



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS**

**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS: CASO EMPRESA**

**TEAM TALENT SALES S.A.C, LIMA - 2021**

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

**AUTOR**

**RIOS URQUIA, HANS JEFFERSON**

**ORCID: 0000-0001-9079-773 5**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL**

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

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS: CASO EMPRESA  
TEAM TALENT SALES S.A.C, LIMA - 2021**

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

**AUTOR**

**RIOS URQUIA, HANS JEFFERSON**

**ORCID: 0000-0001-9079-773 5**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL**

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

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**

## **1. Título de la Tesis**

Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios: caso empresa Team Talent Sales S.A.C, Lima - 2021

## **2. Equipo de Trabajo**

### **Autor**

Ríos Urquía, Hans Jefferson

ORCID: 0000-0001-9079-7735

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Chimbote, Perú

### **Asesora**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

Contabilidad, Chimbote, Perú

### **Jurado**

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemín, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yépez Petrel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-790

### 3. Hoja de Firma del Jurado y Asesora

---

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

**Presidente:**

---

Mgtr. Baila Gemín, Juan Marco

**Miembro:**

---

Mgtr. Yépez Petrel, Nidia Erlinda

**Miembro:**

---

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

**Asesora:**

#### 4. Hoja de Agradecimiento

A Dios.

Agradecer en primer a Dios por la protección brindada durante mi vida, por salvarme de incontables cosas negativas, y también por ser mi punto de apoyo espiritual y mi guía.

A mi asesora:

Agradezco la paciencia, persistencia, amabilidad y apoyo incondicional para mejorar cada detalle de este trabajo de investigación.

A mis padres y hermana:

Gracias por darme ánimos cada vez que pensé que flaquearía, cuando sentía que ya no podía más, siempre escuchaba aliento en ustedes, detalles como estos me hacen querer mejorar cada día más.

## 5. Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector servicios del Perú: Caso Empresa Team Talent Sales S.A.C, Lima- 2021. En cuanto a su metodología, la presente investigación es de tipo no experimental - bibliográfico – descriptivo - documental y de caso. Para el recojo de información se utilizaron las técnicas de Revisión bibliográfica, entrevista y análisis comparativo; y como instrumentos se utilizaron fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas aplicadas al gerente general de la empresa y los cuadros 01 y 02 de análisis. Asimismo, se encontraron los siguientes resultados: **Respecto al objetivo específico 1:** Tras analizar los antecedentes utilizados, se concluyó que las micro y pequeñas empresas nacionales optan por financiamiento externo, preferentemente del sistema bancario, a un largo plazo; de igual manera sostienen la influencia del financiamiento en la rentabilidad obtenida. **Respecto al objetivo específico 2:** La empresa Team Talent Sales S.A.C se financia de manera interna, invirtiendo el financiamiento obtenido en capacitación de personal, asimismo establece que el financiamiento obtenido ha permitido obtener ratios positivos de rentabilidad. **Respecto al objetivo específico 3:** Las MYPE del sector servicios y la empresa Team Talent Sales S.A.C solo concuerdan en el uso del financiamiento y la rentabilidad.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Rentabilidad, Micro y pequeña Empresa y Sector servicios.

## **ABSTRACT**

The main objective of this research was to determine the characteristics of financing and profitability of companies in the service sector in Peru: Caso Empresa Team Talent Sales S.A.C, Lima- 2021. As for its methodology, the present research is of an experimental - bibliographical - descriptive - documentary and case type. The collection of information used the techniques of bibliographic review, interview and comparative analysis; and as instruments, bibliographic sheets, a questionnaire of questions applied to the general manager of the company and tables 01 and 02 of analysis were used. The following results were also found: After analyzing the background used, it was concluded that domestic micro and small businesses opt for external financing, preferably from the banking system, in the long term; likewise, they maintain the influence of financing on the profitability obtained. Regarding the specific objective 2: The company Team Talent Sales S.A.C is financed internally, investing the financing obtained in personnel training, also establishes that the financing obtained has allowed to obtain positive rates of return. Regarding the specific objective 3: The service sector MSEs and the company Team Talent Sales S.A.C only agree on the use of financing and profitability.

**Keywords:** Financing, Profitability, Micro and Small Business and Services Sector

## 6. Contenido

1. Título de la Tesis .....	iii
2. Equipo de Trabajo.....	iv
3. Hoja de Firma del Jurado y Asesora.....	v
4. Hoja de Agradecimiento .....	vi
5. Resumen .....	vii
6. Contenido.....	ix
7. Índice de Gráficos, Tablas y Cuadros.....	11
I. Introducción.....	11
II. Revisión de Literatura.....	17
2.1. Antecedentes.....	17
2.2. Bases Teóricas .....	27
2.2.1 Teoría del Financiamiento.....	27
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	38
2.2.3 Teoría de las Empresas.....	39
2.2.4 Marco Conceptual .....	41
III. Hipótesis.....	46
IV. Metodología.....	46
4.1. Diseño de Investigación .....	46
4.2 Población y Muestra.....	47
4.3 Variables de operacionalización.....	48
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	48
4.5. Plan de análisis.....	49
4.6 Matriz de Consistencia.....	49
4.7. Principios éticos. ....	50
V. Resultados .....	50
5.1 Resultados .....	50
5.2 Análisis de Resultados .....	56
5.2.1 Respecto al objetivo Específico 1 .....	56
5.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2 .....	57

5.2.3	Respecto al Objetivo Específico 3 .....	58
VI.	Conclusiones.....	59
6.1	Respecto al Objetivo Específico 1. ....	59
6.2	Respecto al Objetivo Específico 2. ....	60
6.3	Respecto al Objetivo Específico 3. ....	61
6.4	Respecto al Objetivo General.....	61
	Referencias Bibliográficas .....	63
	ANEXOS .....	72
	Anexo 01: Matriz de Consistencia.....	72
	Anexo 2: Cronograma de actividades .....	74
	Anexo 3: Ficha Bibliográfica.....	75
	Anexo 4: Cuestionario Aplicado.....	76
	Anexo 5: Autorización de la Empresa .....	78
	Anexo 6: Cuestionario Respondido .....	79

## 7. Índice de Gráficos, Tablas y Cuadros

### I. Introducción

El presente trabajo cuyo título se denomina “**Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Team Talent Sales S.A.C – Lima, 2021**”, el cual proviene de las líneas que han sido asignadas por la Escuela Profesional de Contabilidad.

Como sabemos, el dinero se estableció en muchas partes del mundo, desde tiempos muy antiguos, cómo un importante, y por qué no decir, fundamental medio de relaciones, y no solo por económica, sino también políticas, sociales y empresariales.

Nos queda claro entonces que el intercambio de cosas entre seres humanos es una actividad básica en todas las culturas del mundo desde siempre y ha podido facilitarse gracias a la aparición de las monedas y el dinero en general.

Haciendo énfasis en lo expuesto en el párrafo anterior, recordamos que el financiamiento ha sido siempre accesorio al dinero, puesto que era vital para realizar diversos proyectos, que pasaban desde obras públicas, apertura de comercio, viajes, compraventas, hasta llegar a campañas militares; en la antigüedad era usual que sea el pueblo, conjuntamente con las ciudades, quienes a través de impuestos, cubrieran dichos actos, cosa que cambia a finales del siglo XIV con el sistema de los empréstitos, manteniéndose hasta la actualidad.

El presente trabajo de investigación surge de la necesidad de contar con información referente al rubro de la empresa Team Talent Sales S.A.C, que viene a ser la

asesoría comercial relacionada al campo inmobiliario, es decir, presupone la conjunción entre los servicios de asesoría comercial conjuntamente con el siempre potente mercado inmobiliario.

Como sabemos, Lima es centro neurálgico del comercio en nuestro país, y por tanto un importante foco de atracción de capitales, eso hace por lo mismo que diversos sectores económicos se vean potenciados, en una suerte de simbiosis financiera que permite potenciar a las empresas que forman pactos comerciales para generar rentabilidad mutua.

Es evidente que la dinámica económica de la Lima, la cual aporta la fuerza laboral inmigrante, tiene su lado positivo en el crecimiento del empleo; por lo mismo, el sector de servicios comerciales ha tomado mucho mayor fuerza en nuestra capital, siendo así que muchas empresas de asesoría tiene como base empresarial a Lima, a pesar que tengan vínculos comerciales con otras zonas de nuestro país.

En esa línea, como se ha tocado en líneas anteriores, muchas empresas del sector inmobiliario se han visto imposibilitadas por diversas razones de crear divisiones comerciales, siendo que es mucho más factible tercerizar estos servicios que crear una nueva división comercial que genera mayores gastos y que se delimita a un tiempo determinado de aprendizaje.

Es así entonces, que las empresas del sector servicio en nuestro país ven en dicho nido de mercado una oportunidad única para generar rentabilidad, siendo así que primero necesitan bregar diversos obstáculos que les permitan materializar sus aspiraciones. En

ese campo es que precisamente la empresa Team Talent Sales S.A.C ha decidido apostar por ese mercado, tomando a su cargo diversos proyectos inmobiliarios que, por motivos diversos como la falta de presupuesto o de gestión humana, no han permitido mantener una cantidad contante en calidad y cantidad de asesores inmobiliarios.

Por otro lado, en razón de ahondar la problemática existente a nivel nacional e internacional, es necesario analizar los diferentes contextos, en esa línea, para Rodríguez & Sierralta ( 1997):

No es un secreto la importancia que tienen las Pequeñas y Medianas empresas, conocidas como Pymes, dentro de la economía de Chile. De hecho son uno de los principales impulsores del crecimiento económico, y no es para menos si cerca del 90% de las empresas creadas cada año corresponde a este sector, y además son responsables del 80% de los nuevos puestos de trabajo generados al año. Sin embargo, a pesar de su importancia en la economía, las Pymes deben enfrentar una serie de problemas que obstaculizan su crecimiento, desarrollo y consolidación, dentro de los cuales resalta la problemática del financiamiento.

Uno de los primeros problemas a los que se ven enfrentadas las Pymes es al acceso a financiamiento cuando requieren un aumento de capital. Esto porque en general la banca prefiere invertir en empresas más grandes que presentan un propicia para la acumulación. La mayoría al ser de sobrevivencia y subsistencia, diluyen el producto de su ejercicio en la satisfacción de las necesidades básicas de las personas que laboran en ellas, por lo general miembros de una familia. Es así que al no contar con la capacidad para producir las suficientes utilidades que

puedan ser reinvertidas en beneficio de la empresa, la única manera para seguir con el negocio es recurrir a créditos. Los microempresarios buscan dinero rápido; para ellos no es de suma importancia la tasa de interés que tengan que pagar, lo relevante es tener liquidez. Una vez que el microempresario consigue un préstamo, éste es destinado casi siempre a la obtención de capital de trabajo, materiales o insumos; pues para él ésta es la manera más rápida y segura de seguir en la actividad buscando maximizar los ingresos. (p. 325)

De igual manera, para Junguitu & Agudo (s.f):

Muchos son los retos e incertidumbres a los que empresas y trabajadores vamos a tener que hacer frente una vez podamos ir saliendo de nuestros hogares. Al igual que en otras ocasiones la unión frente a las dificultades, la inteligencia e imaginación, la creatividad, la voluntad y la pasión por lo que hacemos serán ingredientes necesarios para nuestra receta del éxito.

