



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA  
“DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA  
CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.” CHIMBOTE,  
2020.**

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

**AUTORA**

**BERMÚDEZ COLONIA, KATHERINE ELIZABETH  
ORCID: 0000-0003-1476-8734**

**ASESORA**

**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**

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA  
“DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA  
CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.” CHIMBOTE,  
2020.**

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

**AUTORA**

**BERMÚDEZ COLONIA, KATHERINE ELIZABETH  
ORCID: 0000-0003-1476-8734**

**ASESORA**

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL  
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2021**

## **Título de la Investigación**

Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Bermúdez Colonia, Katherine Elizabeth

ORCID ID: 0000-0003-1476-8734

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 ID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemín, Juan Marco

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

Yepez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID ID: 0000-0001-6732-7890

## **Jurado Evaluador y Asesor**

.....  
DR. ESPEJO CHACÓN, LUIS FERNANDO  
ORCID ID: 0000-0003-3776-2490  
PRESIDENTE

.....  
MGTR. BAILA GEMÍN, JUAN MARCO  
ORCID ID: 0000-0002-0762-4057  
MIEMBRO

.....  
MGTR. YEPEZ PRETEL, NIDIA ERLINDA  
ORCID ID: 0000-0001-6732-7890  
MIEMBRO

.....  
MGTR. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL  
ORCID: 0000-0002-6880-1141  
ASESOR

## Dedicatoria

A mi amado padre celestial; Dios, por el maravilloso regalo de la vida, por su amor incondicional, por ser la paz en mi corazón, por ser el único hacedor de mi destino, por protegerme con su divina presencia, por ser la luz en mi camino, por bendecir mi existencia para continuar firmemente, por renovar mis fuerzas y concederme sabiduría, por el milagro de un nuevo amanecer cada día. Solo en ti pongo mi fe y mi esperanza.

A mis amados padres; por su inmensurable amor, dedicación, consejos, protección y paciencia; por enseñarme el valor de la verdad en la vida, por sus admirables esfuerzos, por consagrarme educación bajo los principios del altruismo, integridad, honradez, respeto, justicia, perseverancia, valentía, optimismo y superación; por recorrer a mi lado en otro de mis trayectos hacia el éxito.

A mi amada hija; Elieren, por su amor, dulzura, cariño, ternura y comprensión; por la magia de su sonrisa, por todos los momentos, especiales e inolvidables colmados de felicidad; por ser la motivación más grande en mi vida, por acompañarme en cada uno de mis logros, por sus palabras de valoración, por sus abrazos y besos tesoros invaluable; y porque tiene de mí todo lo que yo tengo de ella.

*Atte. Katherine*

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios, por guiar mis pasos a lo largo de este camino y jamás abandonarme; su infinita presencia acompaña cada día de mi existencia amparándome, protegiéndome y renovando mis fuerzas para alcanzar con firmeza las metas propuestas. Por su amor y bendición que me hacen feliz

A todos los maestros de mi Alma Mater, a quienes voy a recordar con un inmenso respeto y cariño por todas sus enseñanzas y valores, que permanecerán siempre, porque quien enseña con el corazón deja huellas para la vida entera. Que Dios siga dándoles salud, paz, amor y bendiciones.

A mi asesora la Mg. Maribel Manrique Plácido, por motivos que obedecen a una profunda admiración del profesionalismo, vocación, capacidad de enseñanza y pasión que demuestra por transmitir conocimientos de calidad, enrumbando esta investigación hacia el éxito con su eficiente experiencia; indudablemente, una digna representante profesional que enaltece nuestra casa universitaria ULADECH CATÓLICA.

Al Gerente General de la Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, por brindarme la oportunidad de realizar la investigación en su empresa y depositar su confianza para obtener información confiable; asimismo, por permitirme conocer lo positivo y complejo del mundo mype rubro ferretería de manera más minuciosa.

*Atte. Katherine*

## **Resumen**

La presente investigación, asumió como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020. La metodología utilizada fue diseño no experimental, transeccional y descriptivo. La población constituida por las mype del Perú y la muestra por la empresa de caso. Se obtuvo como resultados, respecto al objetivo específico 1: Las mype nacionales utilizaron financiamiento del sistema bancario en un 90% y un 10% sistemas no bancarios, invirtiendo en capital de trabajo, y la rentabilidad tuvo un indicador significativo, evidenciándose en sus ingresos mayores a los gastos; respecto al objetivo específico 2: La empresa de caso recurrió al financiamiento bancario a largo plazo (36 meses) y tasa de interés 29.59% anual, dichas oportunidades mejoraron la rentabilidad eficientemente, mostrándose en el margen de mercaderías y aumento de ventas, respecto al objetivo específico 3: Del análisis comparativo de las mype y la empresa de caso, coincidió que ambos tienen preferencia definitiva por los sistemas financieros bancarios para obtener préstamos y continuar con el normal funcionamiento de sus actividades comerciales; asimismo, mejoró la rentabilidad reflejándose en el aumento de sus utilidades. Concluyendo con propuestas de mejora: evaluar la información de la tasa de interés promedio del Sistema Bancario para acceder a un financiamiento aún más ventajoso, implementar un plan de trabajo y estrategias de marketing, renovar el área de ventas, reorganizar el almacén, maximizar el espacio dedicado a productos de alto margen y aplicar encuestas sondeo.

## **Palabras claves**

Financiamiento, mype, propuesta de mejora y rentabilidad.

## **Abstract**

The present investigation, assumed as a general objective: Identify the financing and profitability opportunities that improve the possibilities of the company "Distributor of materials for the construction and hardware store S.A.C." Chimbote, 2020. The methodology used was a non-experimental, transactional and descriptive design. The population constituted by the mype of Peru and the sample by the case company. It was obtained as results, with respect to the specific objective 1: The national mypes used financing from the banking system in 90% and 10% non-banking systems, investing in working capital, and profitability had a significant indicator, evidenced in their higher income. to expenses; Regarding specific objective 2: The case company resorted to long-term bank financing (36 months) and an interest rate of 29.59% per year, these opportunities efficiently improved profitability, showing in the margin of merchandise and increased sales, with respect to the objective specific 3: From the comparative analysis of the mype and the case company, it coincided that both have a definitive preference for the banking financial systems to obtain loans and continue with the normal functioning of their commercial activities; Likewise, profitability improved, reflecting in the increase in profits. Concluding with proposals for improvement: evaluate the information on the average interest rate of the Banking System to access even more advantageous financing, implement a work plan and marketing strategies, renovate the sales area, reorganize the warehouse, maximize space dedicated to high-margin products and apply sounding surveys.

## **Keywords**

Financing, mype, improvement proposal and profitability.

# Contenido

**DEDICATORIA**

**AGRADECIMIENTO**

**RESUMEN**

**ABSTRACT**

<b>I.Introducción</b>	<b>17</b>
<b>II.Revisión de la Literatura</b>	<b>27</b>
<b>2.1 Antecedentes</b>	<b>27</b>
<b>2.1.1 Internacionales</b>	<b>27</b>
<b>2.1.2 Nacionales</b>	<b>28</b>
<b>2.1.3 Regionales</b>	<b>31</b>
<b>2.1.4 Locales</b>	<b>32</b>
<b>2.2 Bases Teóricas de la Investigación</b>	<b>36</b>
<b>2.2.1 Teorías de financiamiento</b>	<b>36</b>
<b>Teorema de Modigliani y Miller (1958)</b>	<b>39</b>
<b>2.2.2 Sistema financiero</b>	<b>42</b>
<b>2.2.3 Tipo de financiamiento</b>	<b>43</b>
<b>2.2.4 Plazos de financiamiento</b>	<b>43</b>
<b>2.2.5 Fuentes de financiamiento</b>	<b>58</b>
<b>Financiación propia</b>	<b>58</b>
<b>a) Las aportaciones iniciales</b>	<b>58</b>
<b>b) Las posteriores ampliaciones de capital</b>	<b>58</b>
<b>c) Las reservas</b>	<b>58</b>
<b>d) Los fondos de amortización</b>	<b>58</b>
<b>e) Las provisiones</b>	<b>58</b>
<b>Financiación ajena</b>	<b>59</b>

a)Préstamos recibidos.....	59
b)Cuentas de crédito.....	59
c)Arrendamiento financiero o leasing.....	59
d)Empréstitos .....	59
e)Subvenciones recibidas .....	60
f)Fianzas y depósitos recibidos .....	60
2.2.6 Tasa de interés.....	60
Riesgo crediticio.....	61
Tipos de tasas de interés.....	61
a)La tasa nominal (TN).....	61
b)La tasa efectiva (TE). .....	61
Tipos de interés. ....	61
a)Interés simple. ....	61
b)Interés compuesto.....	61
2.2.7 Utilización del financiamiento.....	62
2.2.8 Ventajas de un financiamiento.....	62
2.2.9 Requisitos de un financiamiento.....	64
2.2.10 Estructura económica – financiera de la empresa.....	66
2.2.11 Estados financieros.....	72
Estado de situación financiera o balance general. ....	72
Estado de resultados. ....	73
Estado de cambios en el patrimonio neto.....	74
Estado de flujos de efectivo.....	74
2.2.12 Teorías de rentabilidad. ....	77
2.2.13 Tipos de rentabilidad. ....	80
2.2.14 Ratios de rentabilidad.....	80

2.2.15	Análisis equilibrado de la solvencia.....	88
2.2.16	Teoría de las micro y pequeñas empresas.....	89
	Regímenes tributarios.....	108
	a) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS).....	108
	b) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER) .....	109
	c) Régimen MYPE Tributario (RMT).....	109
	d) Régimen General (RG).....	111
2.2.17	Teoría del sector comercio.....	123
	Tipos de comercio .....	123
	a) Comercio mayorista .....	123
	b) Comercio minorista.....	123
2.2.18	Descripción de la mype investigada. ....	124
2.3	Marco conceptual.....	125
III.	Hipótesis .....	137
IV.	Metodología .....	137
4.1.	Diseño de investigación.....	137
4.2	Población y muestra.....	139
4.3	Definición y operacionalización de variables e indicadores .....	140
4.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	141
4.5	Plan de análisis.....	141
4.6	Matriz de consistencia.....	142
4.7	Principios éticos .....	143
V.	Resultados .....	146
5.1	Resultados.....	146
5.1.1	Respecto al objetivo específico 1. ....	146
5.1.2	Respecto al objetivo específico 2.....	149

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	153
5.1.4 Respecto al objetivo general.....	169
5.2 Análisis de resultados.....	171
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	171
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	172
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	174
<b>VI. Conclusiones .....</b>	<b>179</b>
6.1 Según el objetivo específico 1.....	179
6.2 Respecto al objetivo específico 2.....	179
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>186</b>
<b>Anexos</b>	
<b>Anexo n°1: Instrumento de recolección de datos .....</b>	<b>202</b>
<b>Anexo n°2: Permiso para realizar trabajo de investigación.....</b>	<b>205</b>
<b>Anexo n°3: Protocolo de consentimiento informado. ....</b>	<b>206</b>
<b>Anexo n°4: Ficha de validación del instrumento de investigación. ....</b>	<b>207</b>
<b>Anexo n°5: Autorización de publicación del Artículo Científico.....</b>	<b>209</b>
<b>Anexo n°6: Datos de las mype del rubro ferretería encuestadas.....</b>	<b>210</b>
<b>Anexo n°7: Aplicación del Instrumento Encuesta.....</b>	<b>211</b>
<b>Anexo n°8: Ejecución del Principio Libre Participación.....</b>	<b>212</b>
<b>Anexo n°9: Ejecución del Principio Libre Participación.....</b>	<b>213</b>
<b>Anexo n°10: Ejecución del Principio Libre Participación.....</b>	<b>214</b>
<b>Anexo n°11: Ejecución del Principio Libre Participación.....</b>	<b>215</b>
<b>Anexo n°12: Ejecución del Principio Libre Participación.....</b>	<b>216</b>
<b>Anexo n°13: Resultado de la búsqueda RUC.....</b>	<b>217</b>
<b>Anexo n°14: Propuesta de mejora: Analizar, evaluar y decidir en base a la Información de la Tasa de Interés Promedio del Sistema Bancario.....</b>	<b>218</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

N°	Página
TABLA N° 1:	Indique el tipo de financiamiento de su empresa..... 157
TABLA N° 2:	Indique la forma de financiamiento interno de su empresa .. 158
TABLA N° 3:	Indique el sistema financiero al que accedió para el financiamiento externo de su empresa..... 159
TABLA N° 4:	Indique la entidad bancaria a la que accedió para el financiamiento externo de su empresa..... 160
TABLA N° 5:	Indique, le pidieron requisitos básicos y documentos adicionales los bancos a los que accedió ..... 161
TABLA N° 6:	Indique el monto del préstamo que le concedieron ..... 162
TABLA N° 7:	Indique, los plazos de financiamiento de su empresa ..... 163
TABLA N° 8:	Indique el interés anual que pagó..... 164
TABLA N° 9:	Indique en qué fue utilizado el financiamiento concedido por el banco..... 165
TABLA N° 10:	La rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento otorgado..... 166
TABLA N° 11:	Las ganancias económicas de su negocio mejoró con el financiamiento interno..... 167
TABLA N° 12:	Mejóro el rendimiento de su unidad económica en los últimos dos años ..... 168

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

N°	Página
<b>GRÁFICO N° 1: Tipo de financiamiento .....</b>	<b>157</b>
<b>GRÁFICO N° 2: Financiamiento interno.....</b>	<b>158</b>
<b>GRÁFICO N° 3: Sistema financiero accedido.....</b>	<b>159</b>
<b>GRÁFICO N° 4: Entidades bancarias accedidas .....</b>	<b>160</b>
<b>GRÁFICO N° 5: Requisitos básicos y documentos adicionales .....</b>	<b>161</b>
<b>GRÁFICO N° 6: Monto del préstamo.....</b>	<b>162</b>
<b>GRÁFICO N° 7: Plazos de financiamiento .....</b>	<b>163</b>
<b>GRÁFICO N° 8: Interés anual.....</b>	<b>164</b>
<b>GRÁFICO N° 9: Uso del financiamiento .....</b>	<b>165</b>
<b>GRÁFICO N° 10: Rentabilidad anual con financiamiento externo.....</b>	<b>166</b>
<b>GRÁFICO N° 11: Ganancias económicas con financiamiento interno.....</b>	<b>167</b>
<b>GRÁFICO N° 12: Rendimiento general de las unidades económicas.....</b>	<b>168</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

N°	Página
Figura n°1: Estructura económico – financiera. ....	67
Figura n°2: Cómo abordar el Análisis Económico y Financiero .....	71
Figura n°3: ¿Cuánto pagar en NRUS?.....	108
Figura n°4: ¿Cuánto pagar en el RER? .....	109
Figura n°5: Pagos a cuenta mensual del IR.....	110
Figura n°6: Pago anual del IR dependiendo de la ganancia.....	110
Figura n°7: Impuestos a pagar en el RG.....	111
Figura n°8: Obtención del IGV con importe base.....	115
Figura n°9: Obtención del IGV con el importe total.....	115
Figura n°10: Obtención del IGV restando monto total con monte base.....	115
Figura n°11: Beneficios del REMYPE. ....	122

## I. Introducción

En la actualidad el mundo de las mype en América Latina revela una aguda crisis como consecuencia de las problemáticas económicas sociales referidas puntualmente a las barreras para acceder a una financiación, rentabilidad efímera e informalidad latente; además, de esta difícil situación surge un rígido proceso de desconfianza por parte de las entidades bancarias que buscan en todo momento estabilidad constante, por lo que no darán facilidades de financiación a cualquier tipo de empresa, sino que evitarán invertir con las microempresas, debido a que estas ofrecen altos índices de riesgo; por consiguiente, se vislumbra un complejo escenario que representa un impedimento para las mype en su búsqueda de créditos accesibles, mejorar la competitividad y generar rentabilidad perdurable. De modo que, para fundamentar la investigación con bases sólidas. Se cita a los autores Jaramillo y Valdivia (2005) quienes afirman: “[...] el hecho de que existan recursos financieros disponibles no significa que el acceso al crédito sea uniforme en los diferentes sectores de la economía. Para algunos sectores probablemente existan más trabas para el acceso al crédito” (p.22). Convergiendo, con esta postura el autor Maza (citado por Murguía, 2000) afirma: “El financiamiento conlleva implícito dos problemas fundamentales, la escasez de crédito, es decir, programas concretamente enfocados a las múltiples condiciones de la mype y otro problema álgido son los requisitos y la disposición de los bancos, que conservan un modelo antiguo” (p.120).

Mientras que, en su investigación realizada en base a la realidad de las Mype en México, el autor Ledezma (Como se citó en Mungaray, et al., 2019) afirma: “Las microempresas mexicanas no cuentan con apoyo institucional en conceptos de

asistencia técnica, consultoría o financiamiento y generalmente son informales” (p.24). En concordancia, el autor Mungaray et al. (2019) manifiesta: “Las microempresas en México están ligadas a la pobreza, pues se definen principalmente por su informalidad y se encuentran expuestas a una trampa de pobreza ocasionada por el círculo vicioso de exclusión financiera” (p.70). Asimismo, se afirma que la micro-financiación formal tiene un resultado efímero ya que los beneficios obtenidos se absorben rápidamente por los intereses elevados que incluye una financiación; por tal razón, no pueden conseguir una rentabilidad duradera. Al respecto, el autor Bertossi (2009) especifica: “Dentro de los aspectos importantes para la viabilidad y sustentabilidad de las microempresas y pymes, destacamos la excesiva cantidad de exigencias impuestas por el mercado de crédito que derivan no pocas veces, en una suerte de asfixia económica-financiera” (p.4).

Desde una representación análoga en Argentina, según el autor Stallings (2006) manifiesta: “La falta de voluntad por parte de los bancos de prestar a las pymes es especialmente problemática, ya que los mercados de capitales y el financiamiento internacional constituye el dominio exclusivo de empresas más grandes y mejor establecidas” (p.22). En este sentido, los financiamientos que provean créditos accesibles y competitivos constituyen un desafío complejo para las mype, debido a los excesivos requisitos al momento de acceder a un préstamo en las entidades bancarias; por consiguiente, estas dificultades retrasan o simplemente no llega a concretarse el contrato para desembolsar el dinero solicitado por las mype para cubrir sus necesidades inmediatas y continuar con sus actividades operativas propias de su giro empresarial en un periodo específico; además, que arrastra a un inevitable retroceso que

posiblemente definirá la supervivencia o mortandad de la empresa, debido a los sistemas rigurosos de las entidades bancarias respecto a los financiamientos.

Según, “La Asociación Nacional de Instituciones Financieras” (como se citó en Forero, 2015) detalla: “[...] hay un sinnúmero de emprendedores que se quedaron en el camino por factores como no contar con los ingresos suficientes para subsistir; problemas de ejecución y financiamiento; tener un punto de venta inadecuado; falta de desarrollo personal; entre otros” (párr.1). Al respecto, Bedoya (como se citó en Forero, 2015) afirma: “Que el valle de la muerte en los emprendimientos es la financiación y en ocasiones aparece que no logran sostenerse en el tiempo porque no encuentran financiación como capital semilla o no dan con un inversionista fuerte” (párr.5).

Una realidad no muy alejada en nuestro país Perú, respecto al panorama económico - financiero que presentan las Mype. Según, las investigaciones del autor Palacios (2018) afirma: “En el Perú las Mype carecen de financiamiento; es decir, falta de capitales de trabajo por elevadas tasas de crédito, poca gestión de negocios y asistencia técnica” (p.4). En concordancia, Herrera (2011) afirma: “Las mype en el Perú son empresas con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites financieros y ocupacionales prefijados por los Estados; deberían tomarlos en cuenta mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas” (p.70). En definitiva, las empresas para crecer dentro del rubro al que se dedican necesitan herramientas como una adecuada financiación, así como una correcta administración de los recursos financieros que le permitan lograr una rentabilidad eficaz; sin embargo, en nuestro país es complicado debido a que un gran porcentaje de estos entes económicos no se acogen a la formalidad de acuerdo a los

parámetros que establece el Estado. Tal como revela en su Informe de Enero del año en alusión, la Asociación de Exportadores (ADEX, 2020) señala: “[...] aún persiste un alto porcentaje de informalidad, ya que el 48.4% de las MIPYMES no están inscritas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)” (p.7). En consecuencia, las mype tienen un promedio de vida no superior a los dos años; sin embargo, si logran pasar por lo menos cinco años podrán subsistir en el mercado. Coincidiendo, ADEX (2020) manifiesta: “Un número importante son informales, no poseen experiencia o capacitación en gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación” (p.9). Correspondiendo, Mares (2013) recalca: “[...] la escasa capacidad operativa y gerencial, el uso inadecuado de tecnología, el difícil acceso a vías de financiamiento, entre otras. Es así como se explica su baja productividad y su baja competitividad, que tienen como lógica consecuencia una menor rentabilidad” (p.4). Del mismo modo, Mares (2013) puntualiza: “[...] Mypes tienen un alto nivel de mortandad o, si se quiere decir con otras palabras, una escasa probabilidad de vida en el mercado. De cada 10 Mypes, sólo 3 superan el primer año y, de éstas, sólo 1 supera los dos años” (p.4).

Asimismo, el reporte emitido en el IV Trimestre por el “Instituto Nacional de Estadística e Informática” (INEI, 2019) especifica: “Al 31 de diciembre de 2019, el número de empresas activas registradas en el Directorio Central de Empresas y Establecimientos ascendió a 2 millones 734 mil 619 empresas, cifra mayor en 14,3% en comparación con similar periodo del año 2018” (p.2).

Para profundizar, ADEX (2020) explica: “[...] (MIPYME) representa el 99,5% del total de empresas formales en la economía peruana el 96,2% son microempresas,

3,2% pequeña y 0,1% mediana. De las cuales el 87,6% de ellas se dedican a la actividad de comercio y servicios, y el resto (12,4%) a la actividad productiva (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca)” (p.8).

Del mismo modo, ADEX (2020) resalta: “Las PYMES, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema financiero tradicional. Este obstáculo, limita su desarrollo y expansión en el mercado nacional e internacional, pues al no obtener los recursos [...], afrontan graves problema de liquidez” (p.8). Adicionalmente, ADEX (2020) puntualiza: “En los casos en los que si logran acceder a un crédito, el costo de este es muy elevado (debido a que se cobran altas tasas de interés por el riesgo que implica financiar a este sector de la economía)” (p.8).

Según, “El Banco Central de Reserva del Perú” (BCRP, 2021) detalla: “La tasa máxima de interés compensatorio para las operaciones activas entre personas ajenas al sistema financiero es de 83,40 por ciento en moneda nacional y 68,38 por ciento en moneda extranjera” (p.119). De igual manera, BCRP (2021) especifica: “La tasa máxima de interés moratorio para las operaciones activas entre personas ajenas al sistema financiero es de 12,51 por ciento en moneda nacional y 10,26 por ciento en moneda extranjera” (p.120). Además, BCRP (2021) asevera: “Según la distribución actual de tasas de interés, se estima que quedarían excluidos del crédito formal alrededor de la cuarta parte de créditos de consumo y MYPE, en su mayoría otorgados por las entidades financieras especializadas en créditos [...]” (p.120). Otro dato importante que, BCRP (2021) explica: “La mayor exclusión ocurriría en el segmento de créditos de consumo de monto inferior a una UIT (S/ 4 400), que [...] presenta las

mayores tasas de interés por ser operaciones a plazos cortos, a clientes de mayor riesgo crediticio, las cuales incorporan costos fijos [...]” (p.120).

La Ley N° 28015 “Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”, modificada por la Ley N° 30056 “Medidas para el Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”; Capítulo I, Artículo 5, establece: La microempresa contribuye al año con ventas por el monto máximo de 150 (UIT); por otro lado, la pequeña empresa favorece con ventas al año superior a 150 UIT y hasta una estimación máxima de 1 700 (UIT) y lo correspondiente a la mediana empresa asiste con ventas al año superior a 1 700 UIT; hasta una estimación máxima de 2 300 UIT. Para las tres modalidades no existen límites de recursos humanos.

Por lo analizado, en Latinoamérica las microempresas siguen en una línea de informalidad a causa de que aún no han recibido asesorías en normativa laboral, tributaria, contable, financiera y otros aspectos claves que faciliten su perdurabilidad en el tiempo. Posiblemente, el factor determinante para su éxito sea recibir un adecuado financiamiento que les permita asegurar una rentabilidad en proporción directa a lo que han invertido; sin embargo, las tasas de interés fluctúan en un nivel que no se adecúa a la capacidad de pago de las Mype. Por lo tanto, se presenta un panorama negativo que les impide acceder a una financiación más viable; en consecuencia, se amplían sus restricciones para poder obtener liquidez que les sirva como capital de trabajo para continuar con el funcionamiento de sus actividades normales; de manera que, se siguen sumando los obstáculos que frenan su ansiada cristalización de objetivos económicos para generar un valor empresarial.

De acuerdo a la situación comparativa de las mype en América Latina, pero enfocándonos principalmente en nuestro país, se realizó una investigación profunda para describir y enmarcar las oportunidades que trae consigo una financiación adecuada que trascienda en la rentabilidad mejorando el escenario de las mype y la empresa de estudio: asimismo, los resultados obtenidos condujeron al planteamiento de las propuestas de mejora para optimizar el funcionamiento de la empresa.

En razón de lo antes expuesto, el problema de investigación se enuncia a continuación: **¿Las oportunidades de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020?** De modo que, para dar respuesta a esta reveladora problemática se propuso en seguida el objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

Asimismo, se acentuaron los objetivos específicos, que seguidamente presento:

1. Establecer las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas Nacionales, 2020.
2. Describir las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.
3. Efectuar un análisis comparativo del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

La presente investigación se justificó porque brindó propuestas de mejora para desarrollar lineamientos de calidad y acciones de perfeccionamiento continuo; es decir, impulsó las innovaciones y cambios pretendidos dentro de la organización; por ello, fue crucial identificar y describir los elementos problemáticos que impidan el óptimo desenvolvimiento de la empresa de caso para convertir dichas deficiencias en oportunidades de avance, y así sustentar las propuestas de mejora a implementarse.

A través de la tesis denominada: “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020; por lo tanto, se realizó una indagación exhaustiva.

En este caso particular, la investigación fue vital para que conduzca a un beneficio duradero para la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”; por tal razón, las aportaciones del proceso de investigación fueron complementadas mediante la elaboración y diseño de propuestas de mejora, dándole a conocer a los interesados las mejores opciones de optimización para la empresa, permitiéndoles prevenir, fortalecer y superar los obstáculos que impidan que su negocio comercial crezca; y de esta manera, puedan tomar decisiones financieras acertadas, implementar acciones de mejora, aumentar sus volúmenes de venta, asegurar su rentabilidad, maximizar su crecimiento y generar valor empresarial.

Por lo tanto, la indagación fue significativa para que se establezca una base fundamentada en conocimientos e información fehaciente que sirve como fuente generadora de saberes para futuras investigaciones de la misma línea a investigar; y así, profundizar más en este contexto a fin de optimar la calidad de vida de la sociedad.

De esta manera, la indagación realizada fue relevante para qué a través de un sistema científico, fuentes confiables y propuestas de mejora que representan alternativas de solución; permita sustentar frente a un honorable jurado y con la respectiva aprobación de la tesis investigada se obtenga “El Título Profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, escuela profesional de contabilidad”; de este modo, la universidad da cumplimiento al enfoque de enseñanza – aprendizaje, profundizando en la formación científica, resolución de problemas, bien común y calidad; concordante con lo determinado en la Nueva Ley Universitaria.

Finalmente, esta investigación fue valiosa por su trascendencia y búsqueda de la verdad, se utilizaron metodologías de diseño no experimental, transeccional y descriptivo, técnica documental-bibliográfica, técnica observacional de recolección de datos y técnica analítica. La población englobó a las mype nacionales; por otro lado, la muestra fue la empresa de caso. Los resultados obtenidos fueron; referente al objetivo específico 1: Las mype nacionales utilizaron financiamiento del sistema bancario en un 90% y un 10% sistemas no bancarios, invirtiendo en capital de trabajo, y la rentabilidad tuvo un indicador significativo, evidenciándose en sus ingresos mayores a los gastos; referente al objetivo específico 2: La empresa de caso recurrió al financiamiento bancario a largo plazo (36 meses) y tasa de interés 29.59% anual, dichas oportunidades mejoraron la rentabilidad eficientemente, mostrándose en el margen de mercaderías y aumento de ventas, y referente al objetivo específico 3: Efectuando el análisis de comparación entre los datos informativos de las mype y la empresa de caso, llegaron a coincidir en que ambos tienen preferencia definitiva por los sistemas financieros bancarios para obtener préstamos y continuar con el normal

funcionamiento de sus actividades comerciales; asimismo, mejoró la rentabilidad reflejándose en el aumento de sus utilidades que permitió mejorar la productividad, crecimiento y competitividad en el mercado. Concluyendo con propuestas de mejora: Analizar, evaluar y decidir en base a “La Tasa de Interés Promedio del Sistema Bancario - Tasas Activas Anuales de las Operaciones en Moneda Nacional – República del Perú– SBS”, es una plataforma virtual donde se encuentra información pertinente enviada a diario por las respectivas empresas bancarias, mediante un reporte; asimismo, precisar que las tasas de interés tienen un carácter referencial que sirve para indagar, comparar, examinar y decidir por un financiamiento con intereses porcentuales que más se adapten a la capacidad económica de la empresa y se obtenga un beneficio aún más ventajoso. Implementar un plan financiero, ya que es un documento de gran eficacia donde están expuestos los objetivos económicos financieros, las estrategias y acciones claves que van a servir de puente para una correcta organización de los ingresos, gastos, ganancias, ahorros e inversiones que viabilicen las metas trazadas por la empresa. Implementar un plan de trabajo para optimizar sus operaciones diarias y así evitar el exceso de gastos; de tal manera, que se cuide el dinero de la empresa al máximo. Implementar estrategias de marketing con la finalidad de construir una imagen fuerte de la empresa y estrechar relaciones con los clientes; podrían iniciar con la aplicación Wix y diseñar un web Blogspot creativo gratuito. Renovar el área de ventas para una mejor visibilidad de los productos y brindar a sus clientes una excelente experiencia de compras. Siguiendo con las propuestas se detalla: Reorganizar el almacén, maximizar el espacio dedicado a productos de alto margen, minimizar el espacio destinado a los productos de bajo margen; finalmente, aplicar encuestas sondeo de satisfacción del cliente.

## II. Revisión de la Literatura

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales.

Granados (2019) en su artículo de investigación científica denominado: Caracterización del financiamiento bancario de las Mipymes Salvadoreñas. Tuvo como objetivo general: Conocer cómo el prejuicio que tienen los propietarios y/o administradores sobre el financiamiento bancario se verá replicado en las decisiones de fondeo para dichas empresas. Utilizó Metodología: Recopilación de información. Concluyó que los resultados identifican las condiciones que se toman en cuenta antes de solicitar un crédito bancario: el 74.7 % compara plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias, luego 15.9 % decide por la institución bancaria que tenga menos requisitos y mayor acceso al financiamiento, mientras que el 9.1 % compara requisitos y garantías entre bancos y solo el 0.3 % busca instituciones financieras que apoyen programas al emprendedor. La finalidad principal de la mype es asegurar su rentabilidad por lo que recurre a una financiación con bajas tasas de crédito para lograr su crecimiento.

Ramírez, Portal, Aguilar y Vázquez (2016) en su artículo de investigación científica denominado: La gestión económico-financiera de las microempresas en México y su impacto en los resultados empresariales. Tuvo como objetivo general: Caracterizar la gestión económico-financiera de las microempresas mexicanas a partir de un enfoque integrador que permita a su vez, determinar el impacto de los elementos que la conforman sobre los resultados empresariales. Utilizó Metodologías: Análisis factorial, exploratorio y confirmatorio. Concluyó que los

fondos provenientes del gobierno tienden a tener menores tasas de interés e incluso existen programas donde el apoyo se da sin obligación de retornos, lo cual favorece a los microempresarios en relación con los costos de la deuda. Pero también, los intereses que utilizan los bancos y los prestamistas particulares suelen ser muy elevados para las microempresas y por tanto se necesita mayor disponibilidad para enfrentar los pagos, lograr ampliar su mercado y lograr la rentabilidad deseada.

### **2.1.2 Nacionales.**

Correa (2019) en su tesis titulada: Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Nauta, 2019. Tuvo como objetivo general: Determinar las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Nauta, 2019. Utilizó Metodologías: Tipo cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva. Concluyó que el 38,5% (5) de las micro y pequeñas empresas su financiamiento son de entidades bancarias, el 53,8% (7) de los representantes encuestados su tasa de interés es de 1 al 4% y el 38,5% (5) menciona que el financiamiento mejora la rentabilidad.

Falconi (2019) en su tesis titulada: Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2019. Tuvo como objetivo general: Describir las principales propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributo de las micro y pequeña

empresa, sector comercio, rubro ferretería del distrito de Manantay, 2019. Utilizó metodologías con diseño no experimental-transversal-retrospectivo descriptivo. Concluyó que el 46.7% (14) obtienen financiamiento en las entidades bancarias, un 43.3% (13) obtienen en prestamistas privados o usureros y el 10% (3) dijeron que no obtienen financiamiento. El 20% (6) pagan un tasa de interés más de 10 por ciento por el financiamiento obtenido, el 60% (18) pagan un más de 30 por ciento, el 10% (3) paga más de 40 por ciento y una 10% (3) no respondieron la encuesta. El 36.7% (11) de los encuestados la inversión del crédito solicitado invierte en el capital de trabajo, el 16.7% (5) invierten en el mejoramiento y/o ampliación de local y 46.7% (14) invierten en activos fijos. El 56.7% (17) de los encuestados dijeron que financiamiento si mejora a la rentabilidad y un 43.3% (13) dijeron que no mejora.

Palacios (2018) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú. Caso: Ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018. Tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú y de la ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018. Utilizó metodologías con diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Concluyó: Que la ferretería en estudio financia sus actividades comerciales a través de créditos en Bancos Financieros, con historial positivo, invirtiendo su capital en mercaderías para poder satisfacer el mercado local. La empresa planificó el destino del financiamiento, utilizándolo en el 45% en la compra de un Local para almacén y el 55% restante en la adquisición de mercadería para abastecer el mercado local, y poder incrementar el

volumen de sus ventas y obtener márgenes de rentabilidad que le permitan cumplir sus objetivos de expansión y desarrollo empresarial. Ferretería Kaisdomo considera que el financiamiento es una herramienta importante para el mundo comercial y que coadyuva al cumplimiento de los objetivos empresariales.

Santillán (2020) en su tesis titulada: Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco marca, 2019. Tuvo como objetivo general: identificar las oportunidades de las fuentes del financiamiento que mejoren la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019. Utilizó metodología: nivel descriptivo, con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y de caso. Concluyó: Las oportunidades de las fuentes de financiamiento externo, sirvió para mejorar la rentabilidad del negocio, en vista que necesitaban contar con más capital a incurrido a la entidad financiera para obtener un préstamo que sirvió para ampliar su negocio para la compra de mercadería específicamente (fierros de construcción), es así que logró mejorar los recursos de la empresa, reduciendo los riesgos del negocio y logrando que la empresa sea viable y rentable. La oportunidad de los plazos de las fuentes de financiamiento ha mejorado la rentabilidad del negocio, el financiamiento a largo plazo ayudó al dueño a elegir el número de cuotas que se adapten mejor a la capacidad de pago, permitiéndole comprar al por mayor y en variedad la mercadería con la finalidad de mejorar sus ventas.

### **2.1.3 Regionales.**

Vega (2018) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017. Tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017. Utilizó metodología: tipo descriptivo-no experimental. Concluyó: Acerca de la caracterización del financiamiento, el 86.67% de los empresarios afirman haber obtenido un financiamiento externo; el 66.67% de los empresarios obtuvieron un financiamiento a corto plazo para su empresa; el 53.33% de los empresarios piensan que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa; el 53.33% solicitó un monto entre S/ 11,000.00 y 19,000.00 de financiamiento; el 83.33% de los encuestados afirma que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa y el 80.00% de los empresarios no tiene conocimiento, ni hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento.

Vino (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mype sector comercio- rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE sector comercio-rubro ferreterías de la Provincia de Carhuaz, 2015. Utilizó metodología: tipo cuantitativo y nivel correlacional, con diseño no experimental–descriptivo. Concluyó: Quedando determinado las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz,

2015; donde la mayoría indica que financian sus negocios con sus propios activos, con la capitalización de utilidades, con instituciones ajenas a su organización y diferentes tipos de financiamiento. Asimismo, realizan comparación de los resultados alcanzados por sus empresas, vinculan sus rentabilidades a la explotación o actividad económica, identifican la forma en que han obtenido sus niveles de rentabilidad y entre otras características de la rentabilidad.

#### **2.1.4 Locales.**

Villoslada (2020) en sus tesis titulada: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa negociaciones y ferretería Tony E.I.R.L. - Chimbote, 2019. Tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Negociaciones y Ferretería Tony E.I.R.L. - Chimbote, 2019. Utilizó metodología: cuantitativa-bibliográfica-documental y de caso. Concluyó que una micro y pequeña empresa sin financiamiento tiene dificultades para cumplir con sus deudas, además de la falta de inventarios para cumplir con sus pedidos, se considera que el crédito financiero es el combustible para que el negocio siga en marcha. La empresa en estudio utiliza el financiamiento de terceros, es decir de Banca Formal Banco BCP, siendo el monto de S/. 50,000.00 (Cincuenta Mil Soles), a una tasa de interés de 1.41% mensual y 16.92% anual, asimismo el plazo de devolución es a corto plazo, usando dicho crédito para capital de trabajo (mercaderías). Asimismo se puede afirmar que cumplió con los requisitos solicitados, estando conforme con la tasa de interés que el banco lo brinda, además la empresa tiene objetivos definidos a corto plazo ya que este permitirá que sean

menores los costos, gastos y mayores sean las utilidades. Podemos afirmar que hay oportunidad en cada uno de sus factores relevantes en las micro y pequeñas empresas nacionales y la empresa Negociaciones y Ferretería Tony E.I.R.L., reflejando el financiamiento de terceros al igual que las demás micro y pequeñas empresas, asimismo se observa que el crédito financiero ha sido de los bancos BCP – BBVA – Scotiabank, además se establece que la tasa de interés es baja esto es una oportunidad para toda empresa que desea aminorar gastos, siendo los créditos financieros a corto plazo y para ser invertidos en capital de trabajo es decir para la compra de mercaderías, al igual que los demás micro empresarios que fueron obtenidos para ser invertidos en capital de trabajo, como se muestra en el estudio.

Marcos (2020) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso ferretería “San Eloy S.R.L.” – Chimbote y Propuesta de Mejora, 2018. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la ferretería “San Eloy S.R.L.” de Chimbote, 2018. Utilizó metodologías con diseño no experimental-descriptivo– bibliográfico-documental y de caso. Concluyó que al utilizar el financiamiento externo le ayudo a mejorar sus ingresos, así como a la compra de más mercadería y al mejoramiento de su local y que al poder lograr obtener el crédito financiero de una banca formal como fue el Banco de Crédito del Perú los intereses que pagó fueron muy bajos logrando así cumplir sin ningún problema en el plazo que le dieron el cual fue de 12 meses, de esta forma la empresa “San Eloy S.R.L” logro

tener un mejor historial crediticio y evito la morosidad e ir a INFOCORP pagando todas sus cuotas puntualmente.

Miranda (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso ferretería Vecor S.R.L Nuevo Chimbote, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la ferretería Vecor S.R.L. de Nuevo Chimbote, 2016. Utilizó metodologías: tipo cualitativo, descriptivo, diseño bibliográfico-documental y de caso. Concluyó: La empresa estudiada utiliza financiamiento de terceros a través del sistema bancario (Banco de Crédito del Perú), a una tasa de interés mensual de 1.85%, obteniendo así una suma anual de 22.2%, el monto solicitado fue 75,000(setenta y cinco mil soles); siendo a un corto plazo y utilizándolo en el capital de trabajo y mejoramiento del local, logrando así contribuir en su progreso, buen desarrollo y así también brindar un buen servicio a sus clientes.

