



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO
MICROEMPRESA “EDSA S.R.L.” AYACUCHO, 2023

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

AUTORA

QUISPE HUAMANI, THALÍA LUCY
ORCID: 0000-0002-8416-6758

ASESOR

VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO
ORCID: 0000-0002-4217-1217

**AYACUCHO – PERÚ
2023**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Quispe Huamaní, Thalía Lucy

ORCID: 0000-0002-8416-6758

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ayacucho, Perú.

ASESOR

Vásquez Pacheco, Fernando

ORCID: 0000-0002-4217-1217

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Facultad de Ciencias e Ingeniería,
Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú.

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Montano Barbuda, Julio Javier

ORCID: 0000-0002-1620-5946

Soto Medina, Mario Wilmar

ORCID: 0000-0002-2232-8803

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Dr. ESPEJO CHACÓN, LUIS FERNANDO

PRESIDENTE

Mgtr. MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

MIEMBRO

Mgtr. SOTO MEDINA, MARIO WILMAR

MIEMBRO

Mgtr. VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO

ASESOR

AGRADECIMIENTOS

La vida es hermosa, y una de las principales características de esta hermosura es que la podemos compartir y disfrutar con quienes amamos, podemos ayudar y guiar a muchas personas si ellas lo permiten, pero también podemos ser ayudados y guiados durante nuestra vida; por esto mismo mediante estos agradecimientos de tesis, quiero exaltar la labor de todos aquellos que estuvieron presentes durante toda o la mayor parte de la realización y el desarrollo de esta tesis, gracias a aquellos que con respeto y decencia realizaron aportes, gracias a todos.

Agradezco a Dios por darme la vida, ponerme en su camino y por su guía en el día a día y en esta etapa en el cual me encuentro realizando mi tesis.

A mis padres Edilberto Quispe y Marcelina Huamaní por su apoyo incondicional en esta etapa de mi vida, para que yo cumpla con mis sueños de ser una contadora y ser una persona de bien.

Mi agradecimiento también va dirigida a mi asesor Fernando Vázquez Pacheco por haberme brindado sus conocimientos, así como haberme tenido paciencia para guiarme durante el desarrollo de la tesis.

Thalía

DEDICATORIAS

Esta tesis está dedicada a:

A Dios quien me guía cada en lo que hago y que siempre está conmigo y que gracias a él he logrado concluir mi carrera.

A mis padres porque ellos siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y consejos para hacer de mí una mejor persona, por ser el motivo de mi aprendizaje y ser la fortaleza de mis logros. A mis hermanos y abuelos por su inmenso cariño y por su apoyo constante. A mis amigos y a aquellas personas que de una u otra manera ha contribuido para el logro de mis objetivos.

Thalía

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023. El diseño de investigación fue: No experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó las técnicas de revisión bibliográfica y la encuesta; como instrumentos se utilizó fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes, aplicado al dueño de la microempresa del caso de estudio. Encontrando los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: la mayoría de los antecedentes nacionales y regionales revisados, establecen que las Mype estudiadas cuentan con financiamiento de terceros por falta de autofinanciamiento. Respecto al objetivo específico 2: Del cuestionario aplicado a la gerente de la microempresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.”, la microempresa utilizó un autofinanciamiento y financiamiento externo, del sistema financiero bancario (BCP), afirma que es una entidad segura y confiable, el cual fue de S/ 32,000.00 a corto plazo con un interés de 22.88 %. Invirtiendo en capital de trabajo como aumento de mercadería y la buena calidad de atención le permitió garantizar la satisfacción del cliente. Mejorando así de manera directa y positiva la rentabilidad de la microempresa. Finalmente, se concluye que las Mype nacionales estudiadas y la empresa encuestada del caso, lograron mejorar el financiamiento y la rentabilidad al optar préstamos bancarios y autofinanciamiento para el cumplimiento de sus objetivos planteados invirtiendo en capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, MYPE, rentabilidad y sector comercio.

ABSTRACT

The objective of the research was: To identify and describe the characteristics of financing and profitability of micro and small companies in the commerce sector of Peru and of the micro-enterprise "EDSA S.R.L." de Ayacucho, 2023. The research design was: Non-experimental - descriptive - bibliographic - documentary and case. For the collection of information, the techniques of bibliographic review and the survey were used; As instruments, bibliographic records and a questionnaire of pertinent closed questions were used, applied to the owner of the microenterprise in the case study. Finding the following results. Regarding specific objective 1: most of the reviewed national and regional records establish that the Mypes studied have third-party financing due to a lack of self-financing. Regarding specific objective 2: From the questionnaire applied to the manager of the microenterprise in the case study "EDSA S.R.L.", the microenterprise used self-financing and external financing, from the banking financial system (BCP), affirms that it is a safe and reliable entity, which was S/ 32,000.00 in the short term with an interest of 22.88%. Investing in working capital as an increase in merchandise and the good quality of service allowed him to guarantee customer satisfaction. Thus improving directly and positively the profitability of the microenterprise. Finally, it is concluded that the national Mype studied and the company surveyed in the case, managed to improve financing and self-financing by opting for bank and own loans to meet their stated objectives by investing in working capital.