En el ámbito de las ventas, el panorama que va a definir el entorno del post Covid-19 estará reinado por la incertidumbre ante segundas oleadas del virus, la recesión económica que es una realidad, el panorama político nacional e internacional, o la propia viabilidad de empresas y/o modelos de negocio. (párrafo 1,2)

Por otro lado, en el contexto nacional, para la Sociedad de Comercio Exterior del Perú:

A raíz de la crisis causada por la COVID-19, las Mypes se vieron fuertemente afectadas. Así, en 2020, se registraron aproximadamente 3.1 millones de Mypes distribuidas a lo largo del territorio nacional, un 48.8% menos que en 2019. Esto

demuestra el gran impacto de la pandemia dentro del rubro empresarial, pero también rebela un mecanismo de transmisión de la crisis económica hacia los hogares que subsistían de los ingresos generados por las Mypes. El impacto de la crisis económica también se ha visto reflejado en la evolución de las ventas, lo que implica otro vehículo de impacto en el desempeño productivo empresarial y en los ingresos de miles de hogares peruanos. De acuerdo con cifras de la Enaho, las ventas totales realizadas por las Mypes en 2020 alcanzaron aproximadamente S/ 60,489 millones, lo que significó una disminución del 59.2% frente a lo reportado en 2019. Dicho nivel en ventas se dio como resultado al cierre total de la economía durante los meses de marzo, abril y mayo de 2020 y el subsiguiente enfrentamiento al distanciamiento social obligatorio. Cabe resaltar que desde 2007 hasta 2019, las ventas realizadas por las Mypes presentaban un crecimiento constante, con una tasa de crecimiento promedio anual de 4.1%; no obstante, en 2020, dicha variable retrocedió a niveles previos a 2007, lo que implicó un retroceso de más de 12 años. Además, dicho resultado muestra que la disminución en la generación de ingresos por parte de las Mypes ha sido mayor a la caída en la cantidad de negocios y a las variaciones en la producción nacional, lo cual sugiere una reducción en sus ventas promedio ligadas a una menor productividad o la demanda. Tal es así que, en 2020, las Mypes en el Perú alcanzaron ventas equivalentes al 8% del PBI, 11 puntos porcentuales (pp) menos que en 2019, según cifras del INEI. (COMEX, 2020)

Por lo indicado anteriormente, se ha planteado el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios y de la empresa Team Talent Sales S.A.C, 2021?;

por ello, en aras de responder la pregunta propuesta, se ha planteado el siguiente objetivo de investigación: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector servicios del Perú: Caso Empresa Team Talent Sales S.A.C, Lima, 2021.

Para dar respuesta al Objetivo General, se han propuesto los siguientes Objetivos Específicos:

1.- Determinar las características del financiamiento y de la rentabilidad en las empresas del sector servicios del Perú en el año 2021.

2.- Describir las características del financiamiento y de rentabilidad de la empresa Team Talent Sales S.A.C, 2021.

3.- Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Team Talent Sales S.A.C, 2021.

Asimismo, la presente investigación se justifica en razón a buscar generar oportunidad de investigación a futuro para quienes tendrán variables de investigación semejantes; a su vez se justifica prácticamente en razón a la aplicación práctica de lo investigado en la realidad de diversas empresas del sector de la asesoría inmobiliaria - comercial en Lima. En cuanto a su justificación metodológica, la idea es generar contenido de aporte académico valioso para los colegas del campo contable. Por último, se justifica socialmente en el impacto que puede generar las variables a investigar, así como la repercusión dentro del entorno social (ámbito de influencia de la empresa investigada).

La metodología empleada fue no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso; tuvo como población a todas las MYPE del sector servicios a nivel nacional, regional y local, tomándose como antecedentes para el desarrollo de la investigación, y como muestra de estudio se tomó a la empresa Team Talent Sales S.A.C. Para el recojo de la información se utilizaron la técnicas revisión bibliográfica, entrevista y análisis comparativo, y como instrumentos se utilizaron las fichas bibliográficas, cuestionario de preguntas y cuadros de resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

Se encontró que las MYPE del sector servicios del Perú, obtienen financiamiento bancario (financiamiento externo) a largo plazo, invirtiéndolo en mejoras estructurales. La empresa Team Talent Sales S.A.C obtiene financiamiento propio mediante la venta de activos, usándolo para capacitación del personal. Por último, las MYPE del sector servicios del Perú y la empresa analizada sólo coinciden en el uso del financiamiento y en la rentabilidad.

Se concluye por tanto que las MYPE prefieren financiamiento externo a través de entidades financieras, no siendo así en la empresa caso de estudio, manteniendo este financiamiento interno. Se establece también la relación positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad.

## **II. Revisión de Literatura.**

### **2.1. Antecedentes**

#### **Internacionales**

**Illarte (2017)**, en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, para optar el grado de Magíster en finanzas.

Tuvo como objetivo general realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile, revisar cuáles son las variables que influyen en las características del financiamiento para estas empresas, testear las variables que afectan el nivel de endeudamiento de la empresa y los factores que influyen en su rentabilidad. En cuanto a su metodología es de tipo cualitativa, descriptiva, documental – de campo, transversal; utiliza como instrumentos los cuadros estadísticos y las encuestas, analiza de forma meticulosa la forma de financiamiento por parte de las entidades financieras, tomando como punto de partida a las *Small Business Development Center (SBDC)* estadounidense, concluyendo la necesidad de crear programas estatales que financien a aquellas Pymes y Mypes prestándoles asistencia de forma transversal , ayudándola tanto financieramente, así como en la áreas de marketing, organización, ingeniería, etc. para que así puedan ser más competitivas; Asimismo establece que en Chile, el acceso al financiamiento es porcentualmente menor en pequeñas compañías, dado que el tamaño de estas si influye en su ROE, pero de manera negativa, debiéndose esto a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes; por tanto, poseen un costo de financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda.

**Amor** (2017), en su tesis denominada “El Problema del Acceso al Financiamiento de las pymes” para optar el grado de MBA, tuvo como objetivo principal analizar cómo funcionan los mecanismos financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, tanto por el lado de la oferta como la demanda como así también sus causas en la baja

participación en el uso del mercado de capitales de estas últimas. De acuerdo al desarrollo de esta investigación, fue de tipo cualitativa y descriptiva, el diseño de investigación se diseñó en forma no experimental, En este caso se realizó un análisis ex post del estado de situación del sistema financiero con las consiguientes opciones de financiamiento en el mercado de capitales en el mundo y en Argentina, y luego se exploraron variables que pueden indicar un ambiente propicio para el crecimiento de esta metodología en nuestro país. Sin embargo, vale aclarar que sí se realizaron una serie de entrevista para recopilar información y opiniones que ayude a validar algunas de las hipótesis formuladas. Estableció como conclusión que estimular desarrollo del mercado de capitales para estas empresas (entiéndase Micro, pequeñas y medianas empresas) mediante estímulos fiscales, proceso de registración y listados más sencillos, serian altamente provechosos tanto a inversores como destinatario del financiamiento seria de una gran utilidad, generando una nueva herramienta de fondeo con tasas competitivas y mayores plazos, tomando como referencia el modelo de alianzas utilizado en la bolsa chilena.

**Figuroa (2019)**, en su tesis denominada “Evaluación de la factibilidad estratégica, técnica y económica para la creación de una empresa de servicios de consultoría en estrategia orientados a las pequeñas y medianas empresas en Chile”, para optar el grado de Magíster en gestión y dirección de empresas; tuvo como objetivo general evaluar la factibilidad estratégica, técnica y económica para la creación de una empresa que desarrollará servicios de consultoría en estrategia orientados a las pequeñas y medianas empresas en Chile con una tasa interna de retorno del 20% en un período de dos años. La metodología de investigación usada es No experimental, de campo, descriptiva,

con diseño de estudio cuantitativo descriptivo, transversal, se empleó como técnica de recolección de datos la recopilación de datos bibliográficos, la encuesta y análisis FODA, se aplicó un cuestionario de respuesta a diversas empresas del sector servicios de consultoría, arrojando como conclusión principal: el modelo de negocio y los flujos de ingresos programados no permiten que la evaluación económica fuera factible de efectuar en sólo 24 meses de operación, las medianas empresas es el segmento más atractivo para desarrollar el presente modelo de negocio porque están dispuestos a invertir y consideran la estrategia como elemento más importante para competir, es por ello que la orientación a ellas es adecuada.

## **Nacionales**

**Chuquiya (2016)**, en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ferreterías (Salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014.” Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro venta minorista de ferreterías (salida Huancané) del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 70% es masculino y el 60% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 55% afirman que

tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 80% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 55% financia su actividad económica con préstamos terceros y el 10% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 20% si recibió capacitación y el 15% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 85% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 65% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

**Quispe (2019)**, en su tesis denominada Caracterización Del Financiamiento De las Micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso Empresa de Transportes "Expreso Antezana Hnos S.A." de Ayacucho, 2018; tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa de transportes "Expreso Antezana Hnos. S.A." de Ayacucho, 2018. La investigación fue descriptiva. Para la obtención de información se recaudaron las siguientes herramientas: Fichas bibliográficos, un cuestionario pertinente de 21 preguntas cerradas y los cuadros 01 y 02 de la presente investigación, obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto al objetivo específico 1, desde los diferentes punto de vista los autores establecen que es muy importante el financiamiento a corto y a largo plazo que utilizan las distintas entidades otorgándole a dichas MYPE, el financiamiento es la oportunidad de estabilizar sus operaciones socio económicas de eficaz y eficiente. Con respecto al objetivo específico 2: Según la información obtenida de la empresa de

transportes Expreso Antezana Hnos. S.A.”, a la fecha tiene 25 años en el mercado peruano, actualmente cuenta buen historial crediticio, es por ello fue aprobado el crédito solicitado. Con respecto al objetivo específico 3: Como los resultados de la empresa en estudio el financiamiento adquirido fue financiado al capital de trabajo. Se concluye que la empresa de transportes solicitó financiamiento a la entidad bancaria BCP quién le otorgó el crédito a sola firma por un monto de 160,000 soles pagados a largo plazo (36 meses) con una tasa de interés aceptable de 1.25% mensual. Dicho préstamo fue utilizado para capital de trabajo y reparación de las unidades.

**Lockuan** (2021), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Novedades E&M - Casma, 2019”, tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Novedades E&M de Casma, 2019. La metodología de investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

Como conclusión se estableció que las MYPE prefieren el financiamiento de tercero a corto plazo de entidades no bancarias, el cual no coinciden con el caso de estudio, el cual prefiere el financiamiento propio, sin embargo, estaría dispuesto a un financiamiento a corto plazo de entidades bancarias, además las MYPE y el caso utilizan el financiamiento para comprar mercaderías.

## **Regionales**

**Cortijo** (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Midas Transportes y

Servicios E.I.R.L. de Lima 2016”, tuvo como objetivo determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Midas Transportes y Servicios E.I.R.L. de Lima, 2016. El tipo de investigación es cualitativo, de nivel descriptivo y diseño de la investigación fue no experimental, bibliográfico, documental y de caso. De acuerdo a los hallazgos obtenidos, según el objetivo 1, los autores nacionales coinciden en que el financiamiento con recursos externos les ha permitido incrementar sus niveles de rentabilidad, estos recursos los han obtenido de las empresas bancarias, aunque con altas tasas de interés y por ello, han acordado amortizar en corto plazo. En relación al objetivo 2, se aplicó como instrumento un cuestionario dirigido al gerente de la empresa Midas Transportes y Servicios E.I.R.L. determinándose que la empresa obtiene financiamiento para la compra de activo fijo, lo cual incrementa su utilidad, su principal fuente de financiamiento son las empresas bancarias, que tiene bajas tasas de interés, razón por la cual acuerda amortizar a largo plazo.