Ramírez (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de empresa Ferretería Contreras la Solución SAC. Chimbote, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa Ferretería Contreras la Solución SAC. Chimbote, 2016. Utilizó metodología con diseño no experimental-bibliográficas. Concluyó que las Mypes en el Perú recurren a financiamientos de entidades bancarias para el mejorar el manejo de sus empresas, las empresas

formales tienen mayor acceso a financiamiento de una manera rápida con tasas bajas de intereses, en cambio las empresas informales se les ve restringido el acceso al financiamiento a entidades bancarias recurriendo al ámbito ambulatorio y a terceros que serían los prestamistas con mayores tasas de intereses. En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (sector bancario). Finalmente, se concluye que en mayoría las micro empresas obtienen préstamos del sistema bancario, prefiriéndolo porque cobran una tasa de interés más baja que los otros sectores, empero solicita mayores requisitos. Los créditos son invertidos en capital de trabajo. Los entes financieros deberían dar a conocer a las micro empresas las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, lo que ayudaría a promover la formalidad en el sector comercio.

Vallejo (2020) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería “Karty” – Chimbote, 2018. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa ferretería “Karty” de Chimbote, 2018. Utilizó metodologías con diseño no experimental - descriptivo - bibliográfica - documental y de caso. Concluyó: La empresa en estudio utilizó el financiamiento de terceros (sistema no bancario) y autofinanciamiento (propio) para desarrollar sus actividades de comercialización. El préstamo obtenido de la entidad no bancaria fue a corto plazo y dicho crédito fue invertido para capital de trabajo (compra de mercaderías) el financiamiento concedido a la empresa le ha permitido desarrollar y crecer su actividad comercial, por tal motivo el buen uso del financiamiento va ayudar al crecimiento y sostenibilidad de la empresa.

## **2.2 Bases Teóricas de la Investigación**

### **2.2.1 Teorías de financiamiento.**

Según el autor Bertossi (2009) especifica: “El acceso a programas de asistencia crediticia, tecnológica y a servicios de desarrollo empresarial, debería incluir a todos los sectores y regiones a través de una distribución del ingreso más equitativa, y la reactivación de microempresas, pymes y cooperativas” (p.4). Para profundizar, Robles (como se citó en Gestión, 2021) especifica: “El financiamiento participativo financiero es la actividad a partir de la cual se pone en contacto a personas o empresas que requieran de un financiamiento para el desarrollo de un determinado proyecto (llamadas receptores) con potenciales inversionistas del mismo” (párr.3). Además, Robles (2021) puntualiza: “En nuestro país, a la fecha, existen dos normas que regulan el financiamiento participativo financiero: El Decreto de Urgencia N° 13-2020; y la Resolución de Superintendencia N° 45-2021-SMV/02, Reglamento de la actividad de financiamiento participativo financiero y sus sociedades administradoras” (párr.4). Del mismo modo, para comprender un poco más este contexto que se presenta tan interesante para las Mype del Perú. Robles (2021) detalla: “El mecanismo a partir del cual se realiza esta actividad es el siguiente: El receptor pone a disposición del público el proyecto que quiere desarrollar, a través de una plataforma, la misma que es administrada por una sociedad administradora” (párr.5). Mientras que, en su investigación el autor Castellanos (2009) asevera: “El financiamiento se puede clasificar tanto por sus fuentes como, por su forma operativa, de los cuales podemos mencionar: fideicomisos, deuda flotante, emisión de títulos valores, entre otros” (p.5). En este sentido, es de vital

importancia la financiación para la mype, según el autor Murguía (2000) puntualiza: “El financiamiento permite el crecimiento de la empresa, para ponerla en posibilidad de aprovechar oportunidades” (p.118).

Asimismo, cuando nos referimos a cualquier operación productiva entendemos que necesariamente va requerir capital para desarrollar sus funciones con normalidad. Al respecto, La Comisión para el Mercado Financiero (CMF, s.f.) detalla: “Para que una empresa pueda producir, debe contratar empleados, contar con materias primas, invertir en marketing y publicidad y finalmente, disponer de un sistema de distribución que le permita llegar con sus productos hasta el consumidor, a través del comercio” (párr.1). Como podemos darnos cuenta, todas las etapas productivas precisan de dinero para estar en marcha. En definitiva, tomando de referencia lo anteriormente expuesto, una entidad en proceso requiere poseer liquidez para pagar sueldos, adquirir materia prima, sistemas de procesamiento, pago a sus diseñadores-publicistas y pago para sus transportistas y camiones encargados de llevar los productos a su respectivo punto de venta. Por esta razón, el empresario de la entidad en funcionalidad, debe cumplir responsablemente con el pago a todos los entes que intervienen en este proceso tan extenso y no puede esperar a que se venda el producto para después realizar los pagos, así que necesita tener dinero al instante en cada etapa para pagar. Para ello, debe poseer capital propio; de lo contrario, puede recurrir a capital facilitado por sus accionistas; igualmente, puede obtenerlo a través del sistema financiero; en otras palabras, por medio de los bancos u otros. De modo complementario, frente a este contexto (CMF, s.f.) especifica: “La forma tradicional puede ser a través de créditos comerciales, aunque también se abren otras posibilidades como

el factoring o el leasing, y también la posibilidad de acceder a otros sistemas como los programas de fomento o de capital semilla” (párr.5).

Desde un ángulo financiero, Rosario y Rosario (2017) aseguran: “El objetivo general de la empresa es maximizar la rentabilidad total de los fondos propios, esto es, maximizar la riqueza de los propietarios de la empresa, tanto por remuneración directa, vía dividendos, como por remuneración indirecta” (p.10). En tal sentido, el direccionamiento financiero diferencia dos niveles para la acción. En el primer nivel, Rosario y Rosario (2017) determinan: “La gestión financiera a largo plazo (finanzas estructurales), que se ocupa de las decisiones de inversión y financiación a largo plazo y está orientada a alcanzar objetivos de rentabilidad y riesgo” (p.10). En el segundo nivel, Rosario y Rosario (2017) señalan: “La gestión financiera a corto plazo (finanzas operativas) comprende el análisis de las decisiones de inversión y financiación a corto plazo y está presidida, fundamentalmente, por objetivos de rentabilidad y liquidez” (p.10).

Según, BCRP (2021) detalla: “La tasa máxima de interés será calculada semestralmente [...] Por ejemplo, la tasa máxima en moneda nacional para el periodo mayo-octubre 2021 asciende a 83,40 por ciento anual, mientras que en moneda extranjera es 68,38 por ciento anual” (p.119). De este modo, BCRP (2021) enfatiza: “Los topes a las tasas de interés no constituyen el mecanismo más apropiado para mejorar las condiciones financieras de los créditos, ni en términos de tasas de interés y plazos ni para expandir el proceso de profundización financiera” (p.123). En consecuencia, BCRP (2021) acentúa: “Ello se puede lograr [...] [con] el desarrollo de la banca virtual, de fintechs y del open banking, a través del cual se puede generar un mayor acceso a la información bancaria e historial

crediticio de clientes” (p.123). Finalmente, BCRP (2021) resalta: “Se requiere desarrollar el mercado de microseguros para reducir la dependencia en el crédito ante situaciones adversas eventuales, fomentar la cultura financiera de los ciudadanos, y mejorar la eficiencia de los mecanismos de protección al consumidor” (p.123).

En conclusión, la financiación en términos favorables permite conseguir liquidez al instante para que sean designados a los propios fines de la entidad; de esta manera, seguir con su funcionamiento con normalidad a fin de incrementar su proceso productivo, competitivo, tecnológico y rentable que favorezca la supervivencia en el tiempo de la entidad.

### **Teorema de Modigliani y Miller (1958).**

Una entidad comercial no se ve influenciada de ninguna forma por la manera en que los dueños han logrado los fondos necesarios para su apertura y funcionamiento. Esto en un contexto que se caracteriza por la inexistencia de tributos que se deban pagar, así como la falta de un fondo destinado en caso de que la empresa fracase. Según Berlingeri (2009) detalla: “El teorema afirma que el valor de una compañía no se ve afectado por la forma en que ésta es financiada en ausencia de impuestos, costes de quiebra y asimetrías en la información de los agentes” (p.21). Las entidades comerciales que recién inician sus labores se ven afectados de forma positiva si el capital invertido es producto de préstamos debido a que los tributos que deben asumir son menores en comparación de una empresa que no cuenta con esta característica. Pero cuando la empresa empieza a obtener

ganancias, no será posible de ser exonerado de contribuir con los tributos correspondientes.

Según, Rosario y Rosario (2017) resaltan aspectos fundamentales que se deben considerar para una correcta financiación con las entidades bancarias y la forma de consolidar vínculos determinantes que perduren en el tiempo en aras de una óptima relación; para ello, presentan los siguientes puntos claves:

### **Negociar con las entidades financieras.**

Dentro de los principales objetivos que persigue una negociación bancaria esta: Alcanzar un nivel idóneo de recursos financieros y servicios bancarios, que la obtención se suscite en el tiempo exacto, con un mínimo coste y fortalecer una relación cordial con los bancos.

### **Clasificación de entidades para optar.**

Para realizar una buena elección de la entidad de crédito y crear una relación sólida, será preciso determinar las necesidades puntuales de la empresa de acuerdo a su giro y espacio territorial. Referente a este punto se considerará lo siguiente:

La banca comercial: Se perfilan como las entidades más recomendables en contraste con los bancos industriales y las cajas de ahorro. Asimismo, se debe tener en cuenta otros detalles como: cercanía, extensión de la entidad, nivel de autonomía del director respecto a sus mandos jerárquicos, toma de decisiones oportunas, servicio de calidad, coste de comisiones, probabilidades de obtener servicios totales como: leasing, factoring, entre otros.

### **Diversidad de entidades para trabajar.**

La habitualidad está marcada por una fluctuación entre 3 a 5 bancos, ya que:

Es difícil que una entidad brinde cobertura a la totalidad de necesidades financieras de la compañía. Por lo tanto, es útil estar al tanto de las diferentes ofertas, comportamientos y oportunidades que ofrecen otras entidades, con el propósito de estar aptos para un convenio. Además, las mismas entidades financieras muestran inclinación por la diversificación de los riesgos; es así que, no ven malicia en que las empresas acudan a otras entidades para trabajar. Generalmente, las compañías siempre tienen entidades “Históricas”; o sea, se refiere a aquellas con las que entabló una relación firme desde el origen de su negocio y más adelante se unieron otras entidades a causa de sus ofertas ganándose un lugar predilecto, pero no reemplazan a las “Históricas”.

#### **Tiempo idóneo para plantear las necesidades de financiación.**

Las compañías deben iniciar la financiación antes que sea necesario dicho crédito; en otras palabras, se refiere a anticiparse a la fecha en que la compañía tenga que afrontar inevitablemente aquellos compromisos ya planificados con antelación. Llegado ese momento de requerimiento del crédito, el plan preciso de la ejecución operativa, presentación de los documentos pedidos por el banco; además, de otros adicionales que libremente proporcione la compañía, significará un punto a su favor para una buena finalización de la operación, permitiéndole una excelente defensiva ante los condicionamientos del crédito. Asimismo, a dicha entidad financiera se le tiene que hacer llegar un plan viable del ejercicio operativo. Resaltando principalmente la capacidad que se tiene para devolver el crédito, muy aparte de los aportes facilitados como garantías extras, ya que la entidad se va encargar de exigir una compensación que disminuya el riesgo de devolución del crédito otorgado para los fines ya expuestos por la compañía.

## **2.2.2 Sistema financiero.**

### ***2.2.2.1 Sistema bancario.***

El sistema bancario del Perú se encuentra compuesto de un conjunto de entidades bancarias que se encuentran en nuestro país. Se integra por: Banco Central de Reserva, Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. Asimismo, la Banca Comercial y de Ahorros, tiene como función fundamental la captación de dinero del público ya sea depósito o diferente modalidad. Asimismo, utilizar dicho dinero para otorgar crédito a través de variadas modalidades o para realizar operaciones de riesgo en el mercado.

### ***2.2.2.2 Sistema no bancario.***

También tenemos en el Perú entidades financieras independientes de nuestro sistema bancario. Ciertamente, también se dedican a la captación de recursos del público; pero, la utilización de estos recursos gira en torno a su propio objetivo. Conformada por las siguientes instituciones:

- Caja municipal de ahorros y créditos: Su propósito principal consiste en conceder financiamientos, fundamentalmente a las mype.
- Caja municipal de créditos populares: Su finalidad consiste en proporcionar servicio bancario a: “Consejos Provinciales, Consejos Distritales y Empresas Municipales”.
- Caja rural: Su objetivo primordial es conceder financiamientos específicamente al sector productivo rural y las mype.
- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa – EDPYME: Su propósito principal consiste en conceder financiamientos de preferencia a las mype, sean persona natural o persona jurídica.

- Compañías de especialización: Su meta consiste en proceder como agentes de transferencias y registros de transacciones en el aspecto comercial financiero. Compuestas por empresas afianzadoras, garantes, factoring y servicio fiduciario.

### **2.2.2.3 Agentes informales.**

- Prestamistas o usureros: Son personas particulares que utilizan su propio dinero para realizar préstamos y a su vez cobran intereses muy elevados; ciertamente, esta modalidad puede ser riesgosa, debido a que en ciertas ocasiones recurren a la violencia para obtener los pagos del préstamo dado.

## **2.2.3 Tipo de financiamiento.**

### **Financiamiento interno.**

Son capitales de la propia empresa que genera mediante sus operaciones comerciales y que autofinancian a la misma empresa. Al respecto, Acebrón (2013) especifica: “Está formada por: Aportaciones iniciales: realizadas por el empresario o socios cuando se constituye la empresa, posteriores Ampliaciones de Capital y Reservas: parte del beneficio empresarial que se queda en la entidad y no se reparte al empresario o socios” (p.182).

### **Financiamiento externo.**

Es dinero que proviene de inversionistas, asociados, acreedores, bancos entre otros; que financian a una determinada empresa a cambio de ciertas condiciones.

## **2.2.4 Plazos de financiamiento.**

Referente a este punto, Pedraza (2015) detalla: “A corto plazo: son las deudas con vencimiento inferior o igual al plazo de un año. A largo plazo: son las

deudas con vencimiento superior a un año” (p.84). Para complementar, los autores Morales *et al.* (2014) afirman: “Las fuentes de financiamiento están en función de las diferentes necesidades de la empresa, en relación al plazo de uso de los recursos” (p.82). Para entender mejor lo expuesto, a continuación procederemos a detallar de manera minuciosa:

#### ***2.2.4.1 Financiamiento a corto plazo.***

Esta fuente de financiación tiene como fin sostener los activos, inventarios, cuentas por cobrar y efectivo necesario que favorezca de forma transitoria al pago de impuestos que resulta de las operaciones de la empresa. Asimismo, se distinguen por ser fuentes de financiamiento para capital de trabajo, los contratos se celebran por lo general hasta por 1 año, y la tasa de intereses son más elevados que las fuentes de largo plazo. Al respecto, Rosario y Rosario (2017) puntualizan: “La financiación a corto plazo o pasivo circulante o corriente, tiene una estructura integrada por elementos que constituyen obligaciones de pago que vencen en un plazo igual o inferior al año” (p.12). Dentro de los aspectos relevantes que propone la financiación a corto plazo. Según, Rosario y Rosario (2017) detallan: “La relación o proporción que deberá darse entre financiación a corto y largo plazo. [...] frente a la financiación a largo la financiación a corto es más accesible pero también más arriesgada, porque hay que devolverla en un menor plazo de tiempo” (p.13). Siendo así, en cada situación, lo lógico es que la proporcionalidad más idónea dependa de las condiciones económicas, tipos de interés y sector. Otro aspecto importante que Rosario y Rosario (2017) identifican: “[Son] los criterios de elección de las distintas fuentes

disponibles de financiación a corto, tales como el plazo, tipo de interés, gravámenes, etc. [...] sucede con frecuencia que son más las circunstancias que los criterios de conveniencia las que mandan” (p.13). Para profundizar, ESAN (2020) menciona: “El financiamiento a corto plazo es ideal para pequeñas y medianas empresas. Además, incluye prácticas financieras como el factoring (cesión de facturas por cobrar a cambio de efectivo), el descuento de pagarés o el confirming (servicio de pago a proveedores)” (párr.6). Adicionalmente, ESAN (2020) señala: “Algunos tipos de financiamiento a corto plazo son el crédito comercial, crédito bancario, línea de crédito, financiamiento teniendo en cuenta los inventarios y pagarés” (párr.7).

#### **Particularidad de la financiación a corto plazo.**

- Fuente de financiación espontánea.

Como su nombre lo describe exactamente, se refiere a recursos conseguidos de forma automática donde no existe la necesidad de recurrir a una previa negociación, ya que se da por la misma funcionalidad del negocio. Según, Rosario y Rosario (2017) centralizan: “Los más significativos son: el crédito comercial, sueldos y salarios devengados, impuestos y seguridad social. Estas fuentes tienen un coste nulo, excepto el crédito comercial que a veces puede suponerle a la empresa un elevado coste” (p.13).

- Fuente de financiación negociada o no espontánea.

Rosario y Rosario (2017) puntualizan: “Son las que requieren una negociación previa, entre las que destacamos: descuento bancario, préstamos y créditos a corto plazo, factoring, etc” (p.13).

Dentro de la financiación a corto plazo se logran apreciar las siguientes:

a) Póliza de crédito:

Según, Ortega (2016) define: “Es un contrato mercantil en virtud del cual una entidad de crédito, prestamista, se compromete a poner a disposición del cliente, acreditado, una cantidad de dinero durante un plazo determinado y bajo unas condiciones financieras prefijadas” (p.25). Después de celebrar el contrato, se coloca a disposición de la empresa un límite de crédito facultado y de acuerdo a un tiempo específico se saldará el interés. En concordancia, Rosario y Rosario (2017) amplían: “[...] debiendo pagar el prestatario intereses por las cantidades dispuestas y comisiones por las no dispuestas y comprometiéndose a devolver el principal en el momento previamente fijado” (p.123). Adicionalmente, Rosario y Rosario (2017) puntualizan: “Se instrumenta en un contrato de crédito en cuenta corriente, [...] utilizando para ello los instrumentos de movilización de fondos habituales en una cuenta corriente, cheque, pagaré, tarjeta, transferencia, permitiendo además la domiciliación de efectos comerciales o recibos periódicos” (p.123).

b) Descuento bancario:

Según, Rosario y Rosario (2017) afirman: “Es una operación financiera simple a corto plazo, en la que la entidad de crédito correspondiente anticipa a la empresa cliente el valor actual o descontado de un efecto comercial o financiero no vencido, asumiendo el banco una posición acreedora” (p.126). Cabe resaltar, que este descuento bancario se presenta bajo dos categorías importantes, a continuación detalladas:

Descuento comercial: Con este descuento comercial se recibe el dinero o efectivo, pero anticipado a la fecha en que quede vencido la deuda contraída con el cliente; además, será la entidad financiera quien reciba el principal (denominado nominal) por efecto comercial cuando la deuda haya vencido.

Descuento financiero: Se refiere al proceso financiero de gestión a c/p, donde la misma entidad bancaria otorga créditos a los clientes; asimismo, la mencionada operación pasa a documentarse e instrumentarse a través de una o diversas letras de cambio aceptadas por el prestatario o también puede ser un tercero, y es esta entidad de crédito quien realiza el descuento.

c) Préstamo a corto plazo:

Según, Rosario y Rosario (2017) aseveran: “El prestatario recibe la prestación de una sola vez. Los intereses giran sobre la totalidad, esto es, sobre el nominal del préstamo, independientemente de que se hubiese utilizado su totalidad o una parte” (p.130). Para ahondar, Rosario y Rosario (2017) especifican: “El prestatario, dependiendo de la modalidad del préstamo deberá devolver el principal y los intereses en el/los vencimiento/s previamente pactados entre ambas partes. Se conceden para financiar operaciones concretas del ciclo de explotación y precisan de una negociación previa” (p.130).

d) Descubierto en cuenta corriente:

Según, Rosario y Rosario (2017) aseguran: “Es una operación que consiste en autorizar a los clientes a disponer, transitoriamente, un importe superior al del saldo en cuenta corriente por medio de talones, cheques y demás

órdenes de pago admitidas para los depósitos en efectivo en cuenta corriente” (p.132).

e) Confirming:

Pallerola (2015) define: “Servicio financiero ofrecido por un banco para facilitar a sus clientes la gestión del pago de sus compras. Se utiliza para pagar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento o para obtener del banco la financiación [...]” (p.94). Además, Pallerola (2015) especifica: “[Es] un pago certificado, con la diferencia que el banco avala el pago al proveedor. Con relación a los costes, para el cliente, la comisión por gestión de cobros; para el proveedor, la comisión si se anticipan las facturas” (p.94).

f) Factoring:

Según, Ortega (2016) detalla: “Conjunto de servicios administrativos y financieros, prestados por una entidad financiera, permite a la empresa externalizar la gestión y cobro de sus cuentas a cobrar, posibilidad de financiar el crédito otorgado a sus clientes y asegurar el cobro sin recurso” (p.42). Asimismo, la característica principal para acceder al beneficio del factoring es que la empresa debe ser Sociedad Anónima y contar con un mínimo de capital. En ese sentido, Puémape (2009) manifiesta: “Es una relación jurídica por la cual una persona natural o jurídica llamada factorado o cliente transfiere la propiedad de un conjunto de títulos de crédito por cobrar al factor o entidad financiera a cambio de una prestación en dinero” (p.4). Ahondando en la investigación, podemos distinguir tres elementos fundamentales que intervienen al momento de celebrar un contrato de factoring, que a continuación pasamos a especificar:

✓ Cliente o empresa factoreada:

En primer lugar, el cliente es quien vende sus cuentas por cobrar, las cuales posee como consecuencia de sus ventas a crédito, ya sean bienes o servicios; y de esta manera, cubrir sus necesidades económicas. Por consiguiente, será el empresario quien traspasará en exclusividad dichos créditos que tiene ante terceros por efecto de sus actividades comerciales al mencionado factor. En otras palabras, será el mismo cliente aquel que confiera a la empresa factora sus derechos de crédito y a cambio recibe un desembolso líquido para continuar con sus actividades mercantiles.

Al respecto, Puémape (2009) asevera: “El cliente necesita capital líquido y no puede esperar el vencimiento del crédito o que ya este vencido el crédito pero con dificultades para su cobro, es por eso que cede sus derechos de crédito al factor” (p.5). Por esta razón, el cliente pone a la venta sus bienes, transfiere su cartera de crédito por cobrar, entre otros aspectos; con el propósito de buscar ingresos de manera inmediata para su capital.

✓ Factor o empresa factora:

Luego, encontramos al factor, institución financiera, siendo Saieh (2021) una gran referencia cuando afirma: “Es la empresa que compra las cuentas por cobrar, quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de la factura, le paga al cliente el monto de lo adeudado sujeto a un descuento, para cobrarle al deudor posteriormente” (párr.14). Aunque, hay instituciones enfocadas de manera exclusiva al factoring, también existen numerosos bancos que factorizan cuentas por cobrar. En definitiva, el factor pone en ejecución las gestiones pertinentes para el cobro del crédito.

Mientras que, Arribas (s.f.) puntualiza: “Es la entidad que presta el servicio de factoring, la cual está sometida a la disciplina e intervención de las entidades de crédito y su actividad está reservada a los denominados Establecimientos Financieros de Crédito” (párr.26).

Adicionalmente, Puémape (2009) menciona: “La empresa de factoring o Factor, es una empresa financiera, generalmente un Banco que previa autorización de la ley presta los servicios adicionales [...] los bancos están facultados para realizar diversas operaciones y entre ellos se encuentra la operación factoring” (p.6).

✓ Deudor u obligado:

Por último, tenemos al deudor del cliente cuyo crédito se cederá al factor. En consecuencia, no está incluido en el contrato factoring; sin embargo, muestra atención por dicho contrato, aunque sea solo para recibir la notificación de cesión del derecho de crédito a otro acreedor, no como requerimiento para dar eficacia o validez a la cesión, sino para poner en conocimiento al deudor de que en adelante está obligado con el nuevo acreedor; no obstante, la operatividad del contrato sigue su rumbo muy al margen de la aprobación o conocimiento por parte del deudor cedido.

En conclusión, el deudor es el comprador de la mercadería proveída por la empresa factoreada; de modo que, está obligado a pagar los créditos comerciales cedidos en contrato de factoring a la empresa factora.

Un dato relevante que Linares (2020) puntualiza: Es que existe una gran variedad de tipos de factoring que pueden ser ofrecidos por las distintas instituciones financieras, dentro de las cuales destacan:

- El factoring con o sin recurso:

En este sentido, el factoring sin recurso se refiere a que es el factor o entidad financiera quien asumirá el riesgo de no cumplimiento de pago del deudor; no obstante, en el factoring con recurso será la empresa factoreada o cliente negociante de la factura quien asumirá el riesgo de incobrabilidad por parte del deudor a la empresa factora o factor. En cuyo caso, el factoreado está obligado a responsabilizarse con sus recursos frente a la imposibilidad de cobro o falta de solvencia del deudor de los créditos en la fecha pactada.

- El factoring con o sin notificación:

En la modalidad de factoring con notificación es el factor o empresa factora quien comunica formalmente al deudor sobre el contrato estipulado con la empresa factoreada y en adelante procederá a pagarle al factor; por otro lado, el factoring sin notificación consiste en realizar los procedimientos de pago con normalidad por parte del deudor a la empresa factoreada.

Ventajas:

Según, Rosario y rosario (2017) señalan: “La empresa obtiene liquidez de forma inmediata. Ahorra gastos administrativos. Disminución de problemas, tales como la investigación de insolvencias, riesgo de insolvencias, cobro de facturas, etc” (p.133).

#### ***2.2.4.2 Financiamiento a largo plazo.***

Cuando la empresa solicite financiación a más de un año, se deberán hacer los contratos a largo plazo; evidentemente, con previa evaluación de los analistas de crédito. Para reforzar, los autores Morales *et al.* (2014) explican: “Los montos disponibles de las fuentes de financiamiento de largo plazo es

mayor, y sus vencimientos corren a partir de 1 hasta más de 35 años en el caso de convenios con instituciones financieras o créditos colectivos” (p.83). Para profundizar, Moreno (2015) afirma: “En esta parte se tratarán los financiamientos a largo plazo que tienen como origen principalmente la adquisición propiedades, planta y equipo que representan inversiones a largo plazo y préstamos que en algunas ocasiones apoyan al capital de trabajo de la entidad” (p.401). Asimismo, Moreno (2015) confirma: “Para ser deuda a largo plazo se requiere que el pasivo este representado por adeudos cuyo vencimiento sea mayor a un año o del ciclo financiero a corto plazo si es mayor a un año” (p.401). En seguida, presenta una clasificación de deudas adquiridas a l/p, detallando:

a) Préstamo a largo plazo:

Según, Ortega (2016) define: “Es un contrato mercantil en virtud del cual una entidad de crédito (prestamista) entrega una cantidad de dinero (nominal) a un cliente (prestatario), se compromete a su devolución, junto con los intereses y comisiones correspondientes, en plazos y forma acordados” (p.34). Por su parte, Moreno (2015) explica: “Al recibir un préstamo y depositarse el dinero en el banco, se produce un control del evento. El evento con su doble dimensión produce un aumento en el activo y otro en el pasivo” (p.402). Asimismo, Moreno (2015) detalla: “Al liquidar un préstamo se expide un cheque y se produce el control del evento produciendo una disminución en el efectivo y pasivo” (p.402). También, refiere que para controlar las obtenciones de préstamos no se debe efectuar de manera pre-numerada; sino que, las deudas a largo plazo por lo general

responden a un documento de contrato y que en varias ocasiones la formalidad se ejecuta ante un notario público. Por otro lado, la admisión de dicha deuda habitualmente exige poder para proceder con las diligencias de administración; es así que, la empresa debe delegar a un gerente o a otro mando jerárquico la potestad. Por consiguiente, la persona designada con el poder tendrá que comunicar por escrito sobre las deudas que la compañía adquiera a fin de captar y registrar de forma oportuna el hecho; no obstante, es primordial establecer procedimientos adecuados, como por ejemplo:

- El monto del préstamo recibido tendrá que depositarse en una cuenta de cheque siempre.
- Asimismo, los cheques expedidos para liquidaciones de préstamos o interés deberán poseer una contra-cuenta en la cuenta de pasivo.
- Estas transacciones ejecutadas entre cuentas de pasivo que no tengan un control mediante formas pre-numeradas, sean aceptaciones de documentaciones, transmisiones entre cuentas, entre otros, deberán ser informadas a través de un escrito a cargo de la persona o el departamento quien realizó la negociación. Por lo tanto, en las operaciones repetidas se establecerá formas pre-numeradas como control.
- Además, los estados de cuenta mensual que se reciben de los bancos, financieras, entre otros, deberán ser conciliados con las cuentas y también con los libros contables.

b) Préstamos prendarios:

Moreno (2015) define: “Son créditos de garantía prendaria que se otorga generalmente con certificados de depósito o bonos de prenda. Los almacenes

generales de depósito expiden los certificados sobre inventarios que tienen en guarda o conservación de bienes o mercancías” (p.405). En tal sentido, refiere que los certificados de depósito al ser emitidos en circunstancias no negociables, toman la denominación de bonos de prenda. Adicionalmente, Moreno (2015) manifiesta: “Los créditos pueden tener vencimiento hasta de diez años. Se documentan en un contrato y se firma un pagaré por el total o uno por cada vencimiento y se liquidan los intereses sobre saldos insolutos” (p.405).

c) Préstamos de habilitación o avío:

Moreno (2015) afirma: “Este crédito con garantía se otorga a corto o mediano plazo; el máximo autorizado es de cinco años y generalmente de dos a tres. Se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera como sigue” (p.409). Por ende, cuando se trata de créditos adquiridos para las industrias son consignados a las adquisiciones de materia prima, material, la mano de obra y costos afines a la operación en marcha. Mientras que, el crédito obtenido a favor de la agricultura son destinados a cubrir necesidades propias de dicha actividad como: comprar semilla, fertilizante, insecticida, fungicida; al igual que, compras para refacciones, reparaciones de maquinaria agrícola y para costos generales concernientes a la preparación de la tierra. Por otro lado, cuando se trata de créditos conseguidos para la ganadería son designados a la compra de ganados para cebar y vender en un mínimo tiempo; además, de destinar para comprar alimentos, forraje, cultivar pasto, extraer agua, inyecciones, la mano de obra; además, de otros costos correspondientes a su actividad.

d) Préstamos refaccionarios:

Moreno (2015) explica: “Crédito con garantía se otorga a mediano o largo plazos y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones [...] para liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería” (p.414).

e) Créditos hipotecarios:

Moreno (2015) acentúa: “Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad que se obtienen para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal” (p.415).

f) Préstamo hipotecario industrial:

Moreno (2015) enfatiza: “Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria en primer lugar de la unidad industrial [...] Es un crédito a mediano plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales con amortización de capital e intereses, según las necesidades específicas del acreditado” (p.424).

g) Emisión de obligaciones:

Moreno (2015) asevera: “Las obligaciones son títulos de crédito que las sociedades anónimas pueden emitir y representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora” (p.424). Asimismo, el autor remarca que las obligaciones que se colocan en el mercado pueden ser:

- A la par, que significa que se colocan a su valor nominal y generalmente en ese momento en el mercado de valores el tipo de interés es semejante al que se ofrece en las obligaciones.

- Sobre la par, que quiere decir que se colocan a un precio mayor al valor nominal porque el tipo de interés que se ofrece en las obligaciones es superior al que existe en el mercado.

- Bajo la par, que representa un precio menor a su valor nominal porque su tasa de interés es inferior al existente en el mercado.

h) Obligaciones convertibles en acciones:

Moreno (2015) precisa: “Ofrecen al comprador seguridad en su primera etapa de posición, con la opción de incrementar su valor si la compañía prospera al recibir al vencimiento acciones que pueden tener un valor mayor que el nominal de la obligación” (441).

i) Leasing o arrendamiento financiero:

Acebrón (2013) detalla: “Contrato mediante el cual, el arrendador traspa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término el arrendatario tiene opción de comprar, devolver o renovar contrato” (p.183).

Por otro lado, Perúcontable (2021) especifica: En el Perú, existen diversos tipos de leasing que utilizan las empresas para adherirse a sus beneficios.

Para una mejor comprensión, destacan algunas tipologías como:

#### Leasing financiero:

Hace referencia a una particularidad del leasing donde existe siempre la opción de adquisición, dicho de otra manera, se acuerda la compra al inicio del contrato a cambio de un valor residual cuya cancelación se efectuará al finalizar el contrato. Asimismo, este tipo de leasing se caracteriza por ser a

largo plazo; además, que es el arrendador quien asume por cuenta los gastos concernientes a mantenimiento y conservación.

Leasing operativo:

Es un tipo de leasing muy parecido al anteriormente explicado, el cual consiste en otorgar el uso de ciertos bienes y a cambio se paga las cuotas periódicas acordadas; además, el encargado de la gestión del arrendamiento es el proveedor del bien. Al mismo tiempo, cabe resaltar que en este tipo de operación no está presente la opción que permita al arrendatario comprar el bien en cuestión al finalizar el periodo de arriendo.

Leverage lease o arrendamiento financiero apalancado:

La principal característica definible de esta modalidad de leasing radica en la intervención de una tercera persona denominada prestamista aparte del arrendatario y arrendador; por lo tanto, el tercer participante también comparte los gastos relativos a la adquisición del producto. En este tipo de operación, si el arrendatario incumple los pagos a su arrendador y el arrendador al mismo tiempo deja de pagar el préstamo, los prestamistas están impedidos de actuar sobre él, pero pueden proceder sobre el bien en arrendamiento, ya que poseen derecho para retener el objeto en arriendo.

j) Renting:

Pallerola (2015) afirma: “Consiste en el alquiler de bienes a largo plazo. En el contrato, el arrendatario se compromete a pagar un importe fijo al mes durante el período fijado y la empresa de renting ofrece una serie de servicios [...]” (p.94). Finalizando el contrato no existe la opción de compra.

### **2.2.5 Fuentes de financiamiento.**

En relación con, las fuentes de financiación podemos encontrar diferentes clasificaciones que dependen del contexto, circunstancia, característica o criterio en el que se presenta. A continuación se puntualiza las siguientes:

#### **Según el origen de los recursos.**

##### Financiación propia:

Acebrón (2013) afirma: “Tiene su origen en los propios fondos obtenidos por la empresa al llevar a cabo su actividad o en las cantidades entregadas por el empresario o por los socios” (p.182). Asimismo, refiere que está conformada por:

a) Aportación inicial: Aquí el empresario o socios efectúan este concepto al constituirse dicha compañía. El importe mínimo de dichos aportes van a depender del modo jurídico elegido para la realización de sus actividades.

b) Las posteriores ampliaciones de capital.

c) Las reservas: Se refiere a que una proporción de los beneficios empresariales se quedará con la empresa; por ende, no ejecutaran la repartición con nadie.

d) Los fondos de amortización: Se refiere a que será la empresa quien los tenga a disposición por un periodo prolongado en el tiempo. Dichas amortizaciones son los registros contables de la disminución del valor que sufre por el inmovilizado que es propiedad de la compañía.

e) Las provisiones: Se refiere a las obligaciones implícitas a L/p, visiblemente detalladas en lo que respecta a su naturaleza: sin embargo, a la fecha de cerrar el ejercicio, se imprecisa en el monto correcto o en qué tiempo se originarán. Están designadas a prever o resarcir daños del medioambiente o cubrir deudas, etc.

### Financiación ajena:

Acebrón (2013) afirma: “Son deudas contraídas por la empresa con terceros ajenos a la misma. Estas deudas pueden ser: No negociadas: por ejemplo el crédito que conceden los proveedores y/o los acreedores. Negociadas: por ejemplo un préstamo solicitado a una entidad de crédito” (p.183). Del mismo modo, Acebrón (2013) especifica: “Dentro de la financiación ajena negociada y, atendiendo al vínculo existente entre prestamista y prestatario, el PGC distingue entre la financiación entre empresas vinculadas y empresas ajenas” (p.183). Por lo cual, detalla las principales fuentes de financiación ajena negociadas, siendo:

a) Préstamos recibidos: Aquellas operaciones financieras mediante la cual cierta entidad, denominada prestamista, desembolsa a la compañía, denominada prestataria, la cantidad dineraria pactada, asumiendo el compromiso de devolución del monto otorgado más los intereses.

b) Cuentas de crédito: Es un procedimiento mediante el cual la entidad financiera coloca a disposición del cliente una determinada cuantía dineraria pero con limitaciones. Este modo de financiarse permitirá a dicha compañía disponer del fondo de acuerdo a su necesidad surgida. El interés se paga solo por lo utilizado.

c) Arrendamiento financiero o leasing: Se refiere a los alquileres de ciertos inmovilizados y bajo la opcional de comprarlo.

d) Empréstitos: Esta referida a una financiación que se utiliza cuando existe la necesidad de un gran monto de dinero por parte de la compañía. Consistiendo en emitir valores representativos de deuda denominado “Obligaciones o bonos”. En este sentido, dichos dueños de estos títulos poseen categoría de prestamistas de la compañía que emite lo mencionado con anterioridad.

e) Subvenciones recibidas: Hace referencia a las cantidades recibidas por “Las Empresas de la Administración o de Entidades Privadas” sin tener desde un inicio la obligatoriedad de devolver o reintegrar.

f) Fianzas y depósitos recibidos: Se refiere a los montos que percibe una compañía cuyo objetivo es avalarse del cumplimiento de cierta obligación que recaerá sobre quien lo entrega. Estos depósitos aceptados son fondos conseguidos por concepto de depósitos irregulares.

### **2.2.6 Tasa de interés.**

La utilización del capital se debe retribuir con un interés. Desde este enfoque, interés viene entendido como el costo que tiene el dinero al ser usado. En este sentido, Fernández (2017) explica: "Se busca que el capital tenga un precio, el cual se llama interés, y su cálculo está asociado al tiempo de uso y al costo establecido, el cual se llama tasa de interés" (p.10).

Según, BCRP (2021) detalla: “La tasa máxima de interés será calculada semestralmente [...] Por ejemplo, la tasa máxima en moneda nacional para el periodo mayo-octubre 2021 asciende a 83,40 por ciento anual, mientras que en moneda extranjera es 68,38 por ciento anual” (p.119). De igual manera, BCRP (2021) especifica: “El establecimiento de topes a las tasas de interés activas genera racionamiento del crédito a aquellos agentes económicos cuyo riesgo de crédito este por encima del tope” (p.122). Además, BCRP (2021) manifiesta: “Los sectores sin historial crediticio tienden a iniciar su participación en el sistema financiero con tasas de interés más altas, pero en la medida que demuestran su capacidad de pago y generan historial crediticio esas tasas se reducen significativamente” (p.122).

### **Riesgo crediticio.**

Según, Roca (2002) afirma: “Cuando la economía se recesa y las empresas en promedio tienen más dificultades para cumplir con el pago de sus deudas se incrementa el riesgo crediticio, los acreedores, entre ellos los bancos, se vuelven más reacios a prestar” (p.10). Como consecuencia, van a reducir la oferta de los créditos y aumentarán las tasas de interés de equilibrio.

### **Tipos de tasas de interés.**

Para calcular el interés se procederá a hacer uso de los factores acumulados que son publicados diariamente por la SBS y elaborados por BCRP. Del mismo modo, se debe precisar que al hablar de interés debemos tener claro lo que significa:

- a) La tasa nominal (TN): Según, Vento (s.f.) especifica: “Es la que se transforma proporcionalmente (se le puede multiplicar o dividir por un número) y se usa sólo en el interés simple” (p.31). Es la que determina un interés sin capitalizar.
- b) La tasa efectiva (TE): Asimismo, Vento (s.f.) afirma: “Es la que se transforma exponencialmente (potencia) y se usa sólo en el interés compuesto” (p.31). En este tipo interviene el interés capitalizable.

### **Tipos de interés.**

- a) Interés simple: Se va a establecer y calcular por el préstamo concedido (sólo se calcula con las tasas nominales).
- b) Interés compuesto: Se va a calcular de acuerdo con el tiempo por el que se concede el préstamo. Para ejemplificar: anual, mensual, diario, entre otros (sólo se calcula con las tasas efectivas).

### **2.2.7 Utilización del financiamiento.**

Mungaray (2019) afirma: “Orientados a cubrir las necesidades, como lo son el sumar a la provisión de crédito, otros servicios como el ahorro y el seguro, así como capacitación o asistencia técnica” (p.36). Generalmente se utilizan los créditos para adquirir bienes, pagar servicios consignados a su actividad operativa, refinanciamiento del pasivo generado con otra institución y proveedor, emprender un negocio, entre otros.

