

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ:
CASO EMPRESA “ELCEGU IT E.I.R.L” - CHIMBOTE,
2021.**

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

AUTORA

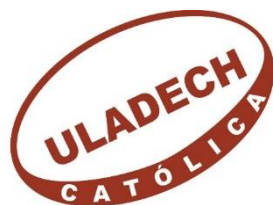
**ARIAS SOLANO, LUCERO CRISTELL
CODIGO ORCID: 0000-0002-4155-7644**

ASESORA

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

CHIMBOTE – PERÚ

2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ:
CASO EMPRESA “ELCEGU IT E.I.R.L” - CHIMBOTE,
2021.**

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

AUTORA

**ARIAS SOLANO, LUCERO CRISTELL
CODIGO ORCID: 0000-0002-4155-7644**

ASESORA

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

CHIMBOTE – PERÚ

2021

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L” – Chimbote, 2021.

2. Equipo de Trabajo

AUTORA

Arias Solano, Lucero Cristell

ORCID: 0000-0002-4155-7644

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller en Contabilidad,
Chimbote, Perú.

ASESORA

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

JURADO

Espejo Chacón Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemin, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yepez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7980

3. Hoja de Firma del Jurado y Asesora

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

Presidente

Mgtr. Baila Gemin, Juan Marco

Miembro

Mgtr. Yepez Pretel, Nidia Erlinda

Miembro

Mgtr. Manrique Plásido, Juana Maribel

Asesora

4. Agradecimiento

A DIOS

Por la protección divina en cada momento y librarme de riesgos inminentes; por brindarme la guía espiritual necesarios en momentos donde me sentía perdida.

A MIS ASESORES

Mgtr. Manrique Plácido Juana Maribel, por haber sido mi asesora durante el desarrollo del taller para conseguir mi Título Profesional, reafirmo el agradecimiento por ser quien me ayudó a mejorar y pulir lo que al inicio fue mi proyecto de investigación; gracias por el interés, tiempo y dedicación demostrada.

A MIS PADRES Y HERMANOS:

Por su apoyo emocional incondicional, por creer en mí, a mis padres quienes me inculcaron a que siempre se puede, por orientarme a crecer con dignidad y principios; a mis hermanos por ser mis compañeros de relajo durante el desarrollo de la investigación y no dejarme caer para seguir remando junto el mismo barco.

5. Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como Objetivo General Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.”- Chimbote. Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó el método descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó la técnica de entrevista personal y como instrumento las fichas bibliográficas, un cuestionario basado en doce preguntas cerradas con alternativas. Obteniendo como resultado Respecto al Objetivo Específico 1: Los autores investigados y citados (antecedentes) afirman que las micro y pequeñas empresas financian sus actividades en base fuentes de financiamiento de origen interno y/o externo, siendo algunos de estos tomados de ahorros propios, reinversión, y también por parte del Sistema Financiero No Bancario Formal (Cajas Municipales, Bancos, Microfinancieras, entre otros). Respecto al Objetivo Específico 2: La empresa estudiada “ELCEGU IT E.I.R.L.” fue creada con el propósito fundamental de cubrir necesidades económicas e incursionar en el ámbito empresarial. Optó por financiar la marcha de su empresa través de Entidades Financieras Bancarias, siendo éstas Scotiabank e Interbank; obtuvo créditos pagaderos en un largo plazo por montos de S/ 32,000 y S/ 11,000.00 respectivamente. El financiamiento fue invertido en bienes de capital, generando el incremento de ventas y rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeña empresa, sector comercio.

ABSTRACT

The present research work had as General Objective to describe the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of the commercial sector of Peru and of the company "ELCEGU IT E.I.R.L" - Chimbote. For the development of this research, the descriptive, bibliographic, documentary and case method was used. For the collection of information, the personal interview technique was used and the bibliographic records as an instrument, a questionnaire based on twelve closed questions with alternatives. Obtaining as a result Regarding Specific Objective 1: The authors investigated and cited (background) affirm that micro and small companies finance their activities based on sources of financing of internal and / or external origin, some of these being taken from their own savings, reinvestment, and also by the Formal Non-Banking Financial System (Municipal Savings Banks, Banks, Microfinance Institutions, among others). Regarding Specific Objective 2: The company studied "ELCEGU IT E.I.R.L." was created with the fundamental purpose of covering economic needs and entering the business world. He chose to finance the start-up of his company through Banking Financial Entities, these being Scotiabank and Interbank; obtained credits payable in a long term for amounts of S/ 32,000 and S/ 11,000.00 respectively. The financing was invested in capital goods, generating an increase in sales and profitability.

Keywords: Financing, micro and small business, commerce sector.

6. CONTENIDO

CARÁTULA1

CARÁTULA2

1.	Título de la tesis	3
2.	Equipo de Trabajo	4
3.	Hoja de Firma del Jurado y Asesora	5
4.	Agradecimiento	6
5.	Resumen	7
I.	Introducción	11
II.	Revisión de la Literatura	21
2.1	Antecedentes.....	21
2.1.1	Internacionales	21
2.1.2	Nacionales	23
2.1.3	Regionales	28
2.1.4	Locales.....	29
2.2	Bases teóricas	30
2.2.1	Teorías del Financiamiento.....	30
2.2.2	Sistema financiero.	56
2.2.3	Teoría de sobre la Rentabilidad	71
2.2.4	Teoría de la empresa.....	74
2.2.5	Teoría de las micro y pequeñas empresas.	80
2.2.6	Teorías de los sectores productivos.	87
2.2.7	Descripción del Caso en estudio: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L”:	88
2.3	Marco conceptual	90
2.3.1	Definición de financiamiento.....	90
2.3.2	Definición de rentabilidad.	90
2.3.3	Definición de empresa.	90
2.3.4	Definición de micro y pequeña empresa.	91
2.3.5	Definición de comercio.....	91
III.	Hipótesis:	92
IV.	Metodología.....	92
4.1	Diseño de la investigación:	92
4.2	Población y muestra.....	92

4.2.1	Población.....	92
4.2.2	Muestra.....	92
4.3	Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	93
4.3.1	Técnicas.....	93
4.3.2	Instrumentos.	93
4.4	Definición y Operacionalización de las variables.....	93
4.5	Plan de análisis	94
4.6	Matriz de consistencia.	95
4.7	Plan de análisis	95
4.8	Matriz de consistencia.....	95
4.9	Principios éticos	96
V.	Resultados	97
5.1	Resultados:.....	97
5.1.1	Resultado respecto al Objetivo Especifico 1:	97
5.1.2	Resultado del objetivo específico 2:.....	98
5.1.3	Resultado respecto al Objetivo Especifico 3:	103
5.2	Análisis de resultados.....	104
5.2.1	Respecto al objetivo específico 1.	104
5.2.2	Respecto al objetivo específico 2:	104
5.2.3	Respecto al objetivo específico 3:	105
VI.	Conclusiones	108
6.1	Respecto al objetivo específico 1	108
6.2	Respecto al objetivo específico 2	108
6.3	Respecto al objetivo específico 3	109
6.4	Respecto al objetivo general	110
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:.....	112
VII.	ANEXOS:	127
7.1	Anexo 1: Matriz de consistencia:.....	127
7.2	Anexo 2: Cuestionario aplicado	128
7.3	Anexo 3: Instrumento de recolección de datos.....	131
7.4	Anexo 4: Firma de consentimiento informado:	132
7.5	Anexo 5: Ficha RUC.....	133
7.6	Anexo 5: Reporte-Formulario 710 renta anual 2020	136

I. Introducción

Un negocio, independiente del sector en el que se desempeñe, con fines o sin fines de lucro, que inicia o que desea mantenerse activo en el ciclo empresarial y que carece de recursos financieros difícilmente se desarrollará en un mercado ya competitivo sea cual sea el sector productivo; para compensar este impedimento es necesario recurrir a alguna fuente de financiamiento, siendo éste el combustible para iniciar, continuar y/o levantar la marcha del negocio. Una empresa puede emplear distintas fuentes para obtener el recurso necesario, pudiendo optar además por más de una opción a la misma vez. Elegir el tipo y plazo de financiamiento dependerá de la capacidad de endeudamiento de la propia empresa, cuán solventes es el negocio o los propietarios de éste, el tiempo que se desea mantener la deuda, y el fin del recurso financiado.

La finalidad de la obtención de un financiamiento es, en la mayoría de los casos, la inversión; inversión que busca obtener beneficios conocidos como la añorada rentabilidad.

Sin embargo, ésta rentabilidad se ha visto tan disminuida, expuesta, arriesgada y desactivada debido a la pandemia mundial generada por el virus denominado “Covid-19” enfermedad que ataca el sistema respiratorio similar a un resfrío común con resultados muchas veces mortales. Cuando el virus fue reportado por primera vez por la OMS (Organización Mundial de la Salud) muchos no imaginaron que, meses después ésta enfermedad generaría el cierre de fronteras, confinamiento a nivel mundial, y el contagio de alrededor de 4,3 millones de personas, pereciendo cerca de 300.000 personas. **CNN Español, (2020).**

El primer caso de neumonía atípica fue detectado el 17 de noviembre del año 2019, siendo detectados en Wuhan, situada en el centro de la provincia de Hubei en

China, el día 11 de enero 2020 se anunció la primera muerte en Wuhan, posterior a ello, el día 21 se confirmaba que la neumonía atípica era transferible entre humanos, finalmente, el día 23 de enero la ciudad quedaba en cuarentena total. Sin embargo, el virus ya se había dispersado, siendo detectado en Filipinas en el mes de febrero, posteriormente en Hong Kong y sólo días después ubicado en Japón y Francia, sumando en sólo dos meses un total de mil fallecidos. **El Universal (2020).**

A pesar de lo golpeado que se ha visto el mundo como consecuencia de la pandemia desatada por el Covid-19 han surgido ciertas medidas de apoyo económicas y financieras para mantener en marcha el sector empresarial.

Para ahondar en el tema, se ha estudiado a nivel internacional que, la Unión Europea aspira que sus empresas sean más competitivas, promuevan la creación de empleo y el crecimiento económico para crear un entorno propicio para la actividad empresarial, especialmente para las pequeñas empresas y la industria manufacturera. En Europa existen 23 millones de pequeñas empresas, éstas representan el 99% del número total de empresas y brindan el 67% del empleo privado. **Unión Europea. Empresa e Industria (s.f.)**

Es por ello que, España posee políticas orientadas a la mejorara del entorno empresarial, promover un ambiente de emprendimiento y facilitar el acceso de las pequeñas empresas a la financiación y los mercados, con la finalidad de contribuir con el aumento del atractivo de Europa como lugar para la creación y desarrollo de empresas. Cuenta con un programa denominado Small Businees Act, que tiene como objetivos la reducción de cargas administrativas, considerable disminución en tiempos y costes para la creación de empresa, y junto a ello se ha mejorado el acceso a la

financiación para estas empresas en creación. **España. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.**

Entre los países que conforman la Unión Europea, el impacto del COVID-19 ha tenido diferentes huellas económicas. Los países sureños de este continente han sido los primeros en tener iniciales brotes de la enfermedad, además estos mismos países se ubican en una posición fiscal delicada para afrontar el impacto económico como consecuencia de las medidas sociales optadas por el gobierno. Para contrarrestar este temido impacto, la Comisión Europea expuso el Programa Next Generation EU, este programa busca impulsar el cese de la crisis económica provocada por el Covid-19; dentro de este programa se planteó el mecanismo de Facilidad de Recuperación y Resiliencia (FRR) que tiene como finalidad impulsar la salida de la crisis, el estímulo acordado es de 750 000 millones de euros para hacer frente, siendo la condición de los países que deseen acceder a los fondos del FRR mostrar y demostrar su Plan de Recuperación donde propongan las actuaciones en respuesta a la crisis, la manera de aumentar el crecimiento y estar alineadas con las prioridades de la Unión Europea.

KPMG España (2021).

En América Latina las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos, representan el 90%, inmersas desde actividades de comercio e incluso industria, en servicios; sea de salud o sistema financiero. Generan más del 50% de empleos y una cuarta parte del Producto Bruto Interno (PBI). A este sector económico empresarial se les considera como elemento crucial para el desarrollo. Las oportunidades de crecimiento que poseen se multiplican anualmente, sin embargo, de la misma forma que se desarrollan deben afrontar situaciones económicas y sociales para subsistir. Sin embargo, a pesar de la

importancia e impacto demostradas por la micro, pequeñas y medianas empresas latinoamericanas les afloran desafíos en ámbitos como la baja productividad, competitividad y eficiencia, y a nivel estructural poseen alto grado de informalidad tanto laboral como fiscal. A través de análisis social, se determina que el gran problema no se basa en el número de empresas, sino con el lento crecimiento y con la baja calidad de empleo que se genera; tal como señala Manuel Malaret, director corporativo de sectores productivos y financieros de CAF “Los países latinoamericanos deberían propiciar un contexto económico e institucional que fomente la innovación y ayude a fortalecer el capital humano, al tiempo que alienta la competencia y el aumento de la productividad. Cuando existe una sana competencia, las empresas tienden a explorar nuevos mercados de exportación, hecho que contribuye tanto a su mayor profesionalización y crecimiento como a su internacionalización”. **Banco de desarrollo de America Latina (2018).**

En Bolivia, según afirma **Quenellata (2019)**, se han creado 11,413 nuevas empresas, lo que representa un promedio de 54 unidades económicas al día, este fenómeno empresarial se debe a que las nuevas empresas son de organización familiar e incluso unipersonal, sumado a ello, se caracterizan además en que la mayoría de éstas no requieren de grandes estructuras, pero generan una base de ingresos sostenibles. Este país cuenta con instituciones de microfinanzas, que otorgan financiamiento a emprendedores y a las micro, pequeñas empresas formadas, las cuales han mostrado que existe capacidad de trabajar adecuadamente. Por ello, la cartera de Fondos Financieros Privados (FFP), se organizan como sociedades anónimas para la intermediación financiera, teniendo como objetivo principal la canalización de recursos para el financiamiento de las actividades de pequeños y microempresarios;

estableciendo límites de otorgamiento menores que los establecidos por los bancos. Los pequeños y microempresarios bolivianos cuentan además con el apoyo del Banco de Desarrollo Productivo (BPD) como iniciativa por parte del Estado para brindar apoyo a este sector empresarial. La banca tradicional no se hace de lado en el crecimiento de este sector, ya que constituyen la principal fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, quienes representan uno de los segmentos más importantes de su cartera. **Guzmán, T. (s. f.).**

En Argentina, alrededor de los años 2012 - 2015 sufrió un periodo de recesión, en este intervalo de tiempo se perdieron cerca de 8500 empresas, arraigando desempleo, disminución y carencia de liquidez en hogares argentinos, además de decrecimiento económico para el país. Para contrarrestar este periodo el Gobierno Argentino logró convertir en leyes dos normas que apoyan ampliamente a pequeñas y medianas empresas, siendo un punto clave para la normalización de la economía del país, además de impulsar la transformación productiva. Una de las normas convertidas a Ley fue el impuesto a la ganancia presunta, el cual se caracterizaba por la obligación al pago, aunque no se obtuvieran ganancias; se aplazó la liquidación mensual del Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual tiene actualmente un plazo de noventa días; la segunda norma convertida en ley fue La reducción de la carga tributaria, y como agregado se aumentaron los incentivos para invertir y muchas más posibilidades de acceder al crédito. Actualmente Argentina cuenta con recursos, vocación y la capacidad para poner en marcha el desarrollo productivo comenzando por las micro, pequeñas y medianas empresas quienes ahora cuentan con un marco sólido y fomentación para superar la transición y comenzar a crecer. **Cabrera (2016).**

En Uruguay, según cifras oficiales existen 110.818 empresas, y más del noventa por ciento son microempresas, debido a esta exuberante cantidad se ha desarrollado proyectos de apoyo a las micro y pequeñas empresas, como es el caso del Programa de Apoyo a la Competitividad y Promoción de Exportaciones de la Pequeña y Mediana Empresa (PACPYMES), que brinda asistencia técnica para mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. También se destaca el programa Uruguay Integra, el cual ha apoyado a numerosos proyectos en territorios uruguayos. Este programa se caracteriza por impulsar de forma directa o indirecta el desarrollo empresarial y productivo en numerosas localidades del interior del país uruguayo. Para el fomento de las micro y pequeñas empresas, se ejecutó el proyecto Fomento a la Actividad Empresarial Uruguaya (FAE), establecido para mejorar la situación de las micro y pequeñas empresas con orientación exportadora. **Ferraro (2011).**

En el Perú predominan las micro y pequeñas empresas (mypes), según las cifras de la Encuesta Nacional de Hogares, en el año 2020 las micro y pequeñas empresas representaron un 95% de las empresas peruanas, empleando un 26.6% de la Población Económicamente Activa, habiéndose registrado una caída de 21.2 puntos porcentuales con la PEA del año anterior. Las unidades de negocio mencionadas llegaron a registrar ventas anuales por S/ 60,489 millones, representando una disminución del 59.2% frente a lo reportado en el año 2019. Estas diferencias de resultados se explicarían por el cierre masivo de negocios, así como la demanda, como consecuencia de las medidas adoptadas para frenar el brote de la Covid-19 en nuestro país. **Comex Perú (2020).** El 05 de marzo del año 2020 se confirmó el primer caso importado de Covid-19, en un ciudadano con itinerario a España, Francia y República Checa. El 11 de marzo del

2020 la11 Organización Mundial de la Salud declaró la pandemia debido al elevado número de casos en 112 países fuera de China. **Organización Panamericana de la Salud (s. f.)**

A raíz de la declarada pandemia las micro y pequeñas empresas se han visto impactadas en gran medida por la crisis económica generada por la COVID-19 en 2020. Esta situación no solo invita a revisar el panorama que esta crisis dejó para las mypes, sino también cómo impactó en la generación de capacidades formales de los empresarios y en su competitividad.

En términos del tipo de actividad empresarial, las micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción de bienes siguen mostrando un mayor nivel de capacidad formal con relación al resto de rubros, seguidas por las mypes de sectores relacionados con el comercio y los servicios. Según las cifras estandarizadas, hasta 2016, las mypes dedicadas al comercio mostraron un nivel del índice por debajo del promedio nacional, situación que se revirtió al año siguiente. Por su lado, históricamente, las empresas del rubro producción se han encontrado por encima de la media nacional. Lo contrario sucede con las de servicios, que han estado por debajo de dicho umbral a lo largo de los años. Pese a dicha evolución, en 2020, las empresas de los tres rubros mencionados han reducido su ICF; así, las micro y pequeñas empresas de producción (-3.8%), servicios (-2.4%) y comercio (-1%) han visto reducidos sus incentivos para formalizarse. A pesar de los altos índices y grandes beneficios otorgados por las micro y pequeñas empresas, **Infante (2017)** sostiene que, no existe oportunidades reales para el acceso al financiamiento, considera que el financiamiento continúa siendo caro, con tasas de interés altas impactando en los resultados de utilidad, la desconfianza por parte de entidades del sector financiero, la petición de excesivas garantías y las pocas

opciones en el mercado financiero. Por otro lado, no existe inversión para el crecimiento, además de la falta de interés y carencia de inversión por parte del Estado Peruano hacia el crecimiento de la micro y pequeña empresa.

En el departamento de Áncash, las micro y pequeñas empresas también enfrentan dificultades para el financiamiento debido a la carencia de apoyo exclusivo para micro y pequeñas empresas por parte de entidades financieras; se considera, además, que las tasas de intereses que ofrece las instituciones financieras no se ajustan a una empresa que empieza a formarse en el campo empresarial aun demostrando un perfil progresista. Lo mismo ocurre para la micro o pequeña empresa que ya está posicionada en el mercado empresarial. Aunque se exprese que sí existen instituciones de microfinanzas mercado financiero para apoyo a micro y pequeños empresarios la realidad es que, estas no ofrecen una tasa de interés razonable para este sector, la desconfianza demostrada en las altas garantías y condiciones solicitadas para adquirir un financiamiento continúan aun presentes.

La situación financiera de las micro y pequeñas empresas de Chimbote no es indistinta a la situación ocurrida nivel nacional. Muchas micro y pequeñas empresas continúan en un estado paupérrimo y de baja capitalización debido principalmente a la falta de recursos externos para el crecimiento, como consiguiente el impacto o resultado negativo en la rentabilidad. Si bien es cierto que, en su mayoría, las micro y pequeñas empresas surgen para la generación de ingresos, a veces como única fuente, en otras como fuente adicional son estas mismas empresas quienes tienen problemas para obtener ingresos por fuentes externas retrasando de esta manera el crecimiento empresarial y frenando el fomento de nuevas oportunidades laborales. Este Distrito presenta crecimiento comercial en su mayoría sectores económicos establecimientos

como micro y pequeña del sector comercio; tal como es el caso de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.”, esta micro empresa se encuentra ubicada en Ancash - Santa – Chimbote; Se desconoce la fuente financiamiento para el inicio de sus operaciones, se desea conocer además si el caso en estudio accedió en algún momento al financiamiento externo, averiguar su preferente entre el sistema bancario y el no bancario, y si es que la entrevistada considera que existe en el mercado financiero una tasa preferente y razonable para los microempresarios y la rentabilidad obtenida por esta pequeña empresa. Por lo tanto, se desconocen las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Chimbote. Por las razones expuestas, se evidencia un vacío de conocimiento sobre el tema a tratar, sobre todo en el caso en estudio. Por lo expuesto, el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú?: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L” - Chimbote, 2021.** Para responder a la interrogante se planteó el siguiente Objetivo General: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L” - Chimbote, 2021. Para dar respuesta al Objetivo General se plantea los siguientes Objetivos Específicos:

1. Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2021.
2. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa en estudio empresa “ELCEGU IT E.I.R.L” - Chimbote, 2021.

3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.”.

La presente investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento, es decir, permitirá describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” – Chimbote, 2021.

Asimismo, se justifica además ya que, siendo Chimbote la zona geográfica donde se alberga alrededor de 9,095 micro y pequeñas empresas éstas continúan hasta el día de hoy con dificultad de acceso al financiamiento otorgados por terceros. Es por ello que se pretende conocer a cerca de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, principalmente dentro del sector comercio y en exclusividad del caso en estudio.