**Matos (2021)**, en su tesis que lleva como título “Arrendamiento financiero y su impacto en la rentabilidad de las Pymes en el distrito de Independencia, 2019”, tuvo como objetivo determinar el arrendamiento, financiero el contrato mercantil implementado siguiendo las normas correctamente puede impactar en la rentabilidad de los negocios en el distrito de Independencia. La metodología de la investigación es de enfoque cuantitativo de investigación tipo aplicada, con un diseño no experimental, correlacional causal, con una población determinada mediante censo conformada por 35 emprendedores dedicados a la fabricación de calzados y plásticos en el distrito de independencia, para la recolección de datos se aplicó la encuesta, instrumento el cuestionario, para la medición de

confiabilidad se utilizó el Alfa de Cronbach y la validación de las hipótesis mediante coeficiente de correlación Rho Spearman. Los resultados más relevantes indican que muchos de los emprendedores o empresarios del distrito de independencia desconocen sobre la alternativa de financiamiento como es el arrendamiento, pues este instrumento les permite acceder a la adquisición de maquinarias lo cual permitiría mejorar el desarrollo de las actividades incrementando su rentabilidad. Finalmente con el trabajo de investigación se llegó a concluir que el arrendamiento financiero impacta en la rentabilidad de las empresas estudiadas, si se implementa según las pautas mencionadas en la NIFF 16 las dos partes no tienen inconvenientes.

**Ponce & Yparraguire (2019)**, en su tesis denominada “El Mercado Alternativo de Valores y su impacto en la financiación en las medianas y pequeñas empresas en el Perú durante los periodos 2017 a 2018”, tuvo como objetivo general: Determinar cuál es el impacto del Mercado Alternativo de Valores en la financiación en las medianas y pequeñas empresas en el Perú durante los periodos 2017 a 2018. La tesis se realizó bajo un enfoque cuantitativo, su alcance fue de tipo exploratorio, descriptivo – explicativo. Se concluyó que la participación activa en el mercado alternativo de valores tiene un impacto favorable en la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas, dado que ya que el 78% de las empresas se encontraban financiadas con el Sistema Bancario antes de ingresar al MAV a un costo mayor del 16%; sin embargo, después de ingresar al MAV el 56% de las compañías refinanciaron sus obligaciones financieras con el Sistema Bancario, a un costo menor del 10%; por lo tanto, podemos afirmar que las tasas de interés ofrecidas por las instituciones financieras bajarían en 6% y 9% después de haber colocado sus emisiones en el Mercado Alternativo de Valores. Del mismo modo, después de haber ingresado al

MAV, el 67% de las compañías, ha obtenido un rendimiento de su patrimonio mayor al 11%, para las compañías conocer el tiempo de recuperación y rentabilidad de un proyecto de inversión es de vital importancia en la elaboración del planeamiento financiero y así poder cuantificar sus variables financieras de financiamiento, inversión, operación y creación de valor.

### **Locales**

**Fasanando (2019)**, en su tesis denominada “Activos fijos y su incidencia en la rentabilidad de las empresas de juegos de azar, Los Olivos, 2019”, tuvo como objetivo general “Determinar si inciden los activos fijos en la rentabilidad de las empresas de juegos de azar, Los Olivos, 2019”. Por ende, el método utilizado fue hipotético deductivo con un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un nivel explicativo causal y un diseño no experimental transversal. Por otro lado, la población está constituida por 21 trabajadores que laboran a diario en el establecimiento de entretenimiento ubicados en el distrito de Los Olivos y la muestra está compuesta por 19 colaboradores. Se empleó el instrumento de medición denominado cuestionario, el cual contiene 16 preguntas establecidas. De tal manera, para la recolección de datos se utilizó el programa estadístico SPSS 24, permitiendo medir el nivel de confiabilidad de las preguntas estimadas a través del Alfa de Cronbach. Asimismo, se utilizó la prueba de Spearman para determinar el grado de correlación entre las variables mencionadas. Finalmente, se concluyó que en la presente investigación se obtuvieron resultados significantes que demostraron que los activos fijos si inciden en un 99.5% en la rentabilidad de las empresas de juegos de azar, Los Olivos, 2019.

**García et al. (2016)**, en la tesis denominada “Instrumentos financieros y rentabilidad de las agencias aduaneras de la Provincia Constitucional del Callao 2012-2015- Caso de pirámides agencia de aduanas S.A.” estuvo basada en un análisis financiero de los estados financieros, puesto que busco evidenciar el comportamiento de su influencia, en los diversos tipos de ratios respecto a gestión solvencia y rentabilidad. Para el desarrollo de la investigación se realizó a través de un enfoque descriptivo a través de gráficos y tablas estadísticas, lo cual para determinar la relación entre ambas variables se usó el coeficiente de correlación de Pearson y para determinar su influencia entre ambas variables se usó un análisis de regresión lineal. Con respecto a los resultados obtenidos se demostró que la utilización de los instrumentos financieros influyó directamente a la rentabilidad, logrando así que las fuentes de financiamiento en el caso del factoring y de la línea crédito son alternativas positivas que nuestro objetivo cumplió con nuestra investigación y por consiguiente genero liquidez, solvencia y rentabilidad aumentando así la productividad y generación de empleo.

**Agüero et al (2021)**, en su tesis denominada “El capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL): un análisis trimestral por sectores en el periodo 2010-2019” La presente investigación tiene como finalidad analizar las variaciones de la razón capital de trabajo respecto a las ventas (CT/V) y su impacto en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, considerando indicadores macroeconómicos en periodos trimestrales de los años 2010-2019. Se elaboró una data panel que contiene los estados financieros trimestrales de las empresas que pertenecen a los sectores agrario, industrial, minera, diversas y servicios públicos; evaluando si existe patrones de comportamiento regular que permitan identificar

estacionalidad en los promedios de las ventas y la razón CT/V. Para el estudio se utilizaron herramientas estadísticas como: análisis de varianza, pruebas no paramétricas (Kruskal Wallis-Wilcoxon), regresión lineal y coeficiente de determinación R<sup>2</sup>; que permitieron evaluar los resultados intrasectorial e intersectorialmente. Los resultados obtenidos muestran que la razón CT/V del total de las empresas no varía significativamente en periodos trimestrales; pero cuando se analiza la interacción de empresas y sector, hay evidencia estadística para afirmar que existe estacionalidad en el sector Agrario. Asimismo, se demuestra que el capital de trabajo influye positiva y significativamente en los indicadores de rentabilidad ROA y ROE.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

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

Las teorías heterodoxas de las financiación, como toda corriente económica, persigue como corriente el rechazo a la no neutralidad del dinero, entiendo la importancia de este, más allá de su simbología; por lo mismo, ello supone la existencia de condiciones de generación de empleo, flexibilidad total de los precios, existencia de mercados competitivos y que la oferta la determina la demanda. (Levy, 2019)

#### **Keynes y el Financiamiento**

En la Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, Keynes (1936) (citado por Levy, p.213) aún no incluía el motivo del financiamiento como un determinante para la demanda de dinero, ergo, ante las críticas de Ohlin y Robertson, Keynes introduce al año siguiente el motivo de financiamiento, manifestando que:

“los flujos “está(n) sujeto(s) a fluctuaciones propias” y el “efectivo que requiere puede movilizarse mucho más lentamente” (1937). El argumento central de Keynes en cuanto al motivo del financiamiento<sup>1</sup> supone que:

Los bancos pueden crear liquidez como respuesta a la demanda de las empresas sin modificar la tasa de interés, trasladando así la capacidad del financiamiento y la estabilidad económica hacia el comportamiento de los bancos. De este modo, el financiamiento proviene de los bancos vía la creación de depósitos contra sí mismos y así los mercados de capital pueden adelantar liquidez, por ende, no existe diferencia alguna entre ambas formas de crear liquidez. (1937, p. 208)

Se señala por lo mismo que el sistema de mercado de capitales, o en su defecto el sistema bancario, está preparado para aumentar la demanda dineraria, sin que ello afecte o influya en la tasa de interés del crédito.

### **La Teoría Circuista**

Cuando nos referimos a la teoría Circuista, esta nos plantea el análisis de la triada de flujos existente las entidades del sistema financiero, las empresas y las familias, las cuales generan relación de consumos contante (circuito) que expone el nacimiento de obligaciones financieras, de producción y de destrucción de deudas. Al respecto, para Parguez y Seccareccia (2000), citados por Rochon (2006) citados por Levy (2019) cuando nos manifiesta la existencia de fases del ciclo monetario:

---

<sup>1</sup> Se centra en 4 artículos elaborados entre los años 1937 al año 1939.

El ciclo monetario tiene dos fases: una de entrada y de salida; que Parguez y Seccareccia (2000) denominan *efflux* y *reflux*. La primera (*efflux*) abarca el proceso de otorgamiento de créditos a los agentes solventes, los pagos a los factores productivos y el aumento del ingreso. La segunda fase (*reflux*) implica gastar el ingreso (demanda efectiva), el cual retorna a las empresas permitiéndoles anular sus deudas. Desde esta perspectiva la demanda efectiva se expande *pari passu* con el volumen de los créditos. Es decir, las expectativas de los bancos son similares a las de las empresas y el circuito monetario se cierra si los bancos centrales no modifican las tasas de interés y los procesos productivos no enfrentan rupturas. (p. 215)

Por otro lado, Graziani (2003), citado también por Levy (2019), tiene una visión, que no bien no es distinta de la desarrollada en el párrafo anterior, se aleja en cuando a las bases, estableciendo 4 etapas para el circuito monetario:

En primer lugar, los créditos financian la masa salarial (p. 27), porque se destinan a cubrir los gastos intercapitalistas, lo cual, a su vez, permite que se anulen los créditos entre sí (p. 28), incluyendo la compra y venta de títulos financieros. Segundo, la liquidez es limitada y el acceso a los créditos es diferenciado así como sus costos (p. 25). Tercero, el crédito cubre la producción, incluidos los bienes de consumo y de capital fijo (p. 69). Y cuarto, existe una diferencia entre el proceso de producción y la realización de los bienes de inversión —esto último es financiado a través de las ganancias retenidas o vía la transformación de las ganancias en ahorros financieros—. Así, los créditos abren el circuito monetario,

se canalizan al pago de los salarios (gasto corriente), aumentan el ingreso a partir de la decisión de las empresas sobre qué producir (bienes de consumo o de inversión) y los trabajadores determinan el nivel salarial y del empleo. (p. 215)

### **2.2.1.2. Teorías tradicionales sobre el financiamiento**

#### **Las ideas de Modigliani y Miller.**

Para Modigliani y Miller, citados por Drimer (2008):

El costo del financiamiento de una firma o empresa es independiente del nivel de endeudamiento de la misma, al respecto, se entiende que al crecer el nivel de endeudamiento, aumenta el costo de endeudamiento, disminuyendo a su vez el rendimiento esperado del patrimonio propio, con lo cual el costo promedio permanece constantes.