### **2.2.8 Ventajas de un financiamiento.**

Antes de solicitar un financiamiento para tu empresa, primero tienes que disponer de toda la información oportuna para analizar, evaluar y decidir acertadamente sobre cuáles serán las ventajas y también cuáles son las desventajas que pueden presentarse de efectuarse el contrato con las entidades bancarias.

Resaltando a continuación:

#### Ventajas.

- Asegura el flujo de efectivo; es decir, que el negocio recibe los recursos necesarios cuando no poseen o carecen de los mismos, pero retornan bajo un costo (llamado tasa de interés) al cumplirse su ciclo financiero. El interés aplicado en un principio es alto, pero a medida que vas cumpliendo responsablemente con los pagos y generas un historial crediticio óptimo año tras año, se crea una relación estable con las entidades bancarias que te aplican un interés más bajo que permite a la empresa tener un potencial de crecimiento y expansión en el mercado globalizado; por ende, será posible disfrutar de una rentabilidad más sólida, como consecuencia de una financiación favorable que traza el camino de tu empresa hacia el éxito sostenido.

- Es un instrumento que la empresa utiliza para negociar con sus respectivos clientes y proveedores; ya que el crédito representa una seguridad o garantía para acordar condiciones más convenientes en términos de cantidades, precios y plazos que representen un beneficio para la empresa.
- Permite financiar las ampliaciones e innovaciones en las empresas (por ejemplo: activos fijos), ya que el costo que representa este tipo de inversión es demasiado elevado y no podría fácilmente llevarlo a cabo con sus recursos propios, porque significaría un largo tiempo para acumular o guardar efectivo específicamente para dicho propósito, que posiblemente desestabilizaría el normal desenvolvimiento de la empresa.
- Permite reducir la carga fiscal, ya que los intereses pagados por la financiación disminuyen la cantidad de impuestos a pagar que se le aplica a las utilidades por las actividades realizadas de acuerdo a tu régimen acogido.
- Un comportamiento de pago responsable te permitirá conseguir condiciones excelentes para el siguiente financiamiento; asimismo, lograrás establecer buenas referencias o historial crediticio recomendable para acceder a mayores montos que te permitan efectuar inversiones más amplias para conseguir mejores resultados en tu empresa.
- Podrás tener acceso a servicios financieros variados; es decir, obteniendo un crédito tienes la facilidad de poder escoger diferentes productos y también acceder a variados servicios adicionales que se adapten fácilmente a tus necesidades empresariales y promuevan la productividad de tu organización.
- Un préstamo apropiado; además, de una eficiente administración permitirá a tu negocio el crecimiento, productividad, consolidación y estabilidad en el tiempo

- El financiamiento es una herramienta clave para lograr los objetivos propuestos

### Desventajas.

Antes de acudir a un préstamo, es fundamental efectuar por anticipado una proyección real de la liquidez, solvencia y capacidad de la empresa, con la finalidad de establecer cuál será el propósito principal de la inversión; de esta manera, podrás programar diferentes formas, opciones o medios de pago para evitar deudas innecesarias, a fin de utilizar correctamente el capital. Veamos:

- Cuando no te proyectas responsablemente, el financiamiento obtenido no cumplirá su finalidad, sino que se despilfarrará en trivialidades que no tienen nada que ver con las operaciones de tu empresa.
- Debes realizar un cuadro de caja convenientemente para medir por adelantado tus ingresos y egresos para asegurarte que sean lo suficiente para realizar tus pagos de manera puntual; de lo contrario, si te retrasas pagando el financiamiento recibido, generas una inestabilidad en tu finanza empresarial y lo más desastroso es que te negarán el acceso a créditos más adelante.
- Debes cumplir con los diversos requisitos, condiciones y documentaciones adicionales que te exigen las entidades bancarias para obtener un crédito; de lo contrario, será imposible acceder a esa fuente de dinero, ya que sucede que muchas veces no encontramos un garante que asuma el pago del financiamiento con todos sus bienes en caso de que el titular con cumpla con el contrato.
- Los intereses suelen ser altos y no se adaptan a la capacidad económica de las mype que recién se inician o nacen; en este caso, las entidades bancarias evitarán los factores de riesgo que representan este tipo de empresas, ya que en su gran mayoría no tienen liquidez ni solvencia suficiente que las respalden.

### **2.2.9 Requisitos para abrir expediente.**

Mibanco (s.f.) puntualiza: Dentro de los requisitos más fundamentales para acceder a un financiamiento, destacan:

#### **Requisitos básicos.**

- Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo.
- Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente.
- Recibo de servicios (luz o agua).
- No tener deudas morosas en el sistema financiero.

#### **Documentos adicionales para personas naturales.**

- Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC o Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.
- Si eres propietario de tu casa: Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.
- Si vives en casa de familiares o eres alojado: Constancia de alojamiento otorgado por el propietario (a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.
- Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el DNI de un aval con casa propia.
- Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de tus deudas vigentes.
- Estos documentos serán solicitados por el analista de crédito si la evaluación así lo amerita.

### **Documentos adicionales para persona jurídica.**

- Copia de DNI de los socios.
- Recibo de luz, agua o teléfono.
- Documentos del negocio.
- Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales.
- Acta de constitución de la empresa.
- Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días.
- Declaración de renta anual y 3 últimos PDT.
- Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía.
- Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio.
- Se pueden solicitar documentos adicionales o participación de aval, dependiendo de la evaluación realizada.

### **2.2.10 Estructura económica – financiera de la empresa.**

En primer lugar, definimos la empresa como una unidad lucrativa conformada por recursos humanos, materiales y estratégicos, cuya finalidad es el beneficio económico a partir del desarrollo de actividades productivas de bienes y servicios. Además, de satisfacer las demandas del mercado para conseguir como resultado ganancias; ciertamente, busca consolidarse como un ente rentable.

Por otro lado, cuando nos referimos a un enfoque económico-financiero, definimos la empresa como un proceso continuo de planes innovadores y trascendentales enmarcados en proyectos destinados a la inversión y financiación. En este sentido, todas las inversiones ejecutadas por la empresa se reflejan en el balance (llamado Activo o Estructura Económica); asimismo, se muestran dichas

fuentes de financiación utilizadas para tales inversiones (llamadas Pasivo o Estructura Financiera).



*Figura n°1 : Estructura económico – financiera.  
Fuente: Yirepa Economía y Finanzas.*

En definitiva, podemos apreciar que ambas estructuras muestran una relación muy ligada, donde las decisiones y los límites marcados por la financiación influyen en las medidas de inversión. Además, recalcar la importancia que tiene para una empresa que su activo sea superior a los costes del pasivo, ya que van a definir su viabilidad a lo largo del tiempo; por ello, la rentabilidad neta debe ser positiva.

## **Estructura económica: Activo**

Durbán (2008) afirma: “La estructura económica o activo empresarial está compuesta por el conjunto de inversiones que ha realizado la empresa, mientras que la estructura financiera o pasivo empresarial mostrará cómo se han financiado esas inversiones” (p.21). Al respecto, Pallerola (2015) asegura: “El futuro de la empresa depende mucho de poder financiar los proyectos que se creen más idóneos. Se ha de financiar para invertir. Una mala decisión de inversión puede llevar a la quiebra” (p.40). Asimismo, Pallerola (2015) enfatiza: “Esta decisión depende de factores internos y externos, pero [...] la rentabilidad de esta inversión ha de ser más grande que el coste de su financiación” (p.40). Clasificación en:

### a) Activo circulante

Al respecto, Durbán (2008) detalla: “Entre los activos circulantes se encuentran, entre otros, los stocks de materias primas, productos en curso y terminados, los clientes, o una posible tesorería de seguridad” (p.21).

### b) Activo fijo

También, denominado activo no circulante. Al respecto, Moreno (2015) resalta: “Para no ser circulante, sus conceptos deben transformarse en efectivo en un término mayor de un año o del ciclo financiero a corto plazo de la entidad si este es mayor de un año” (p.265). Con relación a eso, Durbán (2008) especifica: “Entre los activos fijos se encuentran los productivos, las inversiones financieras a largo plazo, activos inmateriales (licencias, patentes, etc.)” (p.21). Otro dato relevante que, Moreno (2015) aporta: “Los activos fijos tangibles sujetos a agotamiento pueden dividirse en tres grupos: yacimientos minerales, mantos petrolíferos y gas y bosques” (p.318).

## **Estructura financiera: Pasivo**

Durbán (2008) afirma: “La estructura financiera o pasivo empresarial recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la unidad económica” (p.22).

En este sentido, Durbán (2008) señala: “La clasificación de estos recursos puede hacerse atendiendo a su origen, es decir, en función de su procedencia (pasivos propios y pasivos ajenos o exigibles)” (p.22). De igual modo, se puede clasificar siguiendo otros aspectos. Según, Durbán (2008) resalta: “Atendiendo al tiempo durante los cuales estarán disponibles, distinguiéndose entre pasivos a corto o a largo plazo; o bien, y sin ser exhaustivos, atendiendo a su naturaleza (capital social, reservas, subvenciones, préstamos, proveedores, etc.)” (p.22). Se clasifican de la siguiente manera:

### a) Patrimonio neto

Eusebio (2017) explica: “Se refiere al valor real, después de restar el total activo menos el total pasivo (en una sociedad); el rubro de patrimonio neto, además de la cuenta 50, lo constituyen las cuentas 51, 52, 56, 57, 58 y 59” (p.19).

### b) Pasivo circulante

En este aspecto, Moreno (2015) puntualiza: “[...] obligaciones jurídicas por las cuales el deudor se obliga con el acreedor a pagar con dinero, bienes o servicios en un término no mayor de un año o del ciclo financiero a corto plazo de la entidad” (p.201). De igual manera, Moreno (2015) especifica: “Deberá mostrar los documentos por pagar a bancos, seguidos de los documentos por pagar a otros, después de las cuentas por pagar a proveedores y otras cuentas por pagar, y finalmente los gastos e impuestos por pagar, etc” (p.201).

c) Pasivo fijo:

Samper (2015) manifiesta: “[...] deudas y obligaciones que tiene una empresa a largo plazo, es decir, las deudas cuyo vencimiento es mayor a un año y por lo tanto no deberán devolver el principal durante el año en curso, aunque si los intereses” (párr.1).

**El fondo de maniobra.**

Rosario y Rosario (2017) afirman: “El fondo de maniobra lo integran los recursos financieros de carácter permanente de la empresa que quedan después de financiar el activo fijo o inmovilizado (activo no corriente). [...] relacionado con la estructura básica de financiación de la empresa” (p.63). Además, Rosario y Rosario (2017) explican: “Un fondo de maniobra positivo donde su composición se centra principalmente en activos líquidos será mejor que un fondo de maniobra donde la mayor aportación la realicen las existencias o los activos no corrientes que se pretenden vender” (p.65).

Interpretación del fondo de maniobra

Según, Capilla (2015) determina: El fondo de maniobra o capital circulante puede adoptar tres posiciones:

- “ $FM > 0$ : el fondo de maniobra será positivo cuando el activo circulante sea mayor al exigible a c/p” (párr.5). En este contexto, la compañía posee la capacidad de afrontar sus responsabilidades de pago de manera inmediata.
- “ $FM = 0$ : el capital circulante será nulo o, igual a cero, cuando el activo circulante sea igual al exigible a c/p” (párr.5). En este contexto, si el resultado es 0, la compañía está ante un riesgo de no poder afrontar sus responsabilidades de pago a c/p, dado el inevitable caso de retrasarse el cobro de cierto cliente.

- “FM < 0: el fondo de maniobra será negativo cuando el activo circulante sea menor al exigible a c/p” (párr.5). Este contexto es lo peor que le puede suceder a una compañía, ya que significa que no posee la capacidad de afrontar responsabilidades de pago en el c/p, entonces, queda en suspensión de pagos. Asimismo, Capilla (2015) resume: “Lo mejor para una empresa es que cuente con un fondo de maniobra positivo pero, a la vez, éste no debe ser muy excesivo, ya que conllevaría un coste de oportunidad” (párr.6). Adicionalmente, Capilla (2015) manifiesta: “El nivel óptimo del fondo de maniobra dependerá de una serie de factores como el sector donde opere la empresa, el plazo medio de cobro de clientes, el plazo medio de pago a proveedores, el plazo medio de producción, etc” (párr.6).

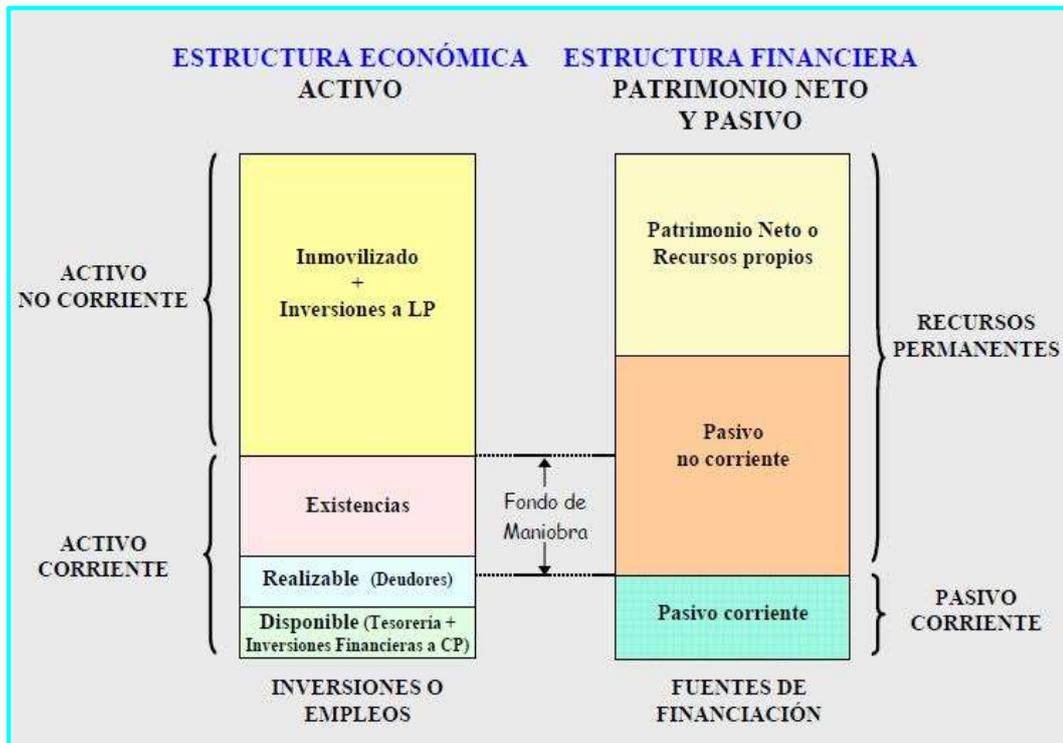


Figura n<sup>o</sup> 2 : Cómo abordar el Análisis Económico y Financiero del Balance de tu Empresa.

Fuente: Emilia Santano (como se citó en Circulante, 2016)

### **2.2.11 Estados financieros.**

Eusebio (2017) define: “Los estados financieros constituyen información técnicamente estructurada, cuyo objetivo es proporcionar información sobre la situación financiera (activo, pasivo y patrimonio neto) y el resultado de las operaciones (ingresos, costos y gastos), efectuadas por una empresa” (p.14).

#### **Componentes de los estados financieros:**

##### **Estado de situación financiera o balance general.**

Según, Vite (2017) define: “Es un documento financiero que muestra información relativa a los activos, los pasivos y el capital contable a una fecha determinada” (p.8). En concordancia, Flores (2014) concreta: “Es una lista de activos, pasivos y capital contable en una fecha específica, por lo regular al cierre del último día del mes o un año” (p.16). Al respecto, Moreno (2015) manifiesta: “El estado de situación financiera tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como derechos de los acreedores y participación de los dueños o accionistas” (p.172).

Para profundizar, Eusebio (2017) detalla: La estructura seguidamente:

a) Activo corriente y no corriente.

Los activos pueden clasificarse como activos corrientes dentro del balance general de la siguiente forma: Cuando esperamos convertirlo en efectivo o a equivalentes de efectivos. Cuando lo conservamos para realizar una venta o también destinado al consumo, en el transcurso del ejercicio operativo de la compañía, regularmente 1 año. Con respecto, al activo no corriente lo integran todos los que no tengan las características mencionadas con anterioridad; vale decir, que sus plazos y condiciones deben ser superior a 1 año.

b) Pasivo corriente y no corriente.

Los pasivos pueden clasificarse como pasivos corrientes en el balance general cuando: Esperamos pagarlo dentro de la trayectoria de normalidad del ciclo de operatividad de la compañía, habitualmente hasta 1 año. En cuanto al pasivo no corriente son deudas y obligaciones para cancelar a más de 12 meses.

c) Patrimonio neto.

Está referido al valor real, después de aplicar la resta al activo total con pasivo total. Para agregar, Samper (2015) afirma: “Son todos aquellos elementos que constituyen la financiación propia de la empresa” (párr.1).

### **Estado de resultados.**

Según, Núñez (2016) explica: “Es la información relativa al resultado de operaciones en un periodo, y por tanto involucrará los ingresos, los gastos, así como la utilidad o pérdida netas o el cambio neto en el patrimonio contable resultante en el periodo” (p.30). En conclusión, es un estado financiero que revela de modo ordenado, detallado y regulado como se obtuvieron los resultados durante la ejecución de sus operaciones económicas en un periodo concreto.

a) Estado de ganancias y pérdidas por naturaleza del gasto.

Eusebio (2017) especifica: “La empresa deberá clasificar sus gastos de acuerdo a su naturaleza, informando adicional mente los tipos de gastos, como por ejemplo: depreciación, amortización, costos de personal, compra de materiales, etc” (p.19).

b) Estado de ganancias y pérdidas por función del gasto.

Eusebio (2017) indica: “La empresa deberá revelar en el estado de ganancias y pérdidas o en notas a dicho estado la clasificación de sus gastos por función como parte del costo de ventas, gastos de administración y costo de fabricación” (p.19).

### **Estado de cambios en el patrimonio neto.**

Estupiñán (2012) afirma: “Los cambios en el patrimonio neto de la empresa entre dos balances consecutivos reflejan el incremento o disminución de sus activos versus sus pasivos, es decir su riqueza a favor de los propietarios generada en un periodo” (p.61).

La cuentas del patrimonio son:

- Capital social, prima por acciones, descuento por acciones,
- Reserva legal, reserva por revaluación, resultado por conversión,
- Utilidad acumulada.

### **Estado de flujos de efectivo.**

Velásquez (2019) define: “El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación” (p.71). Asimismo, Córdoba (2012) asevera: “Muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa, durante un período determinado para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo” (p.93). Además, Eusebio (2017) detalla: “Para administrar las entradas y salidas de dinero de caja es preciso hacer un seguimiento del movimiento de todas las cuentas del sistema contable en la empresa, conduciéndonos así a la determinación del flujo de efectivo o fuentes del efectivo” (p.20). En conclusión, es todo el efectivo que genera y gasta la compañía para el funcionamiento de sus actividades operativas - inversión - financiación. Sin duda, es un estado necesario porque va a revelar el efectivo creado y utilizado en las diligencias propias de la empresa. Y, para determinar cada ingreso o egreso de dinero es relevante un control permanente de cada movimiento de las cuentas registradas ante el sistema de

contabilización de la compañía. Cabe resaltar, que el objetivo del presente estado es permitir enfrentar el pago, el gasto inesperado, efectuar previsión del gasto, optar por la mejor opción de inversión, fondos equilibrados de manera eficiente y evitar una posible insolvencia con consecuencias fatales como la quiebra. Por otro lado, la clasificación presentada de acuerdo a las actividades desarrolladas proporciona información concisa que va permitir a los interesados realizar una evaluación del impacto de las mismas sobre el posicionamiento financiero de la compañía y también del importe que poseen en efectivo y equivalentes al efectivo. Para ahondar, Eusebio (2017) especifica: Las entradas (origen) y salidas (uso o aplicación) de efectivo, durante un periodo, se pueden dar en las siguientes actividades:

a) Flujo de efectivo de operación.

Aquellas que son propias del giro del negocio y por lo tanto afectan a los resultados de la empresa; por ejemplo: venta de bienes, venta de servicios, cobrar facturas y letras, las compras de bienes, los pagos de facturas, letras, tributos, planillas, servicios de terceros, etc.

b) Flujo de efectivo de inversión.

Se refiere al proceso de otorgar y cobrar los préstamos, la adquisición de inversiones (compra y devolución de acciones, bonos) para ser reembolsados o cobrados a futuro (largo plazo), a favor de la empresa, en dividendos o intereses.

c) Flujo de efectivo de financiamiento.

Se refiere a la obtención de recursos (capitales) y sus devoluciones a futuro (largo plazo); por ejemplo: la devolución de préstamos bancarios, el pago de dividendos en venta de acciones o el pago de intereses en venta de bonos.

### **Notas a los estados financieros.**

Eusebio (2017) explica: “Son aclaraciones de hechos, cuantificadas o no, que forman parte integrante de todos y cada uno de los rubros y cuentas que contienen los estados financieros, las cuales deben leerse conjuntamente con dichos estados para una correcta y razonable interpretación” (p.18).

### **Análisis e interpretación los estados financieros**

Valladares (2020) afirma: “Es un proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, del negocio; además, de revisar las operaciones de la empresa con el objetivo de generar estimaciones, proyecciones e iniciativas que mejoren las condiciones y resultados futuros” (p.12). Por lo tanto, las gestiones que presta atención para realizar el análisis e interpretar los estados financieros se presentan a continuación:

- Realizar la entrega de información significativa a los respectivos departamentos de la empresa que lo requieran para tomar decisiones viables.
- Facilitar información confiable, útil y objetiva, para ayudar a pronosticar, comparar y valorar. Asimismo, disponer información con el fin de manejar de manera eficiente la variedad de recursos de la organización empresarial.
- Realizar revelaciones acerca de los estados financieros, además del estado de resultado de la empresa.

### **Métodos de análisis:**

a) Método de análisis vertical.

Cruz (s.f.) especifica: “Este análisis se aplica a la información financiera de un mismo periodo, entre los principales tenemos: método de reducción a porcentajes integrales, método de razones simples y método de razones estándar” (p.3).

b) Método de análisis horizontal.

Irrazabal (2018) puntualiza: “Este método realiza comparaciones de los estados financieros correspondientes a varios periodos; con la finalidad de no cometer los mismos errores y tomar decisiones óptimas, tenemos: método de aumentos y disminuciones y método de tendencias” (p.26). Al aplicar este método entre dos cifras de distintos periodos o empresas, permitirá realizar proyecciones económicas; por lo tanto, el gerente de la empresa podrá desarrollar estrategias financieras acertadas, seguras y decisivas.

#### Técnicas de interpretación:

a) Análisis

Se realiza la descomposición de la totalidad en partes o piezas con el propósito de estudiar cada elemento que lo conforma.

b) Comparación

Es una práctica subsiguiente que es aplicada por el analista con la finalidad de entender cada uno de los contenidos del estado financiero; de tal manera, que le servirán para emitir un juicio ecuánime.

#### **2.2.12 Teorías de rentabilidad.**

La rentabilidad es un elemento decisivo para la supervivencia de la compañía, porque va permitir deducir las ganancias del capital en un tiempo preciso, para que conduzca a la empresa al desarrollo y permanencia en el mercado. Según, García (2014) afirma: “La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo, es la utilidad o ganancia del negocio por realizar sus actividades, mide el éxito de la empresa así como su eficiencia, es un indicador del rendimiento”(p. 241).

Por su parte, Rosario y Rosario (2017) aseveran: “La rentabilidad de una empresa puede medirse en valor absoluto y vendría dada por el valor en unidades monetarias del beneficio de la empresa, o [...] medida relativa cuando viene dada por el cociente entre el beneficio y los recursos empleados” (p.10).

La gerencia se encarga de organizar, analizar y evaluar los proyectos de inversión, de buscar un óptimo equilibrio de los ratios o indicadores de rentabilidad, de manejar eficientemente el capital de trabajo y los recursos, a fin de lograr una rentabilidad positiva; indudablemente, la meta en una empresa son las utilidades; por lo tanto, es importante tener un conocimiento detallado de los clientes para reducir riesgos de impago, crear un ambiente favorable con los trabajadores para no afectar la productividad global, ser puntuales con el pago a los proveedores y tomar decisiones económicas - financieras adecuadas.

### **Teoría de cartera de Markowitz.**

Señala que considerar las propiedades de rentabilidad y riesgo es suficiente para adoptar decisiones financieras trascendentales para la empresa. Ferruz y Sarto (2006) detallan: “Cuanto mayor es la rentabilidad, permaneciendo el riesgo constante, mayor es la utilidad o satisfacción para el inversor, y cuanto mayor es el riesgo, permaneciendo constante la rentabilidad, menor es la utilidad” (p.6). A mayor utilidad mayor rentabilidad; por otro lado, el riesgo implica gastos, dinero, inversión; destinar recursos económicos para desarrollar la idea de la compañía implica convertirla en una realidad, esta es una decisión que puede ser beneficiosa para la empresa como también no; entonces, ahí está el riesgo cuando decides invertir sin conocer realmente si vas recuperar lo invertido. La finalidad es

encontrar una cartera de inversión recomendable para c/u de los inversores referidos a rentabilidad y riesgo; por lo tanto, es necesario elegir una correctamente los activos que representan dicha cartera para aumentar la rentabilidad. Debido a que el inversionista siempre preferirá mayor rentabilidad que riesgo. Por lo tanto, una empresa debe invertir en mayor cantidad en instituciones financieras similares al rubro en el cual se está desarrollando por primera vez.

Por ejemplo: Disney es una empresa relacionada con dibujos animados en películas, luego paso a la televisión, después empezó a expandirse en entretenimiento y actualmente compró a la empresa Marvel; de tal manera que, está relacionado con las películas de Superhéroes. En este caso, la empresa Disney no está invirtiendo en empresas alejadas a su rubro, porque si así lo hiciera estaría asumiendo riesgos.

**“Índice de Sharpe: Rentabilidad, riesgo y utilidad o satisfacción para el inversor (1994)”.**

Ferruz y Sarto (2006) afirma: “Sharpe contempló que la tasa de interés libre de riesgo cambia a lo largo del tiempo. La ratio Sharpe se utiliza para mostrar hasta qué punto el rendimiento de una inversión compensa al inversor por asumir riesgo en su inversión” (p20). Cuando un empresario decide emplear su capital en una inversión, debe analizar cuál es el margen de ganancia que va a obtener; así como, qué posibilidades tiene de que pueda ser un rotundo fracaso. “El Ratio Sharpe” puede ser una excelente herramienta para determinar en cuál punto de posibilidad caería la idea comercial.

### 2.2.13 Tipos de rentabilidad.

#### **Rentabilidad económica**

Al respecto, García (2014) detalla: “Mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos; es decir, sin importar si la empresa es dueña de sus activos o están financiados” (p.241).

Fórmula:

$$RE = \frac{\textit{Beneficio bruto}}{\textit{Activo total}}$$

#### **Rentabilidad financiera**

Según, Morillo (2005) especifica: “Capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado” (p.36).

Fórmula:

$$RF = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Capital contable}}$$

### 2.2.14 Ratios de rentabilidad.

Pallerola (2015) asegura: “Las ratios ayudan a ver la situación financiera de la empresa y a ver esta situación en el tiempo si se compara con la de ejercicios anteriores. También nos pueden ayudar a ver la situación en relación con la competencia” (p.46). Además, no solo sirve para realizar comparaciones con otras empresas, igualmente permiten visualizar la situación en relación al sector.

Existen diferentes ratios que responden a cada uno de los requerimientos de información necesarios para que la compañía siga con sus actividades. Tenemos:

- a) Pallerola (2015) señala: “Ratio de disponibilidad: informa de la proporción de deuda a corto plazo que se puede cancelar con todo el disponible” (46).

Fórmula:

$$D = \frac{\textit{Disponible}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

- b) Pallerola (2015) señala: “Ratio de tesorería (de solvencia inmediata o acid-test): capacidad de la empresa de cancelar sus obligaciones a corto plazo sin peligro de entrar en suspensión de pagos” (p.46).

Fórmula:

$$T = \frac{\textit{Realizable} + \textit{Disponible}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

- c) Pallerola (2015) señala: “Ratio de liquidez (de fondo de maniobra o solvencia a corto plazo): compara el activo corriente con el pasivo corriente mostrando la liquidez de la tesorería” (p.46).

Fórmula:

$$L = \frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

- d) Pallerola (2015) señala: “Ratio de solvencia o garantía: el total de las inversiones se relaciona con el total del endeudamiento. Se utiliza para ver la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas” (p.46).

Fórmula:

$$S = \frac{\textit{Activo}}{\textit{Pasivo}}$$

e) Pallerola (2015) señala: “Ratio de endeudamiento: relaciona todas las deudas (pasivo) con el patrimonio neto más el pasivo. Sirve para ver la calidad y cantidad de la deuda de la empresa” (p.47).

Fórmula:

$$E = \frac{Pasivo}{Patrimonio Neto + Pasivo}$$

f) Pallerola (2015) señala: “Ratio de calidad o estructura de la deuda: informa de la relación entre las deudas a corto plazo en relación a total de las deudas” (p.47).

Fórmula:

$$C = \frac{Pasivo Corriente}{Pasivo}$$

En el mismo orden de ideas, en su investigación el autor Zeballos (2017) afirma: “Para analizar e interpretar el Estado de Ganancias y Pérdidas y el Balance General hemos escogido algunos ratios de mayor importancia y cuya técnica consiste en relacionar dos partidas o más de los mencionados Estados Financieros durante un periodo determinado” (p.515). Destacando los siguientes:

### **Índice de rentabilidad:**

a) Zeballos (2017) señala: “Margen comercial: Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa tomando en cuenta solo los costos de producción” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Margen Comercial} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costos Obtenidos}}{\text{Ventas Netas}}$$

- b) Zeballos (2017) señala: “Rentabilidad neta sobre las ventas: Establece la rentabilidad sobre las ventas tomando en cuenta los gastos operativos y financieros” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Neta sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- c) Zeballos (2017) señala: “Rentabilidad sobre el patrimonio: Mide el rendimiento de la utilidad neta con relación al capital” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- d) Zeballos (2017) señala: “Rentabilidad neta de las inversiones: Nos muestra hasta qué punto las inversiones son rentables, es decir si han sido eficaces para generar utilidad” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Neta de las Inversiones} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

- e) Zeballos (2017) señala: “Rentabilidad sobre las ventas: Nos permite conocer el margen de utilidad sobre las ventas. Mientras este beneficio sea mayor es mejor para la empresa” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Bruta Sobre las Ventas} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

- f) Zeballos (2017) señala: “Rentabilidad operativa: Resulta ser un ratio de mayor drasticidad que el anterior, ya que con un menor margen de utilidad hasta qué punto la empresa es capaz de seguir operando en el mercado” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

- g) Zeballos (2017) señala: “Rentabilidad del capital social: Este ratio relaciona la utilidad neta y el capital aportado por la sociedad. El margen de rentabilidad nos indica hasta qué punto la utilidad es admisible con relación al capital invertido” (p.515).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad del Capital Social} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}}$$

### **Índices de liquidez:**

Al aplicar estos índices podremos conocer de manera detallada el soporte que posee una compañía para afrontar sus respectivos compromisos en un corto plazo.

- a) Zeballos (2017) señala: “Liquidez general: Se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir con el activo corriente las obligaciones de corto plazo (pasivo corriente)” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Índice General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- b) Zeballos (2017) señala: “Prueba ácida o liquidez severa: Como su nombre lo indica es más rigurosa que el ratio de liquidez general, mide la capacidad de

pago que tiene la empresa tomando en cuenta solo el activo líquido, es decir se prescinde de las existencias” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- c) Zeballos (2017) señala: “Razón absoluta: A este ratio se le conoce también como prueba defensiva, relaciona las partidas líquidas con el pasivo corriente, nos da a conocer como una empresa cubre sus deudas con solo los activos líquidos que posee en un tiempo determinado” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Razón Absoluta} = \frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo} + \text{Inversión Financiera}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- d) Zeballos (2017) señala: “Capital de trabajo: Es dado por el activo corriente menos el pasivo corriente. Nos da a conocer con qué porcentaje podemos cubrir nuestras deudas y que parte del activo nos queda. Se le considera como fondo de maniobra [...]” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

### **Índices de solvencia:**

Al aplicar estos ratios nos va a permitir conocer cuál es el soporte de endeudamiento que posee una compañía; además, cuál es la garantía en posesión para enfrentar la totalidad de sus deudas. Asimismo, podremos saber cuál es la utilidad financiera, cuál es la posibilidad de superar circunstancias inesperadas y cómo podemos conservar la solvencia frente a contextos desfavorables.

- a) Zeballos (2017) señala: “Razón de endeudamiento total: Nos da a conocer que porcentaje de los fondos y/o recursos con que cuenta la empresa han sido financiados por terceros (acreedores)” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

- b) Zeballos (2017) señala: “Razón de endeudamiento patrimonial: Es parecido al anterior nos da a conocer que porcentaje de las deudas pertenecen a terceros y que porcentaje a los socios” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

- c) Zeballos (2017) señala: “Razón de cobertura del activo fijo: Esta razón manifiesta el respaldo que tiene los activos fijos con relación a las deudas a largo plazo en combina con el patrimonio” (p.516).

Fórmula:

$$\text{Razón de Cobertura del Activo Fijo} = \frac{\text{Deudas a largo plazo} + \text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

Fórmula:

$$\text{Razón de Cobertura} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

- d) Zeballos (2017) señala: “Razón del respaldo patrimonial: Nos muestra el porcentaje de respaldo que tiene el patrimonio neto con relación con al activo fijo neto” (p.517).

Fórmula:

$$\text{Razón del Respaldo Patrimonial} = \frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

**Índices de gestión:**

- a) Zeballos (2017) señala: “Rotación de existencias: Permite determinar hasta qué punto la empresa es eficaz. Nos da a conocer el número de veces que rotan los inventarios en un tiempo determinado, puede ser un semestre o un año” (p.517).

Fórmula:

$$\text{Rotación de Existencias} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Existencias}}$$

- b) Zeballos (2017) señala: “Plazo promedio de inmovilización de existencias: Nos muestra el número de días que las existencias permanezcan en el almacén. Mientras menos días permanezcan mejor, mientras más rápidamente fluyan las existencias al mercado mayor eficiencia en la gestión de la empresa” (p.517).

Fórmula:

$$\text{Plazo Pro. Inm. Existencias} = \frac{\text{Inventario Promedio de Existencias} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$$

- c) Zeballos (2017) señala: “Rotación de activo total: Expresa la eficiencia de la gestión de una empresa al utilizar los activos en la generación de las ventas” (p.517).

Fórmula:

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

d) Zeballos (2017) señala: “Gastos operacionales: Nos indica hasta qué punto una parte de las ventas corresponden a los gastos operacionales de la empresa” (p.517).

Fórmula:

$$\text{Gastos Operacionales} = \frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Ventas}}$$

### 2.2.15 Análisis equilibrado de la solvencia.

Cuando se valora de forma clásica la solvencia se tiene que realizar a través de un conjunto de ratios cuya finalidad es relacionar cuantiosas masas correspondientes a activos y pasivos corrientes. Resaltando a continuación:

a) Rosario y Rosario (2017) señalan: “Ratio de circulante o solvencia técnica (RC): Este ratio da una idea aproximada de la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago en el momento del vencimiento” (p.81). Asimismo, Rosario y Rosario (2017) indican: “[...], considerándose aceptable un valor comprendido entre 1,5 y 2 (como mucho 3). Si es menor que 1,5 indica peligro de suspensión de pagos y si es mayor que 3 indica que existen recursos improductivos que merman la rentabilidad” (p.81).

Fórmula:

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

b) Rosario y Rosario (2017) señalan: “Ratio de tesorería o ratio ácido (RA): [...] conviene utilizar este nuevo ratio, más equilibrado, al no tenerse en cuenta las existencias en almacén debido a su menor liquidez, ni los activos no corrientes mantenidos para su venta” (p.81). Además, Rosario y Rosario (2017) indican: “[...], es aconsejable un valor entre 0,8 y 1 [...]. Si es menor que 0,8 indica una situación técnicamente en suspensión de pagos, la empresa no puede cumplir con sus obligaciones a c/p” (p.81).

Fórmula:

$$R. \text{ ácido} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

c) Rosario y Rosario (2017) señalan: “Ratio de disponibilidad inmediata (RD): Es el cociente entre los recursos monetarios disponibles (tesorería, como suma de inversiones financieras c/p y el efectivo de caja y bancos) y el exigible a corto plazo” (p.82). Para profundizar, Rosario y Rosario (2017) indican: “Este ratio nos indica la aptitud o capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos más inmediatos con la liquidez real generada. [...]. Su valor aconsejable es entre 0,2 y 0,3 (algunos lo consideran aceptable entre 0,1 y 0,3)” (p.82).

Fórmula:

$$RD = \frac{\text{Tesorería}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

### **2.2.16 Teoría de las micro y pequeñas empresas.**

Antes que nada, debemos comprender que es una mype en nuestro país. Según, “La Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral” (SUNAFIL,

2016) define: “Es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades), dedicada a actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios” (p.2).

Las compañías para crecer dentro del rubro al que se dedican necesitan herramientas como una adecuada financiación, así como una correcta administración de los recursos financieros que le permitan lograr una rentabilidad eficaz; sin embargo, en nuestro país es complicado debido a que un gran porcentaje de estos entes económicos no se acogen a la formalidad de acuerdo a los parámetros que establece el Estado. Tal como revela en su Informe de Enero del año en alusión, la Asociación de Exportadores (ADEX, 2020) señala: “[...] aún persiste un alto porcentaje de informalidad, ya que el 48.4% de las mipymes no están inscritas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)” (p.7).

Asimismo, el reporte emitido en el IV Trimestre INEI (2019) especifica: “Al 31 de diciembre de 2019, el número de empresas activas registradas en el Directorio Central de Empresas y Establecimientos ascendió a 2 millones 734 mil 619 empresas, cifra mayor en 14,3% en comparación con similar periodo del año 2018” (p.2). En comparación, con el reporte emitido en el IV Trimestre INEI (2020) detalla: “Al 31 de diciembre de 2020, el número de empresas activas registradas en el Directorio Central de Empresas y Establecimientos ascendió a 2 millones 777 mil 424 empresas, cifra mayor en 1,6% en comparación con similar periodo del año 2019” (p.2). En conclusión, las mype aumentaron en el año 2020 comparadas al 2019; sin embargo, este nivel de aumento tuvo un menor porcentaje

(1,6%) si analizamos las cifras porcentuales arrojadas en el año 2019 comparadas al 2018 (14,3%), estas diferencias abismales fueron a causa de la Emergencia Sanitaria Mundial denominada COVID 19 que trajo como consecuencia un agudo retroceso económico - social en nuestro país.

Adicionalmente, para analizar y comprender los estragos de la Pandemia - COVID 19 en referencia al contexto de las mype en nuestro país, INEI (2020) especifica: “[...] el número de empresas dadas de baja comparando con la cantidad registrada en similar periodo del año anterior, tuvo una variación negativa en todos los departamentos, siendo Huancavelica (-92,0%), Loreto (-84,1%), Ucayali (-81,7%), Moquegua (-81,3%), Apurímac (-81,1%) y Madre de Dios (-80,6%), entre los departamentos con mayores cambios” (p.8).

Para profundizar, ADEX (2020) explica: “[...] (MIPYME) representa el 99,5% del total de empresas formales en la economía peruana el 96,2% son microempresas, 3,2% pequeña y 0,1% mediana. De las cuales el 87,6% de ellas se dedican a la actividad de comercio y servicios, y el resto (12,4%) a la actividad productiva (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca)” (p.8).

En ese marco, ADEX (2020) destaca: “Las MIPYMES constituyen actualmente uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, contribuyendo al crecimiento y desarrollo del país” (p.8). No obstante, ADEX (2020) puntualiza: “Un número importante son informales, no poseen experiencia o capacitación en gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación” (p.9). Al respecto, el autor Regalado (2007) afirma: “La mype

utiliza formas de gestión alternativas para sostener en el mercado a sus organizaciones, fuera de la racionalidad administrativa o del control de gestión, es decir los recursos se controlarán a través de mecanismos informales” (p.107).