La investigación servirá además como antecedente para estudios posteriores a ser realizados por estudiantes de nuestra universidad en otros ámbitos geográficos.

Además de ello, su elaboración, presentación, sustentación y posterior aprobación me permitirá obtener el Título Profesional de Contador Público; lo que a su vez, permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, y la Escuela Profesional de Contabilidad, cumplan con los estándares de calidad que establece la Nueva Ley Universitaria, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de un trabajo de investigación (tesis). Siendo ésta la principal justificación.

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó el método descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó la técnica de entrevista personal y como instrumento las fichas bibliográficas, un cuestionario basado en doce preguntas cerradas con alternativas. Obteniendo como resultado Respecto al Objetivo Específico 1: Los autores investigados y citados (antecedentes) afirman que las micro y pequeñas empresas financian sus actividades en base fuentes de financiamiento de origen interno y/o externo, siendo algunos de estos tomados de ahorros propios, reinversión, y también por parte del Sistema Financiero No Bancario Formal (Cajas Municipales, Bancos, Microfinancieras, entre otros). Respecto al Objetivo Específico 2: La empresa estudiada “ELCEGU IT E.I.R.L.” fue creada con el propósito fundamental de cubrir necesidades económicas e incursionar en el ámbito empresarial. Optó por financiar la marcha de su empresa través de Entidades Financieras Bancarias, siendo éstas Scotiabank e Interbank; obtuvo créditos pagaderos en un largo plazo por montos de S/ 32,000 y S/ 11,000.00 respectivamente. El financiamiento fue invertido en bienes de capital, generando el incremento de ventas y rentabilidad.

II. Revisión de la Literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por un investigador en cualquier ciudad de País exceptuando Perú. Considerando aspectos relacionados a las variables y

unidades de análisis en nuestro estudio; revisando la literatura internacional se han hallado los siguientes trabajos de investigación.

Bustos & Pugliese (2016) En su Trabajo Final de Grado denominado “Financiamiento de pymes y sus dificultades de acceso-Argentina”. La investigación se realizó bajo la metodología de revisión bibliográfica, para realizar el recojo de información utilizo un cuestionario relacionado a temas de acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, donde se propusieron realizar un análisis del sector de pequeñas y medianas empresas en Argentina y sus posibilidades de acceso al crédito como motor para el crecimiento de este segmento. Bustos & Pugliese obtuvieron como resultados que más de la mayoría de pequeñas y medianas empresas encuestadas obtienen financiamiento bancario, así como también se financian a través de la reinversión de utilidades siendo utilizados en capital de trabajo, detalles como pago de nóminas, pago de compromisos por compras de materia, pagos a proveedores, así como también para la compra de maquinaria.

Bustos (2017). En su tesis para optar por al grado de ingeniero comercial con mención en administración denominada “Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por CDN. Chile” su tesis fue desarrollada a través de un análisis descriptivo amparado en una metodología cualitativa, aplicando un cuestionario sobre la caracterización del financiamiento. Donde obtuvo como resultados que más de la mitad de los negocios estudiados financian la marcha del negocio a través de recursos propios la siguiente alternativa atractiva son los créditos bancarios y comerciales.

(Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan) En su trabajo de investigación denominado “Financiamiento de pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda” Argentina, donde tuvo como objetivo entender los motivos por los cuales las pequeñas y medianas empresas en Argentina presentan dificultades para acceder al crédito público y privado, en cuanto a la metodología, el tipo de investigación es cualitativa y cuantitativa. Obtuvo como conclusión que las empresas Pymes que no cuentan con garantías no tienen acceso al crédito bancario. Esto es una gran limitante ya que muchas empresas alquilan inmuebles para desarrollar su actividad, por lo que no pueden hipotecar bienes ni brindarlos en garantía.

2.1.2 Nacionales

Como Antecedentes Nacionales se comprende a todo trabajo de investigación realizado por investigadores de cualquier ciudad dentro de Perú, exceptuando a la región Ancash, a cerca de aspectos relacionados con la variable y unidad de nuestro estudio. Asimismo, revisando la literatura a nivel nacional se ha encontrado los siguientes trabajos de investigación.

Aguilar y Cano (2017) en su tesis para optar por el título profesional de Contador Público, desarrollo el tema “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de la provincia de Huancayo” se realizó un estudio de campo a través de una encuesta aplicada con una metodología cualitativa, bibliográfico, donde llegaron a la conclusión siguiente: Las fuentes de financiamiento incrementan la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, ya que permiten a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar

el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa y plazo, entre otras. Sobre la banca, afirman que, una microempresa no puede acceder a los servicios de una fuente bancaria por no satisfacer sus requerimientos, por lo que necesitan recurrir al sistema no bancario formal.

Días (2016) En su tesis para optar el título de Contador Público, denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías en el Perú”. Díaz plantea como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú. Presenta una metodología cualitativo, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. No se aplica muestra debido a la naturaleza de la metodología. Las técnicas e instrumentos utilizados fueron la revisión y fichas bibliográficas, entrevista-cuestionario. En la investigación realizada se determinó que el negocio estudiado financió su capital de trabajo y activos fijos a través de préstamos a Cajas Municipales y al Banco Financiero, quienes brindaron mayor apoyo al microempresario, otorgándoles facilidad en trámites y requisitos. Determinó además que el interés por el crédito otorgado por parte de la Caja Municipal de Sullana fue relativamente barato, (siendo un 16%) por poseer buen perfil crediticio a comparación con otras entidades del sector. Aprovecharon dicho financiamiento como fuente de capital de trabajo, ampliación a un nuevo local, adquisición de activos fijos mejorando el crecimiento microempresarial, ingresos y ventas.

Millones (2020) En su trabajo de investigación denominado “Rentabilidad de la empresa Big Bag Perú SAC., La victoria”, donde presentó

como objetivo principal: Analizar la rentabilidad de la empresa Big Bag SAC, con un tipo de investigación descriptiva, con diseño no experimental, y manejándose bajo la técnica del análisis documental. Obtuvo como conclusión que, el análisis de la rentabilidad de la empresa Big Bag Perú S.A.C., la Victoria, a pesar que se tiene un mejor un beneficio en el año 2018, se puede describir que, presenta deficiencias en la rentabilidad, debido que se tiene un alto nivel de inversión en los costos de ventas, siendo necesario una verificación detallada que permita disminuir ese costo para obtener mejores resultados para la organización.

Inga (2017) En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2016 – 2017” en el que tuvo como objetivo específico describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del ámbito en estudio, cuyo nivel de investigación fue descriptivo obtuvo como resultado que el 50% de las micro y pequeñas empresas en estudio obtuvieron financiamiento de entidades bancarias, siendo de preferencia el Banco de Crédito del Perú, debido a que éstas entidades otorgan mayores facilidades al momento de solicitar el crédito, los fondos financiados fueron invertidos en el capital de trabajo.

Hernández (2018) En su tesis para optar el título profesional de Contador Público denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “abarrotes Richard” de Imperial - Cañete, 2015.” Quien presentó como

objetivo Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2015. Basándose en el diseño de investigación no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso obtuvo como conclusión que, las micro y pequeñas empresas en general y el caso estudiado obtuvieron financiamiento por parte de fuentes internas (recursos propios) y también de fuentes externas (provenientes de terceros) siendo fundamentalmente del sistema no bancario.

Tello (2014) En su tesis denominada “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo” para optar por el título de Contador Público, quien tuvo como objetivo general determinar el grado de financiamiento en el Capital de Trabajo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del distrito de Pacasmayo para contribuir al crecimiento y desarrollo. Siendo utilizadas las técnicas de observación, entrevistas, tablas y análisis documentario para obtener resultados. Los resultados obtenidos fueron los siguientes: El 60% de los negocios estudiados han solicitado crédito externo bancario y no bancario, mientras que el 40% restante han obtenido financiamiento por otra fuente. Del 60% que recurrió a créditos externos, el 45% de estas recurrieron a créditos por parte de instituciones bancarias, y el 49% a instituciones no bancarias. Presentó además que los obstáculos para acceder al financiamiento de las Mypes desde el punto de vista de la demanda se encuentran en el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, la petición de excesivas garantías y los plazos muy

cortos. Por último, uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades no bancarias como las Caja Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Financieras, las que otorgan créditos a las Mypes con mejores políticas de financiamiento.

Kong y Moreno (2014) En su trabajo de investigación denominado “Influencia de las fuentes en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el Periodo 2010-2012” Chiclayo, donde tuvo como objetivo evaluar las fuentes de financiamiento relacionadas a las micro y pequeñas empresas de los diversos sectores del Distrito de San José (Chiclayo) durante el periodo 2010-2012, apoyándose en encuestas y entrevistas, de las cuales obtuvo como resultado que la mayor parte de emprendedores prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad, tal es el caso de Mi Banco, debido a que en el Mercado Microfinanciero es una de las empresas que simplifica las barreras crediticias (documentación), del mismo modo las entidades microfinancieras están ingresando para tratar de abarcar la demanda de las microempresas; otra fuente también preferida por los encuestados es el ahorro personal, el cual fue representado por un 23% de elección.

García (2015) En su investigación denominada “La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector producción de muebles en la región de Ayacucho-2014” Ayacucho, donde tuvo como objetivo determinar en qué medida la falta de organización y

financiamiento influye en el logro de la competitividad de las micro y pequeñas empresas en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho, cuya metodología fue de tipo documental, bibliográfica y de caso, llega a la siguiente conclusión: El 80% de los encuestados considera que sí es importante el financiamiento para las micro y pequeñas empresas, lo que conlleva a entender que los empresarios se enfocan en aquellos aspectos y que recurren en ocasiones al financiamiento como estrategia para lograr el desarrollo de su micro o pequeña empresa, teniendo como resultado un posible buen rendimiento y desarrollo de las mismas.

2.1.3 Regionales

Posteriormente, revisando la literatura a nivel regional se ha encontrado el siguiente trabajo de investigación:

Narciso (2018) En su tesis para optar el título profesional de Contador Público denominada “Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017”. Quien planteó como objetivo específico describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros Huaraz-Caraz, 2017. Se desarrolló un tipo de investigación cuantitativo, de nivel descriptivo simple-no experimental-transversal. Narciso en su investigación reveló que; más de la mitad de las micro y pequeñas empresas financiaron su empresa con las entidades bancarias porque les brindaron mayores facilidades, la mayoría de MYPE usaron el crédito para la compra de vehículos.

Gonzáles (2014) En su investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014” Huaráz. Cuyo objetivo específico fue describir las principales características del financiamiento (créditos) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro de venta de productos de limpieza, periodo 2014, teniendo como metodología la investigación cuantitativa y de nivel descriptivo; Gonzáles concluyó que: 14 de las 23 empresas encuestadas, es decir el 61% del total, recibieron financiamiento externo para llevar adelante su negocio, en cuanto al tipo de entidad bancaria, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias, las más requerida fue Financiera Edifycar, actualmente Mibanco.

2.1.4 Locales

Finalmente, revisando la literatura a nivel local se ha encontrado los siguientes trabajos de investigación:

León (2012) En su tesis de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de la micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices del distrito de Chimbote, 2012. Chimbote, tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de repuestos automotrices del distrito de Chimbote, año 2012, cuya metodología fue descriptiva llego a la siguiente conclusión: El resultado indica que los

empresarios prefieren utilizar sus propios recursos financieros para financiar sus actividades. Es posible que este comportamiento de los empresarios estudiados se deba a que el financiamiento de terceros es caro y muy engorroso de acceder, por las excesivas garantías solicitadas.

Espinoza (2016) En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2016” en donde tuvo como objetivo describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014”, según la metodología cuantitativa-descriptiva, amparándose bajo el método de entrevista y aplicación de un cuestionario, donde obtuvo como resultado que el 70% de las micro y pequeñas empresas estudiadas afirman que obtuvieron financiamiento de terceros, conocidas como entidades no bancarias, debido a que otorgan mayor facilidad para obtener crédito, habiendo destinado este financiamiento para el capital de trabajo.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del Financiamiento.

2.2.1.1 La teoría tradicional de la estructura financiera.

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia

entre la posición “RE” (Resultado Bruto) y “RN” (Resultado Neto). Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. **Reyes, Cotelo, Gutiérrez (s. f.)**

La posición del resultado de explotación “RE” y del resultado neto “RN”

La estructura financiera se relaciona con el valor de la empresa. En cuanto a la forma de analizar este aspecto, existen dos posiciones extremas. La posición del resultado neto “RN”, y la posición del resultado bruto o de explotación “RE” (Suárez, 1993). **Citado en Reyes, Cotelo, Gutiérrez (s. f.)**
(...) Reyes et al. (s. f.).

La posición “RN” plantea que cuanto más se endeude la empresa, mayor será su valor de mercado, y lograría maximizar su valor con una estructura financiera formada en su totalidad por deuda, lo cual es irreal porque las empresas necesitan un mínimo de recursos propios por razones funcionales y además al carecer de neto patrimonial los acreedores no estarían dispuestos a conceder crédito, por lo tanto, es más teórica que práctica. Para la posición “RE”, no existe una estructura financiera óptima, ya que toda composición del pasivo es igualmente válida y conduce a los mismos resultados, por lo tanto, las decisiones de financiación son totalmente irrelevantes. Las economías que se conseguirían al financiarse con deuda, de costo inferior al de capitales

propios, se desvanecen porque al aumentar el riesgo financiero los accionistas exigirían una mayor rentabilidad sobre sus acciones. **Reyes, Cotelo, Gutiérrez (s. f.) (...)** **Reyes et al. (s. f.)**.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

Proposición I: Brealey y Myers (1993), afirman que: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993), plantean lo siguiente: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003), plantea que: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. **Reyes, Cotelo, Gutiérrez (s. f.) (...)** Reyes et al. (s. f.).

2.2.1.2 Teorías actuales sobre estructura financiera.

Teoría de Jerarquización

Según Donaldson (1961). “La teoría basa su argumento en los costos de información asimétrica, derivados de la información privada que manejan internamente los gestores de la empresa acerca de los rendimientos esperados de los proyectos de inversión que se van a emprender.”. Si los proyectos pretenden llevarse a cabo con ampliación de capital, los potenciales inversores actuarán descontando el precio de las acciones, al pensar que están sobrevaloradas, pues de tratarse de proyectos que incrementan valor, lo natural habría sido reservar la ganancia para los accionistas existentes en vez de diluirla. “Los directivos, anticipándose a este temor, podrían renunciar a llevar a cabo los proyectos, produciéndose un serio problema de subinversión.”.

Citado por Pulido, Lorenzo, Alarcón (s. f.)

2.2.1.3 Teoría Jerarquía de Preferencia Financiera.

Según Pecking Order (s. f.) establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que

determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. **Pulido et al. (s. f.).**

2.2.1.4 Formas de financiamiento.

Existen diversas formas para obtener recursos financieros, a continuación, se detallan:

- a) **Ahorros personales:** Muchos de los emprendedores han iniciado sus primeras operaciones con ahorros generados en un lapso de su tiempo de vida, liquidación por cese de labores, solvencia obtenida a través de herencias, indemnizaciones.
- b) **Los amigos y parientes:** Esta forma para financiarse es usualmente conveniente para el empresario a surgir, en algunos de los casos no son solicitadas las garantías, no aplican intereses, y en caso que se aplique son a tasas muy bajas.
- c) **Juntas:** Es una manera de ahorro personal, pero se posee el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) un monto establecido al inicio del pacto dentro de un grupo conformado. Cada integrante recibe el monto acumulado por cada aportante de manera rotatoria.
- d) **Bancos y Cooperativas:** Suele ser la más común para el financiamiento. Se requiere presentar y aprobar los requisitos

solicitados por las entidades financieras y pasar por una calificación de riesgo. Se aplica tasa de interés, inclusive seguros.

- e) **Pagaré:** Es un instrumento negociable, derivado de las ventas de mercancía, prestamos en efectivo o de la conversión de alguna cuenta corriente. Consignan intereses y el pago debe ser a la fecha de vencimiento establecido en el mismo documento.
- f) **Crédito comercial:** Esta forma de financiamiento es de las más usadas y una forma de usar los pasivos de manera inteligente, son créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa, se permite a la empresa tomar posesión sobre la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado. Resulta ser el medio más equilibrado y a su vez el menos costo para obtener recursos.
- g) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Es el uso del inventario como garantía para algún préstamo. Se le otorga al acreedor el permiso de tomar posesión de la garantía en caso de incumplimiento de la obligación de pago.
- h) **Empresas de capital de inversión:** Suelen prestar apoyo financiero a las empresas que están en vías de crecimiento y/o expansión a cambio de algún interés parcial en el negocio o a cambio de acciones.
- i) **Factoring:** Esta fuente para financiarse permite cobrar por anticipado los comprobantes de pago emitidas a los clientes. La institución financiera hace el pago descontando una comisión y luego cobra el monto integro de lo facturado al cliente de la empresa.

- j) Organizaciones no Gubernamentales (ONG):** Son asociaciones que no poseen fines de lucro y que consiguen fondos del exterior para inyectarlos en emprendimientos con fines sociales.

2.2.1.5 Financiamiento según su origen.

López (s. f.) detalla dos orígenes, en los que relata el proveniente de origen interno o autofinanciamiento y el Financiamiento de origen externo.

a) Autofinanciamiento:

Es una forma de financiar los proyectos que se caracteriza por el uso exclusivo de recursos propios de la empresa o dueños de ésta, sin requerir préstamos o créditos de fuentes externas. suele proceder de los beneficios que se han conseguido, pero no se han repartido.

Ventajas: Una de las principales ventajas de la financiación propia es la autonomía, la no injerencia de opiniones de opiniones externas a la empresa que puedan interferir en el proceso de toma de decisiones. Asimismo, otro de los beneficios de la autofinanciación es que exige menos trámites legales, por lo que suele más inmediata. Y, además es más barata puesto que no necesitas pagar intereses. Igualmente, no necesita avales ni garantías y también evita riesgos empresariales por falta de solvencia. Si optamos por la autofinanciación o financiación interna, recurriremos a los recursos propios. La empresa gozará de mayor independencia al no depender de capitales ajenos, sin embargo, sus inversiones serán mucho más limitadas. Por otra parte, la autofinanciación permitirá que la empresa evite pagar los onerosos intereses que generan las deudas con terceros. Recurrir a este tipo de financiación suele ser sinónimo de independencia y solvencia

financiera y genera una subida en el valor contable de las acciones que puede motivar a nuevos accionistas a invertir en las acciones de la empresa. **(Montero, 2017)**. Se tiene como fuentes en este tipo de financiamiento, lo siguiente:

- Aporte de los socios: Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social), o mediante nuevas aportaciones al capital (aumento de capital social).
- Utilidades reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que durante los primeros años o meses no repartirán dividendos para que puedan ser invertidos en la organización mediante adquisiciones o construcciones.
- Depreciaciones y amortizaciones: Mediante estas operaciones las empresas recuperan el costo de la inversión, ya que las provisiones son aplicadas directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo de esta manera las utilidades, por lo tanto, no existe salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- Venta de activos: Venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso propiedad del ente empresarial, socio o socio para cubrir necesidades financieras. **(Alcántara, s. f)**

La desventaja del autofinanciamiento radica en la afectación directa a la solvencia de los accionistas, que dejan de percibir dividendos. En este sentido, destaca el riesgo de llevar a cabo inversiones poco rentables,

porque al tratarse de una cuestión interna todo se examina con menor exhaustividad. Otra dificultad que podría afectar a la compañía es que la empresa se quede con recursos propios para poder afrontar sus necesidades diarias a corto plazo.

Otro de los problemas de la financiación propia es el coste de oportunidad implícito que conlleva, ya que siempre se podría haber realizado otra acción con ese dinero. Además, la falta de opinión de un agente externo que estudie y valore si la utilización de ese capital puede ser rentable o no. **(Montero, 2017)**

b) Financiamiento externo:

El financiamiento externo engloba a todos aquellos recursos financieros que la empresa obtiene de su entorno para financiar sus proyectos y su actividad. **(Vieira y Palomo, s. f.)**

Montero (2017) Señala que, el financiamiento externo genera apalancamiento financiero, que a su vez supone una vía para mejorar los recursos propios. Además, la financiación externa reduce los riesgos para el patrimonio personal, minimizándolos al máximo, sobre todo si tu empresa tiene la forma jurídica de sociedad anónima o sociedad limitada. Se tendrá que hacer una planificación que será de gran utilidad para la empresa, pues cuanto más estudiado y desarrollado esté el plan de negocio menos más se reducen la incertidumbre y el riesgo y más apoyos encontrarás en el camino hacia la viabilidad. Finalmente, otro aspecto muy positivo que se produce cuando la empresa recurre a la financiación externa es el contraste de ideas con el exterior hará que tu empresa cuente con una

apreciable valoración objetiva de un entorno con profesional con el que criterio adecuado.

Por otro lado, señala como desventaja: La empresa cede parte de su independencia a la hora de tomar decisiones a los nuevos inversores. Muchas veces se puede producir un estancamiento en el proceso de toma de decisiones si no está establecido claramente un mecanismo de actuación para este supuesto. Esta situación podría provocar un desaprovechamiento de recursos y oportunidades en la empresa.

Otro de los inconvenientes es que debes pagar intereses por los créditos y préstamos, debiendo devolver la cantidad empleada en un tiempo determinado en el que puede ser que aún no hayas comenzado a generar capital para invertir en la devolución, y esto puede acarrear problemas legales extremos. La necesidad de atender a unos determinados procedimientos técnicos y legales retrasa la puesta en funcionamiento del nuevo proyecto, pudiendo incluso darse un retraso que perjudique la idoneidad del momento de activación y ponga en riesgo la viabilidad del mismo. Con todo, pese al desahogo inicial que supone el uso de fuentes de financiación externa, hay que tener en cuenta los costes de los que suele acompañarse. (Montero, 2017).