A favor de esta posición, Modigliani y Miller argumentan sobre tres razones:

La primera afirma que las operaciones de arbitraje, esto es de compraventa simultánea para aprovechar transitorias faltas de homogeneidad en los valores, llevan los rendimientos del mercado financiero a un mismo valor promedio para cada tipo de actividad, haciendo imposible todo arbitraje ulterior.

La segunda afirma que la obtención de endeudamiento permite incrementar la rentabilidad, hasta cierto punto de riesgo aceptable por el mercado.

Finalmente, la tercera afirma que el principal factor que incide en la notoria apetencia por endeudamiento que muestran las empresas en la práctica de los

negocios es el escudo fiscal (tax shield), que surgiría de computar el ahorro impositivo por el pago de intereses. (p. 10)

**El Modelo de Fijación de Precios de los Activos de Capital.** Conocida como CAPM (Capital Assets Pricing Model por sus siglas en Inglés), desarrollada por William Sharpe, basándose en la Teoría de los portafolios de inversión<sup>2</sup>, al respecto Drimer (2008) considera:

Los dos conceptos básicos son la rentabilidad y el riesgo, evaluados mediante técnicas estadísticas. Considera a la rentabilidad como la media de los rendimientos esperados de un instrumento financiero y al riesgo como la dispersión relativa que pueden asumir las variaciones probables de dichos rendimientos. En línea con la HME, supone para la probabilidad de ocurrencia de los distintos comportamientos del mercado tiene una distribución de frecuencias normal.

Entonces, halla las combinaciones óptimas de portafolios según su relación de rendimiento y riesgo. Aquellas combinaciones para las cuales no existan portafolios con mayor valor esperado e igual riesgo, o bien menor riesgo e igual valor esperado, serán los portafolios eficientes, cuyo conjunto puede traficarse como la curva de frontera de eficiencia del conjunto convexo de portafolios factibles.

---

<sup>2</sup> Dicha Teoría fue sustentada por Harry Markowitz, logrando resolver en términos matemáticos la optimización de inversiones en carteras diversificadas de títulos valores. Ha resultado la base de numerosos desarrollos, lo que le ha valido el Premio Nobel de Economía en 1990. (Drimer, pág. 11)

Finalmente, teniendo en cuenta las expectativas de los que toman la decisión respectiva, puede llegarse a una solución para encontrar el portafolio óptimo. Este será la cartera diversificada de títulos que minimice el nivel de riesgo total, satisfaciendo el rendimiento mínimo esperado por el decisor y el requisito de invertir todo el presupuesto de inversión disponible. La resolución matemática surge de aplicar técnicas de programación no lineal y es soluble por medio de matrices. ( p. 11)

### ***2.2.1.3 Clasificación del Financiamiento***

Para Mogollón (2011) citado por Castro (2019), considera que:

Las nuevas empresas consideran que su desarrollo se encuentra limitado por las dificultades para el acceso a financiamiento, debido principalmente a las condiciones financieras desfavorables como cronograma de pago muy corto o elevados costos. Asimismo, define la financiación como la forma de otorgar el capital necesario a la empresa de manera tal que pueda dar uso de esos recursos económicos para sus diferentes tipos de necesidades en el momento adecuado y menciona que la fuente de financiamiento más utilizada es el crédito bancario, sin embargo, existen nuevas formas financiamiento distintas al crédito bancario. (pág. 5).

Si seguimos la línea de Berger y Udell (1998) citados también por Castro (2019), consideran que:

Las pequeñas empresas mantienen un ciclo de financiamiento según la etapa en la que se encuentran, accediendo a diferentes tipos de financiamiento. Al inicio de las actividades la empresa se financia vía aportes de los fundadores o de fuentes

cercanas. Conforme van creciendo, podrían acceder a fuentes a través de intermediarios como préstamos bancarios y capital de riesgo. Y por último, aquellas empresas que pasan esa fase y continúan creciendo podrían acceder a los mercados públicos. (p. 6)

**Financiamiento Interno.-** Es aquel tipo de financiamiento que proviene de los recursos particulares de la empresa, pudiendo ser: la creación de reservas de pasivo y de capital, aportes societarios, etc. Para facilitar la conceptualización del financiamiento interno, pongamos el siguiente ejemplo: entendamos a la empresa como un complejo engranaje de un motor, este engranaje, para mantenerse lubricado y operativo, necesita lubricación, por tanto, haciendo uso de la sinonimia, el lubricante vendría a ser las reservas financieras con las que cuenta la empresa, y que ayuda a la operativización de los planeamientos y objetivos fijados.

Para Suárez, citado por Castro (2019):

Las empresas necesitan acceder a recursos financieros a fin de poder llevar a cabo su actividad, estos recursos los clasifica según su origen en financiación interna y externa.

- Financiación interna: También la denomina autofinanciación ya que considera la propia generación de recursos que la empresa realiza sin tener que buscarlos en el mercado financiero. Las principales fuentes son las siguientes: reservas (retención de beneficios), amortizaciones, provisiones y provisiones.

- Financiación externa: Son los recursos que la empresa consigue fuera y que a veces busca acceder debido a que la financiación interna no logra ser suficiente o aunque la empresa pueda autofinanciar todas sus inversiones, exista otras razones

por las cuales elegiría financiamiento externo. El autor menciona que las empresas pueden acceder a este tipo de financiamiento de estas formas: (a) aumentando el capital mediante emisión de acciones, (b) emitiendo obligaciones de manera que la empresa se endeuda o (c) accediendo a préstamos a corto, mediano o largo plazo en el mercado financiero. ( p. 8)

a) **Reservas de Capital:** Para el portal Spiegato:

Las reservas de capital son fondos que se reservan para su uso con proyectos específicos que presentan una inversión de capital a largo plazo, o que pueden estar relacionados con algún tipo de gasto de capital en el futuro.

La idea principal detrás de un fondo de reserva de capital es reservar activos que están fuera del presupuesto operativo habitual, y pueden usarse para compensar los gastos con proyectos que deben financiarse al menos parcialmente fuera del presupuesto operativo. Dependiendo de la cantidad de fondos en el fondo de reserva de capital y las regulaciones que rigen los desembolsos de ese fondo, puede ser posible financiar todo el proyecto de construcción utilizando la reserva.

b) **Ahorros personales:** Cuando hablamos de ahorros personales, nos referimos al tipo de ahorro realizado dentro de un determinado espacio de tiempo con una finalidad, en este caso, como medida de financiamiento a la empresa.

c) **Aportes societarios:** Vienen a ser aquellas prestaciones dinerarias o en bienes o derechos realizados por los socios para poder integrarlos en el capital social de la empresa, bien sea para aumento de capital o constitución.

#### **2.2.1.4 Fuentes y Formas de Financiamiento.**

La clasificación del financiamiento en función a la temporalidad se divide en dos:

**Largo Plazo.** Son todas las obligaciones económicas cuyo vencimiento es superior a 365 días calendarios o 12 (doce) meses.

**Corto Plazo:** son aquellas obligaciones que serán canceladas en un plazo menor a 12 meses; dichas fuentes usualmente son las más atractivas por su baja tasa de interés, lo que genera una dependencia que muchas veces es necesaria para la sostenibilidad de la empresa

**El Financiamiento a Corto Plazo.** Constituido por:

**Crédito Comercial.** Es cuando una persona, usualmente jurídica, ofrece créditos pactando con los adquirentes una fecha de pago establecida e improrrogable, en el caso de incumplirse de la promesa de pago pactada, el proveedor (que pasa a convertirse en acreedor) podría tomar acciones legales para que se restituya el crédito comercial.

**Crédito Bancario.** Es una operación financiera realizada entre una empresa del sistema financiero y una persona jurídica o natural (sólo aplicable cuando esta tiene una Mypes y está en proceso de formalización), en la cual la primera otorga una cantidad de efectivo con la condición de que la empresa le devuelva la contraprestación de forma periódica más intereses legales en el plazo determinado de tiempo pactado.

Al respecto, según el BID, se establece que:

En Latinoamérica, los préstamos bancarios constituyen una alternativa de financiamiento bastante accesible para las pymes. Estas cuentan en Chile, Colombia y el Perú, por ejemplo, con una alta tasa de acceso al crédito bancario. En el caso de las pymes chilenas, el porcentaje es de 72%; y en Colombia, de 68%, En el Perú llega a 63%; sin embargo, menos del 34% corresponde a plazos mayores de un año, como en Chile. El Salvador es la única excepción, pues en este país el 74% de los créditos son a plazos superiores a un año. (Mendiola et al, 2016, pág. 50)

**Pagaré.** Es un documento contable o título valor que mantiene carácter de obligatoriedad, en donde una persona jurídica se compromete a cancelar una prestación dineraria (deuda) en una fecha determinada pactada en el documento.

**Línea de Crédito.** Una línea de crédito es una cantidad de dinero que una entidad financiera pone a la disposición de una persona o entidad en una tarjeta de crédito o una cuenta corriente, a diferencia del crédito bancario, la línea de temporalidad es constante basada en la relación financiera entre ambos agentes; esta relación es generada por diversas circunstancias, aunque usualmente aplica la temporalidad y confianza entre ambos agentes, aparte de la condición de buen pagador.

**Papeles Comerciales.** Es una manera de Financiamiento a un corto tiempo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren las entidades financieras como las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean hacer una inversión a corto

plazo de sus recursos temporales excedentes. Generalmente se valen de títulos valores nominativos.

***Financiamiento por Medio de la Cuentas por Cobrar.*** Consiste en el financiamiento a través de activos provenientes de deudas con personas jurídicas o naturales, dependiendo del plazo a cobrar, puede ser circulantes cuando son a corto plazo o fijas cuando son a largo plazo

***Financiamiento por Medio de los Inventarios.*** Teniendo la empresa reservas de bienes provenientes de su inventario, puede utilizarlo como garantía ante un acreedor, quedándose con la propiedad este en caso la empresa incumpla el trato, generalmente se utilizan la prenda y la anticresis.

**Financiamiento a Largo Plazo.** Constituido por:

***Hipotecas.*** Es una figura en la que dos sujetos (acreedor hipotecario y deudor) celebran una relación necesariamente contractual, en la cual el acreedor hipotecario genera una prestación a favor del deudor, entregándole este en calidad de retención un bien mueble o inmueble, quedándole obligado el deudor en cancelar la prestación económica en el plazo y modalidad pactados.

***Acciones.*** Las acciones vienen a ser la participación, de manera patrimonial o en efectivo de una persona natural o jurídica a quien se le denomina accionista. Se encuadra dado que las acciones, al valorizarse en el mercado bursátil, pueden generar ganancias siempre y cuando se sepa en donde comprar y cuando vender dichas acciones.

**Bonos.** Los bonos son instrumentos de deuda consistentes en la relación entre un prestatario, quien adquiere un bono emitido por una entidad o empresa, obligándose esa a devolver el valor de dicho bono más los intereses (denominados cupones)

**Arrendamiento Financiero:** También denominado leasing, es un contrato negociado entre el propietario legal de un bien determinado y un arrendatario, en el cual este último puede utilizar en calidad de arriendo un bien determinado hasta la cancelación del valor del bien al propietario del bien arrendado, transmitiéndose la propiedad hacia quien antes era el arrendatario.

## **2.2.2 Teorías de la Rentabilidad**

Para Contreras y Díaz (2015): “La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital.” (pág. 40). De igual manera, la presente teoría presupone la existencia de una dualidad de rentabilidad, a la cuales son aplicables los instrumentos financieros, siendo estas la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica.