Las mype, enfrentan dificultosas limitaciones en su proceso de crecimiento, debido a que a pesar de conformar un gran número, tienen un restringido dominio de gestión; por lo tanto, un frágil poder político y de mercado. En este sentido, Mungaray (2010) afirma: “Esto se asocia a su dificultad para contratar servicios profesionales de consultoría en estrategias de producción, costos, mercados y financiamientos” (p.25). Motivo por el cual las mype se encuentran en un proceso de retroceso, siendo crítica su situación al no generar rentabilidad; por lo tanto, hundiéndolos en la mortandad.

### **Importancia MYPE.**

Sánchez (2014) explica: “Las micro y pequeñas empresas en Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las MYPE brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI)” (p.78). Resulta trascendental mencionar que las mype contribuyen reduciendo las tasas porcentuales de desempleo que padece nuestro país, creando puestos de trabajo; por consiguiente, esta ventaja por el aumento de empleo ayuda a reducir los índices de pobreza en nuestra sociedad.

Para ahondar, se toma de referencia a las micro, pequeñas y se agrega a las medianas empresas denominadas Mipyme. Según ADEX (2020) especifica: “Las MIPYME generan alrededor del 60% de la población económicamente activa

(PEA) ocupada, considerándose como la fuente generadora del empleo más importante. Asimismo, 10 de cada 100 personas de la PEA ocupada lideran una MIPYME formal” (p.7).

### **Decadencia de las MYPE.**

Dentro de las causas para la mortandad de las mype está la imposibilidad de este tipo de empresas de poder acceder a un financiamiento adecuado, lo que conlleva a ser el principal problema para su extinción. En este sentido, Maza (como se citó en Murguía, 2000) afirma: “Financiamiento conlleva implícito dos problemas fundamentales, la escasez de crédito, es decir, programas concretamente enfocados a las múltiples condiciones de la mype y otro problema álgido son los requisitos y la disposición de los bancos, que conservan un modelo antiguo” (p.120). Según este esquema arcaico, existe un alto riesgo al conceder crédito a las microempresas debido a su tamaño, baja productividad y escasa rentabilidad; por tal razón, las entidades bancarias prefieren financiar a grandes empresas y percibir sus tasas de retorno en un corto plazo.

En concordancia, ADEX (2020) resalta: “Las Pymes, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema financiero tradicional. Este obstáculo, limita su desarrollo y expansión en el mercado nacional e internacional, pues al no obtener los recursos [...], afrontan graves problema de liquidez” (p.8). Para profundizar, ADEX (2020) especifica: “En los casos en los que si logran acceder a un crédito, el costo de este es muy elevado (debido a que se cobran altas tasas de interés por el riesgo que implica financiar a este sector de la economía)” (p.8). Igualmente, ADEX (2020) acentúa: “[...] les aquejan diversos problemas como la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia

de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales” (p.8). Adicionalmente, ADEX (2020) enfatiza: “Un número importante son informales, no poseen experiencia o capacitación en gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación” (p.9). Finalmente, ADEX (2020) concluye: “Al no poder acceder a fuentes externas de financiamiento, las Pymes se ven limitadas en sus inversiones en capital de trabajo y en activos fijos, lo que consecuentemente afecta la mejora, el crecimiento y/o expansión de sus operaciones” (p.9).

Según, “La Asociación Nacional de Instituciones Financieras” (como se citó en Forero, 2015) detalla: “[...] hay un sinnúmero de emprendedores que se quedaron en el camino por factores como no contar con los ingresos suficientes para subsistir; problemas de ejecución y financiamiento; tener un punto de venta inadecuado; falta de desarrollo personal; entre otros” (párr.1). Al respecto, Bedoya (como se citó en Forero, 2015) afirma: “Que el valle de la muerte en los emprendimientos es la financiación y en ocasiones aparece que no logran sostenerse en el tiempo porque no encuentran financiación como capital semilla o no dan con un inversionista fuerte” (párr.5).

Mientras que, Mares (2013) recalca: “[...] la escasa capacidad operativa y gerencial, el uso inadecuado de tecnología, el difícil acceso a vías de financiamiento, entre otras. Es así como se explica su baja productividad y su baja competitividad, que tienen como lógica consecuencia una menor rentabilidad” (p.4). Del mismo modo, Mares (2013) puntualiza: “[...] Mypes tienen un alto nivel de mortandad o, si se quiere decir con otras palabras, una escasa probabilidad de

vida en el mercado. De cada 10 Mypes, sólo 3 superan el primer año y, de éstas, sólo 1 supera los dos años” (p.4). Remarcando, Montoya (2017) afirma: “No obstante, los sobrecostos laborales y la carga tributaria pueden, en muchos casos, desincentivar la formalización y crecimiento de las empresas nacientes” (p.116).

### **Aspecto legal.**

#### **Ley N° 28015.**

Esta Ley tiene por objetivo promocionar la competencia, formalidad y progreso de la mype para amplificar empleos adecuados y llevaderos, que le permitan ser productivos y rentables, además facilitar su contribución al PBI, ampliar el mercado interno, la exportación y desde luego asegurar su contribución tributaria. Por lo tanto, el Estado impulsa un medio favorable para instituir, formalizar, desarrollar y lograr que las mype sean competitivas, procura ayuda al nuevo emprendedor de negocios de forma descentralizada canalizando a sus administraciones nacionales, regionales y locales para establecer disposiciones legales e incentivar a los inversionistas privados; de tal manera, que se genere ofertas de actividades comerciales enfocados a mejorar el sistema organizacional, administrativo, técnico y relacionado a un buen rendimiento productivo y comercial de las mype.

#### **Artículo 1.- Objeto**

La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto

Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

### Artículo 3.- Características de las MYPE

Las mype deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores.

b) Niveles de ventas anuales:

La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

### Artículo 28.- Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las mype al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones-SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las mype.

### Artículo 30.- Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE

La Corporación Financiera de Desarrollo-COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las mype, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.
- d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las mype.
- e) Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.
- f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las mype, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores-CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

## **Ley N° 30056.**

La presente Ley concentra relevantes modificaciones a variadas leyes desde un aspecto legal, tributario, laboral, entre otras disposiciones dentro de un marco con acatamiento general, referente al modelo:

- Eliminar obstáculos burocráticos en las actividades empresariales.
- Lineamientos para simplificar administrativamente el régimen especial de recuperación anticipada del IGV.
- Facilitar la autorización municipal para apoyar la inversión en términos de obras y servicios públicos.
- Lineamientos para mejorar la evaluación de proyectos de habilitación urbana y edificación.
- Lineamientos que aceleren los mecanismos de obras a cambio impuestos.
- Lineamientos que impulsen el progreso e incremento de la productividad.
- Lineamientos para apoyar la gestión empresarial.
- Lineamientos tributarios que faciliten competitividad en el mercado.

### Artículo 1.- Objeto de Ley

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

### **Características de las MYPE.**

La Ley N° 30056 “Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial”; Capítulo I, Artículo 5, establece las características modificadas:

- a) Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). No hay límites de trabajadores.
- b) Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1 700 UIT. No hay límites de trabajadores.
- c) Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1 700 UIT y hasta el monto máximo de 2 300 UIT. No hay límites de trabajadores.

Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto impacto.

13.1 El Estado promueve mecanismos de apoyo a los emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos empresariales, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, desarrollo y consolidación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto, los cuales deben tener un enfoque que los oriente hacia el desarrollo nacional, la internacionalización y la permanente innovación.

13.2 Para ello, el Ministerio de la Producción puede crear programas que fomenten el cumplimiento de dicho objetivo, quedando el mencionado Ministerio autorizado para efectos de entregar el cofinanciamiento al que se refiere el presente artículo u otorgar subvenciones a personas naturales y jurídicas privadas dentro de dicho marco.

13.3 Los programas creados se financian con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de la Producción, en el marco de las leyes anuales de presupuesto

y conforme a la normatividad vigente, pudiendo asimismo ser financiados con recursos provenientes de la Cooperación Técnica, [...].

#### Artículo 14. Uso de la factura negociable

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

#### Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.

### **Decreto Legislativo N° 1399.**

#### Artículo 1.- Objeto

El presente Decreto Legislativo tiene por objeto impulsar el desarrollo productivo y empresarial de la micro, pequeña y mediana empresa y de las empresas exportadoras por su alto impacto en la economía nacional, a través del Fondo

Crecer para el financiamiento, otorgamiento de garantías y similares, y otros productos financieros.

#### Artículo 10.- Bono del Fondo CRECER

10.1 El Bono del Fondo Crecer se constituye con el objeto de promover el cumplimiento oportuno de los pagos derivados del financiamiento de capital de trabajo y/o activo fijo, otorgado a los beneficiarios.

10.2 El Bono se otorga por medio de las empresas del sistema financiero.

10.3 El Bono se financia con cargo a los recursos del Fondo Crecer.

El D.L. N°1399, dentro de sus disposiciones complementarias finales, establece:

Segunda.- De los recursos que financian instrumentos no financieros y los beneficiarios del Fondo MIPYME: Los recursos destinados para financiar instrumentos no financieros, dirigidos a incrementar la productividad de las mipyme a través de servicios de difusión tecnológica, innovación empresarial y mejora de la gestión, encadenamientos productivos y acceso a mercados, en el marco de la Ley N° 30230, Ley que establece medidas tributarias, simplificación de procedimientos y permisos para la promoción y dinamización de la inversión en el país, y normas modificatorias, se mantienen en el Fondo Mipyme y conservan su finalidad.

#### **Decreto de Urgencia N° 029-2020**

Nuestro país atraviesa una aguda crisis económica como consecuencia de la emergencia sanitaria denominada COVID-19; en este sentido, las mype que ya tenían serios problemas respecto a la práctica informal, inaccesibilidad a financiamientos, baja productividad, rendimiento insuficiente, entre otros aspectos; sumados al actual contexto de la pandemia sacudieron fuertemente a las

mype; por ende, el bolsillo de un sinnúmero de hogares que dependen en gran medida del sector mype. El Estado Peruano consciente de esta problemática, inmediatamente decreto medidas urgentes de apoyo para que las Mype puedan acceder a beneficios económicos-financieros y continuar con sus actividades propias de su rubro. El D.U. N° 029-2020 contempla las disposiciones a ejecutar, a continuación se puntualizan los artículos:

#### Artículo 1. Objeto

El presente Decreto de Urgencia tiene por objeto establecer medidas extraordinarias, en materia económica y financiera, que promuevan el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE), que se vean afectadas por el contexto internacional y local adverso, producto de la propagación del COVID-19 en el territorio nacional; así, como establecer medidas que permitan adoptar las acciones preventivas, de respuesta y de financiamiento, para reducir el riesgo de propagación y el impacto sanitario de la enfermedad [...].

#### Artículo 3. Creación del Fondo de Apoyo Empresarial

3.1 Créase el Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAE-MYPE) que tiene por objeto garantizar los créditos para capital de trabajo otorgados a las mype, así como reestructurar y refinanciar sus deudas.

3.2 Para efectos de financiar el Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAE-MYPE) creado por el presente Decreto de Urgencia, autorizase al Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General del Tesoro Público, durante el Año Fiscal 2020, a transferir directamente al citado fondo hasta por la suma de S/ 300 000 000,00 (trescientos millones y 00/100 soles), [...].

#### Artículo 4. Límite de la garantía del FAE-MYPE

4.1 Junto con la garantía del FAE-MYPE, la Corporación Financiera de Desarrollo S.A.-COFIDE otorga créditos a las empresas del sistema financiero y Cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a captar recursos del público que se encuentren en el Registro Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito No Autorizadas a Captar Recursos del Público a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguro y Administradoras Privadas de Fondo de Pensiones (COOPAC), a las que se refiere la Ley N° 30822 y la Resolución SBS N° 480-2019. La garantía del FAE-MYPE para COFIDE es por el 100% de la cartera honrada.

4.2 Las operaciones otorgadas por COFIDE y garantizadas por el FAE MYPE se realizan bajo la forma de cartera de créditos.

4.3 El límite de la garantía individual que otorga el FAE-MYPE a los créditos destinados a la reprogramación y/o refinanciamiento de cartera vigente, así como a los créditos para capital de trabajo, otorgados por COFIDE a las empresas del sistema financiero y COOPAC para las mype se aplica de acuerdo con la siguiente cobertura:

a) Hasta S/ 30 000,00 (treinta mil y 00/100 soles) con un 70% de cobertura de la cartera por deudor, que se hace efectiva previo al castigo.

b) Desde S/ 30 001,00 (treinta mil uno y 00/100 soles) hasta S/ 60 000,00 (sesenta mil y 00/100 soles) con un 50% de cobertura de la cartera por deudor, que se hace efectiva previo al castigo.

c) Desde S/ 60 001,00 (sesenta mil uno y 00/100 soles) hasta S/ 90 000,00 (noventa mil y 00/100 soles) con un 30% de cobertura de la cartera por deudor, que se hace efectiva previo al castigo.

4.4 El financiamiento de COFIDE a las empresas del sistema financiero y COOPAC es hasta por el 100% del requerimiento de dichas entidades.

4.5 El FAE-MYPE puede otorgar garantías por hasta cinco (5) veces los recursos disponibles.

**“Ley que promueve la reactivación de las micro y pequeña empresa – MYPE afectadas por la emergencia sanitaria del COVID-19”.**

Según, el congresista de la República, Chavarría (2020) propone: “Ley que promueve la reactivación de las micro y pequeña empresa – MYPE afectadas por la emergencia sanitaria del COVID-19” (p.1). En ese marco, se entiende como un proyecto de apoyo para impulsar aún más la economía de las mype en nuestro país y resistir al flagelo del contexto de la emergencia sanitaria mundial COVID-19.

Chavarría (2020) fundamenta las disposiciones generales de su Proyecto de Ley, que se plasman en los siguientes artículos tomados en mención:

Artículo 1.- Objeto de la Ley: La presente ley tiene por objeto la modificación del Decreto de Urgencia N° 029-2020, que dicta medidas complementarias destinadas al financiamiento de la micro y pequeña empresa y otras medidas para la reducción del impacto del COVID-19 en la economía peruana, así como la implementación de incentivos a favor de las micro y pequeña empresa - mype, a fin de salvaguardar el acceso al financiamiento, la capacidad operativa y productiva, la reconversión a nuevos emprendimientos, la mejora de los niveles de empleo y la sostenibilidad de la reactivación económica ante el impacto del COVID-19.

Artículo 3.- Condonación de intereses: Establézcase la condonación de los intereses compensatorios y moratorios de las deudas ante las diversas entidades del sistema financiero, Instituciones Financieras Intermedias - IFIs o Cooperativas

de Ahorro y Crédito CACs, durante el periodo de vigencia del estado de emergencia sanitaria nacional por el COVID-19, y hasta por tres (03) meses posteriores al levantamiento del estado de emergencia, los cuales podrán ser cubiertos con los fondos del FAE-MYPE, CRECER, FOGAPI, entre otros conforme al reglamento de la presente ley, a fin de que las mype puedan acceder a mejores condiciones de garantías y créditos.

Artículo 7.- Plazo de vigencia de compras a MYPERÚ: Ampliase la vigencia del Capítulo I del Decreto de Urgencia 058-2011, por el que se dictan medidas urgentes y extraordinarias en materia económica y financiera para mantener y promover el dinamismo de la economía nacional, hasta el 31 de diciembre de 2026.

**“Proyecto de Ley que promueve el desarrollo de la micro y pequeña empresa industrial”.**

La congresista de la República, Apaza (2021) presenta: “Proyecto de Ley que promueve el desarrollo de la micro y pequeña empresa industrial” (p.1). En este sentido, se entiende como un proyecto soporte que beneficiará a las mype industriales y para que surta efecto estas medidas de apoyo por parte del Estado es indispensable que las mype se encuentren dentro de los parámetros formales para viabilizar este plan que representa un punto a favor para el desarrollo mype. Apaza (2021) fundamenta las disposiciones generales de su Proyecto de Ley, que se plasman en los siguientes artículos tomados en mención:

Artículo 1.- Objeto de la Ley: La presente Ley promueve y regula la actividad de las micro y pequeñas empresas industriales del país, en aplicación al artículo 59° de la Constitución Política del Perú.

Artículo 3.- Fines y objetivos de la Ley:

- a) Fomentar y promover la creación y el desarrollo de las actividades de la micro y pequeña empresa industrial; contribuyendo al incremento del empleo y al uso de la tecnología intermedia.
- b) Ampliar la cobertura de la micro y pequeña empresa industrial; fortaleciendo su estabilidad jurídica y económica.
- c) Promover en sus diversos aspectos, el apoyo de los organismos públicos y privados especializados para lograr la mayor eficiencia de la micro y pequeña empresa industrial.

Artículo 11.- Rol del estado: El estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizados pertinente a las necesidades y potencialidades de las mype.

Artículo 21.- Compras estatales: Se dará preferencia a las mype regionales y locales del lugar donde se realicen las compras estatales o se ejecuten las obras estatales, otorgándoles veinte puntos adicionales en la calificación de los procesos de contratación con el estado.

Artículo 27.- Participación de las entidades financieras del Estado: La corporación financiera de desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación del Perú, Agro Banco, FAE Agro, FAE Turismo, FAE mype, Reactiva mype promueven y articulan inteligentemente el financiamiento a las mype diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Artículo 28.- Creación del fondo de promoción de la pequeña y mediana empresa industrial: Créase el fondo de promoción de la pequeña y mediana empresa industrial - FOPEI, el mismo que servirá para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana empresa industrial.

### **Aspecto tributario.**

Nuestro sistema tributario en el Perú se encuentra conformado por un acumulado de normatividades legales, organismos públicos y procedimientos consignados para cobrar los impuestos. Al respecto, Vargas (2011) puntualiza: “Esta orientado a cuantificar, con base en normas fiscales, las cargas tributarias de diferentes sujetos, se convierte en soporte del registro adecuado y con plena observación de las disposiciones contables y fiscales de dichas cargas tributarias a favor del Estado” (p.26). Asimismo, “La Constitución Política del Perú” contiene ciertas normas concernientes a la tributación en nuestro país, en su Artículo 74, Principio de Legalidad, establece: “Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo” (Presidencia de la República, 1993, p.11).

### **Decreto Legislativo N° 771.**

El Sistema Tributario Nacional está conformado de la siguiente manera:

- El Código Tributario.
- Los tributos: Clasificación: Impuestos, tasas y contribuciones.
- Acreedores tributarios: Gobierno Central, Gobiernos Locales y algunas entidades con fines específicos.

## Organismos Públicos

- El principio de la legalidad: Congreso y Ministerio de Economía y Finanzas.
- Nivel administrativo: SUNAT y Oficinas Tributarias de Gobiernos Locales.

## Regímenes tributarios.

Es importante conocer sobre los regímenes tributarios, referido a la modalidad donde se encuentran amparados sean personas naturales o jurídicas las mismas que están registradas en SUNAT. El régimen tributario dispone la forma y niveles de pago de los impuestos que va a depender de la tipología y volumen del negocio.

### a) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

Este régimen solo puede comprender a personas naturales que poseen un negocio pequeño y que sus clientes sean consumidores finales (zapatería, ferretería, juguería, entre otros) y también a aquellos que se desenvuelven en un oficio (mecánico, pintor, carpintero, albañil, entre otros). Para eso, sus ingresos no podrán exralimitar los S/8,000.00 al mes, o los S/96,000.00 al año. Al mismo tiempo, el nivel de compras no deberá exceder el límite indicado anteriormente.

Ventajas:

- Efectúa un solo pago de manera mensual.
- No están en la obligatoriedad de efectuar declaración mensual ni anual.
- Tendrán acceso al SIS Emprendedor y la facilidad de adherir a esposa e hijos.

<b>NRUS</b>		
<b>CATEGORÍA</b>	<b>INGRESOS O COMPRAS MENSUALES EN SOLES</b>	<b>CUOTA MENSUAL EN SOLES</b>
<b>1</b>	<b>5,000</b>	<b>20</b>
<b>2</b>	<b>8,000</b>	<b>50</b>

*Figura n°3 : ¿Cuánto pagar en NRUS?*

*Fuente: SUNAT*

b) Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)

Aquí se enfocan en la pequeña empresa (persona natural o persona jurídica) dedicada a actividades comerciales de bienes como adquisición o producción, incluyendo la prestación de servicios; sin embargo, los ingresos netos que obtiene de manera anual o sus compras no deberán exceder los S/ 525,000.

Ventajas:

- Se llevará dos registros contables: Registro de compras y Registro de ventas.
- Presentarán solo declaración jurada de forma mensual.
- Podrán emitir varios tipos de comprobante de pago autorizado respectivamente (Como: facturas, tickets, boletas de venta, notas de crédito y débito y guías de remisión remitente y transportista).

<b>RER</b>	
<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS – IGV MENSUAL</b>
<b>Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales.</b>	<b>18% (Incluye el impuesto de promoción municipal).</b>

*Figura n°4 : ¿Cuánto pagar en el RER?*

*Fuente: SUNAT*

c) Régimen MYPE Tributario (RMT)

SUNAT (2018) especifica: “El régimen mype tributario, está dirigido a micro y pequeñas empresas (persona natural o jurídica), que generen rentas de tercera categoría y cuyos ingresos netos no superen 1700 UIT en el año” (párr.10).

Ventajas:

- El importe que representa el impuesto a pagar considera la ganancia lograda.
- Los comprobantes de pago a emitir están contemplados como todo tipo.
- Podrá desarrollar diversas actividades económicas.

- Realiza una fácil contabilidad, llevando Registro de ventas, Registro de compras y el Libro Diario de formato simplificado (hasta 300 UIT).
- Se podrá acoger a la prórroga del IGV.

Impuesto a la renta:

Realiza pagos a cuenta mensual del IR y se determina considerando lo siguiente:

<b>RMT</b>	
<b>MONTO INGRESOS NETOS</b>	<b>TASA MENSUAL</b>
<b>HASTA 300 UIT</b>	<b>1% de los ingresos netos</b>
<b>A PARTIR DEL MES QUE SUPERE LAS 300 UIT</b>	<b>1.5% de los ingresos netos o coeficiente</b>

*Figura n°5 : Pagos a cuenta mensual del IR.*

*Fuente: SUNAT*

Se paga el resultado que sea mayor, considerando lo señalado en el Artículo 85 de la Ley del Impuesto a la Renta en nuestro país.

Asimismo, tendrá que presentar declaración jurada anual para fijar el impuesto a la renta, considerando las tasas progresivas y acumulativas que se le aplica a la renta neta; por lo tanto, se regulariza el pago IR dependiendo de la ganancia obtenida, veamos el siguiente explicativo:

<b>RMT</b>	
<b>TRAMO DE GANANCIA</b>	<b>TASA SOBRE LA UTILIDAD</b>
<b>HASTA 15 UIT</b>	<b>10%</b>
<b>MÁS DE 15 UIT</b>	<b>29.5%</b>

*Figura n°6 : Pago anual del IR dependiendo de la ganancia.*

*Fuente: SUNAT*

d) Régimen General (RG)

Régimen que se dirige a las medianas y grandes empresas (sean persona natural o jurídica), que estén generando rentas de tercera categoría; asimismo, su ingreso neto anual debe ser superior a 1,700 UIT. Recaltar, que todos los contribuyentes que incumplen la condición, precisión o requisito solicitado para que figuren dentro del NRUS, RER o RMT según corresponda, se situarán en este régimen.

Ventajas:

- Podrás ejecutar todo tipo de actividades económicas, no hay límite de ingresos.
- Se puede emitir cualquier comprobante de pago.
- Dado el caso que se obtenga pérdida económica en un periodo, podrán compensarlo con la utilidad de los siguientes años.

RG		
IMPUESTO A LA RENTA – PAGOS A CUENTA MENSUAL	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS – IGV MENSUAL	DECLARACIÓN ANUAL (REGULARIZACIÓN DEL IMPUESTO)
1.5% o coeficiente (el que resulte mayor).	18% (Incluye el impuesto de promoción municipal).	29.5% sobre la ganancia.

*Figura n°7 : Impuestos a pagar en el RG.*

*Fuente: SUNAT*

**Tributos al Gobierno Central.**

**a) Impuesto a la Renta**

Carrillo (2018) afirma: “El Impuesto a la Renta grava la utilidad como manifestación de capacidad contributiva; si bien para efectos del IR se efectúan pagos adelantados del impuesto denominados pagos a cuenta, el IR nace al 31 de diciembre de cada año” (p.4). En concordancia, “La Plataforma Digital Única del

Estado Peruano” (PDUEP, 2021) detalla: “El impuesto a la renta es un tributo que se determina anualmente, tiene vigencia del 01 de enero al 31 de diciembre” (p.1). Para complementar, Merino (2021) menciona: “Dependiendo del tipo de renta y de cuánto sea esa renta se le aplican unas tarifas y se grava el impuesto vía retenciones o es realizado directamente por el contribuyente” (párr.2). En conclusión, referida al impuesto que se debe pagar por todos los ingresos que recibimos, ya sea que se trate de renta de capital, renta empresarial o renta de trabajo. Por lo tanto, si a la fecha estas realizando cualquier tipo de actividad que te proporciona una fuente de ingresos, necesariamente estas obligado a cumplir con el IR dependiendo de su naturaleza o procedencia. En el Perú existen 5 categorías de IR a disposición de SUNAT. Según dichas categorías del IR se procederá a facilitar las diferentes formas de pago del impuesto. Por consiguiente, se detallan a continuación:

- Primera categoría

SUNAT (2022) señala: “Son las rentas generadas por arrendamiento, subarrendamiento u otro tipo de cesión de bienes inmuebles y muebles. Tributan de manera independiente y la tasa aplicable para el cálculo del Impuesto es de 6.25% sobre la renta neta determinada” (párr.3). En conclusión, la renta se crea cada mes; por ende, el impuesto tiene que pagarse, así la renta aún falte pagar. Para sintetizar, se refiere los alquileres, cesiones de bienes muebles o inmuebles. Para ejemplificar: alquiler de equipos, apartamentos, casas, etc.

- Segunda categoría

SUNAT (2022) puntualiza: “Tributan de manera independiente y la tasa aplicable para el cálculo del Impuesto es de 6.25% sobre la Renta Neta de Segunda

Categoría originadas por la enajenación de acciones y demás valores mobiliarios [...]” (párr.4). Aquí está presente la obligatoriedad de pagar el impuesto cuando se haya cobrado la renta. Están referidas a aquellas que proceden de las ganancias obtenidas de valores mobiliarios, inversión bajo derecho, capital invertido o ganancias por la transmisión de inmuebles. Para ejemplificar: acciones, bonos, regalías, además de otros.

- Tercera categoría

Esta referida a las empresas y negocios, aquí el IR se aplica a todos aquellos ingresos obtenidos por aquellas personas y compañías dedicadas a las actividades empresariales. Dentro del año efectuarán 12 pagos a cuenta mensual y dicho pago no debe bajar del 1.5% de sus ingresos netos. (Ver regímenes tributarios)

- Cuarta categoría

Es obligatorio cumplir con el pago del impuesto como consecuencia del cobro del honorario. Se origina por ingresos percibidos por personas al realizar trabajos independientes; asimismo, comprende dietas de directores empresariales, regidores municipales, CAS, entre otros. Por su parte, Merino (2021) detalla: “[...] un trabajador independiente y emiten recibos por honorarios se le retendrá el impuesto a la renta por un monto equivalente al 8% del importe total del recibo emitido. Si no supera el monto de S/. 1.500, no se aplica retención” (párr.12).

- Quinta categoría

La retención mensual del IR lo efectuará el empleador mediante la planilla del trabajador dependiente de la entidad o empresa. Para profundizar, Merino (2021) explica: “[...] el empleador deberá proyectar los ingresos gravados percibidos por el empleado durante todo el año, verificar si en algún momento supera las 7 UIT

y desde ahí, calcular el impuesto anual proyectado y el monto mensual de retención” (párr.9).

Aplicable para Rentas de Cuarta y/o Quinta categoría, SUNAT (2022) indica: “Tributan con tasas progresivas acumulativas de 8%, 14%, 17%, 20% y 30%; es decir, a mayor ingreso en el año, mayor será la tasa que resulte a aplicar” (párr.6).

Del mismo modo, PDUEP (2021) especifica: “Si eres trabajador independiente o dependiente y tu ingreso anual es superior a 7UIT [...], deberás pagar impuesto a la renta” (párr.5).

### **b) Impuesto General a las Ventas – IGV**

SUNAT (2019) especifica: “Es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere” (párr.1). Aplicándose una tasa de 16% a las operaciones gravadas con IGV; además, se agrega el 2% del Impuesto Promoción Municipal.

Liquidación del IGV:

IGV de ventas	27, 000 -	Débito Fiscal = Se entrega al Estado Perú.
IGV de compras	<u>18, 000</u>	Crédito Fiscal = Beneficio para la empresa
	9, 000 ⇨	No entregaré al Estado S/ 27, 000; sino S/ 9, 000 porque pagué S/ 18, 000 en compras

En conclusión, el crédito fiscal es un saldo o resultado que obtenemos después de realizar la resta del IGV de las ventas con el IGV de las compras. Asimismo, para acceder a este derecho las operaciones desarrolladas tienen que cumplir con los requisitos determinados para este fin; por consiguiente, se establece las siguientes:

- Tienen que ser reconocidos como gastos o costos propios de la empresa.

- Cuando se destine a operaciones por las que se requiera pagar impuesto.
- El comprobante de pago debe contener por separado el IGV.
- En los comprobantes debe señalar el nombre y RUC del emisor; además, debe estar en condición de activo - habido.
- Los comprobantes de pago deberán ser asentados o suscritos en el registro de compras (es importante que este legalizado antes de ser usado).

Cálculo del IGV:

El cálculo de IGV se realiza aplicando el 18% en caso de tener el importe base:

GENERALIDADES	CÁLCULO
<b>IGV=</b>	<b>IMPORTE BASE x 0.18</b>

*Figura n°8 : Obtención del IGV con importe base.  
Fuente: SUNAT*

Si sabemos el importe total; es decir, incluido IGV entonces el cálculo sería:

Primero se obtendrá el monto base, detallado a continuación:

GENERALIDADES	CÁLCULO
<b>BASE=</b>	<b>Total / (1 + 0.18) o Base = Total / 1.18</b>

*Figura n°9 : Obtención del IGV con el importe total.  
Fuente: SUNAT*

Al final se resta el monto total con el monto base dando como resultado el IGV:

GENERALIDADES	CÁLCULO
<b>IGV=</b>	<b>Total - Base</b>

*Figura n°10 : Obtención del IGV restando monto total con monte base.  
Fuente: SUNAT*

### **Programa de Declaración Telemática.**

Como se propio nombre lo indica, es un “Programa de Declaración Telemática – PDT” creado por la SUNAT que sirve como sistema informático, cuyo propósito es posibilitar la preparación de las declaraciones juradas siguiendo un riguroso procedimiento de seguridad para salvaguardar los registros informativos.

Tipos de declaraciones:

- **Declaraciones Determinativas**

SUNAT (2010) afirma: “Son las declaraciones en las que el contribuyente o declarante determina el importe de impuestos a pagar; es decir, la deuda tributaria en un periodo determinado. Los Programas para elaborar las declaraciones determinativas se denominan PDT Determinativos” (párr.2). En este sentido, PDUEP (2021) detalla: “Te permiten calcular los tributos que debes presentar de manera mensual o anual, como IGV - Renta mensual (PDT 621), agentes de retención (PDT 626), otras retenciones (PDT 617), por mencionar algunas” (párr.2).

- **Declaraciones Informativas**

SUNAT (2010) afirma: “Son las declaraciones en las que el contribuyente o declarante informa sus operaciones o las de terceros a solicitud de la Administración Tributaria y en las cuales no se determina ninguna deuda. Los Programas para elaborar las Declaraciones Informativas se denominan PDT Informativos” (párr.3). Al respecto, PDUEP (2021) asevera: “[...] sirven para que envíes a SUNAT información que te exige mediante norma, como aquella enviada con la declaración de notarios (PDT 3520), declaración anual de operaciones de terceros (PDT 3500), declaración de predios (PDT 3530), entre otros” (párr.3).

### Declaración y pago de impuestos:

Las declaraciones y pagos correspondientes a los impuestos se efectúan de manera mensual, considerando el plazo determinado en el cronograma mensual aprobado y programado año tras año por la SUNAT.

Se puede realizar utilizando los siguientes medios, de acorde a la categoría:

- “Formulario virtual N° 621 - IGV - renta mensual”.
- “Formulario virtual Simplificado N° 621 IGV - renta mensual”.
- “Declara Fácil 621 – IGV y Renta Mensual”.
- “El Formulario Virtual N° 710: Renta Anual”.
- “Formulario Virtual N° 616 – Trabajadores Independientes”.
- “Formulario N° 1662 - Boleta de Pago (Sistema Pago Fácil)”.
- “Planilla Electrónica – PLAME, entre otros”.

### Aspecto laboral.

“La Constitución Política del Perú”, en su Artículo 24, Derechos del Trabajador, establece: “El trabajador tiene derecho a una remuneración equitativa y suficiente que procure, para él y su familia, el bienestar material y espiritual. El pago de la remuneración y de los beneficios sociales del trabajador tiene prioridad sobre cualquiera otra obligación del empleador” (Presidencia de la República, 1993, p.5). Al respecto, Landa (2015) afirma: “La gama de derechos fundamentales reconocidos en nuestra Constitución Política del Perú; los Derechos Sociales, Derecho del Trabajo, cobran una especial relevancia, toda vez que se considera que el trabajo es una forma de permitir el desarrollo de las personas” (p.241). Por otro lado, si recurrimos a la LEY N° 29981, en su Artículo

3, Ámbito de competencia, establece lo siguiente: “La SUNAFIL [...] cumple el rol de autoridad central y ente rector del Sistema de Inspección del Trabajo, de conformidad con las políticas y planes nacionales y sectoriales, así como con las políticas institucionales y los lineamientos técnicos [...]” (Presidencia de la República, 2013, p.2).

### **Beneficios salariales de los trabajadores:**

#### Asignación familiar:

Gozan de este derecho los trabajadores que tienen hijos menores de edad. Si el hijo cumplió mayoría de edad y continua estudiando un nivel superior; entonces, la empresa debe pagarle por 5 años más. Su importe es el 10% de la RMV S/930.

#### Gratificaciones:

Es un dinero que la empresa otorga a sus trabajadores en ocasiones de Fiestas Patrias y Navidad. Existen 2 tipos de gratificaciones:

- Ordinarios: Es aquella que esta normada por Ley y se otorga en Julio y Diciembre; por lo tanto, son obligatorios porque la Ley exige a las empresas a dar cumplimiento de lo estipulado.
- Extraordinarios: En este punto, el empleador otorga a sus empleados en calidad de voluntad o potestativo; es decir, bajo su propio criterio ya que nadie le obliga a dar. Por ejemplo: Katherine es una trabajadora de una empresa “X” que se desenvuelve con responsabilidad, puntualidad, amabilidad, cordialidad; además, genera más ventas que otros. Entonces, el dueño de la empresa decide darle un incentivo. (Extraordinario)

#### Vacaciones:

Cuando trabaja 1 año y debe descansar 1 mes (RG). La Norma establece que la remuneración mínima vital se dé el mismo día que salió de trabajar; ciertamente, el

objetivo es que el trabajador se relaje, sirva de antídoto contra el estrés, recargue energía, aumente su creatividad, sea más productivo y cometa menos errores y accidentes.

#### CTS:

Al respecto, Fernández (2019) detalla: “Es un beneficio que tiene un carácter Legal, de acuerdo a Ley se deposita cada 6 meses para que no se acumule a cuenta del trabajador.

Importe por 1 año: Sueldo + 1/6 de la última gratificación percibida” (p.47).

#### Horas extras:

Es el excedente de tus 8 horas diarias de trabajo. Las 2 primeras horas se pagan con la sobretasa de 25% más y las restantes horas extras con 35% más.

### **Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa**

Este Régimen se halla regularizado actualmente mediante el D. S. N°013-2013-PRODUCE, que en su Artículo 50, Objeto, establece lo siguiente: “Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas” (Presidencia de la República, 2013, p.19). En este sentido, para ampararse en el “Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa”, primero debes cumplir con todas las condiciones que caracterizan a una micro o pequeña empresa; para ello, necesariamente debes ubicarte en cualquiera de las siguientes dos categorías de actividad empresarial, determinadas en base a sus volúmenes de venta anual, a continuación se especifican de manera más minuciosa:

- a) Microempresa: Ventas anuales hasta una estimación como máximo de 150 (Unidades Impositivas Tributarias - UIT).

b) Pequeña empresa: Ventas anuales superior a 150 UIT y hasta una estimación máxima de 1 700 UIT.

Están excluidas de este régimen y tampoco podrán tener accesibilidad a sus beneficios, aquellas empresas que, cumpliendo con la condición o requisito señalado líneas anteriores, estén al mismo tiempo conformando un grupo económico que no posea las características estipuladas o tengan vínculos económicos con demás empresas económicas en el ámbito nacional o extranjero que no reúnan las características ya mencionadas; asimismo, si engañan respecto a su información o sus unidades empresariales están divididas, se les sancionará con multa e inhabilitará por un tiempo no menor a 1 año y no mayor a 2 años, tiempo en el cual no podrá contratar con el Estado.

Para profundizar, si acudimos al D.S. N°013-2013-PRODUCE, en su Artículo 51, Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial, establece lo siguiente: “[...] La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral” (Presidencia de la República, 2013, p.19). Asimismo, el D.S. N°013-2013-PRODUCE, Artículo 51, determina: “En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral” (Presidencia de la República, 2013, p.19). Para después pasar al régimen que les corresponde.

### **El Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa - REMYPE.**

Según, Mogollón (2019) afirma: “Es un registro que cuenta con un procedimiento de inscripción web, el mismo que permitirá a la mype acceder a los

beneficios de la Ley MYPE; cuya administración se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo” (p.2). Al respecto, Escalante (2016) puntualiza: “Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción” (p.1).

a) Requisitos para inscribirse en el REMYPE

- RUC del negocio que debe estar actualizada.
- Tener el usuario y clave SOL.
- Mínimo debe contar con un trabajador.
- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

Para efectuar una correcta inscripción, puedes ingresar vía online mediante página web del Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, y registrar los datos de la compañía y trabajadores. Para recalcar, la documentación se añadirá virtualmente.

b) Beneficios del REMYPE para las MYPE

Participan en temas de adquisición y contratación para suministrar de bienes y servicios al Estado (40% reservado para las mype). Capacitación permanente en temas referidos a: Instauración de empresas, ordenación y asociarse para lograr objetivos comunes, productividad y mercantilización. Financiación: facilidad para acceder al mercado bancario y al mercado de capitales. Disminución de tasas y sanciones laborales. Contarán con un Régimen Laboral Especial. Podrán acceder a un Sistema de Salud semi-subsidiado por el Gobierno (SIS = Estado 50% y empleador 50%). Ventajas de negociación de facturas, mecanismo que pronto será aplicado por COFIDE, en conjunto con el Ministerio de la Producción encargado

de precisar cómo se compararán las facturas a las mype para que no pase un tiempo mayor de tres meses. Facilidad de participar en ferias y exhibiciones a nivel regional, nacional e internacional. Cuentan con un dispositivo Exporta Fácil.

<b>BENEFICIOS DEL REMYPE</b>		
<b>RÉGIMEN LABORAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS</b>		
<b>BENEFICIOS DE LOS TRABAJADORES</b>	<b>RÉGIMEN ESPECIAL MYPE</b>	
	<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>
Remuneración mínima vital	Si	Si
Asignación Familiar	No	No
Compensación por Tiempo de Servicios - CTS	No	Si (15 remuneraciones diarias por año completo de servicios hasta 90 remuneraciones diarias)
Gratificaciones de fiestas patrias y navidad	No	Si (Media remuneración en cada oportunidad)
Vacaciones	Si (15 días al año)	Si (15 días al año)
Descanso Semanal Obligatorio	Si	Si
Feridos no laborables	Si	Si
Jornada de trabajo	8 horas diarias o 48 horas semanales	8 horas diarias o 48 horas semanales
Trabajo en sobretiempo	si	Si
Jornada nocturna	Si (Se aplica sobretasa si la jornada es habitual)	Si (Sobretasa del 35% de RMV)
Participación en las utilidades	No	Si
Seguro complementario contra trabajo de riesgo	No	Si
Seguro social de Salud	Si (ESSALUD O SIS)	Si (ESSALUD)
Sistema Pensionario	Si (AFP u ONP)	Si (AFP u ONP)
Indemnización por despido arbitrario	Si (10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios completos con un máximo de 90 remuneraciones diarias)	Si (20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios completos con un máximo de 120 remuneraciones diarias)

Figura n°11 : Beneficios del REMYPE.