2.2.1.6 Fuentes de financiamiento según su plazo.







Franklin (2018), menciona que las fuentes de financiamiento pueden ser clasificadas como de corto o largo plazo, esta clasificación hace referencia al tiempo de duración del contrato pactado para devolver el dinero financiado, más intereses compensatorios, más comisiones a la o las entidades

financieras. Las empresas e individuos usan fuentes de financiamiento de corto y largo plazo para obtener capital para mejoras y cumplir con obligaciones financieras. Esta clasificación posee diferencias que las hacen distintas entre sí, la distinción se aplica en:

- **Duración:** El financiamiento a corto plazo se regulan dentro del período de un año a tres como máximo, mientras que, a largo plazo se consideran aquellos tipos de financiamiento en los que el tiempo a cancelar superan los cinco años, tales como las hipotecas, las que típicamente poseen una duración de entre 15 y 30 años.
- **Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA):** La TCEA incluye todo lo que cuesta el crédito; los componentes fundamentales son: la tasa de interés anual (TEA), las comisiones y los gastos. **Diario Gestión (2018).**
- **Tasa efectiva anual:** Es el costo o valor de interés esperado bajo un plazo base de un año.

Se muestra a continuación según las Superintendencia de Banca y Seguros la TEA y TCEA de las principales instituciones financieras de la localidad, tomando como ejemplo un préstamo capital de trabajo por S/ 10,000.00 en 9 meses:

PRÉSTAMO CAPITAL DE TRABAJO POR S/. 10 000 A 9 MESES

Empresas	Tasa de interés Efectiva Anual (TEA) (%)		Seguros Obligatorios (% mensual)	Cargos mensuales (monto mensual en S/.) ^{a/}	Cargos por única vez (S/.) ^{b/}	Tasa de Costo efectivo anual y Cuota referencial mensual (TCEA en % y monto en S/.) ^{c/}				Tasa Moratoria (% anual)	
	Mínima	Máxima				TCEA Mínima	Cuota Mínima	TCEA Máxima	Cuota Máxima		
Banca Múltiple											
BANCO DE CREDITO	25.00	60.00		0.075% ^{1/}	10 ^{2/}	-	28.61 ^{3/}	1234.08 ^{4/}	64.34 ^{5/}	1363.10 ^{6/}	-
BANCO PICHINCHA	14.45	100.00		0.083% ^{8/}	No aplica	No aplica	18.04	1191.15	105.33	1487.72	No aplica
 BBVA	0.00	55.00		0.035 ^{9/}	8.5	0.00	0.00	0.00	63.36	1346.18	-
 INTERBANK	30.00	55.00		0.049% ó 0.091% ^{10/}	-	-	30.78	1240.50	56.83	1334.00	80.00
 MIBANCO	14.98 ^{11/}	90.12 ^{12/}		0.6346 ^{13/}	0.00	63.87 ^{14/}	16.75	1186.45	93.23	1457.05	194.46 ^{15/}
Empresas Financieras											
 COMPARTAMOS FINANCIE	20.13 ^{16/}	94.27 ^{17/}		0.07% ^{18/}	-	-	20.84	1203.00	95.38	1462.00	-
 CREDISCOTIA	22.00	90.00		0.098 ^{19/}	-	-	23.42	1215.80	92.13	1459.60	-
FINANC. CREDINKA	40.00	99.00	Seguro Por un titular será 1.1¿ (por mil) hasta 19,999 soles y 0.95¿ (por mil) de 20,000 soles a más; y por ambos titular y cónyuge (seguro mancomunado) será 1.4¿ (por mil) hasta 19,999 soles y 1.25¿ (por mil) de 20,000 soles a más	-	-	-	41.78	1284.27	101.45	1477.17	-
 FINANCIERA CONFIANZA	51.11	81.65		0.0914; 0.1183 ^{21/}	-	-	52.72	1323.61	84.12	1425.01	140.85 ^{22/}

Fuente: Superintendencia de Banca y seguros, 2020

NOTAS	
-	Información referencial registrada por las empresas sobre la base de sus tarifarios.
a/	Comisiones o gastos cobrados mensualmente al cliente.
b/	Comisiones o gastos cobrados por única vez para el otorgamiento del préstamo.
c/	La TCEA expresa el costo real del crédito, tomando en cuenta las cuotas que involucran el principal, intereses, comisiones y gastos, que de acuerdo a lo pactado serán trasladados al cliente, incluidos los seguros en los casos que se trate de créditos de consumo y/o hipotecarios para vivienda. Se calcula de acuerdo al procedimiento establecido en la Res. SBS N° 8181-2012. No se incluirán en este cálculo aquellos pagos por servicios provistos por terceros que directamente sean pagados por el cliente, ni los tributos que resulten aplicables.
1/	Corresponde al seguro de desgravamen individual
2/	Comisión por Envío Físico de Estado de Cuenta. Esta puede ser exonerada si el cliente opta por envío virtual
3/	Se considera el cobro de comisión por Envío Físico de Estado de Cuenta. Esta TCEA puede variar si el cliente opta por la opción de Envío Virtual
4/	Se considera el cobro de comisión por Envío Físico de Estado de Cuenta. Esta cuota puede variar si el cliente opta por la opción de Envío Virtual
5/	Se considera el cobro de comisión por Envío Físico de Estado de Cuenta. Esta TCEA puede variar si el cliente opta por la opción de Envío Virtual
6/	Se considera el cobro de comisión por Envío Físico de Estado de Cuenta. Esta cuota puede variar si el cliente opta por la opción de Envío Virtual
7/	6.5% sobre el valor total de la cuota (Min S/25 y Max S/200)Aplica solo en caso de atraso en el pago de la cuota del crédito. Se cobra solo una vez por cada cuota atrasada, el primer día de atraso.
8/	0.083% Seguro de Desgravamen + 0.07% Seguro Multiriesgo. Ambas aplican sobre monto desembolsado.
9/	Sólo aplica para personas naturales con negocio.
10/	Se cobrará de acuerdo al tipo de seguro de desgravamen: 0.049% para seguro individual y 0.091% para seguro mancomunado. Para importes superiores a US\$ 15,000 o su equivalente en Nuevos Soles, se cobrará un gasto por Seguro del Bien de 3.5 por mil anual para Garantías Hipotecarias.
11/	Tasa correspondiente al producto Credito Capital de Trabajo
12/	Tasa correspondiente al producto Credito Capital de Trabajo
13/	Seguro Desgravamen calculado en función del plazo del préstamo, Un solo pago sobre el monto del desembolso.
14/	Seguro de Desgravamen. Se realiza el cobro en el momento del desembolso. El importe total se calcula en función del plazo del préstamo por la tasa correspondiente.
15/	Tasa aplicable para créditos desembolsados hasta el 10 de marzo de 2017.
16/	La TEA se asigna en función del monto y plazo y varía según la región donde se realiza la operación, siendo la tasa mínima a nivel nacional de 20.13
17/	La TEA se asigna en función del monto y plazo y varía según la región donde se realiza la operación, siendo la tasa máxima a nivel nacional de 94.27
18/	Prima mínima S/ 1.00
19/	Seguro de Desgravamen Individual
20/	Las penalidades varían de acuerdo al monto de préstamo otorgado y los días de atraso que mantenga el cliente.
21/	Aplicado sobre el saldo capital. Seguro de Desgravamen Individual: 0.0914%. Seguro de Desgravamen Conyugal: 0.1183%
22/	Aplica solo para créditos vigentes y desembolsados hasta el 04 de mayo del 2015. Este concepto no es aplicable para los créditos desembolsados después de la fecha mencionada.

Fuente: Superintendencia de Banca y seguros, 2020.

- **Tipos:** Las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo varían en el tipo de instrumento. Las de corto plazo incluyen ejemplos como cuentas a pagar, arrendamientos, préstamos comerciales a corto plazo, adelantos en efectivo de clientes, coberturas bancarias de sobregiros y préstamos o descuentos de cuentas a cobrar. Las de largo plazo incluyen ejemplos como acciones, bonos, préstamos comerciales a largo plazo, resultados no asignados, arrendamientos operativos y financieros y capital de riesgo.

Fuentes de financiamiento aplicados a corto plazo

La mayoría de fuentes de financiamiento a corto plazo se establecen durante el periodo de un año, por consiguiente, el costo del dinero prestado es menor. Dentro de las fuentes de financiamiento aplicados a corto plazo se dividen en fuentes de origen interno y externo:

a) Financiamiento externo a corto plazo:

- **Cuentas por pagar o créditos comerciales:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Préstamos bancarios:** Es una fuente de financiamiento que las empresas obtienen a través de los bancos, con los cuales establecen relaciones funcionales. los préstamos a corto plazo se clasifican de dos maneras: no garantizados y garantizados. Si las necesidades de financiamiento de la empresa exceden el monto que el funcionario del banco considere prudente sobre una base no garantizada, se requerirá de alguna forma de garantía colateral (acciones o bonos negociables, terreno o edificios, maquinarias y equipos, cuentas por cobrar e inventarios). En la actualidad casi la totalidad

de los préstamos bancarios son garantizados. Según **Hernández (2018)**

Comprende tres distinciones de préstamos bancarios a corto plazo:

- **Préstamos con garantía personal:** Es aquél en el que el prestatario responde con el conjunto de su patrimonio (bienes y derechos), presente y futuro, de manera general, sin que ningún bien concreto quede afecto o sujeto al pago del préstamo de forma especial.
 - **Préstamos con garantía real:** Estos préstamos son otorgados con garantía de valores, mercancías con imposición a plazo fijo, inmuebles, maquinarias; Se fundamenta en el valor de la prenda del objeto de garantía sin perjuicio de considerar la solvencia de la empresa a quien se le otorga el préstamo.
 - **Préstamo de Campaña:** Este tipo de préstamos son otorgados según la actividad estacional, por ejemplo, las otorgadas a empresas del sector agrícola, quienes suelen solicitar financiamiento a inicio de sus operaciones para actividades de preparación de terreno y siembra, y cumplen con la obligación de devolver el monto prestado más intereses a la etapa final de la explotación agrícola, habiendo sido pactado el acuerdo entre prestatario y la entidad financiera.
- **Crédito bancario:** Es un voto de confianza entre cliente y entidad financiera, siendo el cliente quien obtiene el dinero a cierta tasa de interés pagaderas a un plazo acordado. La entidad financiera mediante operaciones pasivas capta dinero de otros clientes e inyectan a prestatarios con la finalidad de que el dinero prestado retorne con tasas más altas de las ofrecidas a los dueños de cuentas pasivas. El voto de confianza es otorgado evaluado a través de la solvencia que el posible

prestatario mantiene. Dentro del tipo de crédito bancario se determinan diversas formas, como se detalla a continuación:

- **Línea de crédito:** Otra alternativa de financiamiento, puede obtenerse en las empresas a través de las tarjetas de crédito que las entidades financieras colocan al servicio de los consumidores. Pueden promover sus ventas con créditos pagaderos al mes siguiente de acuerdo al periodo de facturación, ello puede ser utilizado por las empresas en la compra de activos y materiales como: equipos de oficina, de cómputo y de papelería para sus operaciones. Es recomendable no abusar del uso y cantidad de cuotas pagaderas de este medio de financiamiento ya que la tasa de interés es elevada, afectando de manera directa a la rentabilidad del negocio.
 - **Sobregiro bancario:** El sobregiro bancario hacer referencia a los pagos o desembolsos que realiza algún cuentahabiente excediendo el saldo disponible en cuenta corriente. Por ejemplo, cuando una entidad apertura una cuenta corriente a su favor lo hace con un determinado valor, valor que le harán frente al momento de emitir cheques; en caso que la emisión de cheques alcance el monto considerado en cuenta corriente, el banco puede hacer frente autorizando la emisión de cheques aun así se exceda el valor en cuenta corriente. Ese exceso cubierto por el banco es llamado Sobregiro bancario. (Gerencie.com, 2019)
- ✓ **Pagaré bancario:** Es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa de interés y un plazo de vencimiento específicos. **Hernández (2018).**

- **Pagarés:** Es un compromiso de pago incondicional dada por escrito, dirigida de una persona o entidad a otra persona, la cual se compromete a devolver cierta cantidad de dinero a una tasa específica a la orden y al portador.
- **Lease back:** Es también conocido como retroleasing, es una forma de financiamiento externa de largo plazo, donde una empresa transfiere activos de su propiedad a una institución financiera (vende algún bien a una entidad financiera) a través un contrato y la institución financiera otorga liquidez. La institución financiera cede los bienes muebles o inmuebles a la empresa en arrendamiento con opción de compra a ejecutar al final del contrato. Una de las principales ventajas de este financiamiento es la agilidad para conseguir liquidez la y poder cubrir necesidad de solvencia a corto plazo sin la necesidad de deshacerse radicalmente del bien, ya que se puede continuar haciendo uso de sus bienes a través de un contrato leasing con la misma entidad financiera. Otra de las ventajas es, el beneficio de poder considerar la cuota financiera como gasto deducible a beneficio de la empresa. **Gedesco (s. f.)**

b) Financiamiento interno a corto plazo

Mora (2016) detalla las siguientes fuentes de financiamiento interno a corto plazo:

- **El crédito de proveedores:** Las empresas grandes y exportadoras, obtienen condiciones de financiamiento más favorables que las alcanzadas por las empresas pequeñas, orientadas al mercado interno. Las últimas se ven

obligadas a financiar su expansión o sobrevivir con recursos propios y con crédito de proveedores. En numerosas ocasiones, resulta beneficioso, pues ambas partes resultan favorecidas.

- **Venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos:** Se considera una fuente muy efectiva para hacerse de recursos frescos. En adición a que, significa un financiamiento, incrementa la productividad de las empresas cuando se deshace de los bienes muebles o inmuebles no utilizados, y que podrían significar un gasto innecesario. Con independencia del tamaño de una empresa, una administración eficiente no ignorará esta opción de financiamiento al revisar sus activos y posibilidad de actualizarlos. Igualmente, si mantiene una infraestructura reducida, permite optimizar su productividad. Se recomienda al empresario, evitar la adquisición de activos que no sean los absolutamente indispensables para la operación del negocio, así como mantener la mente abierta a la compra de activos que, por su avance tecnológico, permiten reducir costos.
- **Arrendamiento de activos del fabricante:** Algunas empresas manufactureras o importadoras de productos (equipos de cómputo, maquinaria, de fotocopiado, de comunicación y equipos especializados), además de vender sus productos al contado y/o a plazos, ofrecen estos los mismos directamente a sus usuarios con una alternativa diferente: por el método de arrendamiento financiero. Es decir, en lugar de venderles el bien, se los rentan.
- **Patrocino, subsidios y apoyos de los proveedores:** Los patrocinios, dependiendo de la marca, pueden ser préstamos en dinero o en artículos promocionales que se obsequian en espacios que concentran gran público. Por

otro lado, existen los apoyos a comercios, para algunas marcas, servicios considerados medios de publicidad, más que patrocinios, como tiendas, supermercados o restaurantes, los cuales consisten en dar la pintura de la fachada, toldos, prestamos de mobiliario como mesas, sillas, hieleras u objetos promocionales

- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.
- **Utilidades retenidas:** Es esta la base de financiamiento, la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sano o sólida, son aquellas que generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital. Las utilidades generadas por la administración le dan a la organización una gran estabilidad financiera garantizando su larga permanencia en el medio en que se desenvuelve. En este rubro de utilidades sobresalen dos grandes tipos: utilidades de operación y reservas de capital.
- **Reserva de capital:** Son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan caso toda la estadía de las mismas dentro del caudal de la empresa. En su origen las utilidades de operación y reservas de capital, son las mismas con la diferencia que las primeras pueden ser susceptibles de retiro por parte de los accionistas por la vía de pago de dividendos, y las segundas permanecerán con carácter de permanentes dentro del capital

contable de la empresa, en tanto no se decreten reducciones del capital social por medio de una asamblea general extraordinaria de accionistas.

Ventajas y desventajas del financiamiento a corto plazo:

Mora (2017), menciona las ventajas y desventajas del financiamiento, siendo una de las ventajas sobre el financiamiento a corto plazo es que permiten tapar el déficit de efectivo o pagar las necesidades de financiación de emergencia de manera rápida, si se tienen acceso a las líneas de operación de crédito y otras formas de financiación a corto plazo puede ser otra fuente de gran ayuda. Puede ser que sea más fácil para las empresas, especialmente para las pequeñas, asegurar el financiamiento a corto plazo en lugar de la financiación a largo plazo o por acciones. Las tasas de interés a corto plazo son más bajas que las tasas de largo plazo, lo que da una mayor flexibilidad en la gestión de operación de sus negocios. En cuanto a las desventajas del financiamiento a corto plazo explica que, los aumentos de las tasas de interés aumentan los costos de endeudamiento, los negocios que dependen de préstamos de tipo variable a corto plazo, sentirán los efectos del aumento de las tasas.

El financiamiento respaldado por activos también implica diferentes costos, además de la tasa de interés y cargos por servicio, sólo una parte de la garantía prendaria se entrega anticipada al prestatario. Las empresas que utilizan tarjetas de crédito para sus necesidades a corto plazo podrían ver que sus márgenes de ganancia sufren debido a las tasas de interés más altas. La financiación a corto plazo podría no ser adecuada y, para las empresas ya endeudadas, podría no haber fuentes adicionales de fondos disponibles.

Fuentes de financiamiento aplicados a largo plazo

Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con un vencimiento superior a un año, pagadero en cuotas periódicas, generalmente en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido. (ESAN, 2016).

El financiamiento a largo plazo está conformado por:

- **Crédito de habilitación:** Es un contrato, en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa. Una de las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es que, en un plazo mayor a ciento ochenta días, además de la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.
- **Crédito refaccionario:** Es una operación de crédito donde una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de mejorar o aumentar la producción.
- **Crédito hipotecario:** Se denomina hipoteca al financiamiento en el que la parte adquiriente contrae una deuda garantizando el financiamiento con una propiedad con alguna institución financiera, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.
- **Fideicomiso:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios

bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

- **Acciones:** Está representada por la participación patrimonial o de capital de los accionistas en la empresa. Constituyen una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dado que la organización puede emitir acciones preferentes y/o comunes.
 - **Bonos:** son considerados pagarés emitidos por alguna empresa y que tiene como fin obtener fondos provenientes del mercado financiero. La empresa emisora de los bonos se compromete a pagar intereses. Los bonos se redimen a una determinada fecha de vencimiento.
 - **Hipoteca:** Es un pacto contractual en el que ambas partes están obligadas a la entrega de algún bien, una de las partes concede el uso o goce temporal de algún bien y la otra parte paga un precio en dinero por el goce del bien.
- Colohua (2015).**

Operaciones de financiamiento a largo plazo:

- **Arrendamiento financiero (Leasing):**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante

un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. Por otro lado, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento.

- ✓ Ventaja: El arrendamiento evita riesgo de una rápida obsolescencia, ya que el activo no es de su pertenencia.
- ✓ Desventajas: El contrato de arrendamiento está sujeta a una tasa costo por concepto de intereses. Por otro lado, el arrendamiento en algunos casos resulta más costoso que la adquisición del bien.

ESAN, (2016).

El arrendamiento financiero se cumple en caso de que el arrendatario ofrezca una opción de compra al momento de la firma de contrato, otro caso es; si al final del periodo del contrato se le transfiere al arrendatario el poder de propiedad del activo. Finalmente, si a la fecha actual el valor de los pagos mínimos establecidos en el contrato el igual al 90% o más del valor razonable del bien puestos en arrendamiento. Por otro lado, si la duración del Leasing equivale al 75% o más de la vida útil estimada del bien arrendado.

- **Titulización:**

Es un proceso donde una o más personas o empresas constituyen un patrimonio cuyo propósito exclusivo es respaldar la emisión de valores mobiliarios.

Conexión Esan (2017). Los elementos que componen la Titulización son:

- ✓ **Fideicomitente:** conocido también como “originador” es la empresa quien posee los activos a ser ofrecidos a la entidad titulizadora con la finalidad de obtener liquidez.
- ✓ **Sociedad Titulizadora:** Es la entidad formada como sociedad anónima cuya finalidad es desempeñarse como administrador fiduciario en los procesos de titulización, se dedica exclusivamente a la adquisición para construir y administrar patrimonios autónomos que respalden la emisión de valores mobiliarios.
- ✓ **Constitución de fideicomisos:** Es el contrato celebrado donde se establecen los términos y condiciones de la titulización.
- ✓ **Patrimonio fideicometido:** Es el patrimonio sobre el que se ejerce el dominio luego de la celebración en la constitución de fideicomiso, donde se confieren las facultades para la administración, uso y disposición.
- ✓ **Activos a ser utilizados:** La superintendencia de Mercado de Valores permite a: 1). Activos ilíquidos, bienes y derechos. 2). La esperanza incierta.

Como señala **Aristizábal (s. f.)** citado por **Alcázar (s. f.)** “Existen dos requisitos básicos para estructurar una emisión de titulización de activos

a saber: 1). Que la cartera a titularizar genere flujo de caja que sea estadísticamente predecible en el tiempo 2). Que la cartera a titularizar genere un rendimiento superior al que se le pagara a los inversionistas. Solo se prohíbe titularizar bienes ilíquidos embargados o en litigio por cualquier causa. Por otro lado, los bienes que pueden ser titulizados son:

Valores emitidos: Engloba a los títulos de contenido crediticio (pago de intereses), títulos de participación, Otros (dejando el campo abierto para que la Superintendencia del Mercado de Valores amplíe la gama de títulos a ser emitidos dentro de un proceso de titulización)

Según detalla **Alcázar (s. f.)** profesor de derecho del mercado de valores en la Universidad de Lima; existen dos modalidades de Titulización. De traspaso o pass through y de pago (pay through).

- **Modalidad de traspaso (pass through)** Implica que, la entidad emisora a través de la celebración de un contrato de fideicomiso constituye un patrimonio autónomo que está separado de su patrimonio general, contra el cual se emiten los títulos valores, los que posteriormente son adquiridos por los inversionistas.
- **Modalidad de pago o (pay through)** Alcázar explica que en esta modalidad la entidad originadora vende los activos a ser titulizados a la entidad emisora, la que emite los nuevos títulos contra su propio patrimonio. A diferencia de la primera modalidad, los bienes se incorporan al patrimonio de la entidad adquirente.