### **2.2.2.1 Niveles de Análisis de Rentabilidad**

**La Rentabilidad Económica:** Se entiende que la rentabilidad económica es parte vinculante de la rentabilidad, al respecto:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con

independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. (Palomino Coz, 2018).

**La Rentabilidad Financiera:** Palomino (2018) nuevamente desarrolla el concepto de rentabilidad financiera, atendiendo a lo siguiente:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. (p. 47)

### **2.2.3 Teoría de las Empresas**

#### **2.2.3.1 Tipos de Empresas**

**Según su actividad Económica:** Las empresas siguiendo su sector económico, se dividen de la siguiente manera:

***Empresas del Sector Primario:*** Conocidas como actividades extractivas, su fuente de recursos primordial es generado o encontrado en estado natural, tales: minería, acuicultura, pesca, tala legal y agricultura.

***Empresas del Sector Secundario o Industrial:*** Conocidas también como actividades de transformación, son aquellas empresas que realizan transformación, envase, traslado y refinamiento de aquellas materias primas obtenidas en estado bruto; así tenemos a: refinerías, siderúrgicas, madereras, y plantas de Licuefacción.

***Empresas del Sector Terciario o de Servicio:*** Sector económico en el que prevalece el caudal humano, referido a la ejecución de servicios personales o profesionales tales como: transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

**Según el tamaño de la empresa.** Las empresas según su tamaño se distribuyen de la siguiente manera:

***Grandes Empresas:*** Están caracterizadas por hacer uso de capitales y activos grandes, y que cuentan con capitales invertidos en las principales Bolsas de Valores del Mundo, asimismo cuentan con activos en otras industrias, gran capital humano, lo que genera que manejen líneas de crédito superiores a las 150 UIT y generalmente utilicen el financiamiento interno como principal fuente para capitalizar activos y cubrir pasivos. Su participación en el mercado es bastante importante, y en algunos casos, su posición es monopólica.

**Pequeñas empresas.** En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, cuyo impacto económico en una economía macro como una nacional es casi nulo, que deben estar regidas por extremos para conseguir dicha categorización. Las pequeñas empresas (PYMES en Perú) deben tener un ingreso determinado, así como tener cierta cantidad legal de trabajadores.

**Microempresas:** Esta categorización de la empresa incluye muchas veces que mantengan sistemas de fabricación artesanal y con todo lo relacionado con la administración, producción, ventas y finanzas de una fase elemental, pasando en gran parte de los casos que el propietario sea el único capital humano presente.

#### **2.2.4 Marco Conceptual**

**Financiamiento.** Cuando nos referimos al financiamiento, aparece infinidad de conceptos que nos permite dilucidar con claridad el significado de lo contenido, por lo mismo se señala que:

Es importante la conceptualización del financiamiento, puesto que al ser nuestra variable principal, es necesario que ahondemos sobre el tema; al respecto, para Durán (2021):

La financiación es uno de los puntos más básicos a la hora de arrancar cualquier proyecto empresarial, o cuando se desea crecer una vez formado. La definimos como la forma en la que la empresa obtiene recursos y/o dinero para llevar a cabo diferentes proyectos en mente. Para ello, es fundamental conocer de antemano de cuántos recursos y dinero disponemos y cuánto necesitamos para acometer determinados objetivos. Una falta de planificación inicial puede suponer la ruina de una empresa. (párrafo 3).

Por otro lado, para el portal Circulantis (s.f.): “Se trata del proceso de captación de fondos para desarrollar una actividad empresarial. Es la que da soporte a todos los activos de los que dispone una organización y proviene de distintas fuentes.” (párrafo 6). Entendemos entonces que el financiamiento deviene en las distintas formas en las que las empresas, por extensión MYPE, obtienen los recursos para cubrir su presupuesto y realizar a profundidad las actividades económicas.

Siguiendo esa misma, el BID considera que el acceso al financiamiento, al menos en el caso peruano, depende mucho de factores ajenos a la relación comercial – contractual de los agentes intervinientes, al respecto:

El estudio de caso de Perú revela que la situación de acceso de las Pymes al financiamiento puede ser muy distinto cuando cambia la coyuntura macroeconómica. En concreto, en situaciones de expectativas positivas económicas las Pymes se benefician de un incremento general del crédito bancario, pero en situaciones de desaceleración económica se percibe que los créditos a Pymes generan un mayor riesgo para el prestamista y esto resulta en una contracción del crédito bancario al segmento. (Banco Interamericano de Finanzas, 2002, p. 9)

**Rentabilidad.** Para Prana (2020):

La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades; para medirla se utilizan indicadores financieros que evalúan la efectividad de la administración de la organización.

Para el cálculo de la rentabilidad de una empresa, se emplean ratios de rentabilidad. Se trata de fórmulas matemáticas que nos permiten develar cuál es la marcha de la empresa, inversión o proyecto a nivel financiero o económico, es decir, la eficiencia con la que se utilizan los recursos para obtener los beneficios. (párrafo 1,2)

**Estructura de Financiamiento.** Para Drimer (2008):

Se denomina estructura de financiamiento a la combinación de todas las fuentes de financiamiento que permiten adquirir los recursos activos que emplean las organizaciones. Está conformada por el endeudamiento, que son recursos aportados por terceros, y el patrimonio neto, que son los recursos propios de las organizaciones, aportados inicialmente por sus asociados. (pág. 17)

Para Enrique Rus (2020):

“La estructura financiera de una empresa es la composición de las fuentes de financiación o pasivo formadas por los recursos ajenos, representados por las deudas a corto y largo plazo, y los recursos propios o también llamados patrimonio neto.” (párrafo 1).

Entonces, podemos definir que la estructura financiera se encuentra vinculada o representada en el pasivo del balance de una empresa, representando así la financiación empresarial; en contrario, el activo se relaciona con la inversión.

**Apalancamiento.** Para Santiago, en su artículo denominado ¿Qué es el apalancamiento financiero?, establece lo siguiente:

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

Mucho se ha discutido sobre los efectos del apalancamiento financieros, al respecto, es interesante lo que sostiene Calvente (2022) en la página del BBVA, al establecer que:

Uno de los principales beneficios de recurrir al apalancamiento es su efecto multiplicador, de manera que un pequeño aumento del capital invertido mediante fondos prestados puede provocar un efecto más que proporcional sobre los beneficios. Además permite acceder a inversiones a las que de otras formas sería imposible hacerlo, al no disponer de suficientes fondos (sería el caso de las inversiones que requieran un importe mínimo de entrada). Por otro lado, el apalancamiento financiero positivo se ve favorecido en épocas de inflación.

El efecto que produce el endeudamiento en la rentabilidad financiera, puede ser positivo, -si el rendimiento de la inversión es superior al coste de la deuda-, negativo, -si es inferior- o neutro -si no varía la rentabilidad financiera-. Interesa por lo tanto recurrir al endeudamiento o apalancamiento si el rendimiento

obtenido de las inversiones financiadas con la deuda es mayor que el coste financiero de la misma. (párrafos 3,4).

**Balance.** Cuando hablamos de balance, se entiende por ello a un documento financiero crucial, por lo mismo, se señala que:

Es un importante documento financiero preparado de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) que enumera todos los activos de una compañía por su valor contable y que enumera por separado todos los pasivos de la compañía y el patrimonio neto de los propietarios por su valor contable. Este documento refleja los valores en una fecha concreta. En los últimos años, se han producido movimientos para cambiar el método de cálculo y centrarlo más en los valores de mercado y menos en los valores contables. A veces, los balances se denominan estados de situación financiera. El término «balance» deriva del hecho de que el valor contable del activo total debe ser igual al valor contable del pasivo total (exigible más patrimonio neto). Inventario establecido periódicamente de la totalidad de lo que una empresa posee (activo) y adeuda (pasivo) Expresión contable de la situación patrimonial (bienes, derechos, deudas y capitales propios) de una empresa. (Flórez & Hernández, 2016)

**Capital:** Si bien la palabra “Capital” tiene acepciones bastantes conocidas y utilizadas en múltiples formas, en el campo contable y administrativo tiene una significancia capital, para Westreicher (2020): “El capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con

su actividad económica”. Mucho más profundo es el concepto desarrollado por Flórez, al referir qué:

Se entiende por capital el conjunto de bienes producidos que sirven para producir otros bienes. Capital en sentido financiero es toda suma de dinero que no fue consumida por su propietario, sino que ha sido ahorrada y colocada en el mercado financiero, bien sea comprando acciones, obligaciones, Fondos Públicos, o bien haciendo imposiciones en entidades de depósito, etcétera, con la esperanza de obtener una renta posterior en forma de dividendos o intereses. Capital en sentido jurídico es el conjunto de bienes y derechos que forman parte del patrimonio de una persona física o jurídica. Es ésta la más amplia de las tres acepciones del término capital. La vivienda de un particular, por ejemplo, forma parte de su capital en sentido jurídico, pero no de su capital en sentido económico ni de su capital en sentido financiero. Pero sí formarían parte de su capital en sentido jurídico, en cambio, sus activos económicos y financieros, si los tuviera. Conjunto de bienes producidos que se utilizan para producir otros. (Flórez et al, 2016, p. 24)

### **III. Hipótesis**

En la presente investigación no aplica hipótesis.

### **IV. Metodología**

#### **4.1. Diseño de Investigación**

El diseño que se utilizará en esta investigación es no experimental - bibliográfico – descriptivo - documental y de caso.

Como explica Hernández (1991):

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (p. 230)

## 4.2 Población y Muestra

### 4.2.1 Población

La población se encuentra constituido por todas la Mypes del sector servicios estudiadas y analizadas por los antecedentes nacionales, regionales y locales.

### 4.2.1 Muestra

Al ser una investigación de caso, la muestra de estudio vino a ser la empresa Team Talent Sales S.A.C, en la ciudad de Lima.

## 4.3. Variables de Operacionalización

Variables	Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Medición
<b>Financiamiento</b>	Según el portal Circulantis (s.f.): “Se trata del proceso de captación de fondos para desarrollar una actividad empresarial. Es la que da soporte a todos los activos de los que dispone una organización y proviene de distintas fuentes.” (párrafo 6).	<b>Instrumentos financieros</b>	Internos Externos Formales Informales	(SI)-(NO)

	Entendemos entonces que el financiamiento deviene en las distintas formas en las que las empresas, por extensión MYPE, obtienen los recursos para cubrir su presupuesto y realizar a profundidad las actividades económicas.	<b>Fuentes de financiamiento</b>	Recursos propios Créditos Bancarios Títulos Valores Pagos anticipados	
Rentabilidad	Según Prana (2020) La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades; para medirla se utilizan indicadores financieros que evalúan la efectividad de la administración de la organización.	Niveles de análisis de rentabilidad	Rentabilidad Económica  Rentabilidad Financiera	

**Fuente:** Elaboración propia en base a asesoría de DTI

#### 4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

##### Técnicas de recolección de datos

Para recolectar la información de la investigación, se utilizarán las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica para el objetivo específico 1, la entrevista para el objetivo específico 2 y análisis comparativo para el objetivo específico 3

**Instrumentos:**

Asimismo para el recojo de información se utilizarán fichas bibliográficas (objetivo específico 1), cuestionario de preguntas (objetivo específico 2) y los cuadros 1 y 2 de la investigación (objetivo específico 3).