Fuente: Grupo Verona.

### **2.2.17 Teoría del sector comercio.**

El comercio engloba la actividad económica llevada a cabo a través de una transacción con la finalidad de vender y comprar determinados bienes y servicios: asimismo, en este proceso dinámico se desarrolla entre personas o entidades participantes de la economía. Al respecto, INEI (como se citó en El Comercio, 2019) puntualiza: “El sector comercio aumentó un 3,19%, en julio del presente año, respecto al similar mes del 2018, debido al dinamismo del comercio al por mayor, al por menor y el comercio automotriz” (párr.2). En datos más recientes INEI (2021) indica: “El comercio al por mayor aumentó en 22,28%, por mayor venta de otro tipo de maquinaria y equipo como equipos de oficina y maquinaria para la minería y construcción” (p.48). Asimismo, INEI (2021) acentúa: “El comercio minorista presentó incremento de 16,55%, sustentado en la expansión de la venta de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio” (p.48).

#### **Tipos de comercio:**

##### **a) Comercio mayorista**

Cabrera (2014) manifiesta: “Es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador no es el consumidor final; compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto” (p.9).

##### **b) Comercio minorista**

Cabrera (2014) asevera: “Conocido también como comercio al por menor, comercio detallista o simplemente al detalle; es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía; es decir, quien usa o consume la mercancía” (p.10).

## **Sectores económicos en el Perú:**

### a) Sector primario

Según Melgar (2016) detalla: “Comprende las actividades de extracción directa y sin transformaciones de bienes de la naturaleza. Normalmente, se entiende que forma parte del sector primario la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la pesca, la minería” (p.2).

### b) Sector secundario

Gromé (2019) afirma: “Engloba a las actividades económicas que transforman las materias primas en productos elaborados. Por tanto, serían todas las vinculadas con la industria” (p.6).

### c) Sector terciario

Son las actividades que ofrecen prestación de servicios a nuestra sociedad, tenemos: salubridad, educación, turismo, cultura, entre otros.

## **2.2.18 Descripción de la mype investigada.**

La empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” DIMAFER S.A.C. se encuentra bajo la dirección del Gerente General Gerardo Javier Angulo Serrano, domicilio fiscal en Jr. Manuel Ruiz N° 888 Bolívar Bajo, Chimbote, Santa, Ancash. Se constituyó como persona jurídica, inscrito en la SUNAT con fecha 28 de noviembre del año 2007, identificado con RUC N°20 445669823, tipo de contribuyente sociedad anónima cerrada, con derecho a emitir comprobantes de pago: factura, boleta de venta, nota de crédito, guía de remisión-remitente, con autorización de impresión (F.806 u 816); actividad económica: principal - CIIU 4752 – venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas, vidrios.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento.**

Córdoba (2012) afirma: “Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo; es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlo a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones” (p.328). Al respecto, Pedraza (2015) manifiesta: “Es el dinero necesario y puede tener distintas fuentes para elaborar el plan de inversión, entre las que se distinguen: recursos propios, financiamiento de bancos, apoyos y participación gubernamental, emisión de acciones, leasing, etc” (82).

En conclusión, financiamiento es un mecanismo de otorgamiento de dinero o crédito, solicitado por una persona o empresa, cuya finalidad es posibilitar la realización de los planes empresariales como proyectos, adquisiciones de bienes y servicios, ampliar la productividad, mantenerse en competitividad, acceder a tecnologías innovadoras y cumplir con sus compromisos de pago; y probablemente, sea un elemento concluyente para el éxito de la compañía.

### **2.3.2 Rentabilidad.**

Morillo (2005) especifica: “La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas)” (p.36).

En conclusión, es la habilidad que ostenta una compañía para producir utilidades a través del aprovechamiento de sus recursos y para su medición se utilizan indicadores financieros. Mientras mayor sean los beneficios frente a lo invertido se podrá considerar a una empresa como rentable.

### **2.3.3 Empresa.**

En conclusión, empresa o compañía es un ente lucrativo conformado por recursos humanos, materiales y estratégicos, cuya finalidad es el beneficio económico a partir del desarrollo de actividades productivas de un bien o un servicio. Además, de satisfacer demandas del mercado y conseguir como resultado ganancias; ciertamente, busca consolidarse como un ente rentable.

### **2.3.4 Empresario.**

En conclusión, un empresario es la persona responsable de la dirección, gestión y marco legal de una empresa. Por consiguiente, ostenta el control, marca los objetivos, toma decisiones económicas estratégicas y determina los medios para conseguir las metas empresariales.

### **2.3.5 Mype.**

SUNAFIL (2016) especifica: “Es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades), dedicada a actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios” (p.2).

### **2.3.6 Microempresa.**

En conclusión, son aquellos negocios que se caracterizan por su reducido tamaño, sin tecnología adecuada para producir en grandes masas, en consecuencia su producción acostumbra a ser limitada, ya que está fabricada solo para responder a necesidades de consumo inmediato; ciertamente, carecen o están en vías de formalización. Pero, tienen un gran potencial para crecer y desarrollarse; sin embargo, en su gran mayoría requieren financiamientos para capital de trabajo, a fin de lograr sus objetivos empresariales dentro de un corto y largo plazo.

De acuerdo, a Ley 30056 la característica principal para permanecer dentro del rango de microempresa es no sobrepasar las ventas anuales permitidas, cuyo monto máximo es 150 (UIT); asimismo, no hay límites de trabajadores.

### **2.3.7 Microempresa viable.**

Herrera (2011) afirma: “Son aquellas empresas con potencial de crecimiento, capacidad de generar excedentes, con ingresos y perspectivas de desarrollo para los propietarios y trabajadores; pueden ser considerados sujetos de crédito y otros servicios no financieros por su estabilidad y capacidad de pago” (p.79). Se trata de organizaciones que cumplen con requerimientos mínimos en vías de formalización, pero no significa que se cumpla con todos los requisitos, calificándose como semi-formales.

### **2.3.8 Microempresa no viable.**

Herrera (2011) asevera: “Son unidades económicas caracterizadas por ser inestables; tienen baja productividad y operan por debajo de sus costos; los ingresos que generan son insuficientes para sus propietarios y trabajadores. Son mayormente informales (no cumplen con los registros tributarios, laborales y municipales)” (p.79). Son negocios que no promueven empleos apropiados; incumpliendo con los mínimos estándares de derechos laborales básicos; principalmente su vínculo laboral es familiar, su producción es baja debido a la utilización de herramientas rudimentarias, por lo que no pueden acceder a los servicios de financiación con facilidad.

En conclusión, están caracterizados por ser informales, inseguros, ingresos escasos, operatividad deficiente, ganancias minúsculas, inaccesibilidad a financiamientos y con una alta probabilidad de ser un fracaso definitivo.

### **2.3.9 Pequeña empresa.**

Herrera (2011) afirma: “Son empresas formales, es decir, tributan y acatan las leyes laborales, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico [...] utilizan servicios financieros y no financieros con regularidad a fin de explotar sus ventajas” (p.78). De acuerdo, a Ley 30056 la característica principal para este rango es no exceder 1700 (UIT) en ventas anuales

### **2.3.10 Mediana empresa.**

De acuerdo, a Ley 30056 la característica principal para permanecer dentro del rango de mediana empresa es no sobrepasar las ventas anuales permitidas, cuyo monto máximo es 2300 (UIT); además, no hay límites de trabajadores.

### **2.3.11 Propuesta de mejora.**

En conclusión, es un plan de mejoramiento o medidas innovadoras que se aplican dentro de un entorno para optimizar su rendimiento. Por tal razón, la propuesta de mejora debe ser metódica, minuciosa, eficiente, coherente y creativa con la finalidad de facilitar alternativas favorables para la empresa.

### **2.3.12 Factores.**

Ferrer (2014) afirma: “Un factor es un elemento que influye en algo. De esta manera, los factores son los distintos aspectos que intervienen, determinan o influyen para que una cosa sea de un modo concreto” (párr.1).

### **2.3.13 Banco.**

Gobat (2012) asevera: “Un banco es un intermediario entre los depositantes (quienes le prestan dinero) y los prestatarios (a quienes les presta dinero). Lo que paga por los depósitos, y lo que cobra por los préstamos que otorga, son en ambos casos intereses” (p.38).

En conclusión, es aquella entidad financiera dedicada a brindar servicios financieros a las personas que pueden estar en condición de naturales o jurídicas; asimismo, sus ganancias son procedentes del interés y comisión aplicados y cobrados en atención a sus actividades realizadas.

#### **2.3.14 Crédito.**

Es una financiación que aplica una modalidad más condescendiente al permitir el acceso del cliente a una cantidad de dinero, tomando en cuenta sus necesidades en los distintos momentos que se presenten. En este sentido, el cliente podrá disponer de manera parcial o total del crédito, pero existe un límite máximo de dinero que no puede sobrepasar. A diferencia de un préstamo, el crédito tiene intereses habitualmente más altos, aunque únicamente se paga interés por el monto consumido.

#### **2.3.15 Préstamo.**

Aquel producto financiero que va permitir el acceso a una cuantía fija de dinero al inicio de la operación, bajo términos de devolución del monto más los intereses estipulados en un determinado plazo; además, estos intereses serán cobrados sobre la totalidad del dinero prestado y sus plazos son mayores.

#### **2.3.16 Tasa de interés.**

La utilización del capital se debe retribuir con un interés. Desde este enfoque, interés representa el costo que tiene el dinero al ser usado. En este sentido, Fernández (2017) explica: "Se busca que el capital tenga un precio, el cual se llama interés, y su cálculo está asociado al tiempo de uso y al costo establecido, el cual se llama tasa de interés" (p.10).

### **2.3.17 Comisión bancaria.**

En conclusión, se refiere a una cantidad cobrada por el banco a sus respectivos clientes como retribución por sus servicios brindados; tales como, el mantenimiento de una cuenta corriente, retirar efectivo en cajeros, entre otros.

### **2.3.18 Comisión financiera.**

En conclusión, se refiere a los costes que están asociados a los productos financieros, derivados de una operación pactada; tales como, préstamos, créditos, por no pagar el préstamo, entre otros.

### **2.3.19 Inventarios.**

“El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad” (2003) emitió la NIC 2 Inventarios, revisada, en cuyo subtítulo definiciones, párrafo 6, especifica: Inventarios son activos:

- Que se encuentran en posesión para la venta dentro del transcurso normal de las actividades de comercialización de la empresa.
- Igualmente, las que están en procesamiento de fabricación con la finalidad de atender a dicha venta; o
- Los que son materiales o suministros, designados a agotarse durante el proceso de fabricación, o también prestación de servicios.

Por su parte, Hirache (2012) afirma: “Los inventarios están conformados por los bienes comprados y almacenados para su venta, además de los productos terminados o en curso de fabricación, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo” (p.8).

De modo complementario, Gasbarrino (2021) especifica: “El inventario permite que una empresa conozca la fluctuación de artículos, a su vez influye en las decisiones que se tomarán acerca de los proveedores, la cantidad de existencias que deben mantenerse para cumplir con la demanda de los clientes” (párr.5). Igualmente, sirve para garantizar que no existan deterioros, sustracciones o demasías de mercancías que representan un elevado gasto por almacenamiento. Desde luego, hay una gran variedad de tipos de inventarios para responder a cada necesidad de los diversos tipos de empresa o que tienen una funcionalidad excelente con bienes específicos. Es por ello, que el inventario debe ser controlado, valorizado y registrado apropiadamente para tomar las acciones correctas y oportunas; así, evitar posibles pérdidas para la empresa.

### **2.3.20 Capital de trabajo.**

Pallerola (2015) afirma: “El fondo de maniobra [...] o capital de trabajo. Es la parte del activo corriente que se financia con parte del patrimonio neto y del pasivo no corriente, o sea, inversiones a corto plazo que se financian con recursos propios y exigible a largo plazo” (p.41). Se calcula:  $CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$ .

En conclusión, son los recursos necesarios que tiene una compañía para seguir operando de manera normal, en referencia al cumplimiento de sus funciones, actividades y responsabilidades de pago a un corto plazo. Por ejemplo: compra de materia prima, servicios básicos, pagar a trabajadores, pagar a proveedores, pagar impuestos; además, de otros. De no ser así, sería imposible mantener en acción o funcionalidad a una empresa.

### **2.3.21 Capital social.**

Carrasco (2021) especifica: “Es el conjunto de dinero, bienes y derechos patrimoniales, todos susceptibles de ser valorados económicamente, que los socios aportan a una sociedad mercantil, bien en el momento de su constitución, bien en algún momento del futuro” (párr.1). Por su parte, Moreno (2015) define: “Capital social es el conjunto de aportaciones de los accionistas, considerado en la escritura constitutiva o en sus reformas como evidencia de su participación en la entidad” (p.488). Cuando se constituye una sociedad mercantil, de acuerdo a Ley se estipula que los socios realicen respectivamente sus aportaciones económicas a la empresa, que pueden estar conformados por dinero o en especie; del mismo modo, se registrará contablemente como pasivo.

### **2.3.22 Ratio financiero.**

Lavalle (2017) asegura: “[...] sirve para evaluar los estados financieros [...] da un indicador más concreto de la tendencia y el comportamiento de las finanzas [...] permite obtener indicios acerca del uso eficiente de los activos, de la rentabilidad de la empresa, de la solvencia, etcétera” (p.17). De igual manera, los resultados que revelen los ratios financieros en el periodo presente tienen que ser comparados con las cifras arrojadas en periodos anteriores de la misma entidad, y de ser el caso cotejar con los resultados de otras empresas del mismo rubro, solo así se logrará identificar si la entidad ha tenido un desempeño óptimo o no y plantear acciones correctivas de forma adecuada. En definitiva, nos permite evaluar que tan efectiva ha sido la gestión administrativa y la salud económica - financiera global de la compañía; pero principalmente, para que la alta jerarquía tome decisiones oportunas que aseguren la liquidez - solvencia - rentabilidad.

### **2.3.23 Solvencia.**

Rosario y Rosario (2017) afirma: “Solvencia es contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar las deudas que se tengan contraídos, aun cuando estos bienes sean diferentes al efectivo” (p.10). En conclusión, solvencia es la capacidad que tiene tu empresa de afrontar la cancelación total de las deudas y responsabilidades a largo plazo. Es decir, la solvencia efectúa una comparación entre activos totales y pasivos totales de una empresa, a fin de determinar cuántos recursos posee en bienes y también derechos por cobrar a futuro, para hacer frente a cada sol que tiene por deuda. Para ejemplificar: Si al aplicar el ratio de solvencia nos da como resultado 1.8 significa que la entidad tiene en su activo 1.8 soles por cada sol que tenga en deuda. Por lo tanto, el nivel de solvencia que tenga una entidad es un aspecto clave que va marcar su capacidad de endeudarse.

### **2.3.24 Liquidez.**

Rosario y Rosario (2017) afirma: “La liquidez implica la capacidad puntual de convertir los activos en dinero o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo” (p.10). En conclusión, liquidez es tener dinero al instante para afrontar las obligaciones contraídas a corto plazo. Asimismo, se puede decir que es la capacidad que posee la compañía de convertir sus activos en dinero rápidamente sin perder el valor del mismo. A mayor facilidad de conversión del activo en dinero, mayor será la liquidez.

### **2.3.25 Inversión.**

En conclusión, es un mecanismo estratégico que consiste en poner una parte de tu dinero, ahorro o recursos a disposición de otros entes, con el propósito de conseguir ganancias en un futuro anhelado.

### **2.3.26 Presupuesto.**

En conclusión, es un instrumento de acción para planificar, formular y calcular de manera anticipada cuánto de dinero se requiere para afrontar gastos inevitables que permitan la ejecución del proyecto o logro del objetivo.

### **2.3.27 Plan financiero.**

Es un documento de gran eficacia donde están expuestos los objetivos económicos financieros, las estrategias y acciones claves que van a servir de puente para una correcta organización de los ingresos, gastos, ganancias, ahorros e inversiones que posibiliten el logro de metas formuladas por la persona o empresa; asimismo, se considera la situación pasada, presente y las proyecciones a futuro de la entidad, debido a que muestran un amplio panorama de evolución empresarial. En pocas palabras, el plan financiero permite analizar, evaluar y seleccionar los objetivos e inversiones más idóneas para generar una rentabilidad duradera. Mientras que, Martínez (2020) asevera: “Un plan financiero es la forma de plasmar la estrategia para alcanzar objetivos a corto y largo plazo. Esta planificación permite analizar todas las directrices para que una idea sea rentable” (párr.2). En este sentido, un plan financiero diligentemente elaborado sirve para establecer si un negocio es viable o no, ya que especifica el nivel de ingresos, gastos y ganancias que necesita para lograr las metas propuestas. De modo que, permite saber exactamente cuánto es el monto de financiación que necesitaremos y cuándo es el momento justo en el que estaremos frente a un déficit de efectivos. Además, brinda información organizada y consistente referente al flujo financiero empresarial a los posibles inversores. En resumen, examina distintas tendencias, riesgos y variaciones presentes en el entorno externo para evitar la inestabilidad.

### **2.3.28 Estados financieros.**

Eusebio (2017) define: “Los estados financieros constituyen información técnicamente estructurada, cuyo objetivo es proporcionar información sobre la situación financiera (activo, pasivo y patrimonio neto) y el resultado de las operaciones (ingresos, costos y gastos), efectuadas por una empresa” (p.14).

### **2.3.29 Balance general**

Según, Vite (2017) afirma: “Es un documento financiero que muestra información relativa a los activos, los pasivos y el capital contable a una fecha determinada” (p.8). En conclusión, es un cuadro o formato donde se muestra de forma minuciosa la situación financiera de la compañía o empresa.

### **2.3.30 Estado de resultados.**

Fernández (2018) afirma: “[...] también llamado estado de pérdidas y ganancias, permite a una empresa conocer los resultados de todas las operaciones efectuadas en un periodo; se obtiene al restar de los ingresos recibidos, todos los costos y gastos en los cuales incurrió” (p.21).

En conclusión, es un estado financiero que revela de modo ordenado, detallado y regulado como se obtuvieron los resultados durante el desarrollo de sus actividades económicas en un periodo concreto.

### **2.3.31 Estado de flujo de efectivos.**

Córdoba (2012) afirma: “Muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa, durante un período determinado para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo” (p.93).

En conclusión, es todo el efectivo que genera y gasta la compañía para la ejecución de sus actividades operativas - inversión - financiación. Sin duda, es un estado necesario porque va a revelar el efectivo creado y utilizado en las diligencias propias de la empresa. Y, para determinar cada ingreso o egreso de dinero es relevante un control permanente de cada movimiento de todas las cuentas registradas en el sistema de contabilización de la compañía.

### **2.3.32 Estado en el cambio de patrimonio neto.**

Estupiñán (2012) afirma: “Los cambios en el patrimonio neto de la empresa entre dos balances consecutivos reflejan el incremento o disminución de sus activos versus sus pasivos, es decir su riqueza a favor de los propietarios generada en un periodo” (p.61).

En conclusión, este estado debe reflejar las diversificaciones del rubro patrimonial de un periodo. Aquí, se pone de manifiesto el aumento o descenso de sus activos frente a sus pasivos; es decir, cuánto de tesoro lograron acumular en un periodo. Por el motivo antes mencionado, se deberá evidenciar separadamente cada cuenta que forma parte del patrimonio.

### **2.3.33 Utilidad bruta.**

Calleja y Bernal (2017) definen: “Se llama utilidad bruta al resultado de restar el costo de ventas o costo de lo vendido a las ventas o ingresos” (p.12).

### **2.3.34 Utilidad neta.**

Por otro lado, Calleja y Bernal (2017) afirman: “Se llama utilidad neta antes de impuestos a las utilidades, al resultado de restar gastos financieros y otros gastos a la utilidad de operación” (p.15).

### **III. Hipótesis**

Hernández, Baptista y Fernández (2006) afirman: “Son las guías para una investigación o estudio; indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del hecho investigado, deben ser formuladas a manera de proposiciones; de hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación” (p.122). Concordando, los autores Perez, Perez y Seca (2020) aseveran: “Una hipótesis es una afirmación que hacemos a priori, una conjetura, sobre el tema que estamos investigando. Es obvio que, si la hacemos antes de terminar la investigación, no estamos seguros que esa afirmación sea verdadera” (p.119).

Cabe resaltar, que la hipótesis es el eje, centro o motor del método deductivo cuantitativo; no obstante, esta indagación se fundamenta en un enfoque cualitativo, bibliográfico y análisis de caso, donde no apliqué una enunciación de hipótesis.

### **IV. Metodología**

#### **4.1. Diseño de investigación**

Se utilizó en la investigación el diseño no experimental, transeccional y descriptivo. En este trabajo investigue hechos o fenómenos ya existentes; no provocados intencionadamente, sino que se aplicó la técnica observacional de recolección de datos para llegar a un análisis de la situación encontrada.

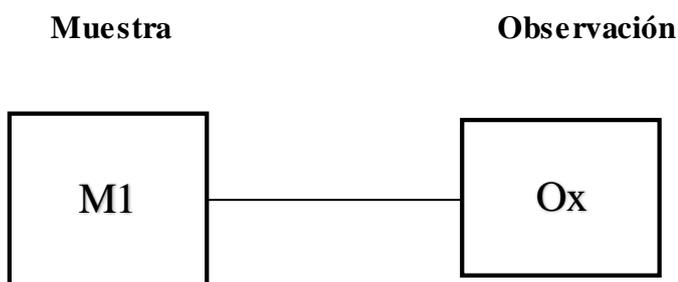
Según Hernández *et al.* (2006) asevera: “La investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables; es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.205). La investigación se centraliza

principalmente en la observación del fenómeno en su contexto natural para después analizar cada aspecto relevante del mismo; es decir, se da sin la intromisión directa del investigador. Por consiguiente, en este estudio de diseño no experimental de ningún modo se construyó situaciones o contextos, sino que se observó realidades ya existentes.

Al respecto, los autores Hernández *et al.* (2006) especifican: “Los diseños de investigación transeccional recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único; su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p.208).

En relación, al método descriptivo utilizado en la investigación, el autor Sánchez y Reyes (2002) puntualizan: “[Es] describir, analizar e interpretar un conjunto de hechos [...] apunta a estudiar el fenómeno en su estado actual y en su forma natural” (p.41).

El diseño adquirió el esquema siguiente:



Donde:

M1: Muestra: Caso empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”

Ox: Factores relevantes del financiamiento y rentabilidad.

## 4.2 Población y muestra

El universo de la investigación fue indeterminada, compuesta por las mype del Perú. Con respecto a, la muestra se estudió a la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

Un dato relevante, es que en esta investigación para seleccionar a la muestra se aplicó el Muestreo no probabilístico. Según, Hernández *et al.* (2006) afirman: “En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra; depende del proceso de decisiones de una persona” (p.241). Por su parte, Gil y Alva (2009) precisan: “Es aquel donde intervienen o se involucran algunos elementos del criterio humano. Su utilización se justifica por la comodidad y la economía, pero tiene el inconveniente de que los resultados de la muestra no pueden generalizarse para toda la población” (p.105). Asimismo, Gil y Alva (2009) distinguen dentro del Muestreo no probabilístico la modalidad: “Muestreo a criterio: En este tipo de muestreo el investigador elige la muestra seleccionando los elementos que a él le parecen representativos” (p.105).

### 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

**Título:** “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Técnicas Instrumentos
Variable 1: Financiamiento	En conclusión, financiamiento es un mecanismo de otorgamiento de dinero o crédito, solicitado por una persona o empresa, cuya finalidad es posibilitar la realización de los planes empresariales como proyectos, adquisiciones de bienes y servicios, ampliar la productividad, mantenerse en competitividad, acceder a tecnologías innovadoras y cumplir con sus compromisos de pago; y probablemente, sea un elemento determinante para lograr el éxito de la organización.	D1: Según fecha de vencimiento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Financiamiento a corto plazo.</li> <li>✓ Financiamiento a largo plazo.</li> </ul>	Encuesta
		D2: Según procedencia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiamiento interno.</li> <li>- Financiamiento externo.</li> </ul>	Encuesta
		D3: Según fuente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Préstamo.</li> <li>❖ Factoring.</li> <li>❖ Crédito hipotecario.</li> <li>❖ Crédito refaccionario.</li> <li>❖ Arrendamiento financiero.</li> </ul>	Entrevista
		D4: Según tipo de interés.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Interés simple.</li> <li>▪ Interés compuesto.</li> </ul>	Documentos
		D5: Según tasas de interés.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tasa nominal (TN).</li> <li>➤ Tasa efectiva (TE).</li> </ul>	Documentos
Variable 2: Rentabilidad	En conclusión, es la habilidad que ostenta una compañía para producir utilidades a partir del aprovechamiento de sus recursos y para su medición se utilizan indicadores financieros. Mientras mayor sean los beneficios frente a lo invertido se podrá considerar a una empresa como rentable.	D1: Rentabilidad económica.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROI: Retorno sobre la inversión. (Nivel de las utilidades en el periodo como resultado de las inversiones ejecutadas.)</li> <li>• ROE: Retorno sobre sus activos propios. (Nivel de ingresos económicos.)</li> </ul>	Encuesta Entrevista Documentos
		D2: Rentabilidad financiera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROA: Retorno sobre activos. (Frecuencia con qué realiza el análisis e interpretación financiera para la toma de decisiones.)</li> <li>• Ratios financieros. (Estado de situación financiera y Estado de resultados.)</li> </ul>	Entrevista Documentos

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

##### **Técnica documental o bibliográfica**

Gil y Alva (2009) afirman: “Para llevar a cabo la revisión y el análisis de la bibliografía, lo primero que debe hacerse es leer aquellas publicaciones dedicadas a concentrar los títulos de las investigaciones realizadas sobre el tema que se investiga” (p.86).

Para recopilar información confiable referente al tema de investigación, utilicé como instrumento las fichas de trabajo o bibliográficas donde se almacenó y resumió cada contenido de la fuente documentada; que sirvió para organizar de manera sistematizada, coherente y entendible la estructura de la investigación.

##### **Técnica observacional de recolección de datos**

Gil y Alva (2009) aseguran: “La observación tiene como finalidad obtener información sobre algún asunto concreto, esto obligará a una labor de selección, en el cual nos será de gran ayuda el poseer una previa estructura teórica o esquema conceptual” (p.96).

Para que la observación sea más confiable, utilicé como instrumento: la encuesta (a través de un cuestionario, con preguntas cerradas y diligentemente elaboradas, que sirvió de nexo entre los objetivos de la investigación y la realidad de la muestra observada.)

#### **4.5 Plan de análisis**

Se usó técnica analítica de datos SPSS 15.

Pérez (2009) especifica: “Técnica SPSS 15, se puede observar la estructura básica de los archivos de datos; cada fila es un caso individual (observación)” (p.18).

#### 4.6 Matriz de consistencia

**Título:** “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

Enunciado del Problema	Objetivos	Variables - operacionalización	Diseño metodológico		
			Metodología	Población	Muestra
¿Las oportunidades de financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020?	<p><b>Objetivo General:</b> Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b> Establecer las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.</p> <p>Describir las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.</p> <p>Efectuar un análisis comparativo del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.</p>	<p><b>Variable 1</b> <b>Financiamiento</b></p> <p>Teorías de Financiamiento</p> <p>Plazos de Financiamiento</p> <p>Tipos de Financiamiento</p> <p>Fuentes de Financiamiento</p> <p>Tasa de interés</p> <p><b>Variable 2</b> <b>Rentabilidad</b></p> <p>Teorías de Rentabilidad</p> <p>Rentabilidad Económica</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ROI: Retorno sobre la inversión.</li> <li>● ROE: Retorno sobre sus activos propios.</li> </ul> <p>Rentabilidad Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ROA: Retorno sobre activos.</li> </ul> <p>Ratios de Rentabilidad</p>	<p><b>Tipo de investigación</b> Cualitativa</p> <p><b>Nivel de investigación</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño de investigación</b> Diseño no experimental, transeccional y descriptivo</p> <p><b>Técnicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Técnica documental o bibliográfica.</li> <li>✓ Técnica observacional de recolección de datos.</li> <li>✓ Entrevistas.</li> </ul> <p><b>Instrumentos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fichas bibliográficas.</li> <li>✓ Encuesta (cuestionario).</li> </ul>	<p>El universo o población de la investigación es indeterminada, compuesta por las micro y/o pequeñas empresas del Perú, sector comercio, rubro ferretería; relacionadas al tema de investigación.</p>	<p>Para determinar la muestra se ha utilizado el <b>Muestreo No probabilístico</b>; es decir, se ha utilizado el criterio personal e intencional del investigador. Por lo tanto, se estudiará cómo muestra la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.</p>

#### **4.7 Principios éticos**

El estudio se realizó respetando los principios éticos establecidos en el Código de Ética para la investigación de la ULADECH Católica (2019). Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0973-2019-CU-ULADECH Católica:

**- Protección a las personas:**

La persona en toda investigación es el fin y no el medio; por ello, necesita cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En las investigaciones en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no sólo implica que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino también involucra el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular, si se encuentran en situación de vulnerabilidad. Para dar cumplimiento a este principio en la investigación apliqué un Protocolo de Consentimiento Informado para el participante en la investigación, donde se informó claramente el propósito de la investigación; asimismo, se indicó al participante que puede retirarse del estudio de investigación en cualquier momento y sin recibir daño alguno; del mismo modo, inhibirse a participar en alguna parte de la investigación que le genere incomodidad; además, que podría abstenerse de marcar las alternativas de alguna pregunta planteada en la Encuesta que implique invadir la privacidad de sus datos; para ello, utilicé la técnica del Cuestionario; a través, de la forma de Preguntas Cerradas.

- **Libre participación y derecho a estar informado:**

Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto. Para dar cumplimiento a este principio, solicité formalmente la aprobación del participante; a través, del documento de Protocolo de Consentimiento Informado donde libremente el participante plasmó su firma en señal de aceptación. Del mismo modo, comuniqué al participante que si tuviera cualquier duda, incertidumbre o inseguridad sobre la investigación sería absuelta inmediatamente; además, informé sus derechos, duración de la investigación, nombre de la investigación, objetivos y beneficios.

- **Justicia:**

El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

Para dar cumplimiento a este principio informé al participante la forma en que podrá tener acceso a los resultados de la investigación sobre su empresa; indicándole que a través del correo electrónico y número de celular recibirá un informe detallado. Se consideró para cada procedimiento a realizar, la disponibilidad de tiempo del participante (hora, día y lugar), trato ecuánime, transparente y justo; también, las posibilidades de la investigación para ejecutar de acuerdo a lo planificado, respetando en todo momento los Protocolos de Seguridad frente a la Crisis Sanitaria Mundial denominada COVID 19.

- **Integridad científica:**

La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados. Para dar cumplimiento a este principio se informó y consulto al participante sobre su identidad, que será tratada de manera anónima; ya que solo se utilizó con fines académicos; quien aceptó lo manifestado. Asimismo, informé al participante los procedimientos para el manejo y cuidado de la información recolectada. Respetando en todo momento los Protocolos de Seguridad frente a la Pandemia Mundial denominada COVID 19, para salvaguardar el bienestar del participante y la investigadora.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

#### 5.1.1 Respecto al objetivo específico 1.

Establecer las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas Nacionales, 2020.

#### Cuadro 1

Resultados de los Antecedentes

Autores	Resultados
<b>Correa (2019)</b>	“Determina que el 38,5% (5) de las micro y pequeñas empresas su financiamiento son de entidades bancarias, el 15, 4% (2) de cajas y financieras y el 46,2% (6) no realizan financiamiento. Asimismo, el 53,8% (7) de los representantes encuestados su tasa de interés es de 1 al 4%, de los cuales el 30,8% (4) realizan su financiamiento a largo plazo. Con respecto a la utilización del préstamo el 23,1% (4) es para capital de trabajo, 15,4% (2) para activos fijos, 15,4% (2) para mejoramiento y/o ampliación del local y el 46,2% (6) no realizan financiamiento. Por otro lado, puntualiza respecto a su rentabilidad que el 38,5% (5) de las mype menciona que el financiamiento mejora la rentabilidad, influyendo de manera positiva en el crecimiento de su empresa”
<b>Falconi (2019)</b>	“Establece que el 20% (6) pagan un tasa de interés más de 10 por ciento por el financiamiento obtenido, el 60% (18) pagan un más de 30 por ciento, el 10% (3) paga más de 40 por ciento y una 10% (3) no respondieron la encuesta. El 36.7% (11) de los encuestados la inversión del crédito solicitado invierte en el capital de trabajo, el 16.7% (5) invierten en el mejoramiento y/o ampliación de local y 46.7% (14) invierten en activos fijos. El 56.7% (17) de los encuestados dijeron que financiamiento si mejora a la rentabilidad y un 43.3% (13) dijeron que no mejora”.

<p><b>Marcos (2020)</b></p>	<p>“Afirma que al utilizar el financiamiento externo le ayudo a mejorar sus ingresos, así como a la compra de más mercadería y al mejoramiento de su local y que al poder lograr obtener el crédito financiero de una banca formal como fue el Banco de Crédito del Perú los intereses que pagó fueron muy bajos logrando así cumplir sin ningún problema en el plazo que le dieron el cual fue de 12 meses, de esta forma la empresa San Eloy S.R.L logro tener un mejor historial crediticio y evito la morosidad e ir a INFOCORP pagando todas sus cuotas puntualmente”. De lo analizado se puede inferir que las oportunidades de financiamiento como el interés bajo permiten a las mype alcanzar el desarrollo.</p>
<p><b>Miranda (2019)</b></p>	<p>“Asevera que la empresa estudiada utiliza financiamiento de terceros a través del sistema bancario (Banco de Crédito del Perú), a una tasa de interés mensual de 1.85%, obteniendo así una suma anual de 22.2%, el monto solicitado fue 75,000(setenta y cinco mil soles); siendo a un corto plazo y utilizándolo en el capital de trabajo y mejoramiento del local, logrando así contribuir en su progreso, buen desarrollo y así también brindar un buen servicio a sus clientes”.</p>
<p><b>Vallejo (2020)</b></p>	<p>“Explica que el financiamiento influye positivamente en las MYPE del Perú, porque ayuda a que estas cuenten con el capital necesario para realizar sus actividades y poder competir en un mercado que se encuentran en un constante cambio debido a la modernización y globalización. El préstamo obtenido de la entidad no bancaria fue a corto plazo y dicho crédito fue invertido para capital de trabajo (compra de mercaderías) el financiamiento concedido a la empresa le ha permitido desarrollar y crecer su actividad comercial”.</p>

<b>Santillán (2020)</b>	“Puntualiza que las oportunidades de las fuentes de financiamiento externo, sirvió para mejorar la rentabilidad del negocio, en vista que necesitaban contar con más capital a incurrido a la entidad financiera para obtener un préstamo que sirvió para ampliar su negocio para la compra de mercadería”.
<b>Vega (2018)</b>	“Detalla acerca de la caracterización del financiamiento, que el 86.67% de los empresarios afirman haber obtenido un financiamiento externo; el 66.67% de los empresarios obtuvieron un financiamiento a corto plazo para su empresa; el 53.33% de los empresarios piensan que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa; el 53.33% solicito un monto entre S/ 11,000.00 y 19,000.00 de financiamiento; el 83.33% de los encuestados afirma que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa”.
<b>Villoslada (2020)</b>	“Afirma que hay oportunidad en cada uno de sus factores relevantes en las micro y pequeñas empresas nacionales y la empresa Negociaciones y Ferretería Tony E.I.R.L., reflejando el financiamiento de terceros al igual que las demás micro y pequeñas empresas, asimismo se observa que el crédito financiero ha sido de los bancos BCP – BBVA – Scotiabank, además se establece que la tasa de interés es baja esto es una oportunidad para toda empresa que desea aminorar gastos, siendo los créditos financieros a corto plazo y para ser invertidos en capital de trabajo es decir para la compra de mercaderías específicamente (fierros de construcción), es así que logró mejorar los recursos de la empresa, reduciendo los riesgos del negocio”.

***Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.***

### 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2.

Describir las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

**Cuadro 2**

Detalle de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad

Preguntas	Items	Descripción
<b>RESPECTO A FINANCIAMIENTO</b>		
¿Qué tipo de financiamiento utilizó para su empresa?	Nº1	De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió Financiamiento Externo, lo que significa que solicitó fondos que proceden de agentes externos como por ejemplo bancos. En este caso particular, recurrió a la entidad bancaria “Mi Banco” para acceder a un préstamo.
¿Qué fuente de financiamiento utilizó?	Nº2	De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió Fuente de Financiación Ajena como el préstamo bancario, detallando que fue de la entidad bancaria “Mibanco”.
¿A qué sistema financiero bancario, no bancario o informal acudió?	Nº3	De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió que acudió al Sistema Financiero Bancario para acceder a un préstamo y obtener recursos dinerarios que puedan facilitar el normal desenvolvimiento de las actividades comerciales de su empresa, eligiendo para ello los bancos

<p>¿Qué requisitos le solicitaron en el sistema financiero bancario y no bancario?</p>	<p>N°4</p>	<p>De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió lo siguiente: Requisitos básicos y también documentos adicionales, por lo que para acceder al financiamiento de las entidades bancarias se tiene que cumplir con todo lo dispuesto por los mismos, como: copia de RUC, copia de inscripción de la (SUNARP), copia de licencia municipal de funcionamiento, copia de alquiler del local, garante; además, de otros como: Declaración de renta anual, 3 últimos PDT, contrato de alquiler del local, facturas de compra (5 facturas con montos mínimos de S/5,000) y fotos del negocio; reflejando numerosos requerimientos que respalden sus ingresos económicos.</p>
<p>¿Qué tasa de interés pagó al mes aproximadamente?</p>	<p>N°5</p>	<p>De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió que pagó una tasa de interés de 2.46% mensual.</p>
<p>¿Qué tasa de interés pagó al año aproximadamente?</p>	<p>N°6</p>	<p>De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió que pagó una tasa de interés de 29.59% anual.</p>
<p>¿Qué monto promedio de financiamiento solicitó?</p>	<p>N°7</p>	<p>De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió que accedió a un monto promedio de financiamiento de más de 50 mil soles, específicamente S/60,000.</p>

¿Cuál fue el plazo o tiempo de financiamiento que solicitó?	N°8	De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió que el financiamiento fue otorgado a largo plazo (36 meses).
¿En qué fue utilizado el financiamiento otorgado?	N°9	De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió que utilizó el dinero otorgado por el banco como capital de trabajo, específicamente para comprar mercaderías, reflejando su firmeza por mejorar el abastecimiento de existencias.