Keywords: Financing, MYPE, profitability, and trade sector.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
AGRADECIMIENTOS	v
DEDICATORIAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE TABLAS Y CUADOS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	18
2.1 Antecedentes:	18
2.1.1 Internacionales.....	18
2.1.2 Nacionales	19
2.1.3 Regionales	21
2.1.4 Locales.....	23
2.2 Bases teóricas:	23
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	23
2.2.1.1 Teorías del financiamiento	23
2.2.2 Teoría de rentabilidad.....	38
2.2.3 Teoría de la empresa.....	47
2.2.4 Teoría de las MYPES	51
2.2.5 Teoría de los sectores productivos.....	56
2.2.6 Descripción de la empresa del caso de estudio.....	59
2.3 Marco conceptual:	60
2.3.1 Definiciones de financiamiento	60
2.3.2 Definiciones de rentabilidad.....	60
2.3.3 Definiciones de empresa.....	62
2.3.4 Definiciones de MYPE.....	62
2.3.5 Definiciones del sector económico productivo.....	63
2.3.6 Definiciones del sector comercio	64
III. HIPÓTESIS	66
IV. METODOLOGÍA.....	67
4.1 Diseño de investigación.....	67

4.2 Población y muestra:.....	67
4.2.1 Población	67
4.2.2 Muestra.....	67
4.3 Definición conceptual y operacionalización de las variables.....	68
4.3.1 Matriz 1:	68
4.3.2 Matriz 2:	70
4.3.3 Matriz 3:	74
4.4 Técnicas de instrumentos:	75
4.4.1 Técnicas.....	75
4.4.2 instrumentos	75
4.5 Plan de análisis	75
4.6 Matriz de consistencia lógica	77
4.7 Principios éticos.....	78
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	79
5.1 Resultados.....	79
5.2 Análisis de resultados	85
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:	85
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:	86
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:	87
VI. CONCLUSIONES	89
6.1 Respecto al objetivo específico 1	89
6.2 Respecto al objetivo específico 2	89
6.3 Respecto al objetivo específico 3	90
6.4 Respecto al objetivo general.....	90
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	91
7.1 Referencias bibliográficas:	91
7.2 Anexos:	100
7.2.1 Anexo 1: Cuestionario de recojo de información.....	100
7.2.2 Anexo 2: Consentimiento informado	104
7.2.3 Anexo 3: Consulta RUC.....	105

ÍNDICE DE TABLAS Y CUADOS

Tabla 01: Resultados del objetivo específico 1:	79
Tabla 02: Resultados del objetivo específico 1:	81
Tabla 03: Resultados del objetivo específico 1:	83

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, el crecimiento o conseguir financiación son algunos de los retos a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas (Pymes). En **Europa**, una plataforma fintech para pymes que combina big data e inteligencia artificial para facilitar la financiación ha desarrollado diez retos a los que se enfrentan estas empresas. Asimismo, conseguir financiación o encontrar alternativas de financiación es otro reto para las pymes. “Avanzamos hacia un modelo de financiación personalizado que asegure específicamente las operaciones de crédito de mayor riesgo, basado en las capacidades predictivas que aportan los nuevos métodos de medición del riesgo”, sin olvidar que las pymes se enfrentan a grandes retos. Encontrar nuevos clientes y generar credibilidad con ellos porque no tienen los mismos mecanismos de desarrollo comercial que las empresas más grandes. Este aspecto es "crucial" para Camacho, sobre todo en tiempos de incertidumbre (**CincoDías, 2022**).

En **Estados Unidos de Norteamérica**, el país brinda cada año mejores condiciones para el establecimiento, crecimiento y consolidación de pequeñas empresas. Según el producto y el enfoque de marketing, estas iniciativas pueden variar desde empresas locales hasta pequeñas empresas globales, por lo que se puede esperar que tanto los empresarios nuevos como los existentes tengan dudas y preguntas sobre cómo encontrar financiación y asesoramiento a la luz de la reciente crisis financiera o cualquier otra cosa que pueda ser de interés. Y es teniendo las herramientas para ayudar a hacer avanzar su negocio ya que hay muchas ideas de negocios que han demostrado dar buenos resultados y muchas más que se pueden utilizar para innovar. En este punto la primera tarea es entender bien el mercado y

preparar un plan de negocios realista a corto y mediano plazo y establecer metas con precisión (**Económica, 2010**).