2.2.1.7 Costo del financiamiento.

- **Coste de Oportunidad:** El coste de oportunidad hace referencia a todo aquello a lo que se renuncia cuando se toma una decisión. Según **(Lipsey y Harbury, 1989)**, citado por **González (s. f.)** refiere que “El coste de oportunidad se mide en unidades físicas en vez de unidades monetarias. Es decir que los bienes se valoran monetariamente, pero esta tasación carece de sentido si no se sabe qué se hubiera podido adquirir con ese dinero cuando ya se ha optado por un bien concreto”.
- **Costo de morosidad:** Es el incumplimiento del pago de obligaciones financieras o comerciales. Este incumplimiento genera una clasificación crediticia, según las **Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones (2013)**; como se detalla a continuación:

Tipo de Crédito	Normal	CPP	Deficiente	Dudoso	Pérdida
Corporativos, grandes y medianas empresas	(A) Buena situación financiera y rentabilidad, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial. El flujo de caja no es susceptible de un emprendimiento significativo, o, (B) Cumple puntualmente con sus obligaciones	(A) Buena situación financiera y de rentabilidad con moderado endeudamiento patrimonial. El flujo de caja podría debilitarse dentro de 12 meses dado que es sumamente sensible a modificaciones de variables relevantes, o (B) Atrasos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días.	(A) Situación financiera débil, el flujo de caja no permite atender sus obligaciones. La proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas. Tiene escasa capacidad de generar utilidades; o (B) Atrasos mayores a 60 días y que no exceden de 120 días.	(A) Flujo de caja insuficiente, no cubre sus obligaciones; situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento o patrimonial. Se encuentra obligado a vender activos de importancia y tiene resultados negativos en el negocio; o, (B) Atrasos mayores a 120 días y que no exceden de 365 días.	(A) Flujo de caja no alcanza a cubrir sus costos. Es factible presumir que también tendrá dificultades para cumplir eventuales acuerdos de restructuración; se encuentra en estado de insolvencia decretado o está obligado a vender activos de importancia; o, (B) Atrasos mayores a 365 días.

Pequeñas empresas, microempresas y Consumo	Cumple con los pagos o tiene atrasos de máximo ocho (08) días.	Atrasos mayores a ocho (08) días y que no exceden de treinta (30) días.	Atrasos mayores a treinta (30) días y que no exceden de sesenta (60) días.	Atraso mayores a sesenta (60) días y que no exceden de ciento veinte (120) días	Atrasos de más de 120 días.
Hipotecarios	Cumple con los pagos o tiene atrasos de máximo treinta (30) días.	Atrasos mayores a treinta (30) días y que no exceden de sesenta (60) días.	Atraso mayores a sesenta (60) días y que no exceden de ciento veinte (120) días	Atrasos de más de 120 días y que no excedan de trescientos sesenta y cinco (365) días	Atrasos mayores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

Fuente: Resolución SBS N° 11356-2008

- **Tasa de Costo Efectiva Anual:** La Tasa de Costo efectiva Anual (TCEA) es la tasa que incluye todo lo que se paga por un crédito. **Superintendencia de Banca y Seguros (s. f.)**. Esta tasa incluye la Tasa Efectiva Anual (TEA), cargos mensuales, el Seguro de Desgravamen, y un cargo cobrado por única vez según cada entidad financiera.

El Seguro de Desgravamen es un seguro sobre la vida del asegurado; tiene como objetivo “pagar la deuda con la entidad financiera de una persona en caso de fallecimiento, invalidez total y permanente por enfermedad y/o accidente, beneficiando así a los herederos de este, puesto que el seguro los liberará de la obligación del pago del crédito”, cabe mencionar que este seguro no tiene cobertura sobre el patrimonio. **Diario Gestión (2019)**.

- **Tasa Efectiva Anual:** Es el interés que se debe pagar al año por usar el dinero financiado.

2.2.2 Sistema financiero.

El sistema financiero es el conjunto de Instituciones financieras, bancarias y no bancarias, y demás empresas e instituciones de derecho privado o público, autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, encargadas de la circulación del flujo monetario; operan en la intermediación financiera, se ejercen en la captación de fondos

del público ahorrista para colocarlos en forma de créditos e inversiones en otro público.
Ayala (2005).

“El sistema financiero peruano mantiene una posición estable en los últimos doce meses, en un contexto de crecimiento del crédito. El mayor dinamismo de las colocaciones permitió un aumento de la rentabilidad que se registró conjuntamente con una leve disminución de los indicadores de liquidez y de solvencia. Pese a ello, estos indicadores siguen siendo holgados y se ubican en sus niveles promedio del último quinquenio.” (BCRP, 2019).

2.2.2.1 Intermediación Financiera.

La intermediación financiera es un sistema que permite canalizar los recursos de los agentes superavitarios hacia los agentes deficitario, conformado por instituciones y mecanismos. Se dividen en Sistema de Intermediación Directa e Indirecta.

Sistema de Intermediación Directa

Se manifiesta cuando agente que posee el superávit asume directamente el riesgo que implica la otorgación de sus recursos al agente deficitario. Es decir, se negocian por ejemplo bonos, acciones, entre otros similares. En este tipo de intermediación se deslindan dos clases de mercado.

- **Mercado Primario:** Se conoce así debido a que es el mercado donde por primera vez se colocan los Valores emitidos, pudiendo ser colocados por oferta privada o pública.
- **Mercado Secundario:** En este tipo de mercado se revenden los valores adquiridos en el mercado primario, la existencia de este tipo de mercado permite la obtención de liquidez a los valores adquiridos en el primer mercado.

Las instituciones que intervienen en la intermediación financiera directa son: La Superintendencia de mercado de Valores, los Bancos de Inversión, la Bolsa de Valores, Sociedades Agentes de Bolsa, la Cámara de compensación y liquidación de Valores, el Registro Público del Mercado de Valores.

Sistema de Intermediación Indirecta

Se origina cuando se hace presente un intermediario entre los agentes superavitarios y deficitarios; ocupan el rol de intermediarios los bancos, quienes captan recursos de los agentes superavitarios y colocándolos en sus clientes, asumiendo la entera responsabilidad. Las empresas que participan en la intermediación financiera son: El Banco Central de Reserva, la Superintendencia de banca y seguros (SBS), El Banco de la Nación (BN), Las financieras, Los bancos comerciales, El sistema no bancario. En el Perú, la Intermediación Financiera está regulada por la Superintendencia de Mercado de Valores. **Quilcate (2015).**

2.2.2.2 Sistema Bancario y No Bancario.

El Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (s. f.) pone en conocimiento que el sistema financiero peruano está conformado por empresas bancarias, entidades financieras estatales, empresas financieras, cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), Cajas municipales de Crédito y Popular (CMCP), Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Edpymes y Bancos de Inversión.

a) Sistema Bancario

En Perú, el sistema bancario está conformado por el Banco Central de Reserva, El Banco de la Nación y la banca comercial. Siendo la tasa de interés el precio a pagar por la prestación y uso de dinero por parte de los deficitarios. Se detallan a continuación las entidades mencionadas: **Diario El Popular (2019).**

- **Banco Central de Reserva del Perú:** Fue creado el 9 de marzo de 1922. El 28 abril de 1931 inicialmente como Banco de Reserva del Perú, luego, por recomendaciones del profesor Edwin W. Kemmerer, junto a un grupo de expertos, se transformó en el Banco Central de Reserva del Perú. Tiene como finalidad de preservar la estabilidad monetaria y su autonomía. De acuerdo a la Constitución, el Banco Central tiene como funciones regular la moneda y el crédito del sistema financiero, administrar las reservas internacionales, emitir billetes y monedas, informar periódicamente sobre las finanzas nacionales.
- **Banco de la Nación:** entidad financiera peruana estatal que provee servicios financieros, ofreciendo productos a trabajadores del sector público y pensionados. Fue creado en 1966 por la ley N° 16000, como una empresa de derecho público integrante del Sector Economía y Finanzas. Funciona como agente financiero del Estado y, además, otorga créditos y asistencia financiera a los gobiernos centrales, regionales y locales, principalmente para financiar proyectos de inversión.
- **Banca Comercial:** Son aquellas instituciones financieras cuyo negocio principal radica en recibir dinero del público ahorrista o inversionista y utilizarlo para conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. Obteniendo como pago los intereses pagado según la tasa de interés. Ente estas entidades tenemos:
 - Banco de Comercio

- Banco de Crédito del Perú
- Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)
- Banco Pichincha
- BBVA Continental
- Banco Internacional del Perú (Interbank)
- Scotiabank Perú
- Banco Falabella
- Banco Ripley
- Banco GNB Perú
- Banco Azteca del Perú
- Banco Santander Perú
- ICBC PERU BANK
- MiBanco

Entidades Financieras Estatales:

- Agrobanco
- COFIDE
- Fondo MiVivienda

b) Sistema Financiero no Bancario:

Son sociedades que cuya actividad principal consiste en obtener fondos de unos clientes y conceder financiación a otros generando con ello unos beneficios, que se complementan con las comisiones cobradas por otra serie de servicios de intermediación financiera y actividades afines. **Taipe (2015).**

Empresas Financieras:

Lo conforman las instituciones que captan recursos del público y su especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de

valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero. Entre ellas se mencionan las siguientes instituciones:

- Crediscotia Financiera S. A.
- Financiera Confianza S. A. A.
- Compartamos Financiera S. A.
- Financiera Credinka S. A.
- Financiera Efectiva S. A.
- Financiera Proempresa S. A.
- Mitsui Auto Finance Perú S. A.
- ¡Financiera Oh! S. A.
- Financiera Qapas S. A.
- Financiera TFC S. A.

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC):

La finalidad es realizar operaciones de financiamiento, con preferencia a las pequeñas y micro-empresas. Entre estas tenemos:

- Caja municipal de ahorro y crédito de Arequipa S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito de Cusco S. A.
- Caja municipal Del Santa S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito de Ica S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito de Maynas S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito de Paita S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito de Piura S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito de Sullana S. A.
- Caja municipal de ahorro y crédito Tacna S. A.

Cajas municipales de Crédito Popular (CMCP): Su objeto es brindar servicios bancarios a los Consejos Provinciales y Consejos Distritales, así como a sus empresas municipales. Tenemos:

- Caja Metropolitana de Lima

Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC): Su meta es otorgar financiamiento preferencial a empresarios de la pequeña y micro-empresa del sector productivo rural. Se presentan las siguientes entidades:

- Caja Rural de Ahorro y Crédito Incasur S. A.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S. A.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Sipán S. A.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Del Centro S. A.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz S. A. A.

EDPYMES (Empresas de Desarrollo de Pequeña y Micro Empresa): Su fin es otorgar financiamiento preferencial a los empresarios de la pequeña y micro-empresa. Se presentan las siguientes EDPYMES:

- Acceso Crediticio
- Alternativa
- BBVA Consumer Finance
- Credivisión
- Inversiones La Cruz
- Mi Casita
- GMG Servicios Perú
- Santander Consumer Perú

Bancos de Inversión:

➤ J. P. Morgan Banco de Inversión

2.2.2.3 Entes Reguladores y de Control del Sistema Financiero.

- **Banco Central de Reserva del Perú:**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Regular las tasas de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- Regular la oferta monetaria
- La administración de reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

- **Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)**

Es el organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

Es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza.

La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

- **Superintendencia de Mercado de Valores**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

2.2.2.4 Código de Protección y Defensa del Consumidor-Ley N° 29571 Capítulo V - Productos o Servicios Financieros

Artículo 81.- Marco Legal

La materia de protección al consumidor de los servicios financieros prestados por las empresas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones se rige por las disposiciones del presente Código, así como las normas especiales establecidas en la Ley N° 28587.

Artículo 82.- Transparencia en la información de los productos o servicios financieros

Los proveedores de servicios financieros están obligados a informar a los consumidores o usuarios de manera clara y destaca las Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) y la Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA), aplicables a operaciones activas en cuotas o pasivas, respectivamente.

Artículo 83.- Publicidad en los productos o servicios financieros de crédito

En la publicidad de productos o servicios financieros de crédito que anuncien tasas de interés bajo el sistema de cuotas, el proveedor debe consignar de manera clara y destacada la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA), calculada para un año de trescientos sesenta (360) días.

Artículo 84.- Publicidad en los productos o servicios financieros pasivos

En el caso de la publicidad de productos o servicios financieros que anuncien tasas de interés pasivas, el proveedor debe anunciar la Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) calculada para un año de trescientos sesenta (360) días.

Artículo 85.- Contratación de servicios financieros y modificaciones contractuales

Sin perjuicio de la observancia de los derechos reconocidos al consumidor en el presente Código, las entidades del sistema financiero pueden decidir la contratación con los usuarios del servicio en función a las condiciones particulares de riesgo, el comportamiento crediticio, las características de los productos que se

diseñen para los mercados y la falta de transparencia debidamente reglamentada por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

Artículo 86.- Derecho a efectuar pagos anticipados

Los consumidores tienen derecho, en toda operación de crédito a plazos bajo el sistema de cuotas o similares, a efectuar el pago anticipado o prepago de los saldos, en forma total o parcial, con la consiguiente reducción de los intereses compensatorios generados al día de pago y liquidación de comisiones y gastos derivados de las cláusulas contractuales pactadas entre las partes, sin que les sean aplicables penalidades de algún tipo o cobros de naturaleza o efecto similar.

Artículo 87.- Imputación de pago

Los consumidores tienen derecho, en toda operación de crédito a plazos bajo el sistema de cuotas o similares, a efectuar el pago anticipado o prepago de los saldos, en forma total o parcial, con la consiguiente reducción de los intereses compensatorios generados al día de pago y liquidación de comisiones y gastos derivados de las cláusulas contractuales pactadas entre las partes, sin que les sean aplicables penalidades de algún tipo o cobros de naturaleza o efecto similar.

Artículo 88.- Reclamo de productos o servicios financieros y de seguros

88.1 Las entidades del sistema financiero y de seguros, en todas sus oficinas en la República, deben resolver los reclamos dentro del plazo establecido en la normativa correspondiente, sin perjuicio del derecho del consumidor de recurrir directamente ante la Autoridad de Consumo.

88.2 El reclamo debe presentarse y registrarse en la forma que determinan las normas de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

88.3 En caso de identificarse comportamientos que tengan repercusión en intereses de terceros, el INDECOPI, de oficio o por denuncia, inicia el procedimiento administrativo sancionador contra el proveedor responsable.

Artículo 89.- - Informe técnico de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones

En los casos en que sea necesaria la interpretación de la Ley núm. 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, o las normas dictadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, INDECOPI debe solicitar a esta un informe técnico.

Artículo 90.- Garantías de la reclamación

90.1 Con periodicidad trimestral, las entidades del sistema financiero están obligadas a remitir información a la autoridad competente sobre los reclamos que hayan tramitado, las decisiones que hayan adoptado y las acciones que hayan implementado para que los hechos que afectan a un consumidor, pero trasciendan a otros, sean corregidos sin necesidad de intervención del regulador.

90.2 En caso de identificar comportamientos derivados de acciones individuales que tengan repercusión en los demás consumidores, la autoridad competente remite esa información a INDECOPI para que inicie el procedimiento administrativo sancionador contra el proveedor responsable.

Prialé (2010). Gerencia de Productos y Servicios al Usuario-Departamento de Análisis y Supervisión de Servicio al Usuario.

2.2.2.5 Ley complementaria N° 28587- Ley de protección al consumidor en materia de servicios financieros.

Artículo 1.- Objeto de la Ley

La presente ley complementa las disposiciones de la ley de Protección al Consumidor con relación a los servicios prestados a los usuarios por las empresas de operaciones múltiples del sistema financiero sujetas a la regulación específica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Privadas de Fondos de Pensiones.

Artículo 2.- Transparencia de la información

Las empresas sujetas a los alcances de la presente Ley están obligadas a brindar a los usuarios toda la información que éstos demanden de manera previa a la celebración de cualquier contrato propio de los servicios que brindan. Dicha obligación se satisface con la puesta a disposición de los usuarios de los formularios contractuales en sus locales, así como en la página web que tengan habilitadas al efecto, debiendo designarse personal especializado para brindar asesoría a sus clientes sobre los alcances de los mismos.

Artículo 3.- Presentación de la información

Las empresas sujetas a los alcances de la presente Ley están obligadas a presentar sus formularios contractuales en caracteres que sean adecuadamente legibles para los usuarios. Los cuales no deben ser inferiores a tres (03) milímetros. La redacción y términos utilizados deben facilitar su comprensión por los clientes.

Artículo 4.- Cláusulas generales de contratación

La Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Pensiones identificara en el universo de los contratos que las empresas sujetas

a los alcances de la presente Ley celebran con los usuarios, aquellas estipulaciones que deban ser necesariamente sometidas a aprobación administrativa previa y obligatoria. La aprobación administrativa tendrá por finalidad establecer el equilibrio contractual necesario entre las empresas y los usuarios, garantizar la operatividad del servicio financiero y el respeto de los derechos de los usuarios.

Artículo 5.- Modificación de estipulaciones contractuales

Los contratos que celebren las empresas sujetas a los alcances de la presente Ley y los usuarios podrán sufrir en el transcurso del tiempo modificaciones en sus términos y condiciones con arreglo a los mecanismos previstos en los respectivos contratos. Cuando la modificación contractual sea originada e decisiones unilaterales de las empresas, dicha variación no será oponible a los usuarios de manera inmediata. En estos casos, la nueva estipulación solo vinculara a los usuarios luego de transcurrido el plazo de treinta (30) días calendarios desde el anuncio de la modificación. En aquellos casos en los que se establezcan condiciones promocionales que incentiven la contratación, las empresas quedan obligadas a garantizar el respeto de dichas condiciones durante el periodo ofrecido y de no mediar este, por un plazo no inferior a seis (06) meses del aviso público en el cual se comunique a los usuarios su discontinuación.

Artículo 6.- Cobro de intereses, comisiones y gastos

Los intereses, comisiones y gastos que las empresas cobran a los usuarios son determinados libremente de acuerdo al ordenamiento vigente. Las comisiones o gastos deben implicar la prestación de un servicio efectivo. Tener justificación, técnicas e implicar un gasto real y demostrable para el proveedor

del servicio. Las tasas de interés que las empresas cobran a los usuarios con carácter compensatorio y moratorio deben especificarse claramente en los contratos que se celebren. Asimismo, cuando la tasa de interés sea efectiva, los contratos deberán indicar si la capitalización de intereses es diaria, semanal, mensual, anual u otra que derive del contrato. En todo contrato de crédito que implique el pago de cuotas, las empresas están obligadas a presentar a los usuarios un cronograma detallado de los pagos que deban efectuarse, incluyendo comisiones y gastos. Asimismo, en estos contratos se presentará un resumen del monto del crédito, el monto de los intereses, el monto de las comisiones y el monto de los gastos que deberán ser asumidos por los usuarios. En los contratos de crédito y depósitos a plazo, en los que se prevea la posibilidad de variar las tasas de interés, comisiones y gasto, las modificaciones a estos conceptos entrarán en vigencia a los quince (15) días de comunicarse al usuario mediante cualesquiera de las formas previstas en el último párrafo del artículo anterior, salvo que estas variaciones sean favorables al usuario en cuyo caso podrán hacerse efectivas de inmediato y sin necesidad de aviso previo.

Artículo 7.- Liquidación de intereses

La fórmula utilizada para el cálculo de los intereses en las operaciones financieras será supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones. En este proceso, la intervención de la entidad administrativa garantizará que el proceso de cálculo sea transparente, uniforme y de fácil difusión a los usuarios. El programa de liquidación de intereses con la fórmula correspondiente, será puesto a disposición de los usuarios por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de

Fondos de Pensiones en su página web, a los efectos de que éstos puedan verificar el cálculo efectuado por las empresas.

Artículo 8.- Difusión de las tasas de interés, comisiones y gastos

Las empresas sujetas a los alcances de la presente Ley están obligadas a difundir constantemente las tasas de interés, comisiones y gastos que cobren a los usuarios en las operaciones financieras que ofrezcan en el mercado. La difusión deberá garantizar el acceso de los usuarios a dicha información pudiendo emplearse para ello diversos medios, sean estos a través de comunicaciones directas, avisos a través de comunicados en televisión, radio y periódicos, en sus locales y páginas web. La Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones supervisará las condiciones en que se efectúe la difusión que la Ley dispone, garantizando que la misma facilite su comparación por el usuario.

Artículo 9.- Difusión de información por entidades públicas

La Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual están facultados a difundir toda la información que consideren pertinente a los efectos de contribuir a la transparencia del mercado de servicios financieros.

Artículo 10.- Infracción a la presente Ley

Cualquier omisión a las disposiciones contenidas en la presente Ley será sancionada por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección a la Propiedad Intelectual o la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones conforme corresponda a su respectivo campo de responsabilidad.

Artículo 11.-

La Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones, con opinión previa de INDECOPI, identificará las cláusulas abusivas en materia de tasas de interés comisiones o gastos y emitirá normas de carácter general que prohíban su inclusión en contratos futuros, sin que ello signifique fijar límites para este tipo de cobros en concordancia con lo provisto en el artículo 9 de la Ley N° 26702. **Banca Fácil (2018).**

2.2.3 Teoría de sobre la Rentabilidad

Según la Real Academia Española (RAE) se define Rentabilidad a la condición de rentable y la capacidad para generar renta, es decir, beneficio, ganancia, provecho o utilidad. Por lo tanto, la rentabilidad está asociada a la obtención de utilidad a partir de alguna inversión. A la rentabilidad se le considera, en el ámbito empresarial, como un concepto muy importante ya que es un indicador de desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para retornar los recursos financieros utilizados. Se distinguen tipos de rentabilidad detallados a continuación:

- a) Rentabilidad Económica:** Esta rentabilidad compara el resultado que se ha obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa bajo las inversiones que se ha realizado para obtener ganancias. Además de ello, la Rentabilidad Económica hace alusión al beneficio promedio de la entidad por la totalidad de las inversiones realizadas, se presenta en porcentaje y se traduce, por ejemplo, de la siguiente manera: Si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado S/ 10.00 por cada S/ 100.00 invertidos.
- b) Rentabilidad Financiera (RF):** La rentabilidad financiera se refiere al beneficio de que obtiene cada socio de la empresa, en otras palabras,

el beneficio de haber invertido en la empresa, en otro caso, esta rentabilidad mide la capacidad de generar ingresos a través de los fondos impartidos.