**RESPECTO A RENTABILIDAD**

Referente a su rendimiento empresarial ¿Ha aumentado con la financiación otorgada por los bancos?	N°10	De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió SI, que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento externo otorgado por la entidad bancaria “Mibanco”, reflejándose en el aumento de compras, mercaderías a disposición en almacén, alta rotación, ingresos, buenas ofertas de los productos, aumento de clientes, ganancias, rendimiento eficiente, cumplimiento responsable de sus deudas y obligaciones, entre otros aspectos favorables; lo que significa, que la empresa es rentable pero sobre todo tiene liquidez, debido a que se encuentra en la capacidad de disponer de dinero en efectivo de manera inmediata y así hacer frente a sus compromisos y apuros a corto plazo. De lo analizado se puede inferir que las oportunidades del financiamiento externo mejoran la rentabilidad de la empresa, sumado a una buena administración.
--	------	--

		<p><b><u>FÓRMULA:</u></b></p> $\text{ROI} = \frac{\text{Beneficios brutos}}{\text{Total activo}} = \frac{48,900.00}{88,600.00} = 55\%$ $\text{ROA} = \frac{\text{Beneficios netos}}{\text{Total activo}} = \frac{43,290.00}{88,600.00} = 48\%$ $\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{67,076.80}{19,810.00} = 3.38\%$ $\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activos líquidos}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{54,887.00}{19,810.00} = 2.77\%$ <p><b><u>INDICADORES:</u></b>  <math>\geq 1</math> = Tiene liquidez  <math>&lt; 1</math> = No tiene liquidez</p>
<p>Su rendimiento empresarial ¿Aumentó en los últimos dos años?</p>	<p>N°11</p>	<p>De acuerdo a la observación, los resultados obtenidos fueron: Rubro ferretería: El Gerente General; de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, respondió SI, mejoró su rentabilidad en los últimos dos años. Reflejando que el sector mype del rubro ferretería obtiene rentabilidad duradera, debido a que invierte el préstamo en capital de trabajo para comprar mercaderías y venderlas a un precio conveniente, obteniendo utilidades para la empresa. Asimismo, tiene bienes y recursos suficientes, lo que significa que la empresa es solvente, debido a que se encuentra en la capacidad de hacer frente al pago de deudas y obligaciones contraídas a largo plazo.</p> <p><b><u>FÓRMULA:</u></b></p> $\text{Ratio Solvencia} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}} = \frac{88,600.00}{19,810.00} = 4.47\%$ <p><b><u>INDICADORES:</u></b>  <math>\geq 1</math> = Solvente  <math>&lt; 1</math> = No Solvente</p>

*Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta aplicada.*

### 5.1.3 Respecto al objetivo específico 3.

Efectuar un análisis comparativo del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

#### Cuadro 03

Resultados del análisis comparativo O.E.1 y O.E.2

Análisis de comparación del factor: financiamiento	Resultados del objetivo específico 1	Resultados del objetivo específico 2	Resultados del O.E. 3
<i>Sistema financiero</i>	Miranda (2019) afirma: Que la empresa estudiada utiliza financiamiento de terceros a través del sistema bancario (Banco de Crédito del Perú), logrando así contribuir en su progreso, buen desarrollo y así también brindar un buen servicio a sus clientes.	“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, rubro ferretería, prefiere los sistemas financieros bancarios, debido que utilizo financiación de la entidad bancaria “Mi Banco”, quien le otorgó un préstamo por S/.60 000.	Si coinciden, en el análisis realizado se infiere que las mypes en su gran mayoría utilizan un Sistema financiero bancario para obtener créditos para su empresa.
<i>Tipo de financiamiento</i>	Vega (2018) detalla: Acerca de la caracterización del financiamiento, que el 86.67% de los empresarios afirman haber obtenido un financiamiento externo; el 53.33% de los empresarios piensan que	“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, rubro ferretería, refleja su particularidad por financiamientos externos para generar dinero a su empresa y continuar con sus actividades comerciales,	Si coinciden, en el análisis realizado se infiere que el tipo de financiación de la mayoría de mypes es externo, detallan Bancos formales debido a que obtienen

	el tipo de financiamiento externo es más beneficioso.	específicamente de la entidad bancaria “Mi Banco”.	de la ventajas al cumplir contrato responsablemente
<i>Fuentes de financiamiento</i>	Falconi (2019) afirma: Que un 46.7% (14) obtienen financiamiento en las entidades bancarias, un 43.3% (13) obtienen en prestamistas privados o usureros y el 10% (3) dijeron que no obtienen financiamiento.	“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, utiliza como fuente de financiamiento los préstamos para obtener dinero, que devolvió en un plazo y tasa de interés fijado.	Si coinciden, en el análisis realizado se infiere que la fuente de financiación preferida por las mypes es el préstamo en sus diferentes formas.
<i>Plazos de financiamiento</i>	Vega (2018) afirma: El 66.67% de los empresarios obtuvieron un financiamiento a corto plazo para su empresa.	“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, rubro ferretería, accedió a un financiamiento a largo plazo, específicamente 3 años; por lo tanto, se fraccionó en cuotas de devolución de 36 meses.	No coinciden, en el análisis realizado se infiere que los plazos de financiación son diversos considerando la capacidad de cada empresa.
<i>Tasas de interés del financiamiento</i>	Correa (2019) afirma: El 53,8% de los representantes encuestados su tasa de interés es de 1 al 4%.	De acuerdo a los datos obtenidos, se observó que el dueño de la mype “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, accedió a un préstamo con una tasa de interés del 29.59% anual.	No coinciden, en el análisis realizado se infiere que el interés aplicada a la financiación de las mype fluctúa entre 1% al 30% anual.

<i>Requisitos para financiamiento</i>	<p>Villoslada (2020) afirma: “Distribuidora de Que cumplió con los requisitos solicitados, estando conforme con la tasa de interés que el banco lo brinda.</p> <p>Ramírez (2019) afirma: Que en mayoría las micro empresas obtienen préstamos del sistema bancario, prefiriéndolo porque cobran una tasa de interés más baja que los otros sectores, empero solicita mayores requisitos.</p>	<p>“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, cumplió con los requisitos básicos y adicionales para persona jurídica: Declaración de renta anual, 3 últimos PDT, facturas de compra (5 facturas con montos mínimos de S/5,000), copia RUC, copia de inscripción en SUNARP, garante, fotografías de su negocio, entre otros.</p>	<p>Si coinciden, en el análisis se infiere que los bancos solicitan una gran variedad de requisitos, y además pasar por previa evaluación para asegurarse de desembolsar el préstamo con garantías sólidas. De esta manera, se cercioran o confirman el historial crediticio</p>
<i>Utilización del financiamiento</i>	<p>Marcos (2020) afirma: Utilización: compra de más mercadería y para el mejoramiento de su local.</p> <p>Correa (2019) afirma: Utilización del préstamo el 23,1% (4) es para capital de trabajo, 15,4% (2) para activos fijos, 15,4% (2) para mejoramiento del local y el 46,2% (6) no realizan financiamiento.</p>	<p>“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, rubro ferretería, utiliza el dinero otorgado en capitales de trabajo; es decir, para comprar mercaderías; reflejando, su necesidad de provisión de mercancías con variedad de marcas y modelos para la venta; por ende, aumentar sus ingresos, fidelizar a sus clientes y obtener rentabilidad permanente.</p>	<p>Si coinciden, en el análisis realizado se infiere que la mayoría de las mypes utilizan el préstamo de la financiación como capital de trabajo para comprar mercaderías con a fin de lograr el abastecimiento de existencias para seguir trabajando con normalidad.</p>

<b>Análisis de comparación del factor: rentabilidad</b>	<b>Resultados del objetivo específico 1</b>	<b>Resultados del objetivo específico 2</b>	<b>Resultados del O.E. 3</b>
<i>Rentabilidad anual</i>	Villoslada (2020) afirma: Tasa de interés de 1.41% mensual y 16.92% anual Se establece que la tasa de interés es baja esto es una oportunidad para toda empresa que desea aminorar gastos.	“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, rubro ferretería, mejoró la rentabilidad anual, reflejándose en la utilidad neta del periodo.	Si coinciden, reflejándose en sus compras, alta ingresos, rotación, utilidad de la empresa.
<i>Rentabilidad en los dos últimos años</i>	Correa (2019) afirma: El 53, 8% (7) menciona que la rentabilidad ha mejorado los últimos años. Miranda (2019) afirma: Mejoró la rentabilidad en los últimos dos años.	“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, rubro ferretería, mejoró la rentabilidad en los últimos dos años, debido a que invierte el financiamiento otorgado en capital de trabajo para comprar mercaderías con alta rotación; es así que, aumentó sus ingresos mayores que sus gastos, aumentó sus clientes, obteniendo utilidades duraderas en cada periodo. Posee recursos dinerarios y no dinerarios suficientes.	Si coinciden, en el análisis realizado se infiere que la mayoría de las mype mejoraron el rendimiento de sus unidades económicas en los últimos dos años, reflejándose en sus activos fijos, efectivos y aumento de cliente y recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones a un corto y largo plazo.

**Fuente: Elaboración propia en base a la realización del análisis comparativo del O.E.1 y O.E.2.**

**TABLA N° 1**

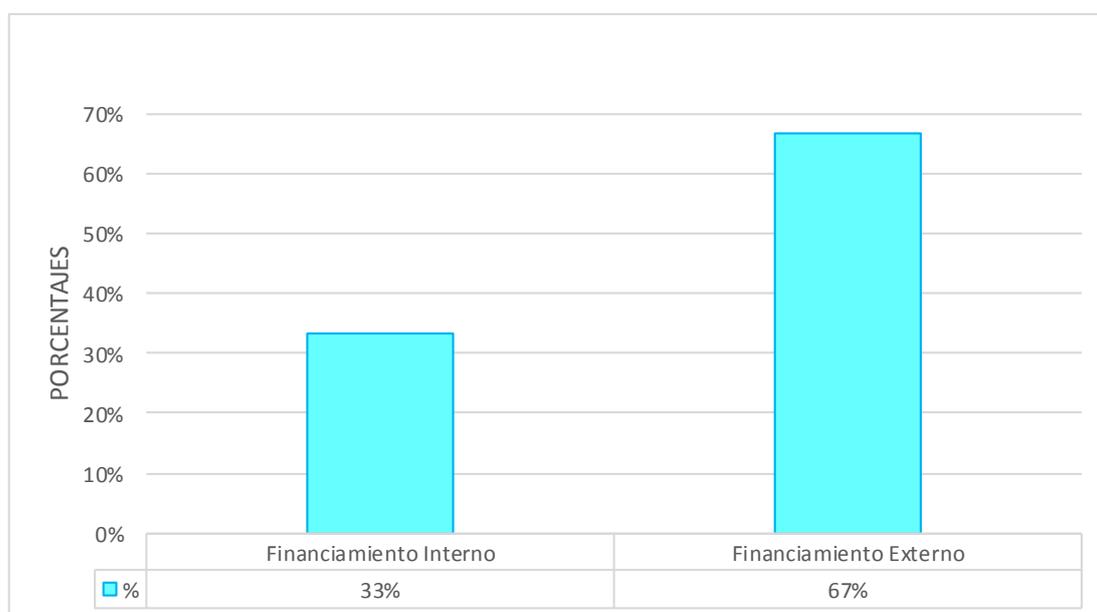
**INDIQUE EL TIPO DE FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA**

Datos obtenidos en la Encuesta:	fi	%
a) Financiamiento Interno	2	33
b) Financiamiento Externo	4	67
TOTAL	6	100

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 1**

**TIPO DE FINANCIAMIENTO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°1 y gráfico N°1, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: Financiamiento Externo, reflejando que la mayoría prefiere acceder a este tipo de financiación para obtener préstamos, especifican Entidades Bancarias como: Mibanco, BCP y BBVA. Mientras que, el 33% (2) utiliza Financiamiento Interno resultado de sus actividades económicas

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 2**

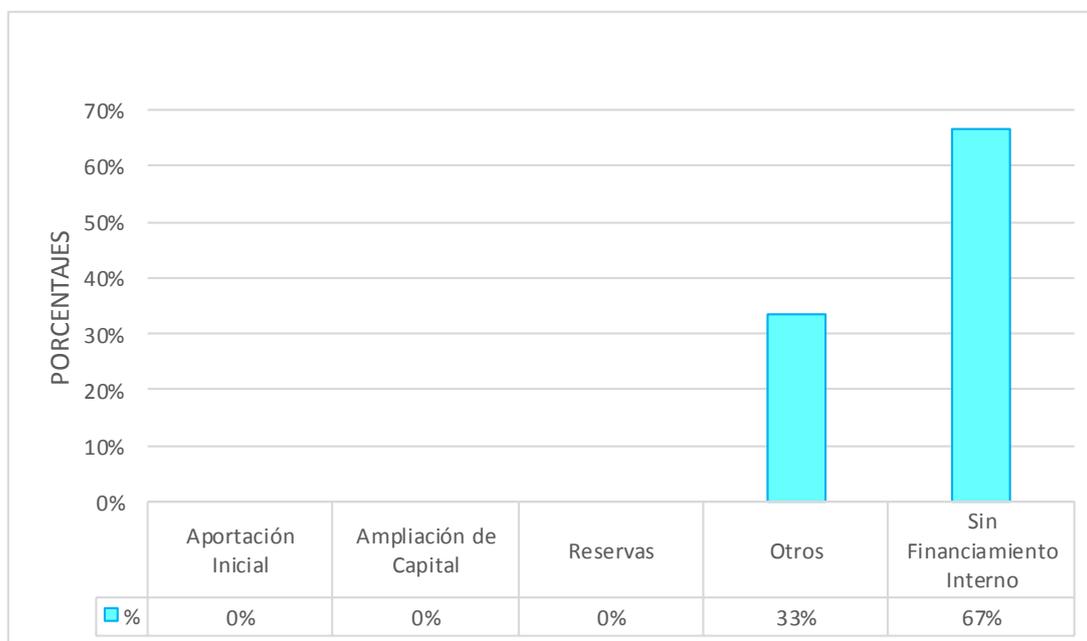
**INDIQUE LA FORMA DE FINANCIAMIENTO INTERNO DE SU  
EMPRESA**

Datos obtenidos en la encuesta:	fi	%
a) Aportación Inicial	0	0
b) Ampliación de Capital	0	0
c) Reservas	0	0
d) Otros	2	33
e) Sin Financiamiento Interno	4	67
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 2**

**FINANCIAMIENTO INTERNO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°2 y gráfico N°2, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 2 encuestados que representa al 33% del total de la muestra, respondió: Otros, acogidas al Régimen NRUS utilizan su propio dinero para financiarse y continuar con sus actividades.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 3**

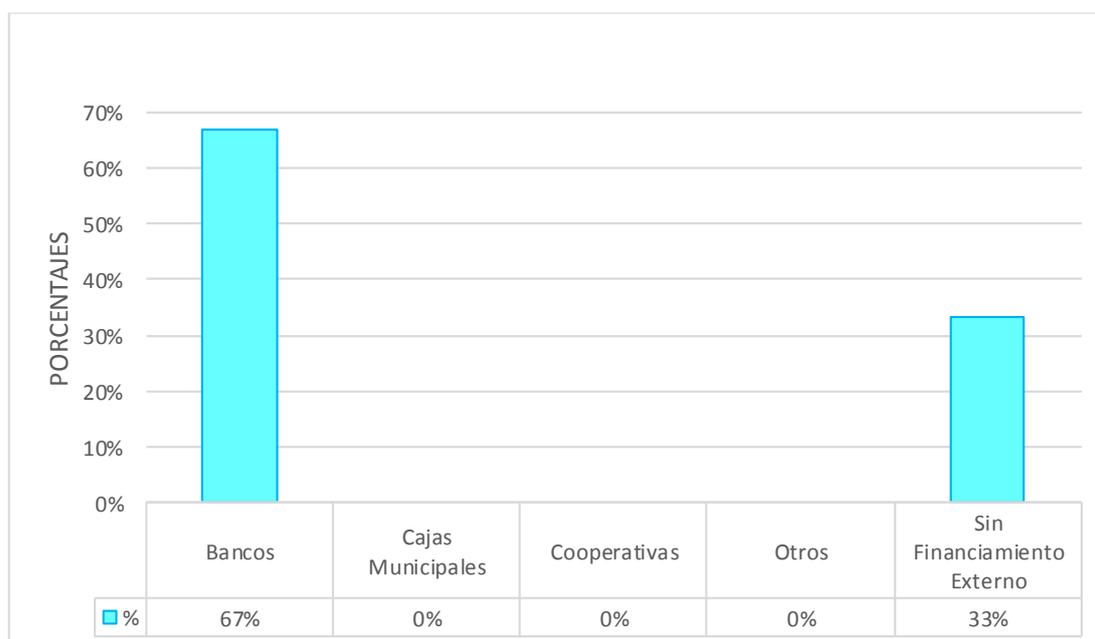
**INDIQUE EL SISTEMA FINANCIERO AL QUE ACCEDIÓ PARA EL  
FINANCIAMIENTO EXTERNO DE SU EMPRESA**

Datos obtenidos en la encuesta:	fi	%
a) Bancos	4	67
b) Cajas Municipales	0	0
c) Cooperativas	0	0
d) Otros	0	0
e) Sin Financiamiento Externo	2	33
TOTAL	6	100

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 3**

**SISTEMA FINANCIERO ACCEDIDO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°3 y gráfico N°3, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: Bancos correspondientes al Sistema Financiero Bancario del Perú (100%), dejando de lado al Sistema No Bancario

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 4**

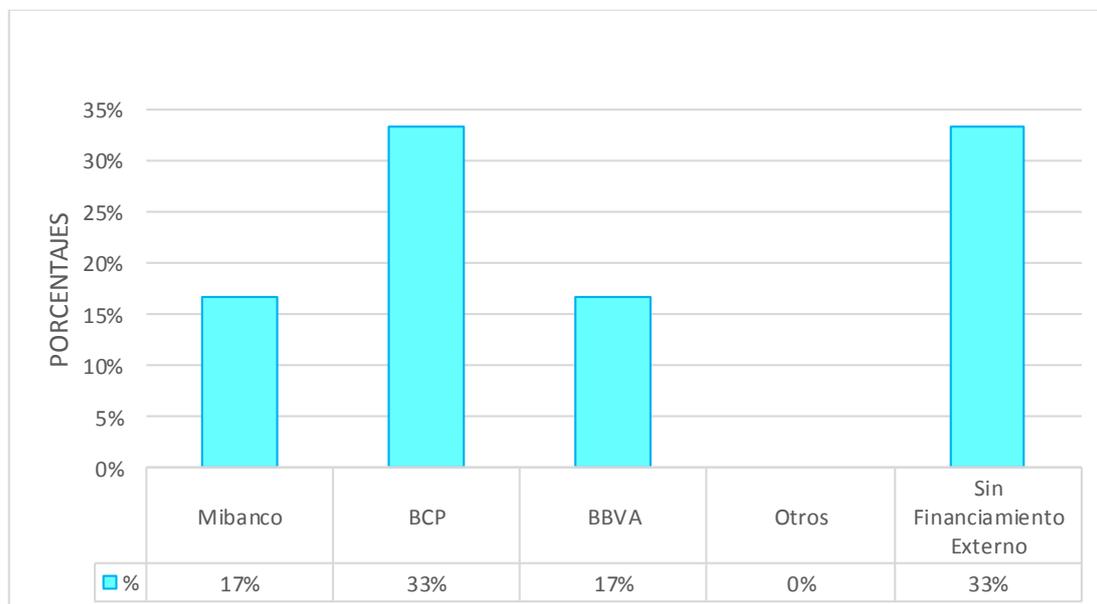
**INDIQUE LA ENTIDAD BANCARIA A LA QUE ACCEDIÓ PARA EL  
FINANCIAMIENTO EXTERNO DE SU EMPRESA**

Datos obtenidos en la encuesta:	fi	%
a) Mibanco	1	17
b) BCP	2	33
c) BBVA	1	17
d) Otros	0	0
e) Sin Financiamiento Externo	2	33
TOTAL	6	100

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 4**

**ENTIDADES BANCARIAS ACCEDIDAS**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°4 y gráfico N°4, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: BCP (33%) detallando que las une un vínculo firme desde el origen de su empresa, Mibanco (17%) y BBVA (17%).

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 5**

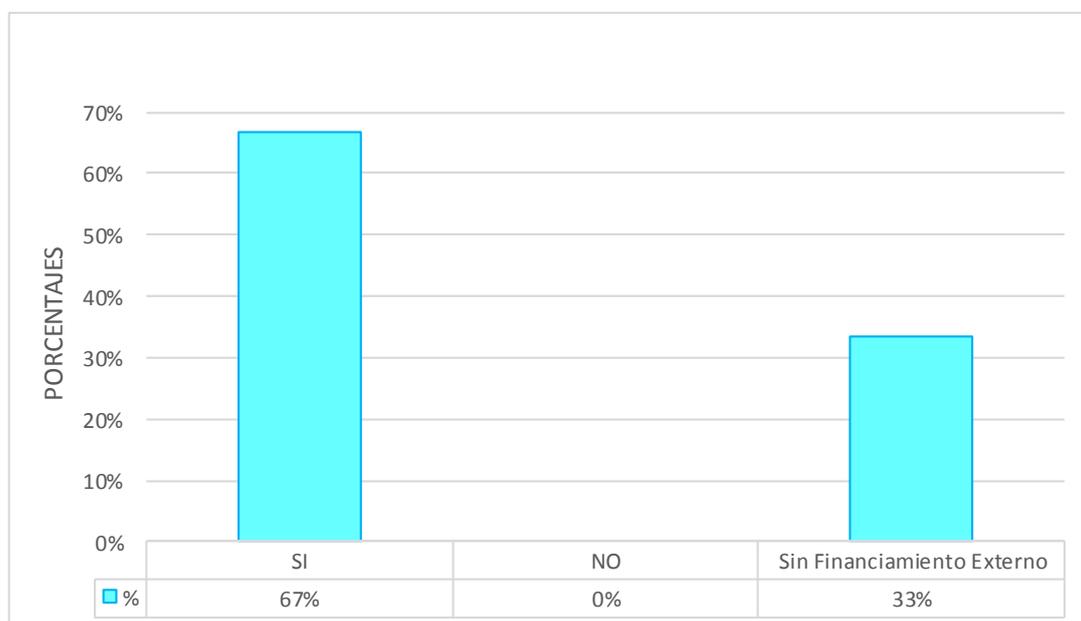
**INDIQUE, LE PIDIERON REQUISITOS BÁSICOS Y DOCUMENTOS  
ADICIONALES LOS BANCOS A LOS QUE ACCEDIÓ**

Datos obtenidos en la encuesta:	fi	%
a) SI	4	67
b) NO	0	0
c) Sin Financiamiento Externo	2	33
TOTAL	6	100

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferrería.*

**GRÁFICO N° 5**

**REQUISITOS BÁSICOS Y DOCUMENTOS ADICIONALES**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°5 y gráfico N°5, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: SI, puntualizando que se debe cumplir con todos los requisitos como: copia de inscripción SUNARP, facturas de compra (5 facturas, montos mínimos de S/5,000), clasificación Normal, 3 últimos PDT, otros; reflejando numerosas condiciones que respalden sus ingresos económicos.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 6**

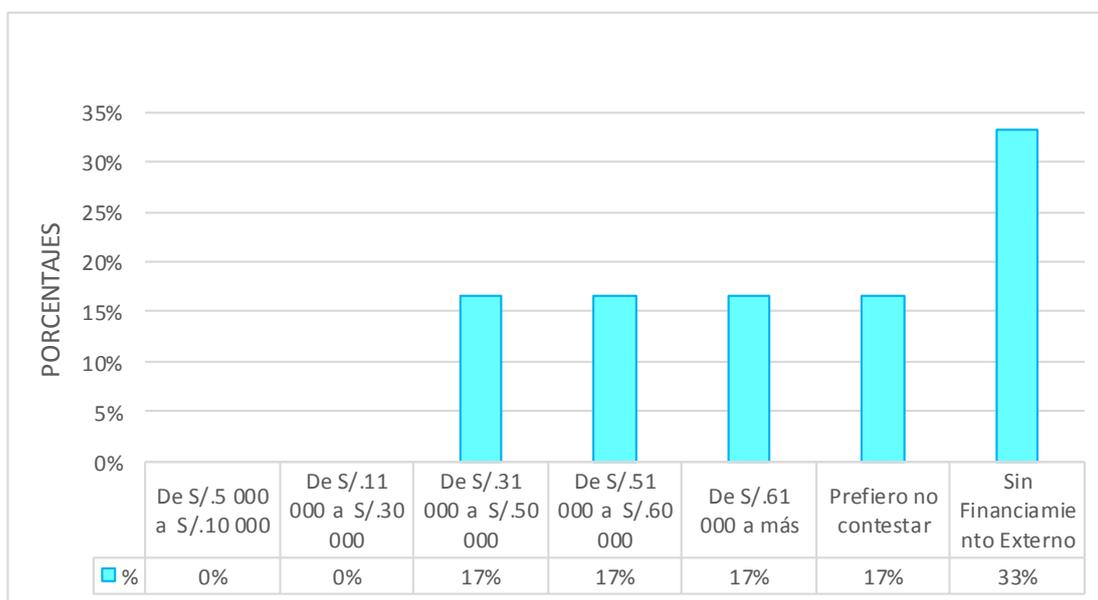
**INDIQUE EL MONTO DEL PRÉSTAMO QUE LE CONCEDIERON**

Datos obtenidos en la encuesta:	fi	%
a) De S/.5 000 a S/.10 000	0	0
b) De S/.11 000 a S/.30 000	0	00
c) De S/.31 000 a S/.50 000	1	17
d) De S/.51 000 a S/.60 000	1	17
e) De S/.61 000 a más	1	17
f) Prefiero no contestar	1	17
g) Sin Financiamiento Externo	2	33
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 6**

**MONTO DEL PRÉSTAMO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°6 y gráfico N°6, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: 17% (De S/.31 000 a S/.50 000), 17% (De S/.51 000 a S/.60 000), 17%(De S/.61 000 a más) y el otro 17% prefiere no contestar. Mientras que, el 33% no logró acceder al financiamiento externo anhelado.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad*

**TABLA N° 7**

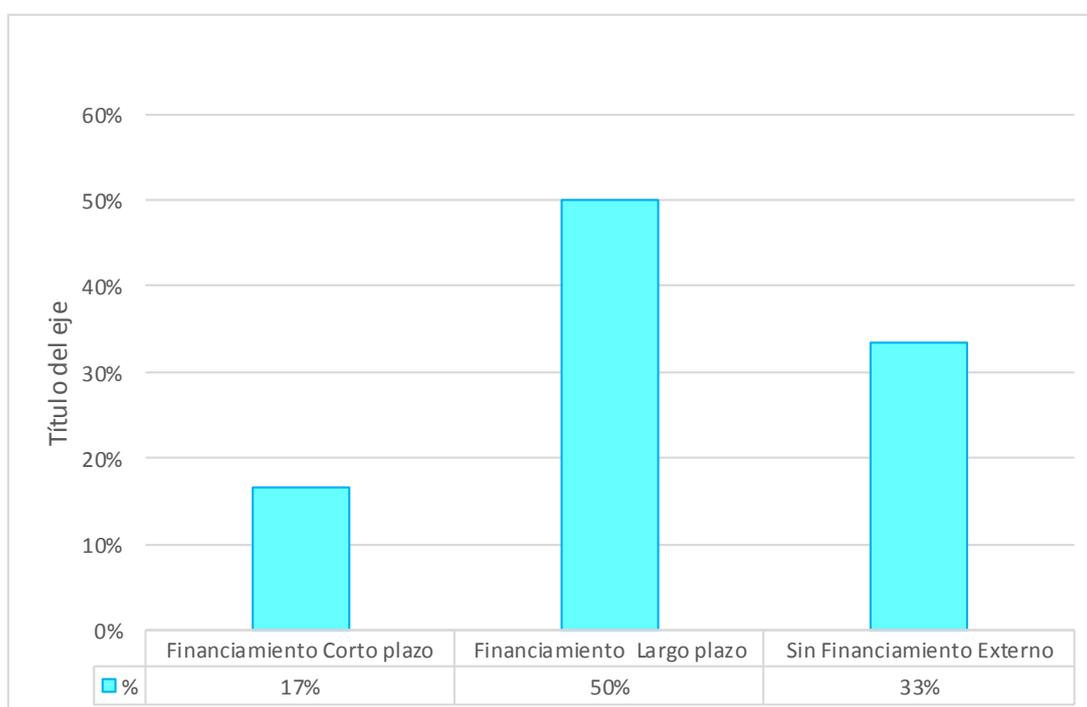
**INDIQUE, LOS PLAZOS DE FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA**

<b>Datos obtenidos en la encuesta:</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Financiamiento a Corto Plazo	1	17
b) Financiamiento a Largo Plazo	3	50
c) Sin Financiamiento Externo	2	33
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 7**

**PLAZOS DE FINANCIAMIENTO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°7 y gráfico N°7, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 3 encuestados que representa al 50% del total de la muestra, respondió: Que obtuvo su financiamiento a largo plazo, el 17% (1) consiguió un financiamiento a corto plazo y el 33% no logró acceder a un financiamiento externo, detallando por los excesivos requisitos exigidos.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 8**

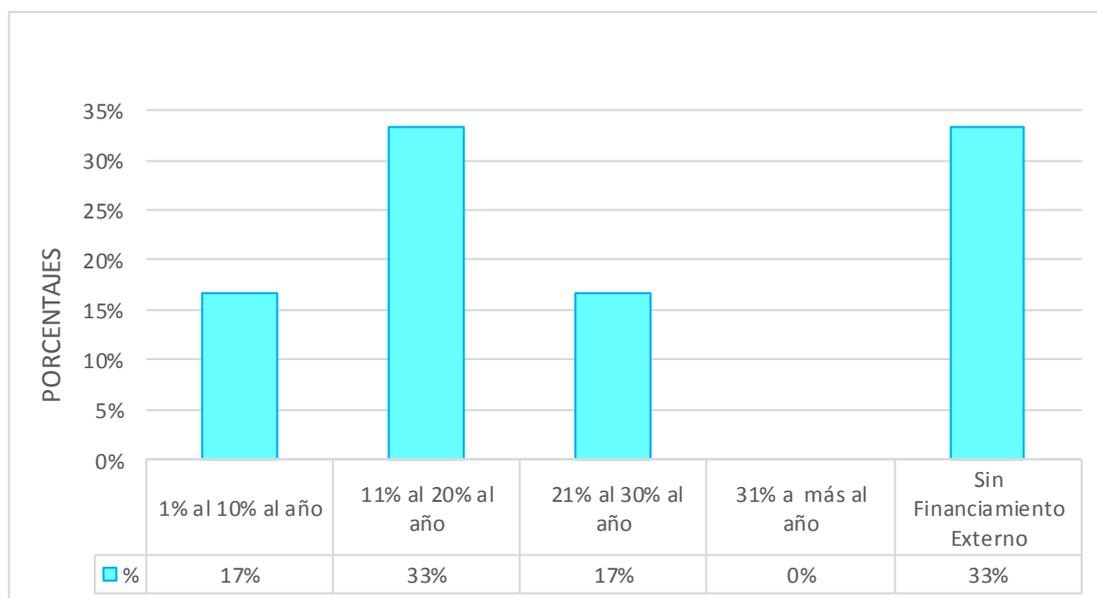
**INDIQUE EL INTERÉS ANNUAL QUE PAGÓ**

<b>Datos obtenidos en la encuesta:</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) 1% al 10% al año	1	17
b) 11% al 20% al año	2	33
c) 21% al 30% al año	1	17
d) 31% a más al año	0	0
e) Sin Financiamiento Externo	2	33
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 8**

**INTERÉS ANNUAL**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°8 y gráfico N°8, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 2 encuestados que representa al 33% del total de la muestra, respondió: Que el interés pagado por el préstamo obtenido fluctúa entre 11% al 20% anual, el 17% pagó entre 21% al 30% anual, el otro 17% pagó entre 1% al 10% anual (Accede a montos elevados con intereses bajos como consecuencia del vínculo que mantienen desde el origen de la empresa y su historial crediticio óptimo) y el 33% no logró un financiamiento externo.

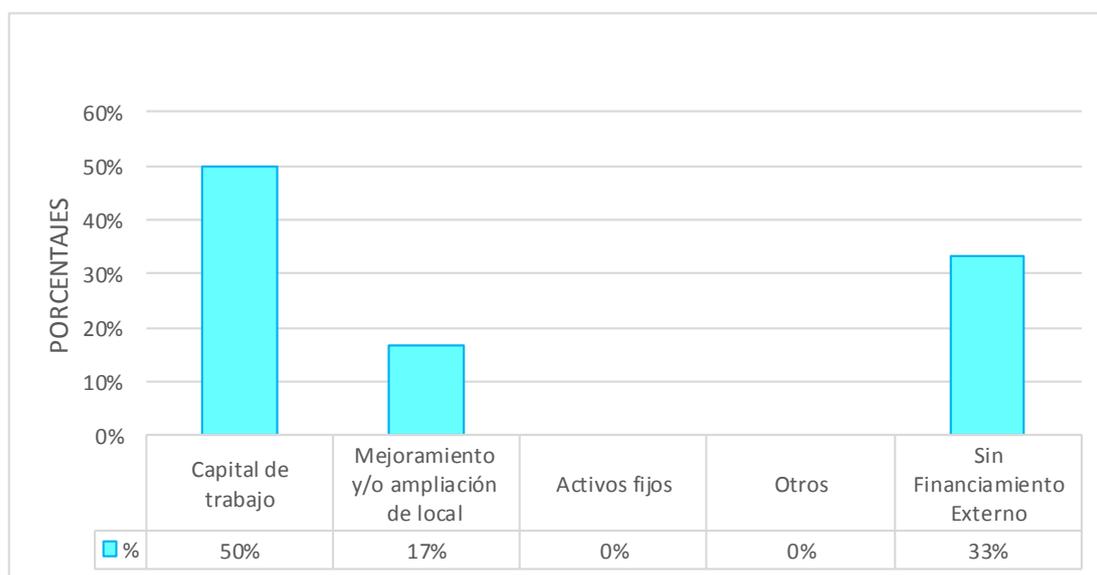
*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 9**  
**INDIQUE EN QUÉ FUE UTILIZADO EL FINANCIAMIENTO CONCEDIDO**  
**POR EL BANCO**

<b>Datos obtenidos en la encuesta:</b>	fi	%
a) Capital de trabajo.	3	50
b) Mejoramiento y/o ampliación de local	1	17
c) Activos fijos.	0	0
d) Otros	0	0
e) Sin Financiamiento Externo	2	33
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 9**  
**USO DEL FINANCIAMIENTO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°9 y gráfico N°9, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 3 encuestados que representa al 50% del total de la muestra, respondió: Que utilizó el préstamo concedido en capitales de trabajo; reflejando su firmeza por mejorar el abastecimiento de existencias para incrementar sus ingresos y lograr una rentabilidad sólida en el tiempo. Mientras que, el 17% (1) lo utilizó para ampliar su local y renovar su área de ventas.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 10**

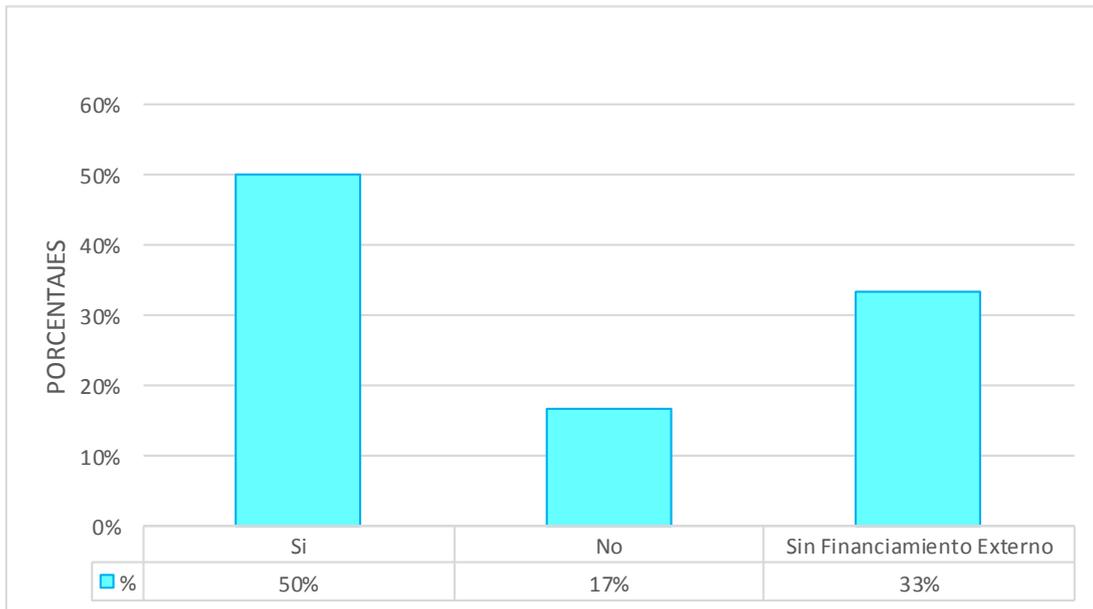
**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA MEJORÓ CON EL  
FINANCIAMIENTO OTORGADO**

<b>Datos obtenidos en la encuesta:</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) SI	3	50
b) NO	1	17
c) Sin Financiamiento Externo	2	33
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 10**

**RENTABILIDAD ANUAL CON FINANCIAMIENTO EXTERNO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°10 y gráfico N°10, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 3 encuestados que representa al 50% del total de la muestra, respondió: Que la rentabilidad mejoró con el financiamiento otorgado, reflejándose en sus ingresos mayores a sus gastos, alta rotación de sus existencias, aumento de clientes y dinero disponible para afrontar sus deudas a corto plazo. Mientras que, un 17% (1) no experimentó cambios en su utilidad.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 11**

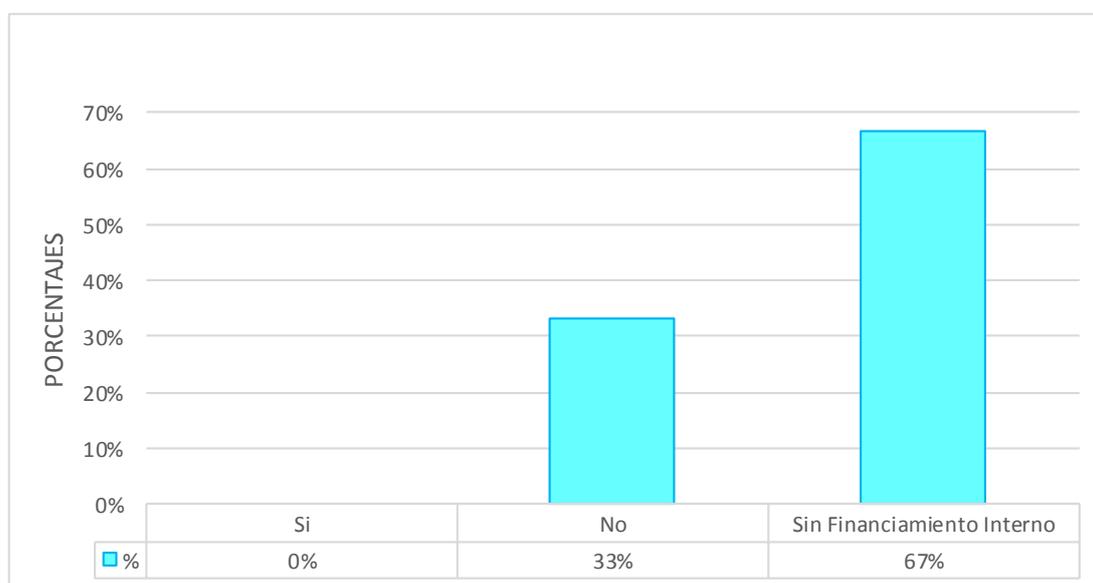
**LAS GANANCIAS ECONÓMICAS DE SU NEGOCIO MEJORÓ CON EL FINANCIAMIENTO INTERNO**

<b>Datos obtenidos en la encuesta:</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) SI	0	0
b) NO	2	33
c) Sin Financiamiento Interno	4	67
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 11**

**GANANCIAS ECONÓMICAS CON FINANCIAMIENTO INTERNO**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°11 y gráfico N°11, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 2 encuestados que representa al 33% del total de la muestra, respondió: Las ganancias económicas de su negocio no mejoró con el financiamiento interno, reflejándose en sus escasos ingresos y ventas con ciclos inestables (vender bien a veces y otras veces no vender); precisando que requieren apoyo de financiamientos bancarios adaptables a su capacidad de pago.