Se sabe que las pymes son de suma importancia para el sector económico en **México**, ya que representan cerca de 42 por ciento del Producto Interno Bruto (PBI) y casi 80 por ciento de los empleos en el país. Sin embargo, a pesar de que cuentan con tanto protagonismo, estas empresas suelen enfrentarse a una serie de problemas que obstaculizan su crecimiento y desarrollo, uno de ellos y, quizás el más importante: es el financiamiento, ya sea para la constitución de una empresa o capital de trabajo. Una vez pasada esta etapa, es muy probable que la empresa quiera invertir en nuevos activos o expandirse un poco más, es justo en ese momento en el que a veces los ahorros o los pocos ingresos generados hasta el momento no son suficientes para lograrlo y es cuando los emprendedores deciden acudir a una entidad bancaria, ante lo cual, se enfrentan a que éstas, en general, prefieren otorgar financiamiento a empresas más grandes que presentan un riesgo menor a la hora de cumplir con los pagos, ya que, de acuerdo a la radiografía del emprendimiento en México 2021, de la Asociación de Emprendedores de México (ASEM), la falta de capital y liquidez es el principal motivo por el que fracasan, así que mientras más pequeñas sean las empresas, más difícil se hace el acceso al financiamiento (**Branded, 2022**).

Uno podría decir que, el crédito mueve al mundo. Las empresas obtienen de los bancos la mayoría de su financiamiento a largo plazo, que suelen utilizar para inversiones que mejoran la productividad. Los hogares dependen en gran medida del crédito para comprar automóviles, casas y otros artículos que son demasiado caros como para pagarlos al contado. A pesar de la importancia de los créditos, las empresas y los hogares de **América Latina y el Caribe** (ALC) aún afrontan desafíos

en su acceso al financiamiento y la región está rezagada con respecto al resto del mundo. Por ejemplo, en mediados del 2020 como proporción del producto interno bruto (PIB) en ALC fue del 55%, comparado con el promedio mundial de 98% **(Irani et. al, 2022)**.

En el **Perú** existen alrededor de 3 millones de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), pero solo el 5,8% de estos negocios accede a algún tipo de financiamiento de la banca tradicional, señaló el presidente de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Rodolfo Ojeda, quien consideró que ello “es un gran problema” dado que, en el contexto actual y ante la falta de liquidez, las Pymes necesitan de créditos para reactivarse. “Necesitamos inyectarnos de capital de trabajo, pero no podemos sobrevivir si los bancos nos ofrecen tasas altas que bordean en promedio el 36%, aparte de cumplir con exigentes requisitos que al final terminan ahogándonos como empresa”, remarcó el representante empresarial, quien participó en la XX Expo Pyme 2022: Del Emprendimiento a la Gestión de Clase Mundial, organizada por la CCL. Ante este inconveniente de financiamiento para las pymes, el ejecutivo consideró importante trabajar en propuestas y estrategias integrales que permitan un mayor acceso a créditos y menores tasas para las pequeñas y medianas empresas, así como a mayores facilidades para el financiamiento. “Actualmente nuestro país produce más de US\$ 889.000 millones al año, donde el 97% proviene de los esfuerzos de nuestras pymes, las que cuentan con una política empresarial que ha costado años implementarla”, anotó **(Infobae, 2022)**.

Es importante impulsar la demanda de productos financieros por parte de las Mype. Estas se beneficiarían si dispusieran de productos de financiamiento más diversos e innovadores, que se adecúen a sus necesidades. Según el Banco Mundial,

se debe mejorar la competencia y generar condiciones equitativas para los nuevos proveedores de servicios financieros, con la finalidad de fomentar la innovación y la inclusión financiera. Además, para promover la inclusión financiera en las Mype, es necesario desarrollar programas específicos de educación financiera, de manera que se reduzcan las barreras de acceso y exista mayor transparencia en las características y los precios de los productos **(ComexPerú, 2022)**.

En la región de Ayacucho, según detalló el gobernador de Ayacucho, el Gore Ayacucho, a través de la Gerencia de Desarrollo Económico puso en marcha el Fondo Concursable para la Competitividad “PROCOMPITE 2020”, con un presupuesto de 10 millones de soles, que viene permitiendo impulsar la competitividad y afianzar 11 cadenas productivas. Por lo que solicitó al Ministro de la Producción el apoyo de financiamiento para el 2021. “Este importante fondo concursable que permite promover la competitividad e impulsar a que sigan trabajando los micro y pequeños empresarios a nivel de la región; que, además, con el proyecto de competitividad en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mype) se viene interviniendo con importantes planes de trabajo que beneficie al emprendedor en la competitividad”, detalló Rúa Carbajal Gobernador de la región Ayacucho **(Gobierno Regional de Ayacucho, 2021)**.