Para calcular esta rentabilidad se aplica el ratio sobre el capital, en términos de cálculo es la relación que existe entre beneficio neto y patrimonio neto de la misma empresa.

Diferencias entre la rentabilidad financiera y económica:

La diferencia se basa en los activos sobre los activos utilizados, es decir; la rentabilidad económica toma en cuenta todos los activos usufructuados para generar rentabilidad, mientras que la rentabilidad financiera sólo toma en cuenta los recursos propios utilizados sin considerar las deudas generadas.

Explicando la siguiente formula:

$$RF = RE [RE + K(1-t)] \times D/RP$$

Donde:

RF: Rentabilidad Financiera

RE: Rentabilidad Económica

K: Coste de la deuda (interés)

t: Impuestos

D: Deuda o pasivo total de la empresa

RP: Recursos propios

“Cuando la RE es mayor que el coste de la deuda el apalancamiento es positivo. Si el coste de la deuda es mayor que la RE, habrá un efecto negativo. Cuanto mayor sea la deuda utilizada para financiar una inversión mayor será el apalancamiento financiero. Además, menor será la rentabilidad financiera, pero la rentabilidad puede ser mayor debido al apalancamiento financiero.” **Sevilla (2017)**.

c) Rentabilidad Social:

El tercer tipo de rentabilidad, es en muchas ocasiones dejado de lado. Este tipo de rentabilidad hace referencia a los beneficios que obtiene una sociedad de un proyecto o inversión de una empresa, es totalmente independiente a la rentabilidad económica y financiera, ya que un proyecto podría ser rentable socialmente pero no serlo a nivel económico ni financiero para el inversionista.

2.2.3.1 Ratios de Rentabilidad:

Las ratios de rentabilidad sirven para averiguar si es o no rentable continuar con un negocio, además de valorar si la empresa está siendo controlada y conducida de forma eficiente sobre el uso de sus activos, insumos y el esfuerzo de sus empleados para compensar el esfuerzo realizado. Los ratios para determinar la rentabilidad son los siguientes:

1. Beneficio neto sobre recursos propios - ROE:

Esta ratio se usa para medir el beneficio del accionista sobre el valor en libros de los recursos propios, sea capital y reservas. La fórmula es la siguiente:

$$\text{ROE} = \text{Beneficio neto} / \text{Patrimonio Neto}$$

2. Beneficio neto sobre ventas:

Sirve para medir la rentabilidad final de las ventas descontando amortizaciones, impuestos e intereses; mientras más alto sea el resultado de este indicador mayor es el beneficio por venta. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \text{Beneficio neto} / \text{Ventas}$$

3. Rentabilidad Económica:

Se trata sobre la ganancia que obtiene la empresa sobre los activos totales. La fórmula para determinar esta rentabilidad es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Beneficio Bruto} / \text{Activo}$$

4. Rentabilidad de la empresa:

Sirve para medir la rentabilidad del negocio como tal. Cuando el resultado de este ratio es mayor se considera que es mejor la perspectiva del negocio. Existen dos fórmulas que se muestran de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{(\text{Ingresos explotación} - \text{Gastos de explotación})}{(\text{Activo} - \text{Amortizaciones} - \text{Provisiones})}$$

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Activo total neto}}$$

5. Rentabilidad por dividendo:

Sirve para medir la relación que se produce entre el dividendo repartido entre los accionistas y el precio de la acción. El cálculo es de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad por dividendo} = \frac{\text{Dividendo}}{\text{Acción}}$$

6. Rentabilidad bursátil de la sociedad:

Este indicador relaciona el beneficio neto con la capitalización financiera. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad bursátil de la sociedad} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitalización bursátil.}}$$

7. Beneficio por acción (BPA):

Mide el beneficio que obtiene la empresa repartido entre el número de acciones en el que se divide su capital social.

$$\text{BPA} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{número de acciones}}$$

2.2.4 Teoría de la empresa.

A lo largo del tiempo desde que el ser humano apareció en la tierra trabajo en grupo ya que no podrían llevar a cabo sus objetivos de forma individual y la administración era indispensable sin embargo no se le conocía bajo el concepto de empresa.

En la época primitiva, la administración recaía sobre la autoridad máxima, es decir el patriarca, siendo este el hombre dotado de experiencia y sabiduría respetado por la comunidad. Las formas de organización y división del trabajo se establecieron según

edad y sexo. Tiempo después, se formaron las Grandes Civilizaciones (2150 ac-500ac) los grupos crecieron y surgieron mayores necesidades, surgiendo de esta manera la planeación y organización. Nació de esta manera la división de trabajo mejor adecuada. Surgieron líderes que guiaron al resto en el desempeño de labores diarias. **Martínez (2015).**

En la Antigüedad Grecolatina se desarrolló por primera vez el esclavismo. La antigüedad grecolatina se caracterizó por desarrollar las labores bajo estricta supervisión y el castigo físico/corporal como forma de disciplinar. El esclavo estaba suprimido de derechos, la explotación laboral inicio en esta época y el bajo rendimiento en la producción se ocasionó por el descontento humano, siendo esta la causa principal causa de la caída del Imperio Romano. **Chuletator (2016).** Durante la Edad Media (400-1400) en el feudalismo y con el avance del comercio se dio la primera forma de empresa primitiva. En la Edad Moderna (Renacimiento y Reforma 1400-1700) Apareció la remuneración a los trabajadores, debido a la peste y masacre los feudales se vieron obligados a contratar campesinos para el desarrollo de labores.

La Revolución Industrial (1700-1900) generó cambios en la sociedad. Este movimiento promovió la creación de industrias y empresas. Se incrementó el comercio y se establecieron algunas empresas, nació la innovación técnica y el uso de máquinas de vapor.

Para el Siglo XX se diversificaron las empresas, los avances científicos y tecnológicos, siendo aprovechados en el desarrollo de procesos productivos y de servicio. **Lacan (s. f.).**

2.2.4.1 Teoría de la empresa según autores:

Teoría de la empresa según Coase:

Según **Coase (1937)** En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas.

- ✓ **Mercado de competencia perfecta:** Se caracteriza por poseer muchos compradores y vendedores, el producto es estandarizado, la empresa debe comprar y vender el producto o servicio al mismo precio, además de contar con completa libertad para entrar y salir de la industria y contar con la información completa acerca de los precios de mercado. A estas empresas se les conoce como “empresas tomadoras de precio”
- ✓ **Monopolio:** Existe una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado. Por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta, pero aplicando un precio mucho mayor. Desde el punto de vista teórico, una de las desventajas que este tipo de mercado absorbe gran parte de bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por este motivo se considera a este mercado como estructura industrial ineficiente.
- ✓ **Competencia monopolística:** Son industrias donde hay muchas empresas, pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado. Posee además cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En este mercado es ciertamente fácil entrar y salir.
- ✓ **Competencia oligopólicos:** Están constituidos por un número ilimitado de empresas que compiten en cantidad o precio, dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

Por otro lado, la teoría de Coase también señala en su teoría que, la asignación de los factores de producción para los diferentes usos esta regularmente determinada por el mecanismo de precios; en su teoría relata además que existen dos formas para la asignación de recursos “El mecanismo de mercado regido por un sistema de precios que señala la escasez de los recursos y el mecanismo de la jerarquía, donde las decisiones de asignación son tomadas por el dueño, por el gerente, o por el director de la empresa”.

Teoría o enfoque neoclásico:

Para este enfoque, la empresa está permanentemente vinculada con el mercado, se desarrolla y surge con él. Se caracteriza en que la empresa no posee libertad de decisión y operación en el mercado en competencia perfecta, debido a esto el empresario se limita a buscar una combinación adecuada de igualdad entre ingresos y costes. Por otra parte, esta teoría considera a la empresa como un intermediario entre los mercados de oferentes y de demandantes, de tal forma que su actuación se limita al equilibrio general que se alcanza por el acuerdo entre precios y cantidades. Dado que esta teoría no sirve para explicar los avances económicos y empresariales aparecen nuevas teorías o enfoques.

Teoría o enfoque administrativo:

Esta teoría surge a partir de los años sesenta, surge con el desarrollo de técnicas de simulación que permiten generar modelos de inversión que sirvan para la planificación y gestión financiera. En el enfoque administrativo se considera a la empresa como organización: El grupo humano que colabora en ella se muestra jerarquizado y las relaciones entre los miembros son de tipo vertical y está sujeta al principio de autoridad. La teoría de la organización fue planteada por Simons (1957 y 1960). Según Simons “la racionalidad humana está limitada por una incapacidad de la mente para

aplicar todos los aspectos importantes a una decisión única”, lo que lleva a la influencia del medio exterior sobre el comportamiento administrativo. Para Simons, la organización consigue el equilibrio, por lo tanto, cumplirá sus objetivos y mantendrá su supervivencia, si cada colaborador recibe compensaciones por las contribuciones que realiza para con la organización, el compromiso de cumplir sus objetivos individuales y/ o grupales continuará en pie. Dentro de este enfoque administrativo o de organización caben diferentes teorías. Por ejemplo, la teoría financiera, que plantea lo siguiente: “dado que las empresas necesitan dinero para llevar a cabo su actividad, esta teoría considera a la empresa como un conjunto de capitales encaminados a obtener por medio de su inversión su futura recuperación.”

De igual manera, se tiene que considerar la teoría social. Esta teoría resalta el carácter de la empresa como organización social que sirve para generar riqueza. Por tanto, la empresa forma parte de la sociedad y como tal está obligada a atender otros aspectos distintos de los financieros, como, por ejemplo, el de generación y mantenimiento del empleo.

Teoría o enfoque contractual:

Este enfoque contractual se sustenta en varias teorías de principios del siglo XX, como la teoría de la empresa de negocios de Veblen de 1904 en la que introduce el concepto de transacción como “transferencia de un bien o servicio entre dos unidades independientes” y es el objeto de la empresa de negocios. Por otro lado, Coase en 1937 propone la teoría de los costes de mercado, que considera la empresa como organización que reduce los costes de transacción en el mercado, una forma de organización alternativa al sistema de precios en cuanto a la coordinación de la actividad económica. Es a partir de los años sesenta cuando se desarrollan las teorías contractuales tomando como base estos conceptos previos. Coase recibió el Premio

NOBEL en 1991. En conjunto las teorías contractuales consideran la empresa capitalista como organización que surge como alternativa al mercado.

Para **Bueno (s. f)**, este enfoque contractual asume tres aspectos:

- El reconocimiento de los efectos de la organización sobre los costes del mercado, generando ventajas que facilitan las transacciones en el sistema.
- El reconocimiento del papel del empresario, que no tiene por qué ser una persona física, y puede ser un grupo que coordine la función directiva.
- El reconocimiento del papel de la tecnología como variable de la actividad económica sobre la dirección de la empresa.

Teoría de la agencia:

Dentro del enfoque contractual, está la Teoría de la Agencia, que aporta un concepto de empresa basado en la relación de agencia o contrato. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal) recurren al servicio de otra u otras (el agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad (**Ortiz, 2011**).

Enfoque estratégico o teoría de la estrategia empresarial:

Este enfoque se define como un sistema de conocimientos que permite integrar en un modelo de planificación-acción el conjunto de decisiones que permite resolver los problemas estratégicos de la empresa o asegurar la adaptación permanente de ésta a su entorno competitivo. El concepto del problema estratégico es la situación resultante del análisis y desarrollo de los retos e impactos, de las amenazas y oportunidades externas (del entorno) e internas de la organización) a que se enfrenta la empresa (**Ortiz, 2011**).

Citando a **Michael Porter (s. f)** como padre del término “ventaja competitiva”, se define a éste término como “aquella actividad que diferencia a una organización de

sus competidores y a la estrategia competitiva como algo que tiene que ver con ser diferente”. **Moreno (2003)**.

Teoría de sistemas o enfoque sistémico:

En la actualidad la empresa es considerada un sistema abierto que relaciona unas entradas con unas salidas u outputs. Entre ambos está el proceso de transformación. El sistema se define sobre la base de la existencia de cinco condiciones básicas: Un conjunto de elementos, Una estructura del sistema o conjunto de relaciones, Un plan en común, Funciones características, Un conjunto de estados o situaciones observables del sistema. En los años finales del siglo XX, el concepto de empresa adquiere un nuevo elemento, propio de la era de la información que estamos viviendo: la sociedad del conocimiento, donde adquieren especial relevancia una serie de elementos intangibles (experiencias, información, valores, ideas, etc.) Esto ha llevado a postular una teoría de la economía del conocimiento, que considera a éste como un factor más de la producción. Con ello se considera que la empresa es un sistema basado en el conocimiento, donde se dan flujos de conocimiento de diferente naturaleza, que serían inputs, para después del proceso de transformación, obtener nuevos conocimientos (outputs) que adquieren valor para la empresa (**Ortiz, 2011**).

2.2.5 Teoría de las micro y pequeñas empresas.

2.2.5.1 Origen de las micro y pequeñas empresas.

Según **Soriano (2014)**, el surgimiento de las micro y pequeñas empresas se da por dos formas. Por un lado, están aquellas que nacen como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir claramente la organización y estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, se encuentran aquellas que tienen su origen en el plano familiar

caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó la supervivencia, omiten atención a temas necesarios como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permita el crecimiento, presentan además algunas limitaciones sobre temas de organización, equipamiento, escala, capacitación, información, etc. Siendo estas limitaciones antes mencionadas las que poco a poco calan de manera negativa y perjudicial para afectar la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los márgenes de ganancia, los niveles internacionales. Este descuido tuvo gran impacto durante los años setenta, una época de inestabilidad macroeconómica, la preocupación recaía únicamente en la supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las micro y pequeñas empresas.

2.2.5.2 Evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú.

En el Perú, las micro y pequeñas empresas se originan bajo dos hechos importantes. El primero hace referencia a los ciclos evolutivos por lo que atravesó la economía nacional; en periodos de reactivación, siendo estos del año 69-74, 79-82, 85-87; años en los que los peruanos percibían mayores ingresos y surgía la idea de inversión sobre el excedente en sectores que se observaba posible rentabilidad. La época de recesión (76-78, 83-84, 88-90) también fue un impulso para la generación de estas empresas. Esta época de recesión originó cierre de medianas y grandes empresas acarreado como consecuencia despidos laborales intempestivos, por lo que los desempleados se auto-inventaban puestos de trabajos temporales, mientras alguna otra oferta laboral dependiente aparecía. La segunda causa de la aparición de las micro y pequeñas empresas que toma fuerza en la economía peruana es el incremento desmesurado de la migración de los campos a las ciudades, el crecimiento constante

de la población desajustado a la oferta de empleo en estas mismas ciudades. **Galeon (s. f.)**.

Según informa el **Ministerio de la Producción (2017-2018)** existen más de 1,9 millones de micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú. Este segmento empresarial representa el 99,5% del total de empresas formales en la economía peruana. El 96,2% de éstas son microempresas, el 3,2% pequeña y sólo el 0,1% es mediana. El 87,6% de ellas se dedican a la actividad de comercio y servicios, y el 12,4% restante de ellas se dedican a la actividad productiva (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca). Las micro, pequeñas y también medianas empresas generan alrededor del 60% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada, considerándose, así como la principal fuente generadora del empleo. En los últimos cinco años, el número de empresas formales de este segmento se ha incrementado a un ritmo promedio anual de 7,2%. En cuanto a las operaciones financieras, solo el 6% de las micro, pequeñas y medianas empresas acceden al sistema financiero regulado. El crecimiento de los créditos destinados al estrato empresarial Mipyme posiblemente hacia finales del 2017; no obstante, siendo la participación de las pequeñas y medianas empresas el mayor porcentaje (46,3% y 62,4% respectivamente).

2.2.5.3 Características de las micro y pequeñas empresas en el Perú.

El Congreso de la República del Perú promulgó el 02 de Julio del 2013 la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Posee como objetivos: Establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Presenta además modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único

Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”. **Escalante (2016)**. El Artículo 5 establece la nueva clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas en función a las ventas anuales:

- ✓ Microempresa: ventas anuales máximas hasta el monto de 150 UIT, es decir S/ 660,000.00, calculado con el valor de UIT S/ 4,400.00 al año 2021.
- ✓ Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT, es decir S/ 7'480,000.00, calculado con el valor de UIT S/ 4,400.00 al año 2021.
- ✓ Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT

Asimismo, no basta presentar los topes de montos de ventas anuales antes mencionados. El requisito formal es estar inscrito el Registro de la micro y pequeña empresa – REMYPE. Siendo este requisito primario y necesario para estar comprendido en el Régimen de la micro y pequeña empresa.

2.2.5.4 Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)

El Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), Este registro tiene por finalidad acreditar que una micro o pequeña empresa cumpla con estas características, además de autorizar el acogimiento a sus beneficios y registrarla para poder acceder a los beneficios de la Ley MYPE; el registro cuenta con un procedimiento de inscripción en línea , a través de la página del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; Esta dirigido a todas aquellas empresas constituidas por personas naturales o jurídicas que reúnen la condición de micro o pequeña empresa (MYPE) dedicadas a actividades como extracción, comercialización, producción de bienes o prestación de servicios, y

que poseen como mínimo un (01) trabajador. Este registro que tiene por finalidad acreditar que una micro o pequeña empresa cumpla con estas características, además de autorizar el acogimiento a sus beneficios y registrarla. Para realizar el registro de micro o pequeña empresa se necesita tener el RUC, usuario, Clave SOL, el Número de partida registral, Número de Título y la Fecha de Presentación del Título, datos que se hallan en la Copia Literal que emite la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), para ello la micro o pequeña empresa debe estar registrada en la Superintendencia; el registro sólo se puede editar una sola vez, siendo así que, se deben evitar errores ya que no podrán ser corregidos. Plataforma digital única del Estado Peruano (2019).

Beneficios de estar registrado en el REMYPE:

Los registrados en el Remype podrán participar de las compras estatales y acceder al 40% reservado a las MYPE.

- ✓ Capacitaciones como: la creación de empresas, la organización y asociatividad empresarial, la producción y productividad, la comercialización y mercadotecnia.
- ✓ Financiamientos: Acceso al mercado financiero y al mercado de capitales.
- ✓ Evitar sanciones o multas laborales por parte de la SUNAFIL.
- ✓ Elegir en el régimen laboral especial a un sistema de salud que será semisubsidiado por el Estado (Seguro Integral de Salud – SIS).
- ✓ Ayudar al crecimiento del país.

2.2.5.5 Régimen Laboral de la MYPE.

Uno de los beneficios de estar registrado en el Registro de Micro y Pequeña empresa (REMYPE) es el poder acogerse al Régimen Laboral de la MYPE, Régimen que tiene como finalidad promover la formalización de los trabajadores de las micro y

pequeñas empresas, ya que el índice de informalidad en este campo está alrededor del 70%. Si se contrasta con el Régimen Laboral Común, este Régimen especial es menos oneroso para el empleador, por ejemplo: la CTS, gratificación, periodo de vacaciones; entre otros son reducidos; siendo este recorte de beneficios sociales la razón fundamental por la que el Estado Peruano crea el régimen especial orientado y ajustado a los micro o pequeños empresarios. El requisito necesario y fundamental es estar inscrito en el Registro MYPE.

Este Régimen excluye a ciertas empresas que, aun cuando puedan ser calificadas como micro o pequeña empresa, estas:

- ✓ Conforman un grupo económico que, en conjunto, no reúne las características de una micro o pequeña empresa.
- ✓ Tienen vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan las características de una Mype.
- ✓ Falsifiquen información o dividan sus unidades empresariales con la finalidad de ingresar en dicho régimen.

Beneficios laborales para trabajadores de las micro y pequeñas empresas:

Remuneración de los trabajadores de la micro y pequeña empresa: Los trabajadores comprendidos en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas tienen derecho a percibir por su trabajo, por lo menos, una Remuneración Mínima Vital. En el caso de part-time, le corresponderá según proporción.

Beneficios laborales de la micro empresa:

Compensación por tiempo de servicios	No paga CTS
Gratificación	No paga gratificación
Descanso vacacional	15 días por cada año de servicio

Jornada máxima	08 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso físico semanal obligatorio	24 horas
Descanso en feriados	Según régimen laboral común
Participación en las utilidades	No tiene participación

✓ Beneficios exclusivos de la micro empresa:

Seguro de salud: Los trabajadores tienen derecho a ser asegurados en el Sistema Integral de Salud. El costo del sistema es semicontributivo (Estado-empleador).

- ✓ Sistema Pensionario: Los empleados deben afiliarse obligatoriamente a un sistema, pudiendo ser SPP (AFP) o SNP (ONP) o, incluso, al Sistema de Pensiones Sociales, el cual es financiado por el Estado y trabajadores de la microempresa. **García (2018).**

Beneficios laborales de la pequeña empresa:

Compensación por tiempo de servicios	Equivale a 15 remuneraciones diarias por año de servicios, con un tope de 90 remuneraciones diarias
Gratificación legal	Son equivalentes a medio sueldo
Descanso vacacional	15 días por cada año de servicio
Jornada máxima	08 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso físico semanal obligatorio	24 horas
Descanso en feriados	Según régimen laboral común
Participación en las utilidades	El pago es conforme a Ley, siempre que tengan más de 20 trabajadores.

✓ Beneficios exclusivos de la pequeña empresa:

Seguro de salud: Los trabajadores tienen derecho a ser asegurados en el Seguro Social ESSALUD, el empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador.

- ✓ Sistema Pensionario: Los empleados deben afiliarse obligatoriamente a un sistema, pudiendo ser SPP (AFP) o SNP (ONP) o, incluso, al Sistema de Pensiones Sociales, el cual es financiado por el Estado y trabajadores de la microempresa.

