Banco Central de Reserva del Perú según la Constitución?*

Recuperado de: <https://laley.pe/art/11806/cuales-son-las-funciones-del-banco-central-de-reserva-del-peru-segun-la-constitucion>

Lapa, C. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso el Weko E.I.R.L. Ayacucho, 2018*. (Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad los Catolica los Angeles de Chimbote). Repositorio Uladech.

Recuperado de:

chromextension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/22236/FINANCIAMIENTO\_RENTABILIDAD\_MYPES\_SANCHEZ\_ESPINOZA\_YURI\_VLADIMIR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lopez, J. (2021). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Distribuidora Luchito S.A.C.” - Nuevo Chimbote y propuesta de mejora, 2018.* (Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad los Angeles de Chimbote). Repositorio Uladech.

Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/823/CONTROL\\_INTERNO\\_ADMINISTRATIVO\\_SANCHEZ\\_ADANAQUE\\_ENID\\_YAQUE\\_LINE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/823/CONTROL_INTERNO_ADMINISTRATIVO_SANCHEZ_ADANAQUE_ENID_YAQUE_LINE.pdf?sequence=1)

Mendez, M. (2019). *Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro frutería en la ciudad de Huaraz, 2018.* (Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad los Angeles de Chimbote). Repositorio Uladech.

Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/16076/FINANCIAMIENTO\_RENTABILIDAD\_Y\_MYPE\_MENDEZ\_GAMBINI\_MIRIAM\_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Negocios Y Empresa. (s.f.). *La rentabilidad de una empresa.* Recuperado de:

<https://negociosyempresa.com/rentabilidad-de-una-empresa/>

Orellana, W. (2020). *Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo*. Recuperado de:

<https://www.somosfinanzas.site/contabilidad-y-finanzas/financiamiento-a-largo-plazo>

Prestamype (s.f.) ¿Qué es el sistema financiero peruano y cómo funciona?.

<https://www.prestamype.com/articulos/que-es-el-sistema-financiero-peruano-y-como-funciona>

Reina, M., Zuluaga, S., & Roza, M. (2006). *El Sistema Económico. In Banco de la República de Colombia*.

[https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/guia\\_1\\_el\\_sistema\\_economico.pdf](https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/guia_1_el_sistema_economico.pdf)

Romero, N. (2017). *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A*. Recuperado de:

[http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS\\_FINAL\\_12\\_DE\\_FEBRERO..pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS_FINAL_12_DE_FEBRERO..pdf)

Sánchez, B. (2014). *Las Mypes En Perú. Su Importancia Y Propuesta Tributaria*.

Recuperado de: <https://doi.org/10.15381/quipu.v13i25.5433>

Sánchez, J.(2015). *Empresa Definición* .

<https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>

SBS. (s.f.). *Definiciones de créditos*. Recuperado de:

[https://www.sbs.gob.pe/app/stats/notas/definiciones\\_creditos.pdf](https://www.sbs.gob.pe/app/stats/notas/definiciones_creditos.pdf)

SelfBank. (s.f.). *Modern Portfolio Theory. (Teoría Moderna de Cartera)*. Recuperado



de: <https://blog.selfbank.es/modern-portfolio-theory-teoria-moderna-de-cartera/>

Sevilla, A. (2015). *Comercio concepto*.

<https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>

Vásquez, F. (2021). *Lineamientos básicos para elaborar el proyecto de investigación-documento de trabajo. Docente Tutor Investigador (DTI) de la Escuela Profesional de Contabilidad de la ULADECH-Católica-Chimbote*.

Vivus.com.ar. (2019). *Qué es financiamiento*. Recuperado de:

<https://www.vivus.com.ar/blog/que-es-financiamiento>

Westreicher, G. (2020). *Teoría de la empresa*. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-empresa.html>

Wolters Kluwer. (n.d.). *Teoría de las limitaciones (TOC)*. Recuperado de:

[https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTc2NTtbLUouLM\\_DxbIwMDS0NDQ3O](https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTc2NTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAJmb5qzUAAAA=WKE)

[AAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTc2NTtbLUouLM\\_DxbIwMDS0NDQ3O](https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTc2NTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAJmb5qzUAAAA=WKE)

[QQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAJmb5qzUAAAA=WKE](https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTc2NTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAJmb5qzUAAAA=WKE)

## 7.2 Anexos:

### 7.2.1 Anexo 1: Matriz de consistencia

TÍTULO DE LA TESIS	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso microempresa “Negocios Josué y Ester” – Huaraz, 2022.	¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022?	Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2022.</li> <li>2. Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.</li> <li>3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2022.</li> </ol>

**Fuente:** Elaboración propia con la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022).

### 7.2.2 Anexo 2: Modelo de fichas bibliográficas

Autor/a: _____ Título: _____ Año: _____	Editorial: _____ Ciudad, país: _____
Resumen del contenido: _____ _____ _____ _____	
Número de edición o impresión: _____ Traductor: _____	

Autor(a) _____
Título _____
Año _____
Editorial o imprenta _____
Ciudad, país _____
# edición _____
Traductor _____
# de páginas _____



4. ¿Para solicitar financiamiento usted recurrió al sistema no bancario formal? Si la respuesta fuera Sí: ¿De qué caja municipal? O ¿De qué otra institución?

a) Si  b) No

Especificar... *Caja Huancayo* .....

5. ¿Obtuvo financiamiento del sistema informal? Si la respuesta fuera sí: ¿De quién: prestamista informal, pandero, junta u otros?

a) Si  b) No

Especificar.....

6. ¿El financiamiento obtenido fue de corto plazo?

a) Si  b) No

7. ¿El financiamiento obtenido fue de largo plazo?

a) Si  b) No

8. ¿La tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue mensual? Si la respuesta fuera sí: ¿Qué tasa efectiva mensual le cobraron?

a) Si  b) No

Especificar.....