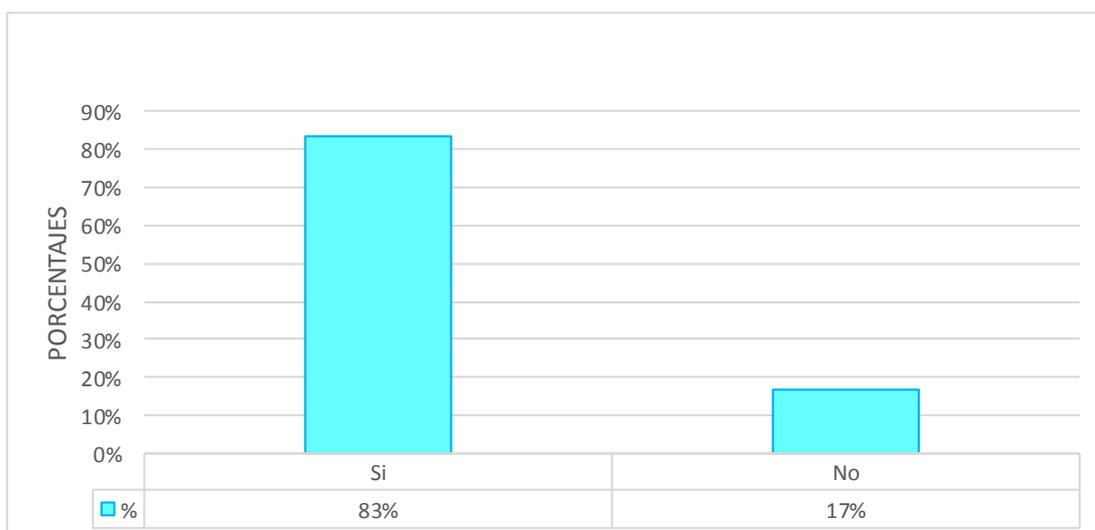
*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

**TABLA N° 12**  
**MEJORÓ EL RENDIMIENTO DE SU UNIDAD ECONÓMICA EN LOS**  
**ÚLTIMOS DOS AÑOS**

Datos obtenidos en la encuesta:	fi	%
a) SI	5	50
b) NO	1	17
<b>TOTAL</b>	6	100

*Fuente: Encuesta aplicada a las MYPE del Rubro Ferretería.*

**GRÁFICO N° 12**  
**RENDIMIENTO GENERAL DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS**



**INTERPRETACIÓN:** En la tabla N°12 y gráfico N°12, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 5 encuestados que representa al 83% del total de la muestra, respondió: Que el rendimiento de sus unidades económicas mejoraron en los últimos dos años, reflejándose en sus activos fijos, flujo de efectivos y aumento de clientes; es decir, recursos dinerarios y no dinerarios suficientes para hacer frente a sus deudas a un corto y largo plazo. Mientras que, en una situación lamentable se encuentra el 17% que no consiguieron mejorar su rendimiento en los últimos dos años enfatizando que su acceso al Sistema Financiero es complicado, a causa de que no logran presentar todos los requisitos exigidos y los intereses son muy altos.

*Fuente: Encuesta aplicada por la estudiante de la Escuela Profesional Contabilidad.*

#### 5.1.4 Respecto al objetivo general.

Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora materiales para construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

#### Cuadro 04

Propuesta de mejora para la empresa de caso

N°	Oportunidad de mejora	Descripción	Propuesta de mejora
1	No revisa información de la tasa de interés promedio del Sistema Bancario.	La empresa utiliza un sistema financiero bancario “Mibanco”	La empresa debe informarse de las diversas tasas de interés expuestas en el Sistema Bancario para acceder a la más conveniente; además, analizar los requisitos solicitados por la Banca Formal para cumplir responsablemente y ser un agente crediticio para poder obtener montos más grandes de financiación; de manera tal, que le permita generar una rentabilidad aún más beneficiosa. Debido a que su rentabilidad ha experimentado un crecimiento a lo largo del tiempo con los financiamientos externos a largo plazo.
2	Falta de un plan de trabajo.	La empresa no cuenta con un plan de trabajo para optimizar sus operaciones diarias	Implementar un plan de trabajo para evitar el exceso de gastos sin conseguir ganancias; a fin de cuidar el dinero de la empresa al máximo.

3	Desorden en el uso del espacio.	La empresa carece de un espacio organizado, generando una aglomeración de mercaderías.	La empresa debe utilizar todas sus paredes para colocar góndolas y estanterías altas dotándolas de doble (o hasta triple) función para una mayor cantidad y visibilidad de los productos, que conlleve a un adecuado orden y estética de cada espacio de la empresa: por categorías, marcas, usos, otros. De tal manera, que se genere una mejor experiencia de compra en los clientes.
4	Falta de estrategias innovadoras.	La empresa no cuenta con espacios estratégicos.	Se debe maximizar el espacio dedicado a productos de alto margen y minimizar el espacio dedicado a productos de bajo margen.
5	Falta de marketing empresarial.	La empresa aún no maneja la innovación de tecnologías de información.	Implementar una estrategia de marketing con la finalidad de construir una imagen fuerte de la empresa y estrechar relaciones con los clientes; iniciar con la aplicación Wix y diseñar un web Blogspot creativo gratuito.
6	Falta de sondeo de mercado.	La empresa no utiliza esta herramientas para investigar a profundidad a sus consumidores o posibles clientes.	Aplicar una encuesta a los consumidores para conocer con mayor seguridad sus necesidades, preferencias, tamaño de mercado, entre otros; para tomar decisiones acertadas.

***Fuente: Elaboración propia en base al análisis de la situación actual de la empresa de caso.***

## 5.2 Análisis de resultados

### 5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.

**Establecer las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas Nacionales, 2020.**

- Correa (2019), Falconi (2019), Marcos (2020), Miranda (2019) y Vega (2018) establecen que los financiamientos son trascendentales para la mype, porque contribuyen en el desarrollo y crecimiento llevadero de las empresas que les permite alcanzar sus objetivos propuestos y quizás es un aspecto clave para lograr éxito empresarial; pero, la financiación debe otorgarse de manera beneficiosa, razón primordial para que las Mype en su gran mayoría recurran a financiar sus actividades comerciales a través del Sistema Financiero; es decir, en un elevado nivel porcentual (90%) utiliza el sistema bancario y en un nivel porcentual bajo (10%) utiliza el sistema no bancario; a la mayoría le concedieron el préstamo a corto plazo, tasas de interés diversas (1.85% y 4%; otros 12% mensual), inversión en su totalidad para capital de trabajo y mejoramiento del local. Dichos resultados presentan coincidencia con los resultados internacionales hallados por: Granados (2019) y Ramírez et al. (2016), quienes afirman que son importantes los financiamientos para las Mype, debido a que permite el desarrollo de sus actividades económicas; asimismo, detallan que existen dificultades al momento de acceder a un crédito, por la variedad de requisitos, intereses elevados y plazos; por lo tanto, se requiere una mejor disponibilidad por parte de los bancos para que la Mype pueda

hacer frente al pago y obtener rentabilidad sostenible. Coincidiendo con la Base Teórica, Skertchly y Murguía (2000) afirman: “El financiamiento permite el crecimiento de la empresa, para ponerla en posibilidad de aprovechar oportunidades” (p.118). Además de coincidir en otro aspecto concerniente a las dificultades de la financiación, donde Maza (citado por Murguía, 2000) afirma: “Financiamiento conlleva implícito dos problemas fundamentales, la escasez de crédito, es decir, programas concretamente enfocados a las múltiples condiciones de la mype y otro problema álgido son los requisitos y la disposición de los bancos, que conservan un modelo antiguo” (p.120).

- Según la revisión de las fuentes bibliográfica fidedignas, la financiación influye efectivamente en el desarrollo de las mype del Perú, debido a que les provee de capitales necesarios para continuar con sus actividades económicas, competir en el mercado con una base sólida y poder enfrentar los constantes cambios que trae la modernización; pero, es necesario que los financiamiento sean otorgados con módicas tasas de interés que conduzca a la obtención de una rentabilidad positiva que permita el desarrollo de las mype en nuestro país.

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

**Describir las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora de materiales para construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.**

- Referente a la financiación, se aplicó la encuesta al dueño de la empresa “Distribuidora de materiales para construcción y ferretería S.A.C.”, obtuve

como resultados que la empresa de caso recurre: Sistema Financiero Bancario (Mi Banco), tipo externo, fuente préstamo, largo plazo (36 meses), monto otorgado s/60,000, tasa de interés: 2.46% mensual y 29.59% anual, inversión en capital de trabajo, requisitos básicos (copia de RUC, copia de inscripción en la SUNARP, copia de licencia municipal de funcionamiento, declaración anual de impuesto a la renta, 3 últimos PDT, contrato de alquiler del local, 5 facturas de compra con montos mínimos de S/5,000, fotos del negocio y aval); reflejando excesivos requisitos para respaldar su ingreso económico; pero, fueron aceptados y cumplidos con la finalidad de generar un mayor ingreso para la empresa; de esta manera, lograr el crecimiento deseado para concretizar sus metas y objetivos.

- Referente a la rentabilidad, según el análisis realizado se concluyó que las oportunidades del financiamiento mejoraron efectivamente la rentabilidad de la empresa, viéndose reflejados en el aumento de compras, mercaderías a disposición en almacén, alta rotación, ingresos, buenas ofertas de los productos, aumento de clientes, ganancias, rendimiento eficiente, cumplimiento responsable de sus deudas y obligaciones, entre otros aspectos favorables; lo que significa, que la empresa es rentable pero sobre todo tiene liquidez, debido a que se encuentra en la capacidad de disponer de dinero en efectivo de manera inmediata y así hacer frente a sus compromisos y apuros a corto plazo. De lo analizado se puede inferir que las oportunidades del financiamiento externo mejoran la rentabilidad de la empresa; además, es fundamental una eficiente administración de los recursos de la empresa para que se obtenga un beneficio superior.

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

**Efectuar un análisis comparativo del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.**

#### **RESPECTO A FINANCIAMIENTO:**

En lo concerniente a financiamiento, si coinciden los resultados del O. E. 1 y resultados del O. E. 2, en que recurren al financiamiento a través del sistema financiero bancario, para obtener préstamos y continuar con el normal funcionamiento de sus actividades comerciales, permitiéndoles lograr sus objetivos. Asimismo, se relacionan las mype del Perú analizadas y la empresa de caso, respecto al factor utilización de la financiación para capitales de trabajo, excesivos requisitos; pero, consiguiendo resultados efectivos. Por otra parte, no coinciden en el factor plazos de financiación, si tomamos de referencia a las investigaciones contempladas en los Antecedentes de la presente tesis, como: Marcos (2020), Miranda (2019), Vallejo (2020) y Vega (2018) (corto plazo); Correa (2019), Falconi (2019) y la empresa de caso (largo plazo, exactamente 36 meses); de igual manera, los intereses que se aplican a los préstamos son variados. Para ahondar, en la investigación se obtuvo información complementaria de las mype del rubro Ferretería en el Distrito de Chimbote, detallando lo siguiente:

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°1 y gráfico N°1, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: Financiamiento Externo, reflejando que la mayoría prefiere acceder a este tipo de financiación para obtener

préstamos, especifican Entidades Bancarias como: Mibanco, BCP y BBVA. Mientras que, el 33% (2) utiliza Financiamiento Interno resultado de sus actividades económicas.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°2 y gráfico N°2, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 2 encuestados que representa al 33% del total de la muestra, respondió: Otros, acogidas al Régimen NRUS utilizan su propio dinero para financiarse y continuar con sus actividades.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°3 y gráfico N°3, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: Bancos correspondientes al Sistema Financiero Bancario del Perú (100%), dejando de lado al Sistema No Bancario.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°4 y gráfico N°4, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: BCP (33%) detallando que las une un vínculo firme desde el origen de su empresa, Mibanco (17%) y BBVA (17%).

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°5 y gráfico N°5, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: SI, puntualizando que se debe cumplir con todos los requisitos como: copia de inscripción SUNARP, copia RUC, copia de Licencia de Municipal de Funcionamiento, copia del alquiler del local, facturas de compra (5 facturas, montos mínimos de S/5,000), clasificación

Normal, 3 últimos PDT, garante, fotos del negocio, otros; reflejando numerosas condiciones que respalden sus ingresos económicos para que la entidad bancaria pueda desembolsar el dinero del préstamo con seguridad de su devolución.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°6 y gráfico N°6, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 4 encuestados que representa al 67% del total de la muestra, respondió: 17% (De S/.31 000 a S/.50 000), 17% (De S/.51 000 a S/.60 000), 17%(De S/.61 000 a más) y el otro 17% prefiere no contestar. Mientras que, el 33% no logró acceder al financiamiento externo anhelado.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°7 y gráfico N°7, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 3 encuestados que representa al 50% del total de la muestra, respondió: Que obtuvo su financiamiento a largo plazo, el 17% (1) consiguió un financiamiento a corto plazo y el 33% no logró acceder a un financiamiento externo, detallando por los excesivos requisitos exigidos.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°8 y gráfico N°8, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 2 encuestados que representa al 33% del total de la muestra, respondió: Que el interés pagado por el préstamo obtenido fluctúa entre 11% al 20% anual, el 17% pagó entre 21% al 30% anual, el otro 17% pagó entre 1% al 10% anual (Accede a montos elevados con intereses bajos como consecuencia del vínculo que mantienen desde el origen de la empresa y su historial crediticio óptimo) y el 33% no logró un financiamiento externo a través de las entidades bancarias debido las exigencias de los requisitos.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°9 y gráfico N°9, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 3 encuestados que representa al 50% del total de la muestra, respondió: Que utilizó el préstamo concedido en capitales de trabajo; específicamente, compra de mercaderías para abastecer sus existencias por la alta rotación de sus productos, incrementando sus ingresos que permiten una rentabilidad sólida en el tiempo. Mientras que, el 17% (1) lo utilizó para ampliar su local y renovar su área de ventas.

**RESPECTO A RENTABILIDAD:**

En lo concerniente a rentabilidad, si coinciden los resultados del O. E. 1 y los resultados del O. E. 2, debido a que el financiamiento bancario es un elemento clave para éxito empresarial de las mype; permitiéndoles lograr productividad, crecimiento, competitividad y rentabilidad positiva. Asimismo, la empresa de caso detalla que la rentabilidad mejoró con el financiamiento recibido, reflejándose en el aumento de compras, mercaderías en almacén, alta rotación, ingresos, margen de ganancias y aumento de clientes; lo que significa que la empresa tiene liquidez, debido a que se encuentra en la capacidad de obtener dinero en efectivo de manera inmediata y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; evidenciándose, en su activo corriente. Para ahondar, en la investigación se obtuvo información complementaria de las mype del rubro Ferretería en el Distrito de Chimbote; para lo cual, se aplicó el instrumento Encuesta, revelando los siguientes resultados:

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°10 y gráfico N°10, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 3 encuestados que representa al 50% del total de la muestra, respondió: Que la rentabilidad mejoró con el financiamiento otorgado, reflejándose en sus ingresos mayores a sus gastos,

alta rotación de sus existencias, aumento de clientes y dinero disponible para afrontar sus deudas a corto plazo; mientras que, un 17% (1) no experimentó cambios en su utilidad; por otro lado, un 33% no logró acceder al Sistema Financiero Bancario para obtener préstamos para sus empresas.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°11 y gráfico N°11, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 2 encuestados que representa al 33% del total de la muestra, respondió: Las ganancias económicas de su negocio no mejoró con el financiamiento interno, reflejándose en sus escasos ingresos y ventas con ciclos inestables (vender bien a veces y otras veces no vender); precisando que requieren apoyo de financiamientos bancarios adaptables a su capacidad económica para dar el gran salto en su crecimiento.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°12 y gráfico N°12, de acuerdo a los datos recopilados, se observa que las mype, rubro ferretería; es decir, 5 encuestados que representa al 83% del total de la muestra, respondió: Que el rendimiento de sus unidades económicas mejoraron en los últimos dos años, reflejándose en sus activos fijos, flujo de efectivos y aumento de clientes; es decir, recursos dinerarios y no dinerarios suficientes para hacer frente a sus deudas a un corto y largo plazo. Mientras que, en una situación lamentable se encuentra el 17% que no consiguieron mejorar su rendimiento en los últimos dos años enfatizando que su acceso al Sistema Financiero es complicado, a causa de que no logran cumplir con la totalidad de requisitos exigidos por las entidades bancarias; además, los intereses son muy altos y no se adaptan a su capacidad económica.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Según el objetivo específico 1**

**Establecer las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas Nacionales, 2020.**

- De acuerdo a los antecedentes consultados se pudo constatar cuales son las características más resaltantes de la financiación de las mype del Perú, concluyendo que recurren en su gran mayoría a financiamientos para sus actividades comerciales a través del sistema financiero bancario y una proporción menor acude al sistema no bancario; asimismo, la mayoría obtuvo préstamos a corto plazo, tasas de interés diversas (Con baja tasa de interés que oscilan entre 1.85%, 1.41% y 1% al 4% mensual; por otro lado, están las mype con alta tasa de interés como 12% mensual), pero la utilización del préstamo es en su mayoría para capital de trabajo y en menor proporción para mejoramiento o ampliación del local.
- Según la revisión de las fuentes bibliográfica fidedignas, la financiación es una gran oportunidad que influye efectivamente en el desarrollo de las mype del Perú, debido a que en su mayoría se les aplicó una baja tasa de interés por la constante relación y óptimo historial crediticio, utilizándolo como capital de trabajo necesarios para continuar con sus actividades, competir con una base sólida y poder enfrentar los cambios que trae la modernización o globalización.

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

**Describir las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.**

- Con respecto a la financiación, los resultados conseguidos mediante la aplicación de la Encuesta a la empresa “Distribuidora de materiales para construcción y ferretería S.A.C.”, me permitió concluir que la empresa acude al sistema financiero bancario (Mi Banco), tipo externo, fuente préstamo, largo plazo, inversión en capital de trabajo, requisitos básicos (copia de RUC, copia de inscripción en la SUNARP, copia de licencia municipal de funcionamiento, declaración de renta anual, 3 últimos PDT, contrato de alquiler del local, 5 facturas de compra con montos mínimos de S/5,000, fotos del negocio y aval); expresando una variedad de requisitos, pero con tasas de interés más bajas que los prestamistas o usureros informales. Todas las condiciones fueron aceptadas por el empresario, cumpliendo responsablemente con los pagos mensuales, de acorde a su capacidad de ingresos; por lo tanto, permitiendo su desarrollo.
- Con respecto a rentabilidad, concluyó que las oportunidades del financiamiento otorgadas de manera beneficiosa; es decir, con bajas tasas de interés: 2.46% mensual y 29.59% anual, a largo plazo: 36 meses, mejoraron efectivamente la rentabilidad de la empresa; viéndose reflejados en el margen de los productos, venta muy frecuente de los productos, entrega a tiempo de los productos, aumento de ingresos mayores a los gastos, aumento de clientes, pago responsable de sus compromisos; por ende, una utilidad estable que contribuyó en la obtención de resultados positivos, lo que significa que si se logró rentabilidad sobre la inversión en activos; específicamente, compra de mercaderías para renovar las existencias de su almacén; además, de realizar una administración eficiente para lograr una mayor efectividad, estabilidad, comercialización y competitividad en el mercado mype dedicado al rubro ferretería.

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

**Efectuar un análisis comparativo del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.**

Según la comparación de los resultados del O.E. 1 y O.E. 2, las mype del Perú analizadas en su gran mayoría si coinciden en los elementos o factores más representativos del financiamiento y rendimiento; tanto, las mype del sector comercio de nuestro país y de la empresa de caso obtuvieron financiación de las entidades bancarias, con bajas tasas de interés, utilizando la financiación para capitales de trabajo y mejoramiento de sus locales, difieren en plazos pactados; pero, la financiación celebrada fue otorgada de manera beneficiosa, permitiendo a las mype obtener rentabilidad positiva; por ende, desarrollo, competitividad y crecimiento. La financiación con bajas tasas de interés repercuten positivamente en la rentabilidad de la empresa, marcando el éxito y la eficiencia Empresarial. Asimismo, para fundamentar la investigación de manera contundente se aplicó la encuesta a las mype del rubro Ferretería Chimbote para obtener datos fidedignos.

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

**Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa “Distribuidora materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.**

De acuerdo a los datos y resultados obtenidos, se extendió un análisis minucioso, preciso y puntualizado para identificar las oportunidades que conllevaron a la elaboración de las propuestas de mejora, que se vislumbran a continuación:

## **PROPUESTAS DE MEJORA**

### **• Analizar, evaluar y decidir en base a la información de la Tasa de Interés Promedio del Sistema Bancario (Ver anexo 14)**

Se propone a la empresa continuar utilizando financiamientos externos, debido a que no genero utilidades satisfactorias por la paralización de sus actividades económicas como consecuencia de la emergencia sanitaria mundial denominada COVID 19 ; para ello, debe analizar, evaluar y decidir en base a la información de las diversas Tasas de Interés Promedio del Sistema Bancario para acceder a la más conveniente; además, debe analizar y comparar los requisitos solicitados por las diversas entidades bancarias para elegir la más oportuna y cumplir responsablemente consiguiendo como resultado un historial crediticio óptimo para poder adquirir montos más grandes de financiación con tasas de interés aceptables y concordantes con su capacidad; de manera tal, que le permita generar una rentabilidad aún más beneficiosa. Destacando que su rentabilidad ha experimentado un crecimiento a lo largo del tiempo con los financiamientos externos a largo plazo; asimismo, se detalla que la empresa de caso recurre al financiamiento de la entidad bancaria “Mi Banco”, a largo plazo, tasa de interés del 29.59% anual, lo que significa que prefiere los bancos como generadora de recursos dinerarios para su empresa; reflejando su firmeza por mejorar el abastecimiento de existencias. Ciertamente, la rentabilidad mejoró con el financiamiento otorgado a su empresa; reflejándose en el aumento de compras, mercaderías en almacén, alta rotación, ingresos, margen de ganancias, aumento de clientes; lo que significa que tiene liquidez para hacer frente a sus deudas y obligaciones a corto plazo.

- **Implementar un plan de financiero**

Se propone a la empresa implementar un plan financiero ya que es un documento de gran eficacia donde están expuestos los objetivos económicos financieros, las estrategias y acciones claves que van a servir de puente para una correcta organización de los ingresos, gastos, ganancias, ahorros e inversiones que permitan alcanzar las metas propuestas por la empresa; asimismo, es fundamental esta herramienta ya que realiza un estudio de la situación pasada, presente y las proyecciones a futuro de la entidad con la finalidad de obtener información crucial, debido a que muestran un amplio panorama de evolución empresarial. En pocas palabras, el plan financiero permite analizar, evaluar y seleccionar los objetivos e inversiones más idóneas para generar una rentabilidad duradera. En este sentido, un plan financiero diligentemente elaborado sirve para establecer si un negocio es viable o no, ya que especifica el nivel de ingresos, gastos y ganancias que necesita para lograr las metas propuestas. De modo que, permite saber exactamente cuánto es el monto de financiación que necesita una empresa y cuándo es el momento justo en el que la empresa estará frente a un déficit de efectivos. Además, brinda información organizada, confiable, oportuna y consistente referente al flujo financiero empresarial a los posibles inversores. En resumen, examina distintas tendencias, riesgos y variaciones presentes en el entorno externo para evitar una posible inestabilidad.

- **Implementar un plan de trabajo**

Se propone implementar un plan de trabajo para optimizar sus operaciones diarias y así evitar el exceso de gastos; de tal manera, que se cuide el dinero de la empresa al máximo para alcanzar las metas corporativas, seguir creciendo,

identificar oportunidades y contar con los recursos necesarios para ejecutar cada proyecto empresarial a fin lograr la mejora continua; por lo tanto, es indispensable identificar qué y cuántos recursos tiene a disposición y qué hace falta para completar el proyecto; ciertamente, asignar apropiadamente y en la cantidad correcta es prácticamente imposible si no existe una planificación del trabajo. Haciendo énfasis en que es relevante alcanzar la eficiencia empresarial; para ello, se debe analizar los procesos y decidir qué acciones son innecesarias o redundantes; asimismo, porque es esencial tener por anticipado las estrategias de respuesta rápida frente a posibles eventualidades que pongan en peligro el normal desenvolvimiento de las funciones operativas de la empresa, mantener actualizados los datos de mercado, conocer a cada cliente y ser competitivo; para ello, se debe tener un buen plan de trabajo para que sus decisiones tengan un mismo camino con toda su organización para alcanzar sus objetivos establecidos.

- **Distribuir el espacio de venta de manera ordenada (Ver anexo 15)**

Se propone a la empresa destinar un porcentaje de sus ganancias para remodelar y organizar el espacio del área de ventas, haciendo uso de las paredes colocando góndolas y estanterías altas, asignándolas para cumplir una doble o triple función; de esta manera, tendrá una mayor cantidad y visibilidad de los productos que conlleve a un adecuado orden y estética de cada espacio de la empresa, por ejemplo: por categorías, marcas, usos, otros. Asimismo, permitirá generar una mejor experiencia de compra en los clientes; también, sería útil los mostradores para que los productos pequeños estén disponibles en lugares estratégicos que no interfieran con el paso de los clientes y al alcance de la mano para evitar las idas y venidas innecesarias; además, de tener cajones reservados

para la información privada; para ello, se debe gestionar de forma óptima cada espacio disponible. Por otro lado, también sería conveniente tomar la decisión de efectuar un presupuesto destinado a la reorganización del almacén, utilizando palets de madera que son livianos y fáciles para apilar cargas; además, de aplicar un Sistema para clasificar el Inventario considerando la importancia, valor económico, beneficios, entre otros aspectos favorables que contribuyan a la viabilidad de la empresa.

- **Implementar espacios estratégicos innovadores**

Se propone aumentar el espacio asignado a los productos de alto margen y minimizar el espacio destinado para los productos de bajo margen empresarial.

- **Implementar una estrategia de marketing empresarial**

Se propone implementar una estrategia de marketing con la finalidad de construir una imagen fuerte de la empresa y estrechar relaciones con los clientes; podrían iniciar con la aplicación Wix y diseñar un web Blogspot creativo gratuito. Se aprecia en las búsquedas de internet que la empresa aún no maneja la innovación de tecnologías de información para instaurar una creativa página de marketing con múltiples opciones de enlace para captar a más clientes.

- **Aplicar encuesta sondeo de satisfacción del cliente (Ver anexo 16)**

Se propone aplicar una encuesta a los consumidores para conocer con mayor seguridad sus necesidades, preferencias, entre otros aspectos claves que contribuyan a la obtención de más ingresos y permitan tomar decisiones acertadas. La empresa de estudio, aún no utiliza estas herramientas para investigar a profundidad a sus clientes o posibles compradores potenciales.

## Referencias bibliográficas

- Acebrón, M. D. (2013). *Contabilidad y fiscalidad*. Madrid, Spain: Macmillan Iberia, S.A. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/42958?page=182>.
- Ackerman, S. E. (2013). *Metodología de la investigación*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones del Aula Taller. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/76246?page=41>.
- Alarcón, F. K. (2016). *Importancia de aplicar la NIC 2 en la determinación de los costos de inventarios de Biotecnologic Import SAC Lima-año 2016*. Retrieved from: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10493/tesis%20kathia%20alarcon%20fernandez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Apaza, Q. Y. M. (2021). Proyecto de Ley que promueve el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa Industrial. Recuperado de: [https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016\\_2021/Proyectos\\_de\\_Ley\\_y\\_de\\_Resoluciones\\_Legislativas/PL07332-20210315.pdf](https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL07332-20210315.pdf)
- Arribas, H. A. (s.f.). Contrato de Factoring. Consultado el 31 de enero de 2021. Recuperado de: <https://www.expansion.com/diccionario-economico/contrato-de-factoring.html>
- Asociación de Exportadores (2020). *Financiamiento “Verde” para las Pymes en Perú*. Recuperado de: <https://www.adexperu.org.pe/descargas/T4SD-FINANCIAMIENTO-PYMES.PDF>
- Banco Central de Reserva del Perú (2021). Topes a las Tasas de Interés Activas. BCRP. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2021/junio/ri-junio-2021-recuadro-5.pdf>
- Bertossi, R. (2009). *Financiamiento de pequeñas y medianas empresas*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>

- BBVA (25 de mayo de 2020). ¿Qué es el factoring y por qué elegirlo para financiar tu empresa?. BBVA. Recuperado de: <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>
- Cabrera, L. (2014). *El comercio y tipos*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/leone lacarmen/el-comercio-y-tipos>
- Carrillo, M. A. (2018). IGV vs. Impuesto a la Renta. Principales diferencias y semejanzas en su determinación. Recuperado de: <https://lpderecho.pe/igv-impuesto-renta-diferencias-semejanzas-determinacion/>
- Chavarría, V. R. (2020). Ley que promueve la reactivación de las micro y pequeña empresa – MYPE afectadas por la emergencia sanitaria del COVID-19. Recuperado de: [https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016\\_2021/Proyectos\\_de\\_Ley\\_y\\_de\\_Resoluciones\\_Legislativas/PL05734-20200709.pdf](https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL05734-20200709.pdf)
- Calleja Bernal Mendoza, F. y Bernal Mendoza, F. C. (2017). *Análisis de estados financieros*. Ciudad de México, México: Pearson Educación. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/38083?page=12>.
- Capilla, R. (25 de mayo de 2015). Fondo de maniobra. Economipedia. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/fondo-de-maniobra.html>
- Carrasco, E. (17 de febrero de 2021). Capital Social de una Empresa. *Stelorder*. Recuperado de: <https://www.stelorder.com/blog/capital-social/>
- Castellanos, P. (2009). *Tipos de financiamiento en Guatemala*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Circulante (7 de diciembre de 2016). Cómo abordar el Análisis Económico y Financiero del Balance de tu Empresa. *Circulante*. Recuperado de: <https://circulante.com/finanzas-corporativas/analisis-economico-financiero-balance/>

Comisión para el Mercado Financiero. (s.f.). El papel del Financiamiento. Consultado el 11 de febrero de 2022. Recuperado de: <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27139.html>

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2003). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios* (NIC2). Retrieved from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documents/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>

Constitución Política del Perú [Const]. Art. 24. Art. 74. 31 de octubre de 1993. (Perú). Recuperado de: <https://pdba.georgetown.edu/Parties/Peru/Leyes/constitucion.pdf>

Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/69231?page=93>.

Correa, R. A. (2019). *Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Nauta, 2019*. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Pucallpa. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10999/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_CONTROL\\_INTERNO\\_CORREA%20RUIZ\\_ARNALDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10999/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_CORREA%20RUIZ_ARNALDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Cruz Ariza, F. J. (s.f.). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Consultado el 19 de abril de 2020. Recuperado de: [https://fatunasam.com/temp/rtoledo/Tema\\_1\\_Analisis\\_e\\_interpretacion.pdf](https://fatunasam.com/temp/rtoledo/Tema_1_Analisis_e_interpretacion.pdf)

Decreto Legislativo N°1399. [Ministerio de Economía y Finanzas]. Por la cual se establece que el Poder Ejecutivo está facultado para legislar en materia de gestión económica y competitividad, a fin de impulsar el desarrollo productivo y empresarial de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (MIPYME) y de los sectores de alto impacto de la economía nacional, mejorando el financiamiento y otorgamiento de garantías y similares, así como estableciendo una nueva

regulación del régimen societario, de garantía mobiliaria y del régimen de contrataciones. Asimismo, promover la formalización laboral. 7 de setiembre de 2018. El Peruano. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-impulsa-el-fortalecimiento-de-la-mic-decreto-legislativo-n-1399-1689445-3/>

Decreto Supremo N°013-2013-PRODUCE [Ministerio de la Producción]. Por la cual se dispone que mediante decreto supremo refrendado por el Ministerio de la Producción, se promulgue el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial y sus modificatorias; debiendo integrar lo dispuesto en la Ley N°28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N°1086 y las Leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y N°30056. 27 de diciembre de 2000. Recuperado de: [http://www.sice.oas.org/SME\\_CH/PER/Decr\\_S\\_013\\_2013\\_Prod\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/SME_CH/PER/Decr_S_013_2013_Prod_s.pdf)

Del Castillo, C. C. y Olivares, O. S. (2014). Metodología de la investigación. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/39410?page=214>.

Durbán Oliva. S. (2008). *Dirección financiera*. Madrid, Spain: McGraw-Hill España. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/50161?page=21>.

El Comercio (2019). *Sector comercio creció 3,19% en julio de 2019*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/inei-sector-comercio-crecio-319-en-julio-de-2019-noticia/?ref=ecr>

ESAN (20 de mayo de 2020). Financiamiento corto y de largo plazo: ¿Cuál elegir?. Esan. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir#:~:text=Financiamiento%20de%20corto%20plazo,no%20mayor%20a%2012%20meses>.

Escalante, R. E. (2016). *Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las Micro y Pequeñas Empresas*. Recuperado de:

<https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequeñas-empresas/>

Estupiñán Gaitán, R. (2012). *Estados financieros básicos bajo NIC/NIIF* (2a. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/69238?page=61>.

Eusebio, L. E. (2017). *Contabilidad Superior I Teoría - Práctica*. Perú, Chimbote. Editorial ULADECH. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000433524572>

Falconi, P. J. L. (2019). *Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2019*. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Pucallpa. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11001/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_CONTROL\\_INTERNO\\_FALCONI\\_PINEDO\\_JOSE\\_LUIS.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11001/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_FALCONI_PINEDO_JOSE_LUIS.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Fernández, G. C. (2019). *Normas corporativas y la realidad empresarial peruana*. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/01/16/normas-corporativas-y-la-realidad-empresarial-peruana/>

Fernández Navarrete, J. A. (2017). *Módulo valor del dinero en el tiempo: Interés Simple e Interés Compuesto*. Bogotá, Ediciones USTA. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/126089?page=10>.

Fernández Navarrete, J. A. (2018). *Administración financiera*. Ediciones USTA. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/126090?page=21>.

Ferrer, J. (01 de agosto de 2014). Definición de Factores. Definición. Recuperado de: <https://definicion.mx/factores/>

- Ferruz, A. L., & Sarto, M. J. L. (2006). *Performance en la gestión de carteras en contexto de la teoría de la utilidad en presencia de riesgo*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Flores Villalpando, R. (2014). Análisis de estados financieros. México, D.F, México: Editorial Digital UNID. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/41177?page=16>.
- Forero, O. G. (11 de diciembre 2015). Las razones por las que fracasan los emprendedores. La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/empresas/las-razones-por-las-que-fracasan-los-emprendedores-2332031>
- García, N. J. A. (2015). *Estrategias financieras empresariales*. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/39396?page=1>.
- Gasbarrino, S. (01 de setiembre de 2021). ¿Qué es un inventario? Concepto, tipos y ejemplos. *Hubspot*. Recuperado de: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-inventario>
- Gil Malca, G. y Alva Díaz, D. E. (2009). *Metodología de la Investigación Científica*. Libertad.
- Gobat, J. (2012). ¿Qué es un banco?. *Finanzas & Desarrollo*. 38-39. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2012/03/pdf/basics.pdf>
- González, M. N. C. (2009). *Empresas pequeñas, empresarios grandes*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Granados, L. P. W. (2019). *Caracterización Del Financiamiento Bancario De Las Mipymes Salvadoreñas*. *ECO Revista Académica*, 21, 15–37. Recuperado de: <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=140499026&lang=es&site=ehost-live>

- Gromé, M. G. (2019). *Sector primario, secundario y terciario*. Recuperado de: <https://www.unprofesor.com/ciencias-sociales/sector-primario-secundario-y-terciario-ejemplos-2445.html>
- Grupo Verona [Grupo Verona]. (31 de agosto de 2021). Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE. Facebook. Recuperado de: [https://mobile.facebook.com/GrupoVeronaSolucionesTributarias/photos/a.582995731716478/5093773857305287/?type=3&source=48&\\_rdc=1&\\_rdr](https://mobile.facebook.com/GrupoVeronaSolucionesTributarias/photos/a.582995731716478/5093773857305287/?type=3&source=48&_rdc=1&_rdr)
- Hernández, S. R., Baptista, L. P. y Fernández, C. C. (2006). *Metodología de la investigación* (4a. ed.). McGraw-Hill Interamericana. Recuperado de: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/73662?page=167>
- Herrera García, B. (2011). Análisis Estructural de las MYPES y PYMES. *Quipukamayoc*, 18(35), 69–89. <https://doi.org/10.15381/quipu.v18i35.3706>
- Hirache, H. L. (2012). NIC 2 – Reconocimiento de los Inventarios. *Actualidad Empresarial*. 4(253). 8. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/98661259/NIC-2-Reconocimiento-de-los-inventarios>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019). *Demografía Empresarial en el Perú: IV Trimestre 2019*. Recuperado de: [https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/demografia\\_empresarial\\_ene2020.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/demografia_empresarial_ene2020.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021). *Informe Técnico: Producción Nacional: Octubre 2021*. Recuperado de: <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/12-informe-tecnico-produccion-nacional-oct-2021.pdf>
- Irrazabal, M. V. (2018). *Aplicación del Análisis e Interpretación de los estados financieros y su incidencia para la toma de decisiones en una empresa de transportes urbano de Lima Metropolitana en el periodo 2015*. (Tesis para

optar el título profesional de Contadora Pública). Universidad Ricardo Palma.  
Lima. Recuperado de:

<http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/1464/APLICACION%20DEL%20ANALISIS%20E%20INTERPRETACION%20DE%20LOS%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20PARA%20LA%20TOMA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Jaramillo, B. A. y Valdivia, N. (2005). *Las políticas para el financiamiento de las pymes en el Perú*. Recuperado de: <https://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

Landa Arroyo, C. (2015). El Derecho del Trabajo en el Perú y su proceso de Constitucionalización. *THĒMIS-Revista de Derecho* 65. 2014. pp. 219-241  
Recuperado de: <file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/Dialnet-EIDerechoDeITrabajoEnElPeruYSuProcesoDeConstitucion-5104433.pdf>

Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. México, D.F, México: Editorial Digital UNID. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/41183?page=17>.

León Ledesma, J. D. y Ramos Arriagada, R. A. (2016). *Contabilidad para no contadores: una forma rápida y sencilla de entender la contabilidad (2a. ed.)*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/70462?page=146>.