2.2.6 Teorías de los sectores productivos.

Los sectores productivos, también llamados de ocupación, son la división de actividades económicas de un Estado o territorio, atendiendo al tipo de proceso productivo que tenga lugar, y englobando todos aquellos trabajos encaminados a la obtención de bienes materiales y servicios. Según Colin Clarke y Jean Fourastié el proceso productivo que se desarrolle y conforme a la clasificación son tres:

a) Sector primario

Comprende a todas aquellas actividades de producción y explotación de materias primas fundamentales, en otras palabras, es el sector donde los recursos naturales se aprovechan tal como se obtienen de la naturaleza, por tanto, dichos recursos no son transformados, entre ellos tenemos a la minería, agricultura, pesca, ganadería, silvicultura, entre otros.

b) Sector secundario

Incluye las actividades de transformación de la materia prima en productos elaborados o semielaborados. Es decir, el sector industria, como en el rubro de textil, mecánica y la siderúrgica fundamentalmente. También se puede incluir en este grupo a la minería (ocuparía dos sectores: el primario y el secundario), la construcción y el subsector energético.

c) Sector terciario

Este sector comprende las actividades de intercambio y distribución, tal es el caso del comercio y la prestación de servicios. En este sector se ubica el transporte, el turismo, el comercio, salud, educación, administración, las

finanzas entre otros. La Hipótesis de los tres sectores es una teoría económica que divide a las economías en tres grupos: Los países con una baja renta per cápita están en un estadio temprano de desarrollo y la mayor parte de sus ingresos nacionales son a base de la producción del sector primario; mientras que, los países con un estadio más avanzado de desarrollo, con ingresos nacionales intermedios, obtienen sus ingresos del sector secundario principalmente. Por otra parte, en los países altamente desarrollados con elevados ingresos, el sector terciario domina la producción total de la economía. **Del Real (s. f.)**

2.2.7 Descripción del Caso en estudio: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.”:

La empresa ELCEGU IT E.I.R.L., es una empresa privada, que regula sus actividades por lo dispuesto en la ley general de sociedades, y demás normas que le son aplicables según su naturaleza empresarial y jurídica. Esta empresa fue creada por la iniciativa del señor GUZMÁN DÍAZ CELSO JAVIER, con el anhelo de incrementar sus ingresos y mejorar la calidad de vida familiar. La empresa ELCEGU IT E.I.R.L. fue creada el con un capital de S/ 23,000.00 (Veintitrés mil y 00/100 soles) según la escritura pública.

El domicilio fiscal de la ELCEGU IT E.I.R.L., se ubica en Av. Perú Mz. D Lote. 13 A.H. Dos de Mayo (A 3 Cdras. del C.E. José Gálvez), Distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Departamento de ÁNCASH, Perú. Sus actividades económicas fueron iniciadas el 11-01-2020. La Constitución de la empresa fue en el Distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Departamento de Áncash, el 21 de octubre del año 2019, comparecen ante el Notario Público, Dr. PASTOR LA ROSA EDUARDO, el señor GUZMÁN DÍAZ CELSO JAVIER, de nacionalidad peruana, con una minuta debidamente firmada, para constituir una empresa individual de Responsabilidad

Limitada, bajo la denominación de ELCEGU IT E.I.R.L. Posee las siguientes actividades económicas:

- Actividad Económica Principal: 4741 – Venta al por menor de ordenadores, equipo periférico, programas informáticos y equipos de telecomunicaciones en comercios especializados.
- Actividad Económica Secundaria 1: 6202 – Consultoría de Informática y Gestión de Instalaciones Informáticas.
- Actividad Económica Secundaria 2: 6209 – Otras actividades de tecnología de la Información y de servicios informáticos.

La empresa tiene como objetivo principal convertirse en una de las empresas con mayor apogeo a nivel local en la venta al por menor de productos informáticos del Perú, logrando que sus estándares de calidad sean los más altos posibles, de manera que sus clientes se sientan satisfechos con la calidad de sus productos y servicios brindados. Como misión relata lo siguiente: “Somos una empresa que participa en el desarrollo de la sociedad, mediante la venta al por menor de equipo, programas informáticos y equipos de telecomunicación, comprometidos en brindar la máxima satisfacción a nuestros clientes, brindándoles un producto de excelente calidad y servicio, para ello contamos además con Consultorías sobre informática y gestión de instalaciones informáticas; finalmente, como visión se plantea lo siguiente: “Ser en una empresa líder en venta de ordenadores, programas de informática y equipo de telecomunicaciones al por menor, que se distinga por el nivel de calidad en nuestros productos, sumado a ello ofreciendo el servicio de consultoría de informática y gestión de instalaciones informáticas para generar la satisfacción a nuestros clientes para obtener oportunidades de desarrollo profesional y personal en cada uno de nuestros colaboradores”.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de financiamiento.

En economía el concepto de financiamiento hace referencia al conjunto de sistemas monetarios o créditos que están destinados generalmente para llevar a cabo una actividad económica específica. **Anónimo (2019)**.

Según **Ucha (2009)** Se refiere al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios y de crédito que serán destinados a una empresa, organización, actividad o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo el proyecto más habitual la realización de un nuevo negocio.

Para **Bergado (2012)** el financiamiento es el acto de conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones.

2.3.2 Definición de rentabilidad.

Para **Amat (2017)** menciona que, la rentabilidad es la obtención de beneficios generados por una inversión determinada, beneficios que se esperan tras un tiempo determinado.

Según **Coronado y Gonzales (2015)** definen a la rentabilidad como la relación que existe entre lo que es de provecho y la capitalización necesaria para alcanzar lo que se propone, ya que mide la eficiencia de la administración de la organización. Por otro lado, la rentabilidad se determina como un propósito que se pone en práctica en toda acción financiera en la que se organizan capitales, materia prima y económica cuyo propósito es alcanzar las metas propuestas, generalmente financiera.

2.3.3 Definición de empresa.

Thompson (2006) menciona que la empresa es la más constante y común actividad organizada para el ser humano, involucrando un conjunto entre labor común, esfuerzo personal, trabajo diario, colectivo e inversiones para lograr un fin marcado. Según los

autores revisados por Thompson, la empresa se define como “el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para satisfacer a su clientela”. Andrade, otro de los autores revisados señala que, la empresa es “aquella entidad formada con un capital social, y que a parte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios”

Según **García J. & Casanueva C. (2017)** definen a la empresa como “entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”

2.3.4 Definición de micro y pequeña empresa.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. **SUNAT (s.f).**

En el contexto peruano, las micro y pequeñas empresas (mypes) se definen como unidades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas que tienen una actividad legal y cumplen con su obligación fiscal, es decir, están inscritas en el RUC y se acogen a alguna de las modalidades de pago de tributos por ingresos derivados de rentas de tercera categoría correspondientes a negocios de personas naturales y jurídicas. **Santander (2013).**

2.3.5 Definición de comercio.

Bajo la Etimología, la palabra *comercio* proviene de origen latín *commercium*, donde, *cum* significa *con* y *merx* o *mercis* significa mercancía; siendo mercancía una cosa que se fabrica o adquiere para ser vendida. Desde el punto de vista económico, se llama comercio a

la intermediación entre la oferta y la demanda de mercancías, con el objetivo de obtener un lucro. **Rodríguez y López (s. f.)**

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. **Anónimo (2011).**

III. Hipótesis:

El presente trabajo no aplicó hipótesis ya que es de tipo cualitativo, y según **López y Seco (2018)** “la investigación cualitativa no pretende verificar una hipótesis sino develar lo oculto, descubrir aquello que conforma las diversas subjetividades, los discursos de las personas investigadas, los cuales se encuentran situados en contextos histórico-sociales.”.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación:

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

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población.

La población elegida para el desarrollo de la investigación fueron las micro y pequeñas empresas del comercio.

4.2.2 Muestra.

La muestra en esta investigación la conforma la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L”.

4.3 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

4.3.1 Técnicas.

El recojo de información se utilizaron las técnicas de revisión bibliográfica, entrevista personal y análisis comparativo.

4.3.2 Instrumentos.

En el recojo de información se utilizó los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes y las tablas 01 y 02 de esta investigación.

4.4 Definición y Operacionalización de las variables

VARIABLE	DIMENSIONES	ITEMS	INDICADORES	SI	NO
FINANCIAMIENTO	APORTE DEL PROPIETARIO O SOCIO	Aporte inicial	¿El capital inicial aportado para el negocio es suficiente?		
		Nuevos aportes	¿Ud. Como propietario puede realizar nuevo aporte de capital al negocio?		
	VENTA DE ACTIVOS FIJOS	Activos fijos	¿La empresa posee activos fijos?		
		Enajenación de activos fijos	¿La empresa se ha financiado alguna vez con la venta de un activo fijo?		
	REINVERSIÓN DE UTILIDADES	Capitalización de utilidades	¿ La empresa alguna vez capitalizó las utilidades obtenidas?		
	CREDITO DE ENTIDADES FINANCIERAS	Deuda con entidades bancarias	¿La empresa tiene créditos obtenidos de entidades bancarias?		
		Deuda con microfinancieras	¿La empresa tiene créditos con entidades no bancarias como Cajas Municipales?		
	COSTO DE FINANCIAMIENTO	Gastos financieros de entidades bancarias	¿Conoce la tasa de interés que Ud. Paga por el financiamiento obtenido?		
		Gastos financiero de entidades no bancarias	¿Cree Ud. Que el financiamiento obtenido por las Cajas Municipales ha mejorado la rentabilidad de su empresa?		
	FINANCIAMIENTO POR PROVEEDORES	Proveedores	¿Le parece accesible obtener un crédito de los proveedores?		
		Intereses	¿Los proveedores le aplican interés por la deuda obtenida?		
	PRESTAMISTAS	Financiamiento por terceros	¿Ha necesitado financiarse con prestamistas, familiares, juntas, entre otros?		

		Costo de financiamiento	¿El costo de financiamiento de prestamistas le resulta mayor al del sistema financiero?		
RENTABILIDAD	ACTIVOS TOTALES	Ventas	¿Conoce su nivel de ventas mensual?		
		Inventario	¿Maneja inventario y tiene conocimiento de su costo de mercadería?		
	RIESGO FINANCIERO	Ratios	¿Conoce los ratios de rentabilidad?		
		Obligaciones Financieras	¿Realiza el pago de sus obligaciones financiera de forma puntual?		
	PATRIMONIO	Capital	¿El capital actual de la empresa es suficiente?		
		Patrimonio	¿Conoce el patrimonio neto de la empresa?		
	UTILIDAD NETA	Renta neta	¿Está de acuerdo con la utilidad neta que obtiene?		

4.5 Plan de análisis

Para cumplir con el objetivo específico 1, se realizó una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes, los mismos que fueron presentados en la tabla 01. Para hacer el análisis de dichos resultados; observamos la tabla 01, con la finalidad de reunir los resultados semejantes de la tabla 01; luego, estos resultados fueron comparados con los resultados de los antecedentes internacionales. Finalmente, estos resultados fueron comparados con lo establecido en las bases teóricas pertinentes.

Para cumplir con el objetivo específico 2, se utilizó un cuestionario permitente, el mismo que fue aplicado al gerente de la empresa del caso. Los resultados son presentados en la tabla 02, el cual sirvió para hacer el análisis de resultados. Estos resultados serán comparados con los resultados de los antecedentes locales, regionales, nacionales e internacionales, para luego ser explicados a la luz de las bases teóricas.

Para cumplir con el objetivo 3, se realizó un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Estos resultados fueron presentados en la tabla 03. Luego, estos resultados fueron explicados respecto a las coincidencias o no coincidencias de la comparación, tomando en cuenta las bases teóricas pertinentes.

El recojo de información se utilizaron las técnicas de revisión bibliográfica, entrevista personal y análisis comparativo. (Uladech, 2021).

4.6 Matriz de consistencia.

Ver Anexo 01.

4.7 Plan de análisis

Para cumplir con el Objetivo Específico 1, se realizó una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes, los mismos que fueron presentados en la TABLA 01. Para hacer el análisis de dichos resultados; observamos la tabla 01, con la finalidad de reunir los resultados semejantes de la tabla 01; luego, estos resultados fueron comparados con los resultados de los antecedentes internacionales. Finalmente, estos resultados fueron comparados con lo establecido en las bases teóricas pertinentes.

Para cumplir con el Objetivo Específico 2, se utilizó un cuestionario permitente, el mismo que fue aplicado al gerente de la empresa del caso. Los resultados son presentados en la tabla 02, el cual sirvió para hacer el análisis de resultados. Estos resultados serán comparados con los resultados de los antecedentes locales, regionales, nacionales e internacionales, para luego ser explicados a la luz de las bases teóricas.

Para cumplir con el Objetivo Específico 3, se realizó un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Estos resultados fueron presentados en la tabla 03. Luego, estos resultados fueron explicados respecto a las coincidencias o no coincidencias de la comparación, tomando en cuenta las bases teóricas pertinentes. (Uladech, 2021).

4.8 Matriz de consistencia

Ver Anexo 01.

4.9 Principios éticos

Según el Código de Ética para la Investigación (Versión 002) de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, aprobado por acuerdo del Consejo Universitario el 16 de agosto del 2019, los principios éticos están guiados en:

- ✓ **Protección a las personas:** En la investigación se ha respetado en todo momento la dignidad humana, la propia identidad, diversidad, confidencialidad y la privacidad. Siendo así que, a pesar de tener bajo poder el historial crediticio y la ficha cliente no se ha plasmado en la investigación, por ser documentos confidenciales. (Uladech, 2021).
- ✓ **Libre participación y derecho a estar informado:** Se respetó el derecho de libre participación ya que previo a la decisión de estudiar el ente se consultó con la propietaria, se hizo saber además que la entrevista/encuesta sería grabada en audio para no omitir información relevante y complementaria, recibiendo en todo momento la aceptación de manera verbal. (Uladech, 2021).
- ✓ **Beneficencia y no maleficencia:** En el desarrollo de la investigación y durante el proceso de búsqueda de información se hallaron datos que beneficiarían al ente estudiado, por lo que se procedió a explicar y orientar a la gerente entrevistada. (Uladech, 2021).
- ✓ **Justicia:** En cuanto a este principio se ha respetado no fomentando la informalidad empresarial ni laboral; se ha reconocido además la intervención y participación del DTI Vásquez Pacheco Fernando en los tres primeros ciclos del curso Tesis III, asimismo de la DTI Manrique Placido Maribel, docente con la que se culmina la investigación, igualmente a la gerente de la microempresa estudiada. (Uladech, 2021).

- ✓ **Integridad científica:** Se ha respetado este principio bajo la normatividad de mencionar, citar y referencias citas y textos extraídos de otros autores, tanto en la revisión de antecedentes, revisión de literatura, bases teorías y marco conceptual. (Uladech, 2021).

V. Resultados

5.1 Resultados:

- 5.1.1 Resultado respecto al Objetivo Especifico 1:** Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2021.

TABLA 01:

Resultados del Objetivo Especifico 1:

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Aguilar y Cano (2017)	Determinaron que las fuentes de financiamiento incrementan la rentabilidad de las MYPES ya que permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa y plazo, entre otras). Sobre la banca, afirman que, una microempresa no puede acceder a los servicios de una fuente bancaria por no satisfacer sus requerimientos, por lo que necesitan recurrir a la banca no bancaria formal.
Días (2016)	Establecieron que el negocio estudiado financió su capital de trabajo y activos fijos a través de préstamos a Cajas Municipales y al Banco Financiero, quienes brindaron mayor apoyo al microempresario, otorgándoles facilidad en trámites y requisitos. Determinó además que el interés por el crédito otorgado por parte de la Caja Municipal de Sullana fue relativamente barato, (siendo un 16%) por poseer buen perfil crediticio a comparación con otras entidades del sector. Aprovecharon dicho financiamiento como fuente de capital de trabajo, ampliación a un nuevo local, adquisición de activos fijos mejorando el crecimiento microempresarial, ingresos y ventas.
Millones (2020)	Refirió que, el análisis de la rentabilidad de la empresa Big Bag Perú S.A.C., la Victoria, a pesar que se tiene un mejor un beneficio en el año 2018, se puede describir que, presenta deficiencias en la rentabilidad, debido que se tiene un alto nivel de inversión en los costos de ventas, siendo necesario una verificación detallada que permita disminuir ese costo para obtener mejores resultados para la organización.

- Inga (2017)** Determinó que el 50% de las micro y pequeñas empresas en estudio obtuvieron financiamiento de entidades bancarias, siendo de preferencia el Banco de Crédito del Perú, debido a que éstas entidades otorgan mayores facilidades al momento de solicitar el crédito, los fondos financiados fueron invertidos en el capital de trabajo.
- Hernández (2018)** Afirmó que, las micro y pequeñas empresas en general y el caso estudiado obtuvieron financiamiento por parte de fuentes internas (recursos propios) y también de fuentes externas (provenientes de terceros) siendo fundamentalmente del sistema no bancario.
- Tello (2014)** Determinó que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades no bancarias como las Caja Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Financieras, las que otorgan créditos a las Mypes con mejores políticas de financiamiento.
- Kong y Moreno (2014)** Establecieron que los emprendedores analizados prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad, tal es el caso de Mi Banco, debido a que en el Mercado Microfinanciero es una de las empresas que simplifica las barreras crediticias (documentación), del mismo modo las entidades microfinancieras están ingresando para tratar de abarcar la demanda de las microempresas; otra fuente también preferida por los encuestados es el ahorro personal, el cual fue representado por un 23% de elección.
- García (2015)** Determinó que el 80% de los encuestados considera que sí es importante el financiamiento para las micro y pequeñas empresas, lo que conlleva a entender que los empresarios se enfocan en aquellos aspectos y que recurren en ocasiones al financiamiento como estrategia para lograr el desarrollo de su micro o pequeña empresa, teniendo como resultado un posible buen rendimiento y desarrollo de las mismas.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales de la investigación.

5.1.2 Resultado del objetivo específico 2:

Resultados del cuestionario aplicado:

Tabla 1

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿El capital inicial aportado para el negocio fue suficiente?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Tabla 2

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Ha pensado en reinvertir parte de sus ganancias?	X		FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Tabla 3

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿La empresa posee activos fijos?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Tabla 4

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿La empresa se ha financiado alguna vez con la venta de algún activo fijo?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Tabla 5

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Usó ahorros personales en la ejecución/puesta en marcha de su empresa?	X		FUENTE DE FINANCIAMIENTO INTERNO

Tabla 6

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿La empresa tiene créditos obtenidos de entidades bancarias?	X		FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 7

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿La empresa tiene créditos con entidades no bancarias como microfinancieras o Caja Municipales?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 8

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
------	----	----	----------------

¿Conoce Ud. La tasa de interés que paga por el financiamiento obtenido?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO
--	--	----------	---

Tabla 9

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
Cree Ud. Que ¿El financiamiento obtenido ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	X		FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 10

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Le parece accesible obtener un crédito de sus proveedores?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 11

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Los proveedores le aplican alguna tasa de interés por la deuda obtenida?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 12

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Ha necesitado financiarse con prestamistas, familiares, juntas, entre otros?		X	FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 13

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿El costo del financiamiento de terceros le resulta mayor al del sistema financiero?	X		FUENTE DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tabla 14

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Conoce Ud. Su nivel de ventas mensual?	X		RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 15

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Maneja inventario y tiene conocimiento de su costo de mercadería?	X		RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 16

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Conoce los ratios de rentabilidad?		X	COSTO DE CAPITAL

Tabla 17

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Realiza el pago de sus obligaciones financieras de forma puntual?	X		COSTO DE CAPITAL

Tabla 18

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿El capital actual de la empresa es suficiente?	X		COSTO DE CAPITAL

Tabla 19

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Conoce el patrimonio neto de la empresa?		X	COSTO DE CAPITAL

Tabla 20

ITEM	SI	NO	CARACTERISTICA
¿Está de acuerdo con la utilidad neta que obtiene?	X		COSTO DE CAPITAL

Resultado de los Ratios de Rentabilidad aplicados:

RATIO	FÓRMULA	DATOS	RESULTADO
Beneficio neto sobre recursos propios	ROE = Beneficio neto / Patrimonio Neto	ROE= 4,153 / 1,500	276.86 %
Beneficio neto sobre ventas	Beneficio neto sobre ventas = Beneficio neto / Ventas	BNSV= 4,153 / 40,528	10.24 %
Rentabilidad económica	Rentabilidad Económica = Beneficio Bruto / Activo Total	RE= 8,510 / 7,234	118 %
Ratio de liquidez	Rentabilidad de liquidez = Activo corriente / Pasivo corriente	RL= 7,1234 / 1,581	457.56 %

FUENTE: Elaboración propia del estudiante investigador en base a datos brindados en el Anexo

Interpretación:

- **Beneficio Neto sobre recursos propios:** Según el ROE obtenido, la micro empresa analizada “ELCEGU IT E.I.R.L.” ah obtenido buen beneficio a partir sólo de la .inversión de sus fuentes propias ya que ha obtenido un 276% de retorno.
- **Beneficio Neto sobre Ventas:** La utilidad neta correspondió a un 10.24 % de las ventas netas.
- **Rentabilidad Económica:** El beneficio obtenido es de 118% por cada S/ 100 de inversión de capital en la empresa. Mide la capacidad que tiene la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” para remunerar el capital invertido.
- **Ratio de liquidez:** La empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” puede cubrir un 457 % sus obligaciones de manera inmediata a corto plazo con sus activos corrientes.