**4.5. Plan de análisis**

La información recogida tanto a nivel - bibliográfico documental - y de caso, será organizada, estructurada y analizada en función de los objetivos específicos de la investigación.

- a) Para lograr el objetivo específico número uno se utilizará la revisión bibliográfica pertinente teniendo como instrumentos las fichas bibliográficas, posteriormente los resultados se describirán en el cuadro N° 1 de investigación.
- b) Para lograr el objetivo específico número dos se utilizará la técnica de entrevista, y como instrumento se usará el cuestionario de preguntas dirigidas; los resultados se incorporarán en el cuadro N° 02.
- c) Para lograr el objetivo específico número tres se usará la técnica de análisis comparativo y como instrumento los cuadros de resultados obtenidos N° 1 y N° 2.

**4.6 Matriz de Consistencia**

Ver anexo 01

#### 4.7. Principios éticos.

La presente investigación se basó en diversos principios contenidos en el Código de Ética para la investigación, siendo así que en aras de transparentar toda la información brindada en la presente investigación, hacemos extensivo los principios éticos que han regido esta investigación:

a) **Integridad científica:** Como lo establece el Código de Ética para la investigación, la integridad o rectitud al momento de investigar deben regir la vida misma e un investigador, extendiéndose asimismo hacia todo el campo de enseñanza y el ejercicio profesional del mismo, es decir, no se ciñe exclusivamente en la presente investigación, por el contrario, debe ser una constante en nuestra vida académica y profesional.

b) **Beneficencia no maleficencia** La investigación en curso se ciñe estrictamente a dicho principio ético, por cuanto la presente ha recopilado datos exclusivos para el desarrollo de una tesis de caso, por lo que implícitamente se nos hace saber que la información recopilada en modo alguno debe desviarse de su fin principal, y mantenerse en el mismo, ello con la finalidad de evitar ocasionar posibles efectos adversos y causar daño hacia una empresa que bienintencionadamente nos ha brindado su apoyo en la materialización de esta investigación.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

#### Tabla 01

Resultados del Objetivo Específico N° 01:

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Chuquiya (2016)	<p>Manifiesta que aprox. la mitad de los empresarios encuestados financia su actividad con préstamos de terceros, especialmente de la banca financiera, siendo que cerca de 10 % de empresarios invirtieron el financiamiento obtenido en mejoras internas. Por otro lado, la mayoría establece que los créditos otorgados ayudaron a mejorar su negocio y mejorar la rentabilidad de sus empresas.</p>
Quispe (2019)	<p>Establece que la empresa, debido a su buen historial de crédito, obtuvo financiamiento de la entidad Banco BCP por el monto de S/. 160.000 soles, con un financiamiento a largo plazo y una tasa de interés de 1.25% mensual, siendo que en muchas entidades bancarias la tasa de interés es mayor.</p>
Lockuan (2021)	<p>Determina que la mayor parte de las MYPE de Perú prefieren el financiamiento propio, sin embargo, en caso de solicitar financiamiento externo, buscan preferiblemente obtener financiamiento de terceros en un corto plazo con agentes que no sean entidades bancarias</p>
Cortijo (2017)	<p>Afirma que diversos estudios coinciden en que el financiamiento externo ha permitido que las MYPE de Perú sean mucho más rentables. De igual manera, manifiesta que la principal fuente de financiamiento externo solicitada por las MYPE son las empresas del sistema financiero – bancario, obteniéndose créditos a baja tasa de interés y con amortizaciones a largo plazo.</p>
Matos (2021)	<p>Propone que las MYPE y PYME del distrito de Independencia usen el arrendamiento financiero (financiamiento externo) como herramienta de financiamiento, puesto que ha determinado que el arrendamiento financiero impacta en la rentabilidad de las MYPE y PYME.</p>
Ponce & Yparraguirre (2019)	<p>Destacan la importancia de la participación del MAV en el financiamiento y rentabilidad de las MYPE y PYME, estableciendo que de la mayor parte de las empresas financiadas por bancos, aprox. el 56% refinanciaron sus obligaciones financieras y disminuyeron la tasa de interés; de igual forma, gran parte de las empresas han obtenido un rendimiento patrimonial mucho mayor.</p>

<b>Fasanando (2019)</b>	Concluye que el financiamiento mediante activos fijos permite obtener un mucho mejor margen de rentabilidad en las empresas del sector analizado.
<b>García et al. (2016)</b>	Refieren que el uso de instrumentos financieros influye de manera directa en la rentabilidad, manifestando que el financiamiento de terceros tales como el factoring y la línea de crédito a través de una entidad financiera son alternativas realmente positivas para mejorar la rentabilidad empresarial.
<b>Agüero et al. (2021)</b>	Establecen que la existencia de una relación proporcional entre la variable capital de trabajo y la variable ventas, denotando que a mayores ventas se necesita un mayor capital de trabajo, por lo tanto es explícito la necesidad de opciones de financiamiento para continuar con la rentabilidad en las empresas analizadas

**Nota:** Elaborado en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales

### 5.1.2. Respecto al objetivo específico N° 02

**Tabla 1**

IDEM	SI	NO	CARACTERÍSTICAS
¿Se financia la empresa sólo con financiamiento interno?	x		Financiamiento Interno

**Tabla 2**

IDEM	SI	NO	CARACTERÍSTICAS
¿Se financia la empresa sólo con financiamiento externo?		x	Financiamiento externo

**Tabla 3**

IDEM	SI	NO	CARACTERÍSTICAS
¿La empresa se financiaría con la Banca Formal?	x		Financiamiento externo formal

**Tabla 4**

<b>IDEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
¿La banca formal otorga mayores facilidades de crédito?		<b>x</b>	Factibilidad de crédito y rentabilidad

**Tabla 5**

<b>IDEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
¿Prefieren en financiamiento interno por encima del financiamiento bancario?	<b>x</b>		Financiamiento interno

**Tabla 6**

<b>IDEM</b>	<b>¿Qué tipo de financiamiento externo solicitaron?</b>		<b>CARACTERÍSTICAS</b>
Aporte de capitales			Tipo de financiamiento
Crédito bancario			
Anticipo de clientes			
Venta de activos	<b>x</b>		

**Tabla 7**

<b>IDEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de la empresa?	<b>x</b>		Financiamiento y rentabilidad

**Tabla 8**

<b>IDEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
-------------	-----------	-----------	------------------------

¿El financiamiento obtenido ha sido invertido en un programa de capacitación al personal?	<b>x</b>	Uso del financiamiento
-------------------------------------------------------------------------------------------	----------	------------------------

**Tabla 9**

<b>IDEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
¿Ha contribuido el uso de financiamiento, sea interno o externo, a la rentabilidad de la empresa?	<b>x</b>		Uso del financiamiento

**Tabla 10**

<b>IDEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
¿Considera usted que el aumento de los ingresos de la empresa se deba al financiamiento obtenido?	<b>x</b>		Financiamiento y rentabilidad

### 5.1.3. Respecto al Objetivo Específico N° 3

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2	RESULTADOS
<b>Fuente de financiamiento</b>	7 de 9 autores coinciden que las micro y pequeñas empresas obtuvieron financiamiento preferiblemente externo	La empresa Team Talent Sales S.A.C se ha financiado exclusivamente con financiamiento propio	No Coinciden
<b>Sistema Bancario</b>	4 de 9 autores coinciden en que las micro y pequeña empresas accedieron a créditos ante entidades bancarias	La empresa Team Talent Sales S.A.C. no se financió con la banca financiera	No coinciden
<b>Uso de financiamiento</b>	Los autores están de acuerdo en que el financiamiento obtenido por las micro y pequeñas empresas fue utilizado en mejoras internas y capital de trabajo	El financiamiento obtenido por la empresa fue invertido en capacitación al personal, por tanto cuenta como mejora interna	<b>Si coinciden</b>
<b>Plazo de Financiamiento</b>	Los autores citados en su mayor parte coinciden que establecer que las empresas buscan un financiamiento a largo plazo	La empresa Team Talent Sales S.A.C. apostó por un financiamiento a corto plazo	No coinciden
<b>Rentabilidad</b>	Los autores muestran que la mayor parte de las micro y pequeñas empresas	El gerente general establece que la empresa ha obtenido mayores	Si coinciden

---

presentan incentivos en la rentabilidad ante el uso de financiamiento	ingresos producto del financiamiento interno obtenido.
-----------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------

---

## 5.2 Análisis de Resultados

### 5.2.1 Respecto al Objetivo Específico 1

Para **Chuquiya (2016)**, **Quispe (2019)**, **Cortijo (2017)**, **Matos (2021)**, **Ponce & Yparraguirre (2019)**, **Fasanando (2019)** y **García et al (2016)** coinciden en cuanto a sus resultados que, las Mypes de Perú, sobre todo las del sector servicios, financian sus actividades con financiamiento externo, en su mayoría, establecen que aplican al financiamiento bancario, salvo **Matos (2021)**, para quien las micro y pequeñas empresas deberían financiarse mediante el arrendamiento financiero, igual opinión mantienen **Ponce & Yparraguirre (2019)**, quienes mencionan que determinadas empresas deben aplicar a un financiamiento a través del mercado de valores. Estos resultados van de la mano con los antecedentes internacionales propuestos, sobre todo a **Amor (2017)** y **Figueroa (2019)**, quienes coinciden en la importancia de potenciar el mercado de capitales dentro de sus países, brindando tasas de interés competitivas que faciliten el acceso al financiamiento bancario. En contrario sensu, **Lockuan (2021)** establece en su investigación que las empresas optan por un financiamiento propio, y en caso soliciten la efectividad de un financiamiento externo, se realizará mediante financiamiento externo No bancario. Estos resultados van en concordancia con lo que menciona **Illarte (2017)**, quien determina las dificultades de acceso al financiamiento en Chile, por lo mismo, propugna que las micro y pequeñas empresa que se encuentran en fase de crecimiento obtengan mayor rentabilidad. De igual manera, **Chuquiya (2019)** y **Quispe (2019)**

coinciden en el uso del financiamiento han aplicado en mejoras internas de las empresas, mientras **Matos (2021)** menciona que el desconocimiento en cuanto al uso del financiamiento impide que las empresas usen adecuadamente el financiamiento obtenido. Para finalizar, la mayor parte de los autores, entre los que se incluyen a **Chuquiya (2016)**, **Quispe (2019)**, **Matos (2021)**, **Ponce & Yparraguirre (2019)**, **Fasanando (2017)**, **García et al (2016)** y **Agüero et al (2021)** coinciden en la influencia del financiamiento para la optimización de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas.

### ***5.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2***

Para responder adecuadamente al objetivo específico 2 se empleó un cuestionario de 10 preguntas aplicado al gerente general de la empresa Team Talent Sales S.A.C, obteniéndose como resultado que la empresa estudiada financió sus operaciones con financiamiento interno, es decir, con los aportes de capitales brindados por los socios que conforman la empresa de caso, por otro lado la empresa Team Talent S.A.C establece que prefiere el financiamiento interno puesto que evita endeudarme a un plazo determinado y pagar los interés que corresponden a la aprobación y dación de un crédito financiero, siendo así que la venta de activos es su principal fuente de financiamiento interno.

Por otro lado, al referirse a la rentabilidad, se desprende del cuestionario aplicado que la venta de activos permite a la empresa obtener rentabilidad en comparación a años anteriores. Sobre la liquidez, se considera que el aumento de los ingresos obtenidos por la empresa permite que esta pueda cubrir sus obligaciones, basándose únicamente en el aprovechamiento de sus propios activos.