Ley N° 28015. Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. 2 de julio del 2003. Recuperado de: <https://docs.peru.justia.com/federales/leyes/28015-jul-2-2003.pdf>

Ley N° 29981. Ley que crea la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (SUNAFIL), modifica la Ley 28806, Ley General de Inspección del Trabajo, y la Ley 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales. 14 de enero del 2013.  
Recuperado de: [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/7912BA62252D6E7105257E2A0056FE13/\\$FILE/10\\_LEY\\_29981\\_15\\_01\\_2013.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/7912BA62252D6E7105257E2A0056FE13/$FILE/10_LEY_29981_15_01_2013.pdf)

Ley N°30056. Diario Oficial El Peruano de la República de Perú, Lima, Perú, 02 de julio de 2013. Recuperado de: [http://www.sice.oas.org/SME\\_CH/PER/Ley\\_30056\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/SME_CH/PER/Ley_30056_s.pdf)

Linares, A. (23 de abril de 2020). Una alternativa de financiamiento que deberías conocer: El factoring. Thekey. Recuperado de: <https://www.thekeyperu.com/una-alternativa-de-financiamiento-que-deberias-conocer-el-factoring/>

Mares, C. (2013). Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú. *Repositorio de la Universidad Lima*. Recuperado de: [https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/4711/Mares\\_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Marcos, B. J. (2020). “*Caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso ferretería San Eloy S.R.L Chimbote y propuesta de mejora 2018*”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16997/SECTOR\\_COMERCIO\\_MARCOS\\_VENTURA\\_JOSE\\_LUIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16997/SECTOR_COMERCIO_MARCOS_VENTURA_JOSE_LUIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Martínez, S. (26 de febrero de 2020). La importancia de un Plan Financiero para las empresas en crecimiento. *Jasminsoftware*. Recuperado de: <https://www.jasminsoftware.es/blog/plan-financiero/>

Martínez, L. (2020). *Administración del Efectivo*. Edición Copyright. Recuperado de: <https://psicologiaymente.com.pe/525523971/organización/administración-del-efectivo>

Melgar, V. S. (2016). *Sectores productivos en el Perú*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/sebastian951268743/sectores-productivos-en-el-per>

- Merino, O. (08 de marzo de 2021). ¿Qué es el impuesto a la renta?. *Rankia*. Recuperado de: <https://www.rankia.pe/blog/sunat-impuestos/2496526-que-impuesto-renta>
- Mibanco (s.f.). Capital de trabajo: Requisitos básicos para abrir expediente. Consultado el 18 de Marzo de 2021. Recuperado de: <https://www.mibanco.com.pe/categoria/capital-de-trabajo>
- Miranda, M. E. (2019). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso ferretería Vecor S.R.L Nuevo Chimbote, 2016*”. (Tesis para optar el título profesional de Administración). Universidad los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13279/FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_MIRANDA\\_MENDOZA\\_ERIKA\\_IVON.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13279/FINANCIAMIENTO_MYPE_MIRANDA_MENDOZA_ERIKA_IVON.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Mogollón, P. (2019). *REMYPE: Beneficios y requisitos*. Recuperado de: <https://www.paicomogollon.com/empresas/que-es-el-remype-en-el-peru/>
- Morales, C. A., Morales, C. J. A., & Ramón, A. M. F. (2014). *Administración financiera*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Moreno Fernández, J. (2015). *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa*. (4a. ed.). México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/39379?page=201>.
- Mungaray, A., Ramírez, N., & Ramírez, M. (2010). *Aprendizaje empresarial en microempresas de subsistencia*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Mungaray, L. A. Ramírez, A. N. y Flores, A. Y. Z. (2019). *Financiamiento y capacitación en las microempresas mexicanas*. Editorial Miguel Ángel Porrúa. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/128235?page=24>.
- Murguía, A. L. (2000). *Microempresa, financiamiento y desarrollo: El caso de México*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>

- Núñez Álvarez, L. (2016). *Finanzas I: contabilidad, planeación y administración financiera*. México, D.F, Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/116385?page=30>.
- Ortega Martínez, J. A. (2006). *Análisis de estados financieros: teoría y aplicaciones*. Bilbao, Spain: Editorial Desclee de Brouwer. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/47791?page=14>.
- Ortega Verdugo, F. J. (2016). *Financiación bancaria a corto plazo*. ESIC Editorial. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/119612?page=42>.
- Palacios, D. A. (2018). *Perú: Situación de las Micro y Pequeñas Empresas*. Recuperado de: <https://www.expreso.com.pe/opinion/alfredo-palacios-dongo/peru-situacion-de-las-micro-y-pequeñas-empresas/>
- Palacios, F. R. Y. (2018). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú. Caso: Ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018*”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Piura. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5831/FERRETERIA\\_FINANCIAMIENTO\\_PALACIOS\\_FLORES\\_ROBERT\\_YURANDIL.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5831/FERRETERIA_FINANCIAMIENTO_PALACIOS_FLORES_ROBERT_YURANDIL.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Pallerola Comamala, J. (2015). *Gestión financiera*. Madrid, Spain: RA-MA Editorial. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/62500?page=41>.
- Panibra, F.O. (3 de julio de 2013). Ley 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. *PUCP*. Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/tributosyempresa/2013/07/03/ley-30056-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversi-n-impulsar-el-desarrollo-productivo-y-el-crecimiento-empresarial/>

- Pedraza, R. O. H. (2015). *Modelo del Plan de Negocios: para la micro y pequeña empresa*. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/39387?page=99>.
- Pérez, L. C. (2009). *Técnicas de análisis de datos con SPSS 15*. Madrid, México: Pearson Educación. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/53883?page=30>.
- Perez, L. Perez, R. y Seca, M. V. (2020). *Metodología de la investigación científica*. Ituzaingó, Editorial Maipue. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/138497?page=119>.
- PerúContable (23 de agosto de 2021). Tipos de Leasing en el Perú. Perucontable. Recuperado de: <https://www.perucontable.com/contabilidad/tipos-de-leasing-en-el-peru/>
- Plataforma Digital Única del Estado Peruano (2021). Impuesto a la Renta (IR). Recuperado de: <https://www.gob.pe/664-impuesto-a-la-renta>
- Puémape, P. D. (2009). El factoring en el Perú - Aspectos jurídicos y económicos. *Instituto de Investigaciones Jurídicas*, 4-6. Recuperado de [https://www.usmp.edu.pe/derecho/instituto/revista/ediciones\\_anteriores/1raEdicion/articulos\\_rev.htm](https://www.usmp.edu.pe/derecho/instituto/revista/ediciones_anteriores/1raEdicion/articulos_rev.htm)
- Ramírez, Q. S. E. (2019). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de empresa Ferretería Contreras la Solución SAC. Chimbote, 2016*”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9307/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_EMPRESA\\_RAMIREZ\\_QUISPE\\_SANDRA\\_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9307/FINANCIAMIENTO_MICRO_EMPRESA_RAMIREZ_QUISPE_SANDRA_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ramírez, Portal, Aguilar y Vázquez (2016). Investigación: “*La Gestión Económico-Financiera de las Microempresas en México y su impacto en los resultados empresariales*”. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>

- Regalado, H. R. (2007). *Las mipymes en Latinoamérica*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Robles, J. M. (14 de setiembre 2021). Financiamiento Colectivo: Financiamiento Participativo Financiero o Crowdfunding. *Gestión*. Recuperado de: <https://gestion.pe/gestion-tv/financiamiento-colectivo-financiamiento-participativo-financiero-o-crowdfunding-noticia/?ref=gesr>
- Roca, R. (2002). La Tasa de Interés y sus principales Determinantes. *Economía*. Recuperado de: [https://economia.unmsm.edu.pe/org/arch\\_ie/arch\\_invest/doc\\_inv\\_DI-02-003.pdf](https://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_ie/arch_invest/doc_inv_DI-02-003.pdf)
- Rosario, A. H. y Rosario Díaz, J. F. (2017). *Gestión financiera*. Almería, Spain: Editorial Universidad de Almería. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/44578?page=65>.
- Saieh, C. (12 de octubre de 2021). Factoring. *Clase Ejecutiva*. Recuperado de: <https://www.claseejecutiva.com.pe/blog/articulos/factoring-ventas/>
- Samper Arias, J. (15 de octubre de 2015). Patrimonio Neto. Economipedia. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/patrimonio-neto.html>
- Sánchez, B. B. (2014). *Las mypes en Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. Recuperado: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/articulo/view/5433/4665>
- Sánchez Carlessi, H. y Reyes Meza, C. (2002). *Metodología y diseños en la Investigación Científica* (Tercera edición). Universidad Ricardo Palma.
- Santillán, C. J. S. (2020). “Propuesta de mejora de los factores relevantes de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las microempresas del rubro ferretería, caso: Pablo Callupe Benjamín del distrito de Pillco Marca, 2019”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Huánuco. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16986/FUENT>

[ES RENTABILIDAD SANTILLAN CALLUPE SOLEDAD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.yirepa.es/estructura%20econ%C3%B3mica%20y%20financiera.html)

Suárez, S. A. (2019). *Estructura económica y financiera*. Recuperado de:

<https://yirepa.es/estructura%20econ%C3%B3mica%20y%20financiera.html>

Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (2016). Régimen Laboral en la Micro y Pequeña Empresa (MYPE). Recuperado de:

<https://www.sunafil.gob.pe/noticias/item/3843-regimen-laboral-en-la-micro-y-pequena-empresa-mype.html#ii-apectos-generales-sobre-la-mype>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2010). Programa de Declaración Telemática–PDT. Recuperado de:

<http://www2.sunat.gob.pe/pdt/index.htm#:~:text=El%20Programa%20de%20Declaraci%C3%B3n%20Telem%C3%A1tica,del%20registro%20de%20la%20informaci%C3%B3n.>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2018). Regímenes Tributarios. Recuperado de:

<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimen-tributario>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2022). ¿Qué es el impuesto a Renta de personas?. Recuperado de: <https://renta.sunat.gob.pe/personas/que-es-el-impuesto-renta-de-personas>

Skertchly, M. R. W. y Murguía, A. L. (2000). *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*. México D.F, México: Editorial Miguel Ángel Porrúa. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/74820?page=43>.

Stallings, B. (2006). *Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada*. Argentina: B - CEPAL. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/66027?page=1>.

Vallejo, Z. C. (2020). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa ferretería “Karty”* –

- Chimbote, 2018*". (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16988/FINANCIAMIENTO\\_SECTOR\\_COMERCIO\\_VALLEJO\\_ZUTA\\_CHRISTIAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16988/FINANCIAMIENTO_SECTOR_COMERCIO_VALLEJO_ZUTA_CHRISTIAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Valladares, S. C. (2020). *Interpretación de estados financieros*. Recuperado de: <https://blog.contrapaqi.com/contabilidad/interpretacion-de-estados-financieros#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20de%20los%20estados%20financieros%20es%20un%20proceso%20cr%C3%ADtico,las%20condiciones%20y%20resultados%20futuros.>
- Vargas, C. M. (2011). *Contabilidad tributaria*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/69178?page=26>.
- Vega, B. B. (2018). "*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017*". (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Huaraz. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3584/CARACTERIZACION\\_FINANCIAMIENTO\\_VEGA\\_BALVES\\_BRAYAM.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3584/CARACTERIZACION_FINANCIAMIENTO_VEGA_BALVES_BRAYAM.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Velásquez, P. N. (2019). *Contabilidad Gerencial*. Editorial ULADECH. Recuperado de: [https://campus.uladech.edu.pe/pluginfile.php/78324422/mod\\_resource/content/1/LIBRO%20DE%20CONTABILIDAD%20GERENCIAL.pdf](https://campus.uladech.edu.pe/pluginfile.php/78324422/mod_resource/content/1/LIBRO%20DE%20CONTABILIDAD%20GERENCIAL.pdf)
- Vento, O. A. (s.f.). *Curso de Finanzas: Interés Compuesto* [presentación de diapositivas]. SBS. Recuperado de [https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pres\\_doc\\_basilea/Presentacion002/INTERES\\_COMPUESTO\\_TASAS%20DE%20INTERES.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pres_doc_basilea/Presentacion002/INTERES_COMPUESTO_TASAS%20DE%20INTERES.pdf)
- Villoslada, A. O. A. (2020). "*Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa negociaciones y ferretería Tony E.I.R.L. - Chimbote, 2019*". (Tesis para optar

el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de  
Chimbote. Chimbote. Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/22387/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENAS\\_EMPRESAS\\_VILLOSLADA\\_A\\_GUIRRE\\_OSWALDO\\_ARTURO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/22387/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_VILLOSLADA_A_GUIRRE_OSWALDO_ARTURO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Vino, P. N. R. (2019). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mype sector comercio- rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015*”. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad los Ángeles de Chimbote. Huaraz. Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/15437/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_VINO\\_PADUA\\_NELSON RONAL.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/15437/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_VINO_PADUA_NELSON RONAL.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Vite Rangel, V. T. (2017). Contabilidad general. México, D.F, México: Editorial Digital UNID. Recuperado de  
<https://elibro.net/es/ereader/uladech/41179?page=8>.

Yirepa (s.f.). Estructura Económica y Financiera. Yirepa. Consultado el 02 de febrero de 2022. Recuperado de:  
<https://yirepa.es/estructura%20econ%C3%B3mica%20y%20financiera.html>

Zeballos Zeballos, E. (2017). *Contabilidad General: Teoría y Práctica*. Edición Primera – Marzo 2014.

## Anexos

Anexo n°1 : Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS DE INVESTIGACIÓN DENOMINADA: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

INDICACIONES: La presente encuesta es aplicada con fines académicos e investigación; asimismo, le agradecemos por anticipado su valiosa colaboración. Marcar con un aspa (X) y completar su respuesta de ser el caso.

### FORMALIZACIÓN JURÍDICA DE SU EMPRESA

1. Indique si su empresa es una persona natural o jurídica.

Persona natural	<input type="checkbox"/>	Persona jurídica	<input type="checkbox"/>
-----------------	--------------------------	------------------	--------------------------

2. Indique la forma de constitución de su empresa.

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	<input type="checkbox"/>	Sociedad Anónima Cerrada (SAC)	<input type="checkbox"/>
Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	<input type="checkbox"/>	Sociedad Anónima Abierta (SAA)	<input type="checkbox"/>

### FORMALIZACIÓN TRIBUTARIA DE SU EMPRESA

1. ¿Cuál es el Régimen Tributario al que pertenece?

Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	<input type="checkbox"/>	Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	<input type="checkbox"/>
Régimen MYPE Tributario (RMT)	<input type="checkbox"/>	Régimen General (RG)	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuenta con el Registro Único de Contribuyente RUC?

SI  NO

Formación laboral de su empresa

1. ¿Cuenta con libro de Sueldos y Salarios legalizados?

SI  NO

Formalización Municipal de la empresa

1. ¿Cuenta con Licencia Municipal de Funcionamiento?

SI  NO

Formalización o Autorizaciones Especiales

1. ¿Tiene Certificado de Defensa Civil?

SI  NO

### **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE SU EMPRESA**

1. Indique la forma de financiamiento en su empresa.

Interno	<input type="checkbox"/>	Externo	<input type="checkbox"/>
---------	--------------------------	---------	--------------------------

2. Indique la forma de financiamiento interno.

Aporte del dueño (s)	<input type="checkbox"/>	Aporte de amigos	<input type="checkbox"/>
Aporte de familiares	<input type="checkbox"/>	Aporte de los socios	<input type="checkbox"/>

3. Indique la forma de financiamiento externo.

Cajas Municipales	<input type="checkbox"/> Detalla:.....	Bancos	<input type="checkbox"/> Detalla:.....
Cooperativas	<input type="checkbox"/> Detalla:.....	Otros:	<input type="checkbox"/> Detalla:.....

4. Indique, los requisitos solicitados por las entidades bancarias y no bancarias.

Copia del Registro Único de Contribuyente RUC	<input type="checkbox"/>
Copia de inscripción en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP)	<input type="checkbox"/>
Copia de Licencia Municipal de Funcionamiento	<input type="checkbox"/>
Declaración Anual de Impuesto a la Renta	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

5. Indique el monto del financiamiento que solicitó.

S/.5 000	<input type="checkbox"/>	S/.50 000	<input type="checkbox"/>
S/.15 000	<input type="checkbox"/>	Prefiere no contestar	<input type="checkbox"/>
S/.30 000	<input type="checkbox"/>	Otro monto	<input type="checkbox"/> Especificar: .....

6. Indique la tasa de interés que pagó por el préstamo recibido.

Tasa de interés mensual:	.....%	Tasa de interés anual:	.....%
--------------------------	--------	------------------------	--------

7. Indique el plazo de pago de su financiamiento otorgado.

Largo Plazo	<input type="checkbox"/>	Detallar:.....	Corto Plazo	<input type="checkbox"/>	Detallar:.....
-------------	--------------------------	----------------	-------------	--------------------------	----------------

8. Indique en qué fue invertido el financiamiento otorgado.

Capital de trabajo	<input type="checkbox"/>	Activos fijos	<input type="checkbox"/>
Mejoramiento y/o ampliación de su local.	<input type="checkbox"/>	Otra inversión:	<input type="checkbox"/> Detallar:.....

9. Indique si el financiamiento permitió el crecimiento de su empresa.

SI  NO

### **FACTORES RELEVANTES DE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA**

10. ¿El financiamiento recibido aumentó los ingresos de su empresa?

SI  NO

11. ¿El financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa?

SI  NO

12. ¿La empresa tiene dinero disponible para afrontar deudas a corto plazo?

SI  NO

13. ¿La empresa tiene recursos suficientes para afrontar obligaciones a largo plazo?

SI  NO

14. ¿La rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos dos años?

SI  NO

**Fuente: Elaboración propia.**

Anexo n°2 : Permiso para realizar trabajo de investigación.

“Año.....”

**SOLICITO: Permiso para realizar Trabajo de Investigación.**

SEÑOR.....

**GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.**

Yo, Katherine Elizabeth Bermúdez Colonia, identificada con D.N.I. N°....., domiciliada .....del distrito Chimbote. Ante Ud. respetuosamente me presento y expongo:

Que, estudiando la carrera profesional de Contabilidad en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - ULADECH CATÓLICA, requiero permiso para utilizar el nombre de la empresa, ejecutar el trabajo de investigación según las etapas que requiera la tesis y se me otorgue las facilidades e información de la empresa bajo su dirección; cuyo propósito es únicamente académico, el título se denominaría: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020; para optar el título profesional de Contador Público.

POR LO EXPUESTO:

Ruego a usted acceder a mi solicitud.  
Chimbote,..... de..... del.....

.....  
Katherine Elizabeth Bermúdez Colonia  
D.N.I.N°

**Anexo n°3 : Protocolo de consentimiento informado.**

**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO**

**(Ciencias Sociales)**

Saludos cordiales estimado participante:

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

La presente investigación se titula: PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA “DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.” CHIMBOTE, 2020.

Es dirigido por la estudiante: Katherine Elizabeth Bermúdez Colonia, investigadora de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad.

El propósito de la investigación es: Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” Chimbote, 2020.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará \_\_\_\_\_ minutos; asimismo, una entrevista que durará aproximadamente \_\_\_\_\_ minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través del número de celular: \_\_\_\_\_ Si desea, también podrá escribir al correo electrónico: \_\_\_\_\_ para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de Investigación de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

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

Nombres: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Firma del participante: \_\_\_\_\_

Firma del investigador (o encargado de recoger información): \_\_\_\_\_

Anexo n°4 : Ficha de validación del instrumento de investigación.

## FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Tesis de Investigación denominada: PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA “DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.” CHIMBOTE, 2020.

### I. DATOS INFORMATIVOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres (Experto):

1.2 Profesión:

1.3 Institución donde Labora:

1.4 Cargo que desempeña:

1.5 Denominación del Instrumento:

1.6 Autora del Instrumento:

### II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	Muy Malo	Mal	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión.					
2. OBJETIVIDAD	Los indicadores que están midiendo se expresan en conductas observables.					
3. CONTEXTUALIZACIÓN	El problema que se está investigando es adecuado para el avance de la ciencia y tecnología.					
4. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con las Teorías Científicas.					
5. COHERENCIA	Existe relación entre los indicadores y las dimensiones de sus variables.					
6. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados.					
7. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento.					
8. METODOLOGÍA	Las metodologías que se están utilizando responden al propósito de la investigación.					
9. OPORTUNIDAD	El instrumento será aplicado en el momento pertinente.					
<b>SUMATORIA PARCIAL</b>						
<b>SUMATORIA TOTAL</b>						

III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

3.1. Puntaje Total: \_\_\_\_\_

3.2. Opinión: FAVORABLE  NO FAVORABLE  MEJORAR

3.3. Recomendaciones: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Chimbote,..... de..... del.....

.....

Firma del Experto  
MAT. N°

**Anexo n°5** : Autorización de publicación del Artículo Científico.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN**

**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO EN  
EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

Mediante el presente documento, declaro ser la autora del Artículo de Investigación titulado: PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA “DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.” CHIMBOTE, 2020. Afirmo ser la única y exclusiva titular de todos los Derechos de Propiedad Intelectual sobre el mismo.

Asimismo, autorizo a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote publicar el Artículo Científico en mención, en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 30035, para su difusión, preservación y acceso a largo plazo.

Por lo tanto, garantizo que el Artículo Científico es original, elaborado desde el inicio hasta el final y no he incurrido en mala conducta científica, plagio o vicios de autoría; en caso contrario, eximo de toda responsabilidad a la Universidad y me declaro la única responsable y faculto de tomar acciones legales correspondientes.

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Firma: \_\_\_\_\_

Nombres:

Documento de Identidad:

Domicilio:

Correo Electrónico:

Fecha: / / 2022

**Anexo n°6** : Datos de las mype del rubro ferretería encuestadas.

<b>MYPES DEL RUBRO FERRETERIA</b>		
<b>N°</b>	<b>RAZÓN SOCIAL – NOMBRE COMERCIAL</b>	<b>RUC</b>
<b>1</b>	<b>“DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA S.A.C.”</b>	<b>20445669823</b>
<b>2</b>	<b>“GRUPO FERRETERO EDIFICAR E.I.R.L.”</b>	<b>20569267804</b>
<b>3</b>	<b>“FERRETERIA YAVEH JIREH E.I.R.L.”</b>	<b>20605264451</b>
<b>4</b>	<b>“LOS MAYME FERRETERÍA”</b>	<b>10419823746</b>
<b>5</b>	<b>“FERRETERÍA LAS MALVINAS”</b>	<b>10098618916</b>
<b>6</b>	<b>Participó (Pero desea reservar sus datos)</b>	<b>-</b>

Anexo n°7 : Aplicación del Instrumento Encuesta.



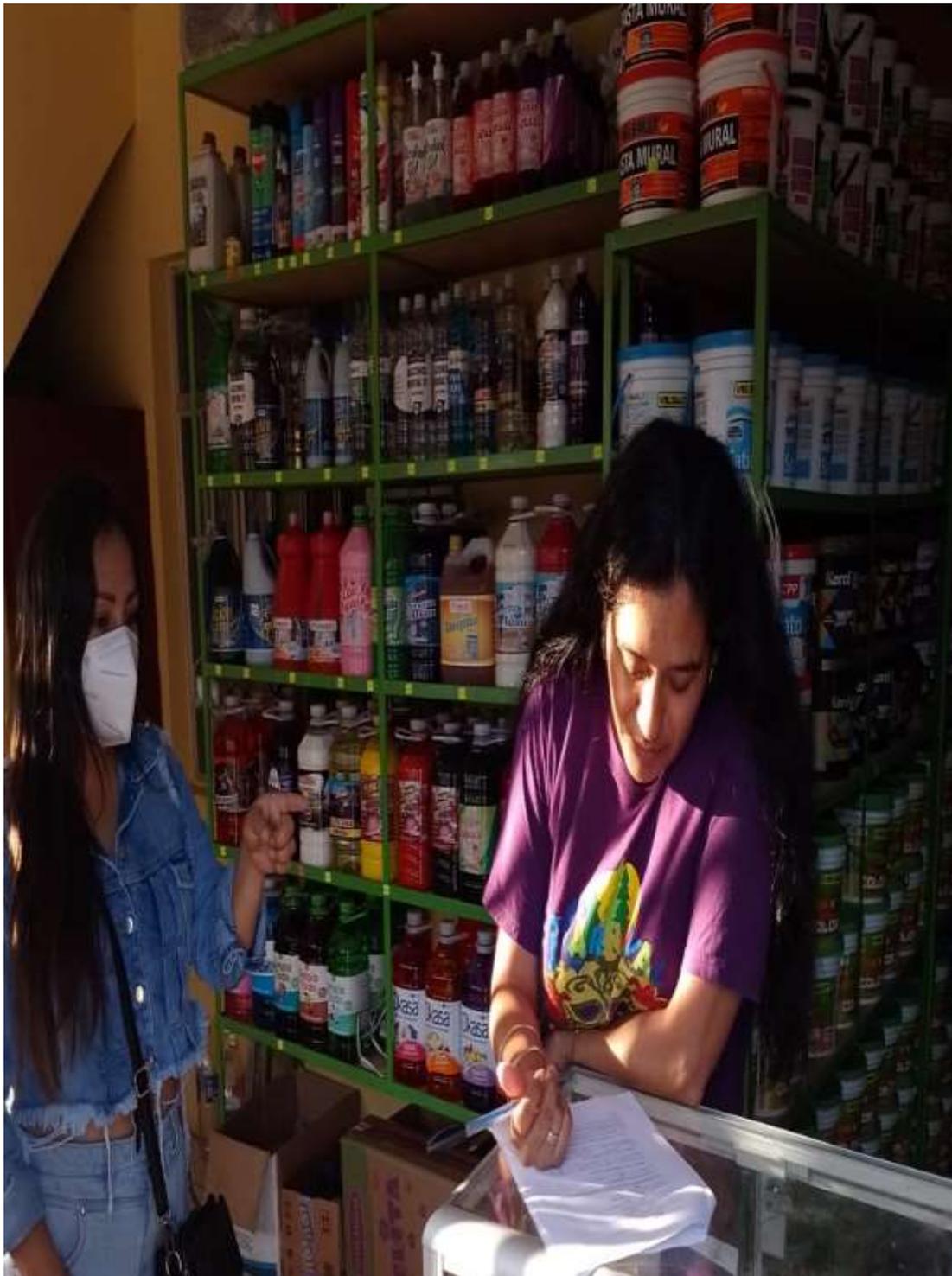
Anexo n°8 : Ejecución del Principio Libre Participación.



Anexo n°9 : Ejecución del Principio Libre Participación.



**Anexo n°10** : Ejecución del Principio Libre Participación.



**Anexo n°11 : Ejecución del Principio Libre Participación.**



Anexo nº12 : Ejecución del Principio Libre Participación.



**Anexo n°13 : Resultado de la búsqueda RUC.**

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20445669823 - DISTRIBUIDORA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION Y FERRETERIA S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	DIMA FER S.A.C.		
Fecha de Inscripción:	28/11/2007	Fecha de Inicio de Actividades:	01/12/2007
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	JR. MANUEL RUIZ NRO. 888 BOLIVAR BAJO ANCASH - SANTA - CHIMBOTE		
Sistema Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Emisor electrónico desde:	-		
Comprobantes Electrónicos:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones:	NINGUNO		
Fecha consulta: 26/09/2021 0:25			

**Anexo n°14** : Propuesta de mejora: Analizar, evaluar y decidir en base a la Información de la Tasa de Interés Promedio del Sistema Bancario.

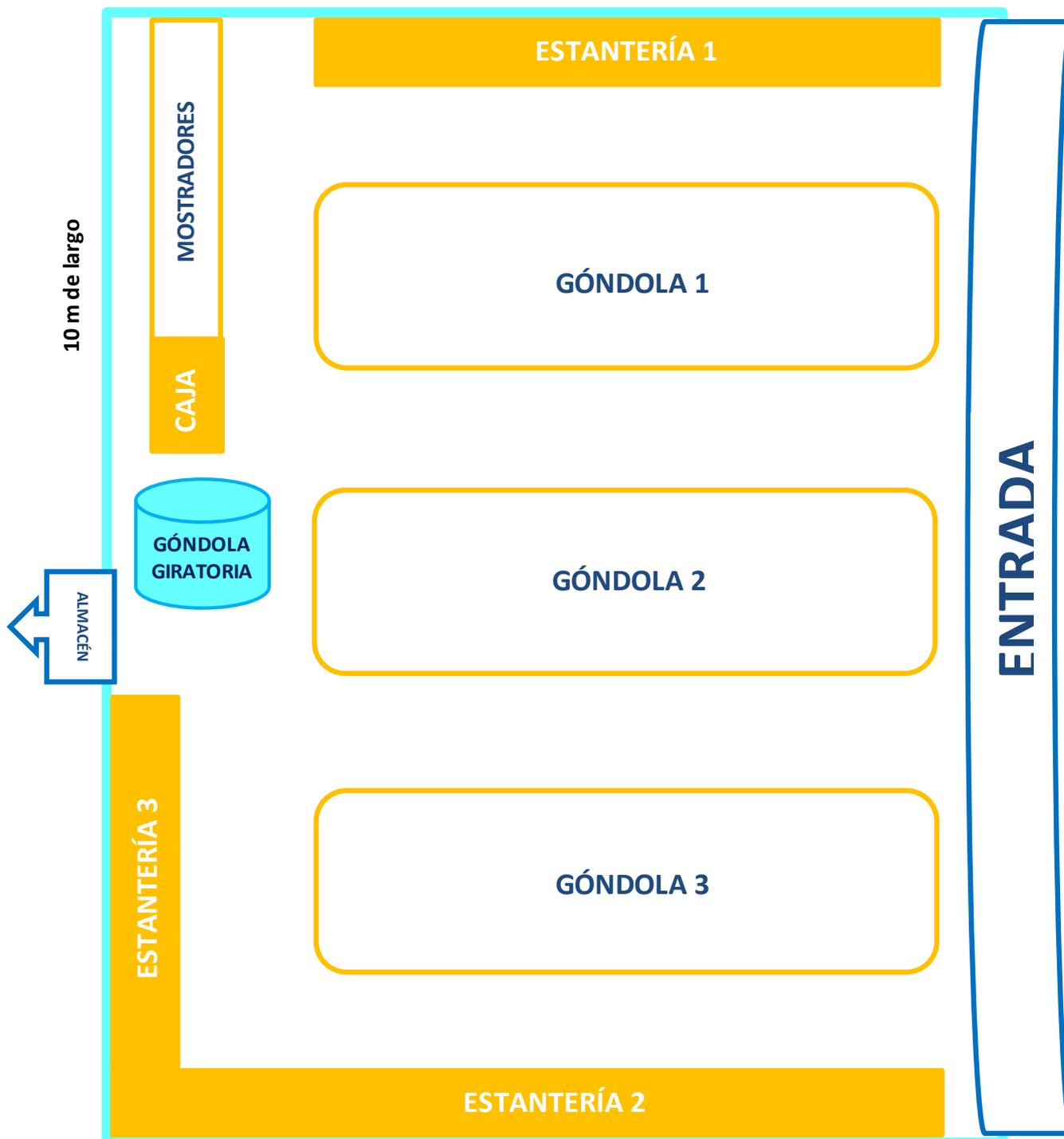
Tasa Anual (%)	BBVA	Crédito	Pichincha	Scotiabank	Mibanco
Microempresas	24.09	25.34	28.41	14.86	33.12
Tarjetas de crédito	35.11	26.04	35.26	-	-
Descuentos	7.89	15.46	-	-	-
Préstamos revolventes	10.30	-	-	-	-
Préstamos a cuotas fijas hasta 30 días	19.07	2.75	-	-	49.78
Préstamos a cuotas fijas de 31 a 90 días	14.36	14.33	27.87	11.62	58.33
Préstamos a cuotas fijas de 91 a 180 días	13.67	29.13	28.44	-	52.96
Préstamos a cuotas fijas de 181 a 365 días	10.42	26.39	30.49	13.29	42.73
Préstamos a cuotas fijas a más de 360 días	16.81	26.35	28.29	15.02	25.76

*Tasas Activas Anuales de las Operaciones en Moneda Nacional Realizadas en los Últimos 30 días útiles por tipo de Crédito al 29/10/2021*

*Fuente: [https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPportal/Paginas/TIActivaTip\\_oCreditoEmpresa.aspx?tip=B](https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPportal/Paginas/TIActivaTip_oCreditoEmpresa.aspx?tip=B)*

Anexo n°15 : Propuesta de mejora: Distribución de espacios organizados.

9 m de ancho



SUPERFICIE = 90 m<sup>2</sup>

Fuente: Elaboración propia.

Anexo n°16 : Propuesta de mejora: Encuesta sondeo de satisfacción del cliente.

**“Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”**

**ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE**

**Indicaciones:** Por favor, dedícanos unos minutos para completar esta corta encuesta. Sus respuestas serán utilizadas de manera reservada, con el propósito exclusivo de mejorar el servicio que le brindamos. Marcar con un aspa (X) su respuesta.

**Datos Generales:**

Género: Femenino \_\_\_\_\_ Masculino\_\_\_\_\_

Edad: 18-29 años \_\_\_\_\_ 30-49 años \_\_\_\_\_ De 50 años a más \_\_\_\_\_

Lugar donde vive: \_\_\_\_\_

**Cuestionario**

1. ¿Qué posibilidad hay de que recomiende a la Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.” a familiares o amigos?

Donde: 0 = Seguro que no recomendaría.

10 = Seguro que sí recomendaría

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>										

2. Ante una comparación con otras opciones de Ferreterías, nuestros productos son:

Mucho mejor	Algo mejor	Más o menos igual	Algo peor	Mucho peor	No lo sé
<input type="radio"/>					

3. Cuando tiene que decidir por un abastecedor de materiales de construcción, ¿Qué aspectos son más importantes para usted? Elegir máximo 3 opciones.

Calidad	Profesionalidad	Gama de productos	Servicio postventa	Prestigio	Innovación
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puntualidad	Recomendación	Atención al cliente	Orientación al cliente	Precio	Actitud proactiva
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. En base a su experiencia con la Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”, indique su grado de satisfacción en cada aspecto:

Grados Aspectos	Muy insatisfecho/a	Insatisfecho/a	Aceptable	Satisfecho/a	Muy satisfecho/a
Calidad de productos	<input type="radio"/>				
Gama de productos	<input type="radio"/>				
Relación calidad-precio	<input type="radio"/>				
Atención al cliente	<input type="radio"/>				
Espacios organizados	<input type="radio"/>				
Servicio postventa	<input type="radio"/>				
Profesionalidad	<input type="radio"/>				
Puntualidad	<input type="radio"/>				

5. ¿Logramos cumplir sus expectativas? Según su criterio nuestros productos son:

Mejor de lo que esperaba <input type="radio"/>	Tal y como lo esperaba <input type="radio"/>	Peor de lo que esperaba <input type="radio"/>	No tenía expectativas <input type="radio"/>
---	---	--	--

6. ¿Cómo se enteró de la existencia de la Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”?

Redes sociales <input type="radio"/>	Medios de comunicación <input type="radio"/>	Búsqueda en internet <input type="radio"/>	Boletín informativo <input type="radio"/>	Volantes publicitarios <input type="radio"/>	Otros <input type="radio"/>
---	---	---	--	---	--------------------------------

7. ¿Cuánto tiempo se encuentra usando nuestros productos?

Es la primera vez <input type="radio"/>	De uno a seis meses <input type="radio"/>	Entre seis meses y un año <input type="radio"/>	Entre uno y cinco años <input type="radio"/>	Entre cinco y diez años <input type="radio"/>	Más de diez años <input type="radio"/>
--	--	--	---	--	---

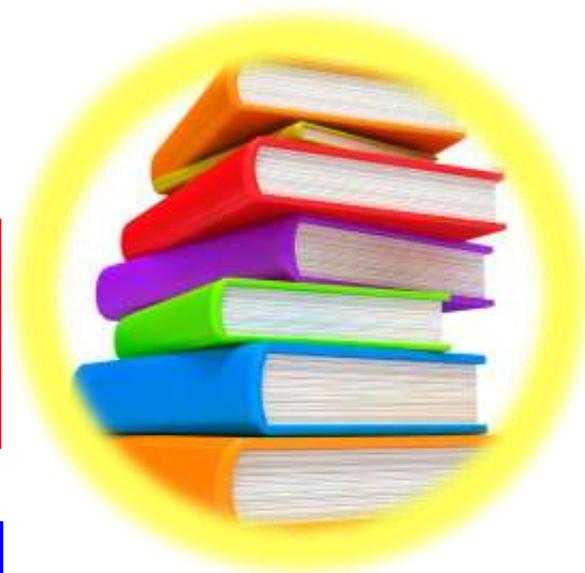
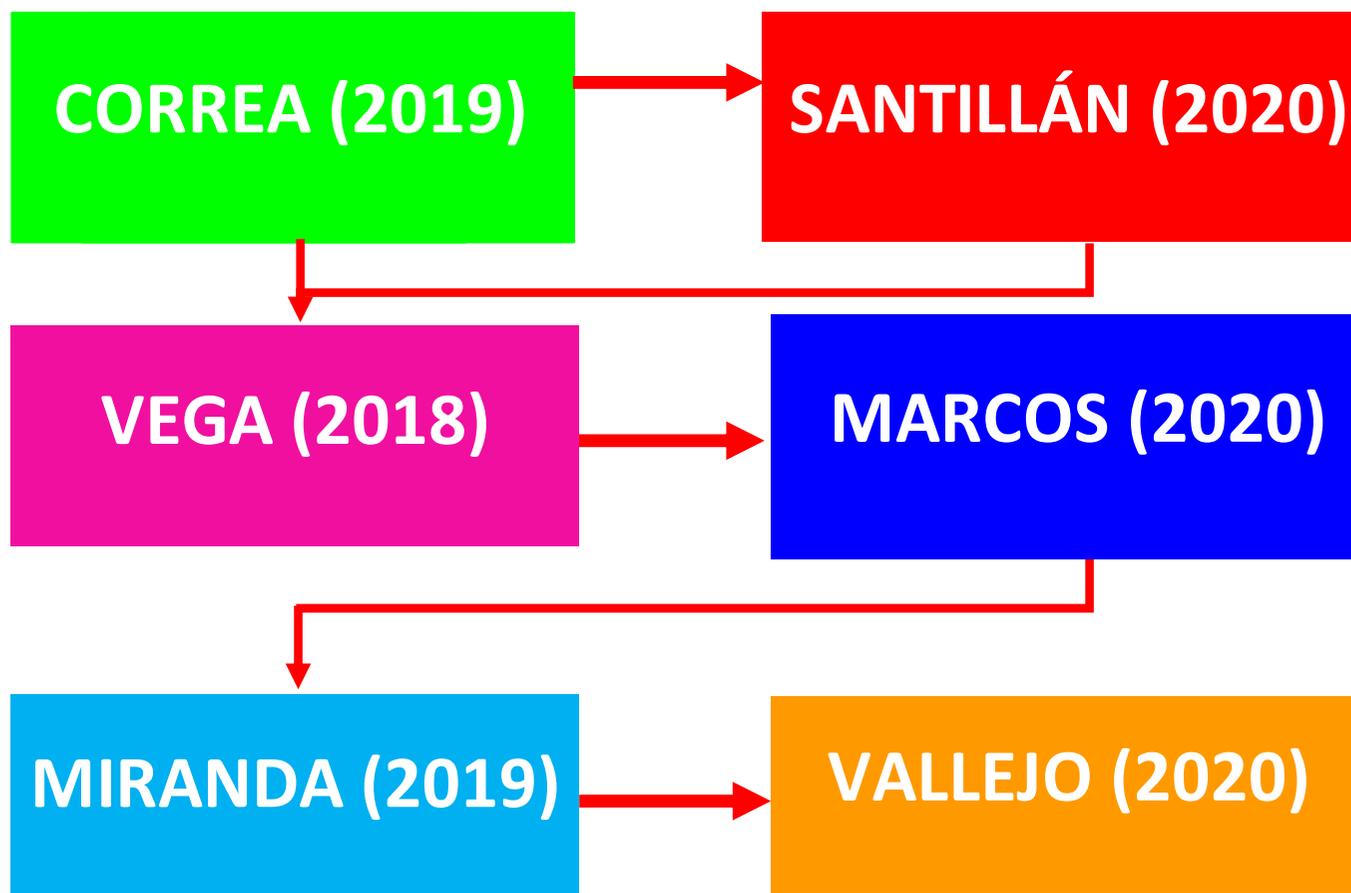
8. ¿Existe algún detalle que le encantaría agregar sobre los productos que ofrece la Empresa “Distribuidora de materiales para la construcción y ferretería S.A.C.”

.....

## SÍNTESIS 1:

Anexo n°17 :

## RESULTADO DE LOS ANTECEDENTES



**FUENTE:** Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

## SÍNTESIS 2: DESCRIPCIÓN DE LOS FACTORES

Anexo n°18 :

N°	FACTOR FINANCIAMIENTO	Resultados de la Observación y Análisis
1	<b>Sistema Financiero</b>	Sistema Financiero Bancario “Mibanco”.
2	<b>Requisitos Básicos</b>	Copia RUC, copia de inscripción en la SUNARP, copia de Licencia Municipal de Funcionamiento, otros.
3	<b>Tasa de Interés</b>	Interés Mensual: 2.46%      Interés Anual: 29.59%
4	<b>Monto otorgado</b>	Monto: S/60,000
5	<b>Inversión del Financiamiento</b>	Capitales de Trabajo
6	<b>Plazo del Financiamiento</b>	Largo plazo: 36 meses

FACTOR RENTABILIDAD	Resultados de la Observación y Análisis
1	<b>Rentabilidad: Empresa Líquida</b> $\text{ROA} = \frac{\text{Beneficios netos}}{\text{Total activo}} = \frac{43,290.00}{88,600.00} = 48\%$ $\text{ROI} = \frac{(\text{Ingreso-costo})}{\text{Costo}} = \frac{75,700.00-26,800.00}{26,800.00} = 1.82 * 100 = 182\%$ $\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos líquidos}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{54,887.00}{19,810.00} = 2.77\%$
2	<b>Rentabilidad: Empresa Solvente</b> $\text{RS} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}} = \frac{88,600.00}{19,810.00} = 4.47\%$

**FUENTE:** Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Anexo n°19 :

## SÍNTESIS 3: ANÁLISIS COMPARATIVO

ANÁLISIS DE COMPARACIÓN DEL FACTOR FINANCIAMIENTO	O.E.N°1	O.E.N°2	O.E.N°3
SISTEMA FINANCIERO	Miranda 2019	Empresa de Caso	Si coinciden
TIPO DE FINANCIAMIENTO	Vega 2018	Empresa de Caso	Si coinciden
PLAZO DE FINANCIAMIENTO	Vallejo 2020	Empresa de Caso	No coinciden
TASA DE INTERÉS	Correa 2019	Empresa de Caso	Si coinciden
ANÁLISIS DE COMPARACIÓN DEL FACTOR RENTABILIDAD	O.E.N°1	O.E.N°2	O.E.N°3
RENTABILIDAD ANUAL	Villoslada 2020	Empresa de Caso	Si coinciden



**FUENTE:** Elaboración propia en base a la realización del análisis comparativo del O.E.1 y O.E.2.

## SÍNTESIS 4: PROPUESTA DE MEJORA

Anexo n°20 :

OPORTUNIDAD DE MEJORA	DESCRIPCIÓN	PROPUESTA DE MEJORA
NO EVALÚA INFORMACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA BANCARIO	La Empresa utiliza financiamiento externo, MI BANCO	PROPUESTA N° 1
INADECUADO USO DEL ESPACIO	La Empresa carece de espacios organizados	PROPUESTA N°2
FALTA DE MARKETING EMPRESARIAL	La Empresa no maneja las TICs	PROPUESTA N°3
NO APLICA ENCUESTAS DE SONDEO DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE	La Empresa aún no utiliza esta herramienta	PROPUESTA N°4

**FUENTE:** *Elaboración propia en base al análisis de la situación actual de la empresa de caso.*