5.1.3 Resultado respecto al Objetivo Especifico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa en Estudio.

TABLA 01: CUADRO COMPARATIVO DE RESULTADOS
FINANCIMIENTO

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS Obj. Especifico 1	RESULTADOS Obj. Especifico 2	RESULTADOS
Fuentes de financiamiento	Autores refieren que las micro y pequeñas empresas han aprovechado fuentes propias, así como también recursos de fuentes externas.	La empresa inicio sus operaciones gracias a ahorros personales, y posteriormente solicito financiamiento a alguna fuente externa. Demostrando que aprovechó fuentes internas y externas.	SI COINCIDE
Sistema No Bancario	Los autores manifiestan que las empresas estudiadas solicitaron financiamiento de entidades no bancarias, tales como: Financieras y Cajas Municipales.	La empresa no solicito financiamiento a alguna entidad del sector financiero no bancario.	NO COINCIDE
Sistema Bancario	Autores afirman que las micro y pequeñas empresas solicitaron financiamiento del sistema bancario.	La empresa solicito financiamiento proveniente de entidades bancarias.	SI COINCIDE
Plazo de financiamiento	Los autores revisados han considerado el plazo de financiamiento menos a dos años, considerándose préstamos a corto plazo.	La gerente obtuvo el financiamiento a mediano plazo debido al monto del crédito.	NO COINCIDE
Tasa de interés	La Tasa Efectiva Mensual oscilan entre el 1.30% y 5% mensual.	El último crédito obtenido tuvo una Tasa Efectiva Mensual de 2.40%	SI COINCIDE
Uso del financiamiento	Autores refieren que el uso del financiamiento externo fue invertido en capital de trabajo para incrementar los ingresos.	El crédito solicitado fue aprovechado en bienes de capital	SI COINCIDE
Rentabilidad	Autores revisados muestran que algunas micro o pequeñas empresas presentan deficiencias en la rentabilidad, debido que tiene un alto nivel de inversión en los costos de ventas, siendo necesario una verificación detallada que permita disminuir ese costo para obtener mejores resultado.	Según los ratios aplicados, la empresa posee rentabilidad, tanto en liquidez como en ventas sobre capital. A travez de la entrevista se ha conocido que el gerente tambien ha percibido dicha rentabilidad sin poseer conocimientos sobre ratios financieros.	NO COINCIDE

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.

Días (2016), Hernández (2018), Inga (2017), Tello (2014), Kong y Moreno (2014) y García (2015), manifiestan que, las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú obtuvieron financiamiento proveniente de fuentes internas y externas, siendo las fuentes internas provenientes de ahorros personales y fondos propios, mientras que el financiamiento de fuentes externas provienen del sistema no bancario representado por las entidades Caja Sullana, MiBanco, Edyficar (actualmente MiBanco); además de entidades bancarios como Banco de Crédito del Perú y el Banco Financiero, actualmente Banco Pichincha. Coinciden además que el crédito solicitado y aprobado fue invertido en capital de trabajo y adquisición de activos para poder incrementar los ingresos del negocio. Contrastando con los resultados internacionales según **Bustos y Pugliese (2015), Bustos (2017)** quienes afirman que el financiamiento recibido por las pequeñas y medianas empresas son cubiertas por el sistema bancario y también se financian con fuentes internas, como la reinversión de utilidades. Los prestamos obtenidos han sido utilizados en compra de materia prima, compra de maquinarias, es decir capital de trabajo, asimismo, el financiamiento obtenido también sirvió para pagar deudas. Finalmente, los resultados se fundamentan en lo establecido por **Reyes, Cotelo, Gutiérrez, (s. f.); Pulido, Lorenzo y Alarcón (s. f.); López (s. f.)** quienes según sus bases teóricas afirman que cualquier tipo de empresa requieren de financiamiento, sea de fuente interno y/o externo, basándose en la teoría de jerarquización financiera; es decir, usar primero fuentes internas y según sea la necesidad recurrir a fuentes externas.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Para dar respuesta al objetivo específico 2 se desarrolló y aplicó un cuestionario de 20 preguntas, tomando además como método la entrevista personal, siendo aplicada al gerente de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L”. Tras la aplicación de la encuesta y entrevista se obtuvo

como resultado que la empresa estudiada financió el inicio de sus operaciones a través de sus propias fuentes, siendo sus propios ahorros el capital semilla para ejecutar su idea de negocio; asimismo solicitó y adquirió un crédito personal en entidades financieras bancaria, siendo las entidades elegidas el Banco Internacional del Perú (Banco Interbank) y Banco Scotiabank, los créditos obtenidos fueron a través de crédito personal, obtenido para ser pagadero en un largo plazo debido a que se trata de un monto mayor, siendo este S/ 35,000.00 y S/ 11,000 respectivamente siendo pagadero en 38 y 18 meses respectivamente; el gerente obtuvo una tasa preferente por mantener un buen historial crediticio, además de obtener una línea de crédito a disposición.

En cuanto a la rentabilidad, tras haber aplicado los ratios seleccionados se ha llegado a determinar que la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” viene obteniendo buenos resultados financieros y económicos. Sobre la liquidez, la empresa analizada puede cubrir cuatro veces más sus obligaciones, sobre los beneficios obtenidos a partir de los propios recursos, la micro empresa estudiada logra duplicar sus beneficios basándose únicamente en la explotación de sus propios activos; midiendo la rentabilidad económica, la empresa “ELCEGU TI E.I.R.L.” tiene más de un 100% para devolver o remunerar el capital invertido. Finalmente, se ha analizado la relación que tienen las ventas sobre la utilidad neta, lo que revela que las ventas equivalen al 10.24% de la utilidad.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

Para obtener resultados en cuanto al objetivo específico 3, se contrasta los resultados obtenidos en los objetivos específicos 1 y 2. Además se elaboró un cuadro comparativo donde se muestran cuatro columnas. En la primera columna se consideran los elementos a comparar, la segunda columna establece los resultados del objetivo específico 1, en la tercera columna se señalan los resultados correspondientes al objetivo específico 2. Finalmente, en la cuarta columna se señala la coincidencia o no coincidencia de los resultados contrastados.

Respecto a las fuentes de financiamiento:

Días (2016), Inga (2017), Hernández (2018), Tello (2014), Kong y Moreno (2014) y García (2015) refieren que las fuentes de financiamiento a las que recurrieron las micro y pequeñas empresas fueron internas y externas. Estos resultados coinciden con los resultados obtenidos por parte de la microempresa “ELCEGU IT E.I.R.L.”, donde se ha logrado determinar que se ha financió con recursos tanto propios como externos.

Respecto al sistema no bancario:

Aguilar y Cano (2017), Kong y Moreno (2014), Gonzales (2014), Hernández (2018) en sus trabajos de investigación afirman que los micro y pequeños empresarios estudiados obtuvieron financiamiento por parte de entidades pertenecientes al sistema financiero no bancario, debido a la facilidad en los trámites. Estos resultados coinciden con la información obtenida de la microempresa estudiada.

Respecto al sistema bancario:

Días (2016), Inga (2017), Tello (2014) afirman que sus investigados accedieron a créditos del sistema bancario formal para financiar sus actividades debido al bajo interés que estas entidades ofrecen por ser cliente de la entidad. Estos resultados coinciden con el caso estudiado ya que la gerente entrevistada no recurrió a dos entidades bancarias.

Respecto al plazo del financiamiento:

Días (2016), Inga (2011), Hernández (2018), Kong y Moreno (2014), Narciso (2018), Gonzales (2014) y León (2012) establecen que los créditos que obtuvieron las micro y pequeñas empresas estudiadas por cada uno se caracterizan por ser préstamos a corto plazo,

este análisis no coincide con los resultados de la micro empresa estudiada ya que el financiamiento que se obtuvo fue a mediano plazo.

Respecto a la tasa de interés

Días (2016), Kong y Moreno (2014) y Gonzales (2014) afirman que la tasa de interés en la que fluctúan los créditos financiados oscilan entre el 1.30% al 5% mensual, estos resultados si coinciden con lo el caso estudiado ya que la tasa de interés aplicada al crédito fue del 2.40% mensual.

Respecto al uso del financiamiento:

Días (2016), Inga (2014), García (2015), Narciso (2018) manifiestan que el financiamiento solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas estudiadas fue destinada al aumento de capital de trabajo, siendo contrastados estos resultados con los obtenido de la empresa estudiada se entiende que los resultados coinciden ya que, el gerente entrevistado también invirtió el financiamiento en capital de trabajo.

Respecto a la rentabilidad:

Millones (2020) refiere que la rentabilidad presenta deficiencias debido al manejo en sus inversiones, altos costos de ventas, por lo que es necesario la realización de un análisis en los costos para obtener mejores resultados sobre la rentabilidad. Este resultado se contrasta con lo obtenido por la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” lo que evidencia la no coincidencia debido a que la empresa analizada si ha obtenido rentabilidad según los ratios aplicados y calculados.

VI. Conclusiones

6.1 Respecto al objetivo específico 1

Según los autores revisados, las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú son: El financiamiento es propio (proviene de fuentes internas) y también de fuentes externas provenientes de entidades del sector financiero tales como las entidades bancarias y no bancarias, el plazo en el que se incurre es de corto tiempo, con un interés mensual oscilante entre el 1.30% al 5%. La aplicación de este financiamiento es invertida en capital de trabajo; es por este motivo que, se recomienda a las micro y pequeñas empresas según sea la solvencia y liquidez aplicar la reinversión de utilidades, de esta manera se evita la pérdida de ganancia y el impacto negativo en la rentabilidad y liquidez debido al pago de intereses por los créditos, por otro lado se aconseja fomentar la cultura de ahorro a través de la reducción de gastos; es decir, analizar gastos y costos e identificar excesos y pagos que resultan innecesarios; y bajo esa premisa generar el ahorro y posteriormente reinvertirlo en la propia micro o pequeña empresa.

6.2 Respecto al objetivo específico 2

A través de la entrevista personal y con el cuestionario aplicado al gerente de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” se logró determinar que solventa sus operaciones económicas iniciales con los recursos propios generados a partir de su ahorro personal; sin embargo, a finales 2019 solicitó financiamiento externo a las entidades bancarias Interbank y Scotiabank por un monto mayor equivalente a S/ 32,000.00 y S/ 11,000.00 pagaderos en 36 y 18 meses respectivamente con una tasa efectiva mensual de 2.40%; el financiamiento fue invertido en la adquisición de bienes de capital, detalladamente, adquirió bienes intangibles, software de licencia original, equipos de cómputo en relación al giro de su negocio destinados a la venta con la finalidad de incrementar sus

ventas e ingresos mejorando además la rentabilidad de su negocio al tener nuevos y mejores equipos destinados a la exigencia en la calidad por parte de sus potenciales clientes.

En forma de recomendación, conociéndose de la liquidez que posee la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” se recomienda al gerente ampararse bajo su derecho como consumidor financiero a realizar el prepago de deuda eligiendo como alternativa el pago anticipado el cual afecta al monto capital, o también conocido en el argot financiero como “pago directo a capital”, debiendo elegir una de las dos opciones: Reducción de plazo de pago, manteniendo el monto de cuota mensual; o, Reducción del monto de cuota, manteniendo el plazo de pago. Esta recomendación se realiza a favor de reducir el pago de intereses, comisiones y gastos a pagar por cuotas aún pendientes de pago. Cabe recordar que, este derecho se hace válido sólo si el cronograma de pago se encuentra al día y sin saldo a favor o en contra del consumidor.

6.3 Respecto al objetivo específico 3

Al realizar el análisis comparativo de los objetivos específicos 1 y 2 se analiza que las características del financiamiento sobre, las fuentes de financiamiento, obtención de recurso pecuniario por parte del sector financiero bancario, la tasa de interés, el plazo y el destino del financiamiento entre las micro y pequeñas empresas a nivel nacional y la microempresa estudiada si coinciden. Sin embargo; se identificó que en el aspecto de financiamiento a través de una fuente no bancaria y la rentabilidad No Coinciden con los autores revisados, siendo que algunas de las micro y pequeñas empresas estudiadas a nivel nacional se caracterizan por acogerse a un financiamiento a través de entidades no bancarias tales como Cajas Municipales o Entidades Financieras, la diferencia se centra fundamentalmente en las garantías que exigen un mercado de otro, en el caso del gerente de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” cumple con los requisitos

solicitados por parte de las entidades bancarias y por demostrar capacidad de pago y fuente de ingresos que solventen el pago de las cuotas a pagar, el recurso financiado fue usado en capital de trabajo, el tiempo de financiamiento es a largo plazo siendo así que un financiamiento a esta duración es usualmente destinado a capital de trabajo ya que la finalidad de este financiamiento es generar ganancia a corto tiempo y no restar liquides durante mucho tiempo, en gran mayoría el financiamiento a corto plazo se ocupa en compra de materia prima o productos, aumento y/o variedad de stock, pago a proveedores, entre otros característica que se refleja en los antecedentes, sumado a ello el monto solicitado también es un indicio sobre el plazo de financiamiento. Por otra parte, los créditos financiados a largo plazo son en su mayoría destinados a bienes de capital, adquisición o mejoras de inmuebles, compra de mercancía y/o maquinarias; por lo tanto, ya que el monto de dinero es mayor el plazo también tiende a ser mayor, esto va a depender directamente de la capacidad de pago que pueda tener cada cliente en el sistema financiero. Siendo cualquiera de los plazos de financiamiento se recomiendo a las micro y pequeñas empresas en general acogerse a su derecho como consumidor financiero y optar por el pago anticipado, tipo de pago con el que se ahorraran gastos por intereses, seguros y comisiones financieras, sin afectar su historial crediticio.

6.4 Respecto al objetivo general

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas es, sin lugar a dudas, uno de los puntos más cruciales para la supervivencia de las mismas, por lo que el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas y del caso en estudio se caracterizan en lo siguiente: la mayoría recurre al financiamiento externo para financiar sus negocios en alguna etapa de la vida del mismo, el tiempo de mantención de la deuda va de acuerdo al monto solicitado, siendo así que un crédito de monto mayor se extiende hasta tres o

cinco años, y un crédito menor a sólo año y medio, la elección se centra fundamentalmente en las garantías que exigen un mercado de otro, en el caso del gerente de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” cumple con los requisitos solicitados por parte de las entidades bancarias y por demostrar capacidad de pago y fuente de ingresos que solventen el pago de las cuotas a pagar, el recurso financiado es en su mayoría utilizado para capital de trabajo, el tiempo de financiamiento varía según el monto y la calificación de cada interesado, siendo así que un financiamiento a esta duración es usualmente destinado a capital de trabajo ya que la finalidad de este financiamiento es generar ganancia a corto tiempo y no restar liquides durante mucho tiempo, en gran mayoría el financiamiento a corto plazo se ocupa en compra de materia prima o productos, aumento y/o variedad de stock, pago a proveedores, entre otros característica que se refleja en los antecedentes, sumado a ello el monto solicitado también es un indicio sobre el plazo de financiamiento. Por otra parte, los créditos financiados a largo plazo son en su mayoría destinados a bienes de capital, adquisición o mejoras de inmuebles, compra de mercancía y/o maquinarias; por lo tanto, ya que el monto de dinero es mayor el plazo también tiende a ser mayor, esto va a depender directamente de la capacidad de pago que pueda tener cada cliente en el sistema financiero. Siendo cualquiera de los plazos de financiamiento se recomiendo a las micro y pequeñas empresas en general acogerse a su derecho como consumidor financiero y optar por el pago anticipado, tipo de pago con el que se ahorraran gastos por intereses, seguros y comisiones financieras, sin afectar su historial crediticio.

El destino del financiamiento en la mayoría de casos es utilizado en bienes de capital, sin embargo, los niveles de utilidad son bajos debido a la baja oportunidad de inversión, sin embargo, el caso de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” ha demostrado según los ratios aplicados que sí viene obteniendo resultados prósperos durante los

primeros años de actividad a pesar de encontrarnos a nivel mundial en pleno resurgimiento tras la pandemia y la cuarentena decretada por el gobierno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Alcázar, R. (2020) *La titulización de activos en el Perú* [Tesis de titulación, Universidad de Lima]. <file:///C:/Users/ADM/Downloads/15746-Texto%20del%20art%C3%ADculo-62562-1-10-20161128.pdf>

Allo M., Amitrano N., Colantuono L. & Schedan N. (s. f.) *Financiamiento de pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda*. [Trabajo de investigación final, Universidad Argentina de la Empresa]
<https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1>

Anónimo (2019). *Qué es el financiamiento*. Vivus.com.ar. Recuperado de <https://www.vivus.com.ar/blog/que-es-financiamiento>

Ayala, S. (19 de julio 2005). *El sistema financiero peruano*. Gestipolis.com. <https://www.gestipolis.com/sistema-financiero-peruano/>

Conexionesan (14 de setiembre de 2016). *Fuentes de financiamiento empresarial a largo plazo*. Esan. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/fuentes-de-financiamiento-empresarial-a-largo-plazo/>

Conexionesan (27 de marzo de 2017). *Titulización de activos y generación de liquidez para la empresa*. Esan. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/03/titulizacion-de-activos-y-generacion-de-liquidez-para-la-empresa/>

Conoce qué es el sistema bancario y no bancario. (31 de enero 2019). Diario El Popular.

<https://www.elpopular.pe/series/escolar/2015-05-21-conoce-que-es-el-sistema-bancario-y-no-bancario>

Bancafácil. (10 de noviembre del 2018). *Ley de protección al consumidor en materia de servicios financieros N° 28587*. [Video]. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=txLXmTR2BfU>

Banco Central de Reserva del Perú. (s. f.). *Sobre el BCRP*. <http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp.html>

Bergado F. (s.f.). *Fuentes de financiación de la empresa: Préstamos Bancarios*. [Mensaje de blog]. <https://www.gestiopolis.com/fuentes-financiacion-empresa-prestamos-bancarios/#:~:text=Por%20tanto%3A%20Financiar%20es%20el,desarrollo%20de%20las%20correspondientes%20funciones>.

Bustos P. (2017). *Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en pymes apoyadas por CDN – SERCOTEC*. (Tesis de grado). Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile. Recuperado de: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146139/Tesis%20-%20Patricio%20Bustos%20Castro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bustos E., & Pugliese L. (2016). *Financiamiento de pymes y sus dificultades de acceso*. (Trabajo final de Grado). Instituto Universitario Aeronáutico, Argentina. Recuperado desde:

<https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20Grado.pdf>

Cabrera, F. (17 de Julio de 2016). Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina [Mensaje de blog]. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>

CNN Español (14 de mayo del 2020). Cronología del coronavirus: así empezó y se ha extendido por el mundo el mortal virus pandémico. Recuperado de <https://cnnespanol.cnn.com/2020/05/14/cronologia-del-coronavirus-asi-empezo-y-se-ha-extendido-por-el-mundo-el-mortal-virus-pandemico/>

Coase (1937). *Teorías de la empresa*. Recuperado de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ramirez_o_me/capitulo2.pdf

Colohua, N. (2005). Fuentes de financiamiento a largo plazo. *Gestiopolis.com*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>

Comercio, Negocio y Emprendimiento (19 de setiembre del 2019). Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). Gobierno del Perú. Recuperado de: <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype>

ConceptoDefinicion.de. (2019). *Definición de Comercio*. Recuperado de: <https://conceptoDefinicion.de/comercio/>. Consultado el 11 de diciembre del 2019

Chuletator. (2016). *Administración en la época grecolatina*. Recuperado de <https://www.xuletas.es/ficha/administracion-epoca-grecolatina/>

Diario El País. (18 de noviembre del 2020). ¿Cuándo ocurrió el primer caso de coronavirus en el mundo? Recuperado de <https://www.elpais.com.uy/mundo/ocurrio-primer-caso-coronavirus-mundo.html>

Díaz, G. (2016). *Caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa empresas del sector comercio rubro zapaterías en el Perú*. (Tesis de titulación). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/926/FINANCIAMIENTO_ZAPATERIA_MYPES_DIAZ_TUANAMA_GLADYS_FATIMA.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Escalante E. (2016). *Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas*. Mi empresa propia. Recuperado de <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>

Espinoza, L. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidor de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2016*. (Tesis de titulación) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1216/967>

Ferraro, C. (2011). Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe (p. 18 – 22). Recuperado de

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35359/S1100762_es.pdf

Finanzas (2014). Pros y contras de la financiación a corto plazo. *Finanzas Personales.com*.

Recuperado de <https://www.finanzaspersonales.co/credito/articulo/pros-contras-financiacion-corto-plazo/54069>

Franklin, J. (2018). Diferencias entre las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo.

Cuida tu dinero.com. Recuperado de

<https://www.cuidatudinero.com/13105227/diferencias-entre-las-fuentes-de-financiamiento-de-corto-y-largo-plazo>

García, N. (2015). *La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho-2014*. (Tesis de titulación) Universidad los Ángeles de Chimbote, Ayacucho, Perú. Recuperado de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION_FINANCIAMIENTO_GARCIA_GONZALES_NORMA.pdf?sequence=4

Galeon.com. (s. f.). *Evolución de las micro y pequeñas empresas MYPE en el Perú*.

Recuperado de <http://formacione.galeon.com/productos2140191.html>

García J. & Casanueva C. (13 enero de 2017) *6 conceptos claves de “empresa”, según expertos*. *Mi propio jefe.com*. Recuperado de: <https://mipropiojefe.com/6-conceptos->

[clave-empresa-segun-](#)

[expertos/#:~:text=Los%20autores%20del%20libro%20Pr%C3%A1cticas,la%20consecuci%C3%B3n%20de%20determinados%20objetivos.%E2%80%9D](#)

García A. [SUNAFIL]. (09 de febrero del 2018). Régimen Laboral Mype [Archivo de video].

Recuperado de

https://www.youtube.com/watch?v=Cqj13g89iq8&fbclid=IwAR3BtPIIuCUeG7RSh92ZhuukpOuT4MH_YHtH7Fpf6KV_M8ogYCY1y72Zib0

Gerencie.com. (2019). ¿Qué es un sobregiro bancario? *Gerencie.com*. Recuperado de

<https://www.gerencie.com/que-es-un-sobregiro-bancario.html>

Gestión. (25 de junio del 2019). *Tasa de Interés: ¿Qué es el seguro de desgravamen y por qué es importante adquirirlo?* Diario Gestión. Recuperado en

<https://gestion.pe/tu-dinero/seguro-desgravamen-adquirir-seguro-bancos-nnda-nnlt-250900-noticia/?ref=gesr>

Gestión. (10 de diciembre 2018). *Tasa de Interés: ¿Qué es la TCEA y la TEA?* Diario Gestión.