### **5.2.3 *Respecto al Objetivo Específico 3***

Para lograr obtener los resultados respecto al objetivo específico 3, se deben comparar los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, contrastando los resultados en un cuadro comparativo que alinea cuatro columnas:

#### **Respecto a las Fuentes de Financiamiento:**

**Chuquiya (2016), Quispe (2019), Cortijo (2017), Matos (2021), Ponce & Yparraguirre (2019), Fasanando (2019) y García et al (2016)** establecen que las micro y pequeñas empresas recurrieron a las fuentes de financiamiento internas y externas, estos resultados no coinciden con los resultados obtenidos del cuestionario presentado al gerente general de la empresa Team Talent Sales S.A.C, donde establece que la empresa solamente se ha financiado con recursos propios.

#### **Respecto al Sistema Bancario:**

**Quispe (2017), Cortijo (2017), Chuquiya (2016) y García et al. (2016)** en sus tesis establecen que las micro y pequeñas empresas que fueron parte e su población y muestra de estudio accedieron a financiamiento por parte de entidades bancarias; por tanto, no coincide con los resultados obtenidos de la empresa Team Talent Sales S.A.C, quienes se han financiado a través de aportes de capitales y ventas de activos.

#### **Respecto al Uso de Financiamiento:**

Diversos autores tales como **Chuquiya (2016) y Quispe (2019)** han mencionado que las empresas analizadas en sus investigaciones aprovecharon el financiamiento obtenido y lo invirtieron en mejorar internas, sea para reparaciones, acondicionamientos o desarrollo del personal. Por tanto, los resultados coinciden con lo respondido por el

Gerente general de la empresa Team Talent Sales en cuanto al uso del financiamiento, sea interno o externo.

#### **Respecto al Plazo de Financiamiento:**

Si bien algunos autores como **Lockuan (2021)** refiere que prefiere el financiamiento en corto plazo, en contrario **Quispe (2017)** y **Cortijo (2017)** mencionan en sus investigaciones que las empresas que fueron analizadas optaron por un financiamiento en un mayor plazo; por lo tanto no coincide con la respuesta dada por el Gerente general de la empresa Team Talent Sales S.A.C, quien prefiere acceder a un financiamiento en corto plazo.

#### **Respecto a la Rentabilidad:**

La mayor parte de los autores mencionados en los antecedentes, como **Chuquija (2016)**, **Quispe (2019)**, **Matos (2021)**, **Ponce & Yparraguire (2019)**, **Fasanando (2019)**, **García et al. (2016)** y **Agüero et al (2021)**, demuestran que existe vinculación positiva entre el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE y Pyme. Coincide entonces con el resultado de la empresa analizada.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Respecto al Objetivo Específico 1.**

Según los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, se concluye que las micros y pequeñas empresas del sector servicios obtienen preferentemente financiamiento bancario y en menor proporción financiamiento no bancario (financiamiento externo), de igual manera, cierta proporción de empresas

prefieren obtener financiamiento interno. En cuanto al plazo del financiamiento, se concluye que las MYPE prefieren un financiamiento a largo plazo puesto que reduce la proporción de pago mensual y la hace mucho más manejable que un financiamiento corto plazo. De igual manera, las MYPE usan el financiamiento obtenido para realizar mejoras internas dentro de la empresa. Finalmente, las MYPE del sector servicios han establecido la existencia de relación positiva entre el financiamiento obtenido y la rentabilidad empresarial post financiamiento. Por tanto, se recomienda que las MYPE, una vez obtengan el flujo de liquidez necesario, puedan reinvertir las utilidades adquiridas para evitar el pago de intereses devenido de financiamiento externo.

## **6.2 Respecto al Objetivo Específico 2.**

De los resultados obtenidos del cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Team Talent Sales S.A.C se logró exponer que la empresa se financia únicamente con financiamiento externo materializado en la venta de activos fijos, no considerando financiarse con créditos bancarios debido a considerar la inexistencia de mayores facilidades de acceso a dichos créditos, a diferencia del acceso al financiamiento interno utilizado, el cual se usa para invertirlo en un programa de capacitación al personal laboral, puesto que ello permite una optimización en el programa de ventas, catalogado como activos fijos. Se manifiesta según el cuestionario aplicado que la empresa considera que el financiamiento es una herramienta muy importante, puesto que ha permitido obtener rentabilidad positiva en la empresa.

### **6.3 Respecto al Objetivo Específico 3.**

Una vez realizado el análisis comparativo de los objetivos específicos 1 y objetivo específico 2 se establece que las características Uso del financiamiento y rentabilidad si coinciden, puesto que tanto las MYPE analizadas en los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, como la empresa Team Talent Sales usan el financiamiento para mejorar el proceso de servicio, de igual manera que consideran que un adecuado uso del financiamiento permite a la empresa generar solvencia y liquidez. Por otro lado, se logró identificar que fuentes de financiamiento, sistema Bancario y plazo de financiamiento no coinciden con los autores revisados en los antecedentes, puesto que algunas MYPES materia de estudio nacional, regional y local se acogen a un financiamiento mayoritariamente bancario, lo que no va en relación con el financiamiento optado por la empresa Team Talent Sales S.A.C, de igual manera, en cuando al plazo de financiamiento, las diversas MYPES analizadas optan por un financiamiento a largo plazo, en comparación, la empresa Team Talent Sales S.A.C busca un financiamiento de corto plazo para evitar posible pago de intereses en largo plazo, afectando la solvencia de la empresa. En razón de esto, se recomienda a la empresa que mantenga el financiamiento interno de momento, sin embargo, ante la necesidad de un financiamiento mayor que los activos fijos no puedan cubrir, puedo decidir optar por un crédito bancario para así lograr generar historial crediticio que lo convierta en un buen consumidor financiero.

### **6.4 Respecto al Objetivo General**

Tomando en cuenta lo analizado acorde a las conclusiones de los objetivos específicos y la revisión de la literatura se ha concluido lo siguiente: el financiamiento y

la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas y de la empresa Team Talent Sales S.A.C se caracterizan por que necesitan financiar sus actividades para poder seguir compitiendo en el mercado o seguir desarrollándose como empresa, de igual manera que se consigna la validez del financiamiento interno para un MYPE. En cuanto al destino del financiamiento, es mayormente usado para reinversión y mejora interna de la empresa, en el caso de la empresa Team Talent Sales S.A.C utilizada el financiamiento interno para la capacitación del personal. Para finalizar, se concluye que el financiamiento obtenido y utilizado según lo expresado permitió que la empresa Team Talent Sales S.A.C obtenga ratios positivos de rentabilidad.

## Referencias Bibliográficas

- Aguero Mori, C. E., Alvarez Salinas, A. M., Castillo Custodio, L. V., & Vargas Rodríguez, E. d. (2021). *El capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Un análisis trimestral por sectores en el período 2010 - 2019*. Tesis de Maestría, ESAN, Programa de Maestría en Finanzas 2018- 2, Lima. Obtenido de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/2310>
- Amor, F. (2017). *El problema del acceso al financiamiento de las pymes*. Tesis de Maestría, Universidad Torcuato Di Tella, Escuela de negocios UTDT, Buenos Aires. Obtenido de [https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11134/MBA\\_2017\\_Amor.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11134/MBA_2017_Amor.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Banco Interamericano de Finanzas. (2002). *El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento*. Informe de trabajo, BID, Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington DC. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Acceso-de-las-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-al-financiamiento.pdf>
- Calvente Orden, M. (14 de Enero de 2022). *Estrategias de inversión: ¿Qué es el apalancamiento financiero?* Obtenido de [bbva.com: https://www.bbva.com/es/estrategias-de-inversion-que-es-el-apalancamiento-financiero/](https://www.bbva.com/es/estrategias-de-inversion-que-es-el-apalancamiento-financiero/)

Castro Gamero, D. L. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de la Mypes de Lima Norte*. Tesis de licenciatura, Universidad de Piura, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Lima. Obtenido de [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP\\_AE-L\\_021.pdf](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AE-L_021.pdf)

Chuquija Chura, S. P. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ferreterías (Salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014*. Tesis de grado, Universidad Privada ULADECH, Juliaca. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_CHUQUIJA\\_CHURA\\_SILVIA\\_PILAR.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CHUQUIJA_CHURA_SILVIA_PILAR.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Circulantis. (s.f). Obtenido de [circulantis.com: https://circulantis.com/blog/fuentes-de-financiacion/](https://circulantis.com/blog/fuentes-de-financiacion/)

COMEX. (2020). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú - Resultado en 2020*. Informe de diagnóstico, COMEX. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf>

Contreras Salluca, N. P., & Díaz Correa, E. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Valor Contable*, 2(1), 40. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v2i1.824>

- Cortijo Bazán, C. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Midas Transportes y Servicios E.I.R.L, de Lima 2016*. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Escuela Profesional de Contabilidad, Lima. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/6380/FINANCIAMIENTO\\_EMPRESAS\\_BANCARIAS\\_CORTIJO\\_BAZAN\\_CESAR\\_AUGUSTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/6380/FINANCIAMIENTO_EMPRESAS_BANCARIAS_CORTIJO_BAZAN_CESAR_AUGUSTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Crecer. (s.f). *crecer.cl*. Obtenido de <http://www.creecer.cl/problemas-financiamiento-pymes/>
- Delgado Mauriola, P. C., & Fasanando Aching, K. (2021). *Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa AGUJETAS STORE, Tarapoto 2019*. Tesis, Universidad César Vallejo, Tarapoto. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/60913>
- Drimer, R. L. (2008). *Teoría del financiamiento: Evaluación y aportes*. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires. Obtenido de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199\\_DrimerRL.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf)
- Durán, A. (16 de octubre de 2021). *E3*. Obtenido de <https://economia3.com/financiacion-empresarial-que-es-tipos/>

- Fasanando Flores, B. E. (2019). *Activos fijos y su incidencia en la rentabilidad de las empresas de juegos de azar, Los Olivos, 2019*. Tesis, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/52114>
- Flórez Grass, A., & Hernández Isidro, D. S. (2016). *Definir una estructura financiera optima para una empresa del sector de la construcción mediante el análisis del costo de las fuentes de financiamiento para aumentar el valor de la empresa*. Tesis de Maestría en Finanzas, Universidad de Santander - UDES, Programa de Maestría en Finanzas, Bucaramanga. Obtenido de <https://repositorio.udes.edu.co/bitstream/001/542/1/Definir%20una%20estructura%20financiera%20%20C3%B3ptima%20para%20una%20empresa%20del%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n%20mediante%20el%20an%C3%A1lisis%20del%20costo%20de%20las%20fuentes%20de%20financi>
- García Córdova, C. E. (2018). *Propuesta de financiamiento para el negocio inmobiliario a través del crowdfunding*. Tesis de grado, Universidad Técnica Federico Santa María, Departamento de ingeniería comercial. Obtenido de <https://repositorio.usm.cl/bitstream/handle/11673/47357/3560900251188UTFSM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García Saenz, E., Paredes Muñoz, E., & Sovero Velasque, K. (2016). *“Instrumentos financieros y rentabilidad de las agencias aduaneras de la provincia constitucional del callao 2012-2015- Caso de pirámides agencia de aduanas S.A.”*. Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Callao, Callao. Obtenido de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/2240>

Hernández Sampieri, R. (12 de 04 de 2012). *Tesis de investigación*. Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/04/poblacion-y-muestra-ejemplo.html#:~:text=Para%20Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%2C%20%22una%20poblaci%C3%B3n,los%20datos%20de%20la%20investigaci%C3%B3n>.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la Investigación* (Primera ed.). Ciudad de México, México: McGraw - Hill Interamericana de México. Obtenido de [https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n\\_Sampieri.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf)

Hernández Vizurraga, M. (23 de 12 de 2020). Sector inmobiliario: ¿cómo se viene recuperando en el Perú y qué se espera para el futuro? *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/te-lo-cuento-facil/2020/12/sector-inmobiliario-como-se-viene-recuperando-en-el-peru-y-que-se-espera-para-el-futuro/>

Illarte Zañartu, L. F. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Tesis de maestría, Universidad de Chile, Santiago. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%E2%94%9C%E2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Junguitu, A., & Agudo, A. (s.f). *KPMG Tendencias*. Obtenido de <https://www.tendencias.kpmg.es/2020/04/covid-19-ventas/>

Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.