9. ¿La tasa efectiva de interés que le cobraron por el financiamiento otorgado fue anual? Si la respuesta fuera sí: ¿Qué tasa efectiva anual le cobraron?

a) Si  b) No

Especificar... *Tasa de inter. efectiva anual* .....

10. ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema bancario?

a) Si  b) No

11. ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema no bancario formal?

a) Si  b) No

12. ¿El sistema que le otorgó mayores facilidades en el financiamiento fue el sistema informal?

a) Si  b) No

13. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en capital de trabajo?

a) Si  b) No

14. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en activo corriente?

a) Si  b) No

15. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en activo fijo?

a) Si  b) No

16. ¿El financiamiento recibido fue utilizado en mejoramiento del local?

a) Si  b) No

17. ¿Utiliza financiamiento de sus proveedores?

a) Si  b) No

18. ¿El financiamiento recibido fue en los montos solicitados?

a) Si  b) No

19. ¿El financiamiento recibido fue oportuno?

a) Si  b) No

20. ¿El financiamiento recibido fue demasiado costoso?

a) Si  b) No

#### VARIABLE RENTABILIDAD

21. ¿En términos generales considera usted que las decisiones que tome la gerencia afectan la rentabilidad?

a) Si  b) No

22. ¿Es importante para usted que la empresa aumente la rentabilidad año a año?

a) Si  b) No

23. ¿La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de descuentos o promociones otorga a sus clientes?

a) Si  b) No

Especificar.....

24. ¿La empresa otorga créditos al cliente final? Si la respuesta fuera sí ¿Cobra algún tipo de interés adicional?

a) Si  b) No

Especificar.....

25. ¿Considera usted que la gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente?

a) Si  b) No

26. ¿Se encuentra realizando nuevas inversiones? Si la respuesta fuera sí ¿En qué nuevas inversiones?

a) Si  b) No

**Especificar.....**

27. ¿El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años?

a) Si

b) No

28. ¿Considera usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad?

a) Si

b) No

29. ¿Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de estrategias?

a) Si

b) No

**Especificar.....**

30. ¿La estructura de la administración del capital de trabajo está compuesta por activos y pasivos corrientes?

a) Si

b) No

31. ¿Cree usted que un stock actualizado de su mercadería genere mayor rentabilidad en su empresa?

a) Si

b) No

32. ¿Considera que el tener un control de inventarios mejorara la rentabilidad en su empresa?

a) Si

b) No

33. ¿Considera que el tener implementado un control interno mejorara la rentabilidad en su empresa?

a) Si

b) No

34. ¿La capacitación a su personal y a usted mejorara su rentabilidad?

a) Si

b) No

35. ¿Se separan la mercadería que ya está facturada o boleteada y no ha sido entregada?

a) Si

b) No

36. ¿Existe una adecuada programación para la compra de mercadería según el requerimiento de almacén?

a) Si

b) No

37. ¿Tiene clientes finales que han decidido dejar de comprar en la empresa por la falta continua de ciertos productos?

a) Si

b) No

38. La relación y el trato a sus clientes finales a través del buen servicio; ¿Es un indicador especial para sus ventas y la incidencia en la rentabilidad de su empresa?

a) Si

b) No

39. ¿Considera usted que el nivel de ventas actual de la empresa es bueno? Si la respuesta es sí ¿Por qué?

a) Si

b) No

Especificar..... *Porque se está gestionando bien los ventas a través de cuentas de cliente final*

40. ¿Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad? Si la respuesta es sí ¿Cómo influenció?

a) Si

b) No

Especificar.....

*Rebeca Guerra Gutierrez*  




## 7.2.4. Anexo 4: Consentimiento informado



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

(Ciencias Sociales)

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula: “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “Negocios Josué Y Ester” - Huaraz, 2021 y propuesta de mejora” y es dirigido por Prudencio Pacheco Luis Fernando, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Negocios Josué y Ester” de Huaraz, 2021 y hacer una propuesta de mejora. Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 40 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de Los resultados de la presente investigación. Si desea, también podrá escribir al correo [luisprudenciop@hotmail.com](mailto:luisprudenciop@hotmail.com) para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: *Rebeca Guerra Gutierrez*

Fecha: *17/10/22*

Correo electrónico: *josue y Ester 770@gmail.com*

Firma del participante: *[Firma]*

Firma del investigador (o encargado de recoger información): *[Firma]*

## 7.2.5. Anexo 5: Resultados del turnitin

Estimados estudiantes por este medio deberán pasar el informe final solo las partes que se le indica a continuación, asimismo, no debe superar el 15% de similitud.

Primero en un hoja su título con sus apellido y nombres.

I. INTRODUCCIÓN

II. REVISIÓN DE LITERATURA (2.2 Bases teórica y 2.3 Marco conceptual)

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

VI. CONCLUSIONES

investigación

IV SEMANA: Evaluación del Proyecto de Investigación por el Asesor de Tesis - JI

V SEMANA: Ejecución y validación del instrumento de recolección de datos

VI SEMANA: Avances en la recolección de Datos

VII SEMANA: Avances en la recolección de Datos

VIII SEMANA: Interpretación de resultados

IX SEMANA: Análisis de resultados

X SEMANA: Conclusiones y recomendaciones

semana 10: Instrucciones

Modelo de diapositiva

Modelo de artículo científico

subir informe final y artículo

Actualizar entregas

	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin	Entregado	Similitud	
Ver recibo digital	TURNITIN PREBANCA	1929523548	19/10/2022 04:48	5%	Entregar Trabajo   --

← Anterior

Turnitin - Prebanca

Siguiente →

Orientación Pedagógica  
Asíncrona N°