<https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/tasa-interes-tcea-tea-bancos-peru-prestamos-creditos-nnda-nnlt-252280-noticia/?ref=gesr>

Gobierno del Perú. (2019). *Registro de la Micro y Pequeña empresa (REMYPE)*. Recuperado

de <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype>

González, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014*”-Perú (tesis de titulación) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/388/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GONZALEZ_LUCERO_RAQUEL_GIOVANA.pdf?sequence=1

González (s. f.). *El coste de oportunidad como herramienta empresarial*. Universidad de Oviedo. Recuperado de: https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/45785/d202_00.pdf;jsessionid=DF0D13EE0576EF6CE7B3225D59A7B5DD?sequence=1

Guzmán, T. (s. f.). *El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia*. Recuperado de <https://www.gdrc.org/icm/spanish/guzman.html>

Hernández, M. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Abarrotes Richard” de Imperial – Cañete, 2015*. (tesis de titulación). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3099/MYPES_FINANCIAMIENTO_HERNANDEZ_DE_LA_CRUZ_MEILYN_JULIANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Infante J. [Semanaeconómica]. (17 de noviembre del 2011). MICROFINANZAS: Microempresarios demandan financiamiento [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=dGIFD70-rjE>

Inga (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro ferreterías al por menor del Distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2016-2017*. (Tesis de titulación). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (25 de agosto del 2018). Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/al-primer-trimestre-de-2018-en-el-pais-existen-2-millones-332-mil-218-empresas-10763/>

Kong, J. y Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el período 2010-2012” (tesis de licenciatura). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque, Chiclayo, Perú. Recuperada de <http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/88>

Lacan N. (s. f.). *Origen y evolución histórica de la empresa*. Recuperado de <https://www.sutori.com/story/origen-y-evolucion-historica-de-la-empresa--5RdYEpgTd32vqFuuXU8pvf4t>

Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa. (03 de julio 2003). Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

León, T. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices, Chimbote, 2014* (Tesis de titulación). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado de: <https://docplayer.es/43293147-Caracterizacion-del-financiamiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-de-compra-venta-de-repuestos-automotrices.html>

López D. (s. f.) Fuentes de financiación. *Economipedia.com*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

Marco, F. (s. f.). Institución Financiera. *Economipedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/institucion-financiera.html>

Martínez J. (2015). *Evolución de la administración. Una breve revisión bibliográfica*. Gestipolis. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/evolucion-de-la-administracion-una-breve-revision-bibliografica/>

Millones M. (2020). *Rentabilidad de la empresa Big Bag Perú SAC., La Victoria*. Trabajo de investigación. Universidad Señor de Sipán, Pimentel-Perú. Recuperado de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6762/Millones%20S%C3%A1nchez%20Magali%20Medalid.pdf?sequence=1>

Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, (s. f.). Gobierno de España (España). Recuperado de <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/SmallBusinessAct.aspx>

Ministerio de la Producción. (2017). *Micro, pequeña y mediana empresa*. Recuperado de

<http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>

Montero, M. (2017). Ventajas y desventajas de la financiación propia. *Emprendepyme.net*.

Recuperado de <https://www.emprendepyme.net/ventajas-y-desventajas-de-la-financiacion-propia.html>

Montero, M. (2017). Ventajas e inconvenientes de la financiación ajena. *Emprendepyme.net*.

Recuperado de <https://www.emprendepyme.net/ventajas-e-inconvenientes-de-la-financiacion-ajena.html>

Mora, C. (2017). Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las Pymes. *Rev. Científica Dominio de las Ciencias*. Vol. 3, núm., esp., marzo, 2017, pp. 338-351. Recuperado de

<file:///C:/Users/ADM/Downloads/Dialnet-LasFuentesDeFinanciamientoACortoPlazoComoEstrategi-6134924.pdf>

Morccolla M. (2019). *La importancia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo empresarial*. Tesis de titulación. Universidad Peruana Unión, Lima-Perú. Recuperado de

https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2494/Mario_Trabajo_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Moreno C. (2003). *Teoría de la estrategia empresarial*. Gestipolis.com. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/teoria-de-la-estrategia-empresarial/>

Narciso, J. (2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017*, (Tesis de titulación). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5523/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_NARCISO_ALFARO_JHONATAN_EDSON.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Prialé (2010) *La protección al consumidor en el Perú y la banca sin sucursales*. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones. Recuperado de: https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt_ano2010/SBS-DT-002_2010.pdf

Pulido, Y. Lorenzo, H., Alarcón, A. & alemán, A. (s. f.) *Procedimiento para determinar la estructura financiera óptima en hoteles de capital mixto*. Universidad de Ciego de Ávila. Eumed.net. Enciclopedia Virtual. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1388/estructura-financiera-enfoques.htm>

Quilcate J. (2015). *El sistema de intermediación financiera*. Recuperado de <http://jorgequilcate.com/new/2015/08/21/el-sistema-de-intermediacion-financiera/>

Reyes, M., Cotelo, S., Gutiérrez, R., Naranjo & R. Pérez, A. (s. f.). *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*. Universidad de la Habana, Cuba.:

Eumed.net. Enciclopedia Virtual. Recuperado de
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Rodríguez N. & López C. (s. f.). *El comercio*. Recuperado de
<http://www.derechocomercial.edu.uy/RespComercio01.htm>

Santander C. (2018). *Estrategias para inducir a formalidad de la mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (Tesis para título de Magister). Pontífice Universidad Católica del Perú, Lima, Perú. Recuperado de
http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/4961/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sevilla A. (04 de noviembre de 2015). Rentabilidad. Economipedia. Recuperado de
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Soriano C. (2014). *Conceptos generales de las mypes*. Recuperado de
<https://es.scribd.com/doc/248057893/Origen-MYPES>

SUNAT (s. f.). Definición de la micro y pequeña empresa. Recuperado de:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html#:~:text=La%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa,producci%C3%B3n%20comercializaci%C3%B3n%20de%20bienes%20>
[o](http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html#:~:text=La%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa,producci%C3%B3n%20comercializaci%C3%B3n%20de%20bienes%20)

- Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones (marzo, 2013). *Indicadores alternativos de riesgo de crédito en el Perú: matrices de transición crediticia condicionadas al ciclo económico*. Recuperado de: https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt_ano2013/SBS-DT-001-2013.pdf
- Taipe J. (2015). *Sistema Financiero no Bancario-Financieras*. Recuperado de https://prezi.com/h0z_v8ilupak/sistema-financiero-no-bancario-financieras/
- Tello, L. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*. (Tesis de titulación). Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Thompson I. (2006). *Definición de empresa*. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Ucha F. (2009). *Definición de Financiamiento*. Definición ABC. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Vieira, M. & Palomo, R. (s. f.). *Financiación externa de la empresa*. Diccionario empresarial. Recuperado de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjCyNztbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAGu5QSzUAAAA=WKE

Xinhua. (23 de mayo de 2013). “Américaeconomía” [Mensaje de blog]. Recuperado de

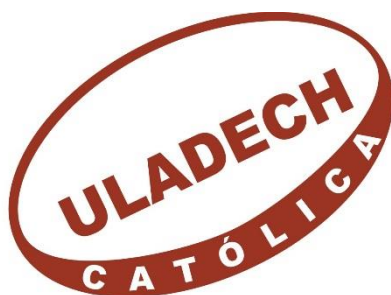
<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/microempresas-comerciales-en-bolivia-alcanzan-el-95>

VII. ANEXOS:

7.1 Anexo 1: Matriz de consistencia:

Título del Proyecto	Enunciado del Problema	Objetivo General	Objetivo Específico	Hipótesis
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” - Chimbote, 2021.	¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” - Chimbote, 2021?	Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.”- Chimbote, 2021.	<p>1. Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2021.</p> <p>2. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” - Chimbote, 2021.</p> <p>3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa en Estudio.</p>	No se aplica

7.2 Anexo 2: Cuestionario aplicado



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a la gerente de la microempresa en estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la microempresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, empresa “ELCEGU IT E.I.R.L.” – Chimbote, 2021**”.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

DATOS GENERALES DEL GERENTE DE LA MICROEMPRESA:

Sexo: Masculino () Femenino ()

Grado de instrucción: Ninguno () Primaria completa ()
Secundaria completa () Superior universitaria completa () Superior
universitaria incompleta () Superior no universitaria completa ()
Superior no universitaria incompleta ()

Estado Civil:

Soltero () Casado () Conviviente () Divorciado () Viuda ()

Profesión.....Ocupación.....

VARIABLE FINANCIAMIENTO:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNOS.

1. ¿El capital inicial aportado para el negocio es suficiente?
SI () NO ()
2. Ud. Como propietario ¿Ha pensado en reinvertir parte de sus ganancias?
SI () NO ()
3. ¿La empresa posee activos fijos?
SI () NO ()
4. ¿La empresa se ha financiado alguna vez con la venta de un activo fijo?
SI () NO ()
5. ¿Usó ahorros personales en la ejecución/puesta en marcha de su empresa?
SI () NO ()

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNOS.

6. ¿La empresa tiene créditos obtenidos de entidades bancarias?
SI () NO ()
7. ¿La empresa tiene créditos con entidades no bancarias como microfinancieras o Caja Municipales?
SI () NO ()
8. ¿Conoce Ud. ¿La tasa de interés que paga por el financiamiento obtenido?
SI () NO ()
9. ¿Cree Ud. ¿Que los financiamientos obtenidos por las Cajas Municipales han mejorado la rentabilidad de su empresa?
SI () NO ()
10. ¿Le parece accesible obtener un crédito de sus proveedores?
SI () NO ()

11. ¿Los proveedores le aplican alguna tasa de interés por la deuda obtenida?

SI () NO ()

12. ¿Ha necesitado financiarse con prestamistas, familiares, juntas, entre otros?

SI () NO ()

13. ¿El costo del financiamiento de terceros le resulta mayor al del sistema financiero?

SI () NO ()

VARIABLE RENTABILIDAD:

RENTABILIDAD FINANCIERA.

14. ¿Conoce Ud. ¿Su nivel de ventas mensual?

SI () NO ()

15. ¿Maneja inventario y tiene conocimiento de su costo de mercadería?

SI () NO ()

VARIABLE RENTABILIDAD:

COSTO DE CAPITAL.

16. ¿Conoce los ratios de rentabilidad?

SI () NO ()

17. ¿Realiza el pago de sus obligaciones financieras de forma puntual?

SI () NO ()

18. ¿El capital actual de la empresa es suficiente?

SI () NO ()

19. ¿Conoce el patrimonio neto de la empresa?

SI () NO ()

20. ¿Está de acuerdo con la utilidad neta que obtiene?

SI () NO ()

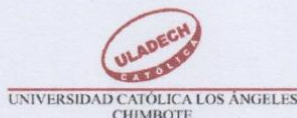
7.3 Anexo 3: Instrumento de recolección de datos
Modelo de Ficha Bibliográfica:

<u>FICHA BIBLIOGRÁFICA</u>
Título:
Autor:
Editorial:
Nº de página:
Edición:
Tema:

Autor/a: _____	Editorial: _____
Título: _____	Ciudad, país: _____
Año: _____	
Resumen del contenido:	

Número de edición o impresión: _____	
Traductor: _____	

7.4 Anexo 4: Firma de consentimiento informado:



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MCRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “ELCEGU IT E.I.R.L.” – CHIMBOTE, 2021**”.

y es dirigido por **ARIAS SOLANO LUCERO CRISTELL** investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: **OBTENER INFORMACIÓN PERTINENTE Y NECESARIA PARA DETERMINAR Y ANALIZAR LOS DATOS RECOPIADOS PARA DAR RESULTADO A LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS PLANTEADOS EN LA INVESTIGACIÓN PARA EL INFORME FINAL DE TESIS.**

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 40 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

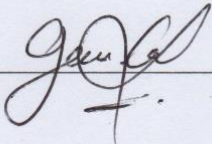
Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de COPIA SIMPLE DE LOS RESULTADOS. Si desea, también podrá escribir al correo lu_arias15@hotmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

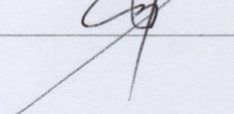
Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: GUSTAVO DIAZ CELSO JAVIER

Fecha: 28 - DICIEMBRE - 2022

Correo electrónico: ELCEGU-IT@gmail.com

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN – ULADECH CATÓLICA

7.5 Anexo 5: Ficha RUC



Reporte de Ficha RUC

Lima, 09/06/2021

ELCEGU IT E.I.R.L.
20605416277

Información General del Contribuyente

Código y descripción de Tipo de Contribuyente	07 EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de inscripción	22/10/2019
Fecha de inicio de Actividades	11/01/2020
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	D143 - O.Z CHIMBOTE-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	06/02/2020
Comprobantes electrónicos	{desde 06/02/2020}[FACTURA {desde 06/02/2020},BOLETA {desde 24/02/2020}]

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4741 - VENTA AL POR MENOR DE ORDENADORES, EQUIPO PERIFÉRICO, PROGRAMA DE INFORM. Y EQU. DE TELECOM. EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	8232 - CONSULTORÍA DE INFORMÁTICA Y GESTIÓN DE INSTALACIONES INFORMÁTICAS
Actividad Económica Secundaria 2	8299 - OTRAS ACTIVIDADES DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE SERVICIOS INFORMÁTICOS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	43 - 950014541
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	cguzman@elceguil.pe
Correo Electrónico 2	-

Domicilio Fiscal

Actividad Económica Principal	4741 - VENTA AL POR MENOR DE ORDENADORES, EQUIPO PERIFÉRICO, PROGRAMA DE INFORM. Y EQU. DE TELECOM. EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Departamento	ANCASH
Provincia	SANTA
Distrito	CHIMBOTE
Tipo y Nombre Zona	A.H. DOS DE MAYO

Tipo y Nombre Via	AV. PERU
Nro	-
Km	-
Mz	D
Lote	13
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	A 3 CDRAS. DEL C.E. JOSE GALVEZ
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	OTROS.

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa

Fecha inscripción RFL/PP	21/10/2019
Número de Partida Registral	11120839
Tomo/Ficha	-
Folio	-
Asiento	-
Origen de la Entidad	NACIONAL
País de Origen	-

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	11/01/2020	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2020	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	11/01/2020	-	-	-

Representantes Legales

Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD 47131292	GUZMAN DIAZ CELSO JAVIER	TITULAR-GERENTE	30/05/1991	21/10/2019	-
	Dirección	Ubicación	Teléfono	Correo	
	A.H. DOS DE MAYO AV. PERU Mz D Lote 13(A 3 CDRAS DEL C.E. JOSE GALVEZ)	ANCASH SANTA CHINBOTE	02 950014541	iguzman@elcoguil.pe	

Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD - 47131292	GUZMAN DIAZ CELSO JAVIER	TITULAR	30/05/1991	21/10/2019	-	-
	Dirección		Ubigeo	Teléfono	Correo	
			---	--	-	
	País de Residencia		País de Constitución			

Dependencia SUNAT: O.Z.CHIMBOTE-MEPECO

Fecha: 09/06/2021

Hora: 19:18

Página: 3 de 3



Jefe del área de Servicios
SUNAT

Sr. Contribuyente, al solicitar el presente Reporte Electrónico, debe tener en cuenta lo siguiente:

- La información mostrada corresponde a lo registrado por usted a través de SUNAT Operaciones en Línea.
- El máximo de reportes a ser generados por día es TRES (03). A partir del 4to reporte, se toma el último reporte generado. La generación del reporte en el día siempre muestra los datos registrados hasta el día anterior.
- Es importante que, para efectos de mantenerlo informado sobre sus obligaciones y facilidades, actualice sus datos en el RUC, como correo electrónico, teléfono fijo y teléfono celular.
- Puede validar y visualizar el reporte electrónico generado a través del código QR ubicado en la parte inferior derecha del presente documento o colocando la siguiente dirección en la barra del navegador:

<https://www.sunat.gob.pe/ci-ti-tireporteec-vision/reporteec/reporteecertificado/deecarga?doc=4wHDipSjBzL%2F8OTHcz0G1ZU8Yb7qpu2mpvrtQA#Bpp13Gte%2BEmlAv7oQnNbYBm5Y%2F4TrErvvAjyTelBn6Md%2FLyvocOOahmnaHGU45Q%3D>



7.6 Anexo 5: Reporte-Formulario 710 renta anual 2020



REPORTE FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020 TERCERA CATEGORIA E ITF IDENTIFICACIÓN

Número de RUC:	20605416277	Razón Social:	ELCEGU IT E.I.R.L.
Periodo Tributario:	202013	Número de Orden:	1001344500
Número de Formulario:	710	Fecha Presentación:	06/04/2021

 Detalle en archivo excel

 Detalle en archivo PDF

La presente declaración rectifica o sustituye a otra	NO
--	----

Régimen tributario	MYPE
--------------------	------

Exoneración

Exoneración	
-------------	--

Exoneración	
-------------	--

¿Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal?	NO
--	----

Base legal	210	
------------	-----	--

Otros - Especifique	216	
---------------------	-----	--

Inafectación	
--------------	--

¿Está Inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?	NO
---	----

Base legal	221	
------------	-----	--

Otros - Especifique	222	
---------------------	-----	--

Donaciones	
------------	--

¿Está deduciendo gastos por concepto de donaciones según las normas vigentes?	NO
---	----



**REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020
TERCERA CATEGORIA E ITF**

Información Complementaria

INFORMACIÓN GENERAL		
Datos de Contador		
Apellidos y Nombres	LYNCH LOPEZ PAO LA ESTEFANNY	
DNI	207	
RUC	208	10740730041
C.P.C. Nro.	211	3262
Teléfono	250 251	- / 982287550
Correo Electrónico 1	252 257 258 263	
Datos del Representante Legal		
Tipo Doc	225	DNI
Doc. Identidad	226	47131292
Apellidos y Nombres	GUZMAN DIAZ CEL SO JAVIER	
Empresas Constructoras y Similares - Art. 63 del Impuesto a la Renta		
Método de Determinación de la Renta Bruta Elegida		



**REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020
TERCERA CATEGORIA E ITF**

Estados Financieros

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2020)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	6073	Sobregiros bancarios	401	
Inv valor razonable y disp para la vta	360		Trib y aport sst pers y salud p pagar	402	681
Ctas por cobrar comerciales - terc	361		Remuneraciones y particip por pagar	403	
Ctas por cobrar comerciales - relac	362		Ctas por pagar comerciales - terceros	404	
Ctas por cob per, acc, soc, dir y ger	363		Ctas por pagar comerciales -relac	405	
Ctas por cobrar diversas - terceros	364		Ctas por pagar acción, directores y ger	406	
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365		Ctas por pagar diversas - terceros	407	900
Serv y otros contratados por anticipado	366		Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	
Estimación ctas de cobranza dudosas	367		Obligaciones financieras	409	
Mercederías	368		Provisiones	410	
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	1581
Productos en proceso	371		PATRIMONIO		
Materias primas	372		Capital	414	1500
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Acciones de inversión	415	
Envases y embalajes	374		Capital adicional positivo	416	
Existencias por recibir	375		Capital adicional negativo	417	
Devaluación de existencias	376		Resultados no realizados	418	
Activos no clas mantenidos para la vta	377		Excedente de revaluación	419	
Otros activos corrientes	378		Reservas	420	
Inversiones mobiliarias	379		Resultados acumulados positivos	421	
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Resultados acumulados negativos	422	
Activ adq en arrendamiento finan. (2)	381		Utilidad del ejercicio	423	4153
Inmuebles, maquinaria y equipo	382		Pérdida del ejercicio	424	
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	383		TOTAL PATRIMONIO	425	5653
Intangibles	384		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	7234
Activos biológicos	385				
Deprec act biol, amort y agota acum	386				
Devaluación de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388	281			
Otros activos no corrientes	389				
TOTAL ACTIVO NETO	390	7234			

REPORTE FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020 TERCERA CATEGORIA E ITF

Estados Financieros

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2020		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	40528
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	40528
Costo de ventas	464	(32010)
Resultado bruto Utilidad	466	8518
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(873)
Gastos de administración	469	(3492)
Resultado de operación utilidad	470	4153
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	
Otros Ingresos no gravados	476	
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	
Gastos diversos	480	
Resultado antes de part. - Utilidad	484	4153
Resultado antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del Imp - Utilidad	487	4153
Resultado antes del Imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	4153
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)

REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020
TERCERA CATEGORIA E ITF

Impuesto y Determinación de Deuda

Impuesto a la Renta de Tercera Categoría y Determinación de la Deuda

IMPUESTO A LA RENTA		IMPORTE	
Impuesto a la Renta	Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	4153
	Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	
	Adiciones para determinar la renta imponible	103	
	Deducciones para determinar la renta imponible	105	
	Renta neta del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - casilla 105	106	4153
	Pérdida del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - casilla 105	107	
	Ingresos exonerados	120	
	Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	(0)
	Renta neta imponible casilla 106 - casilla 108	110	4153
	TOTAL IMPUESTO A LA RENTA	113	415
	Saldo de pérdidas no compensadas	111	(0)
	Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	1.5
	Coefficiente o porcentaje	686	0.0102
Créditos sin devolución	Crédito por Impuesto a la renta de fuente extranjera	123	
	Crédito por reinversiones	136	
	Crédito por Inversión y/o reinversión - Ley del Libro	134	
	Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	(0)
	Otros créditos sin derecho a devolución	125	
	Sub Total (Cas. 113 - (123 +136 +134 +126 + 125))	504	415
Créditos con devolución	Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	(0)
	Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(406)
	Retenciones renta de tercera categoría	130	(0)
	Otros créditos con derecho a devolución	129	
	Sub Total (Cas.504 – Cas. (127 + 128 + 130 + 129))	506	9
	Pagos del ITAN (no incluir monto compensado contra pagos a cta de Rta.)	131	(0)
Otros	Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	



**REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020
TERCERA CATEGORIA E ITF**

Impuesto y Determinación de Deuda

Determinación de la Deuda

Determinación de la Deuda						
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYEN TE	1. Devolución 2. Aplicación contra futuros pagos a cuenta y/o regularización	137	0	138	(0)
	A FAVOR DEL FISCO				139	9
TOTAL DEUDA TRIBUTARIA					505	9
Saldo a favor del exportador					141	
Pagos realizados con anterioridad a la presentación de este formulario					144	(0)
Interés moratorio					145	
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA					146	9
IMPORTE A PAGAR					180	0