Keynes, J. M. (1937). Alternative theories of the rate of interest. En E. Johnson, & D. Moggridge (Edits.), *The collected writings of John Maynard Keynes* (Vol. XIV, págs. 201-214). Londres: The Macmillan Press.

Levy, N. (2019). Financiamiento, financiarización y problemas de desarrollo. *Cuadernos de Economía*, 38(76), 207-230. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>

Lockuan Castillo, J. R. (2021). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Empresa Novedades E&M - Casma, 2019*. Tesis, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/25565/COMERCIO\\_FINANCIAMIENTO\\_LOCKUAN\\_CASTILLO\\_JUNIOR\\_RAYT.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/25565/COMERCIO_FINANCIAMIENTO_LOCKUAN_CASTILLO_JUNIOR_RAYT.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Matos Cueva, W. J. (2021). *Arrendamiento financiero y su impacto en la rentabilidad de las Pymes en el distrito de Independencia, 2019*. Tesis, Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Lima. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76926/Matos\\_CWJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76926/Matos_CWJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Mendiola, A., Aguirre, C., Campos, P., Cuadros, G., Lodwig, D., & Regis, M. (2016). *Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano*. Lima: ESAN Ediciones. Obtenido de [https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/106/Gerencia\\_para\\_el\\_desarrollo\\_54.pdf](https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/106/Gerencia_para_el_desarrollo_54.pdf)
- Montero Flores, R. E. (2015). *Disponibilidad y obtención del crédito de las PYME : evidencia del mercado peruano*. Tesis doctoral, Universitat Politècnica de Catalunya , Departamento de organización de empresas, Barcelona. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/622003>
- Palomino Coz, M. A. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huánuco - 2017*. Tesis para obtener el grado de bachiller, ULADECH, Facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Huánuco. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4109/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_PALOMINO\\_COZ\\_MARIELA\\_ANGELICA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4109/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_PALOMINO_COZ_MARIELA_ANGELICA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Ponce Travezaño, R. d., & Yparraguirre, A. M. (2019). *El Mercado alternativo de Valores y su impacto en la financiación en las medianas y pequeñas empresas en el Perú durante los periodos 2017 a 2018*. Tesis, Universidad Tecnológica del Perú, Facultad de Administracion y Negocios, Lima. Obtenido de <https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3597/Rocio%20Pon>

ce\_Marita%20Yparraguirre\_Tesis\_Titulo%20Profesional\_2019.pdf?sequence=1  
&isAllowed=y

Prana. (27 de Octubre de 2020). *¿Qué es la rentabilidad de una empresa y cómo se calcula?* Obtenido de <https://pranagroup.mx/blog/retribucion-para-tu-negocio/que-es-la-rentabilidad-de-una-empresa-y-como-se-calcula-628/>

Quispe Terraza, J. (2019). *Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas del sector servicios del Perú: Caso Empresa de Transportes "Expreso Antezana Hnos S.A" de Ayacucho, 2018*. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/10129/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENAS\\_EMPRESAS\\_QUISPE\\_TERRAZA\\_JAQUELINY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/10129/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_QUISPE_TERRAZA_JAQUELINY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rodríguez, C. E., & Sierralta Patrón, X. (1997). El Problema del financiamiento de la micriempresa en el Perú. *IUS ET VERITAS*, 8(15), 325.329. Obtenido de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15749>

Rus Arias, E. (16 de Junio de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estructura-financiera.html#:~:text=La%20estructura%20financiera%20de%20una,o%20tambi%C3%A9n%20llamados%20patrimonio%20neto.>

Santiago. (s.f). *¿Qué es el apalacamiento financiero?* Obtenido de ceupe.mx: <https://www.ceupe.mx/blog/que-es-el-apalancamiento-financiero.html>

Velecela Abambari, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*. Tesis de maestría, Universidad de Cuenca, Cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/5269>

Westreicher, G., & Sánchez Galán, J. (17 de Agosto de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Capital de trabajo: <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

## ANEXOS

### Anexo 01: Matriz de Consistencia

Título de la	Enunciado del Problema	Objetivo de Investigación	Hipótesis	Diseño de investigación	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Team Talent Sales S.A.C – Lima, 2021	¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios y de la empresa Team Talent Sales S.A.C, 2021?	<p style="text-align: center;"><b>Objetivo General</b></p> <p>Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector servicios del Perú: Caso Empresa Team Talent Sales S.A.C, Lima, 2021</p> <p style="text-align: center;"><b>Objetivo Específicos</b></p> <p>1.- Determinar las características del financiamiento y de la rentabilidad en las empresas del</p>	No Aplica	El diseño que se utilizará en esta investigación es no experimental - bibliográfico - descriptivo - documental y de caso.	<p style="text-align: center;"><b>Técnicas de recolección de datos</b></p> <p>Para recolectar la información de la investigación, se utilizarán las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica para el objetivo específico 1, la entrevista para el objetivo específico 2 y análisis comparativo para el objetivo específico 3.</p> <p style="text-align: center;"><b>Instrumentos:</b></p> <p>Asimismo para el recojo</p>

---

<p>sector servicios del Perú, 2021.</p> <p>2.- Describir las características del financiamiento y de rentabilidad de la empresa Team Talent Sales S.A.C, 2021.</p> <p>3.- Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Team Talent Sales S.A.C, 2021.</p>	<p>de información se utilizarán fichas bibliográficas (objetivo específico 1), cuestionario de preguntas (objetivo específico 2) y los cuadros 1 y 2 de la investigación (objetivo específico 3).</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

Nota: Elaborado en base a la información contenida en la presente investigación.

## Anexo 2: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2021								Año 2022.							
		Semestre I				Semestre II				Semestre I				Semestre II			
		Mes				Mes				Mes				Mes			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del Proyecto							x									
2	Revisión del proyecto por el Jurado de Investigación										x						
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación										x						
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación o Docente Tutor																
5	Mejora del marco teórico										x						
6	Redacción de la revisión de la literatura.										x						
7	Elaboración del consentimiento informado (*)										x						
8	Ejecución de la metodología										x						
9	Resultados de la investigación										x						
10	Conclusiones y recomendaciones										x						
11	Redacción del pre informe de Investigación.																

12	Reacción del informe final																		
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación																		
14	Presentación de ponencia en eventos científicos																		
15	Redacción de artículo científico																		

**Anexo 3: Ficha Bibliográfica**

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

## Anexo 4: Cuestionario Aplicado



---

### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

#### CUESTIONARIO PARA RECOLECCIÓN DE DATOS

El presente cuestionario tiene como finalidad obtener información que servirá para la investigación denominada **Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del Sector Servicios, Caso empresa TEAM TALENT SALES S.A.C, LIMA, 2021.**

Cabe manifestar que el presente cuestionario es de uso exclusivo para fines académicos y desarrollo profesional del tesista.

1.- ¿Se financia la empresa sólo con financiamiento interno?

- a) No
- b) Si

2.- ¿Se financia la empresa sólo con financiamiento externo?

- a) Sí
- b) No

3.- ¿La empresa se financia en la Banca Formal?

- a) Si
- b) No

4.- ¿La Banca Formal otorga mayores facilidades de crédito?

- a) Sí
- b) No

5.- ¿Prefieren el financiamiento interno por encima del financiamiento bancario?

a) Si

b) No

6.- ¿Qué otra forma de financiamiento suele utilizar la empresa?

a) Aporte de capitales

d) Venta de activos

b) Anticipo de clientes

e) Otro (\_\_\_\_\_)

7.- ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de la empresa?

a) Si

b) No

8.- ¿El financiamiento obtenido ha sido invertido en un programa de capacitación al personal?

a) Si

b) No

9.- ¿Ha contribuido el uso de financiamiento, sea interno o externo, a la rentabilidad de la empresa?

a) Sí

b) No

10.- ¿Considera usted que el aumento de los ingresos de la empresa se deba al financiamiento obtenido?

a) Si

b) No

## Anexo 5: Autorización de la Empresa



### AUTORIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN

MARCELO ANDRÉS PÉREZ CAMPOS, con CE N° 000269592, en calidad de Gerente General de la empresa TEAM TALENT SALES S.A.C, signada con RUC N° 20606878894, dejo constancia que la persona de HANS JEFFERSON RÍOS URQUÍA, identificado con DNI N° 72938706, bachiller en Contabilidad de la Universidad Privada Los Ángeles de Chinbote (ULADECH), ha participado en labores de recolección de información en razón a la elaboración de su proyecto de investigación denominado FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, CASO EMPRESA TEAM TALENT SALES S.A.C, LIMA - 2021, por lo tanto, se le extiende la presente autorización para los efectos que considere correspondientes.

En la ciudad de Lima, siendo el 12 de Enero del 2022

Marcelo Andrés Pérez Campos  
Gerente General

## Anexo 6: Cuestionario Respondido



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**CUESTIONARIO PARA RECOLECCIÓN DE DATOS**

El presente cuestionario tiene como finalidad obtener información que servirá para la investigación denominada **Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del Sector Servicios, Caso empresa TEAM TALENT SALES S.A.C, LIMA, 2021.**

Cabe manifestar que el presente cuestionario es de uso exclusivo para fines académicos y desarrollo profesional del tesista.

1.- ¿Se financia la empresa sólo con financiamiento interno?

a) No  
 Sí

2.- ¿Se financia la empresa sólo con financiamiento externo?

a) Sí  
 No

3.- ¿La empresa se financia en la Banca Formal?

Sí  
b) No

4.- ¿La Banca Formal otorga mayores facilidades de crédito?

a) Sí  
 No

5.- ¿Prefieren el financiamiento interno por encima del financiamiento bancario?

Sí  
b) No

6.- ¿Qué otra forma de financiamiento suele utilizar la empresa?

a) Aporte de capitales  
 Venta de activos

b) Anticipo de clientes

d) Otro ( \_\_\_\_\_ )

7.- ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de la empresa?

Si

b) No

8.- ¿El financiamiento obtenido ha sido invertido en un programa de capacitación al personal?

Si

b) No

9.- ¿Ha contribuido el uso de financiamiento, sea interno o externo, a la rentabilidad de la empresa?

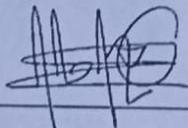
Si

b) No

10.- ¿Considera usted que el aumento de los ingresos de la empresa se deba al financiamiento obtenido?

Si

b) No



Marcelo Andrés Pérez Campos  
Gerente General