Luego de escuchar las demandas del Gobernador de Ayacucho, el Ministro de la Producción, José Chicoma Lúcar, resaltó sobre los trabajos desplegados en favor de los emprendedores de los micro y pequeños empresarios, que a pesar de la pandemia Covid – 19, no fueron abandonados, y que en el marco de la reactivación económica se encaminó el Fondo Concursable para la Competitividad (PROCOMPITE) 2020 **(Gobierno Regional de Ayacucho, 2021)**.

A nivel local, en la ciudad de Huamanga no todas las empresas cuentan con el capital necesario, la mayoría tiene la necesidad de recurrir al apoyo financiero, tales como préstamos bancarios o recursos aportados por los inversionistas. De esta manera, es necesario el apoyo financiero para que las empresas alcancen las metas operativas y así generar mayor producción y ventas.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023? Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.

Asimismo, para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2023.
2. Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.
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 microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.

Por otro lado, ésta investigación se justificó porque permitió llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitió: Identificar y describir las características del

financiamiento y rentabilidad de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.

En lo metodológico, la presente investigación será de alternativas como una fuente de guía para investigadores futuros que realicen investigaciones del mismo rubro y de la misma variable.

Asimismo, la investigación se justifica porque contribuirá a la sociedad, porque los microempresarios conocerán la importancia del financiamiento en el mejoramiento de la rentabilidad, por ende, su empresa podrá desarrollarse y cumplir con sus objetivos.

Por último, esta investigación se justifica porque será útil en lo personal dado que la elaboración, presentación, sustentación y aprobación, permitirá titularme como contador público, lo cual refundará en beneficio a la ULADECH católica en la mejora de la calidad educativa, al exigir que sus egresados se titulen mediante la elaboración y presentación de un trabajo de investigación denominada tesis.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entendió por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algunos investigadores en cualquier ciudad del Mundo: menos alguna ciudad del Perú: Que hayan utilizado las variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Moreno (2019) en su trabajo de investigación: El financiamiento de pequeñas y medianas empresas en Villa de Soto; cuyo objetivo general fue: Demostrar la importancia del acceso al financiamiento por parte de Pymes, determinando si es un aspecto considerable en las muertes de los emprendimientos. El diseño de investigación fue de enfoque cualitativo, no experimental y transversal; encontrando los siguientes resultados: que dos de las empresas fracasaron por haber tenido dificultades en la obtención del financiamiento, permaneciendo así en el mercado por un breve periodo de tiempo; la restante, organizó su capital financiado pudiendo seguir con su actividad después de haber realizado correctamente sus inversiones iniciales y compra de materiales. En conclusión, para que un proyecto emprendedor sea exitoso, se debe considerar los conocimientos básicos administrativos y contables, al mismo tiempo que realizar una exploración del mercado de financiamiento con sus distintas alternativas según las necesidades.

Sandoval (2018) en su trabajo de investigación: Financiamiento público en las microempresas del sector textil - confecciones de Barranquilla – Colombia; cuyo objetivo general fue: Analizar los organismos e instrumentos de financiación pública disponibles para las microempresas y el nivel de empleabilidad de éstas en

Colombia. El diseño de investigación fue; no experimental, con un tipo de estudio descriptivo, transversal en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información a través de un cuestionario aplicado a 200 microempresas del sector textil; encontrando los siguientes resultados: se aprecia que la gran mayoría de microempresas no usan las fuentes de financiación pública, por el contrario, suelen optar por las fuentes de financiación privada más comunes, como lo son los créditos con proveedores y con bancos comerciales, los cuales resultan muy onerosos. Finalmente se llegó a la conclusión que, se resalta la importancia de la promoción de estos mecanismos de financiamiento público y la articulación entre empresas públicas y privadas para mejorar la salud financiera de las Mipymes.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entendió por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algunos investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos en alguna ciudad de la región Ayacucho, que hayan utilizado la variable, unidades de análisis y el sector económico productivo de nuestra investigación.

Huamán (2019) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería y distribuidora El Shadai E.I.R.L. – Chimbote, 2018; cuyo objetivo específico 2 fue: Describir las características del financiamiento de la micro y pequeña empresa Ferretería y distribuidora El Shadai E.I.R.L. – Chimbote, 2018. El diseño de investigación fue de tipo cualitativo, el diseño fue no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso; para el recojo de información se utilizó fichas bibliográficas, un cuestionario pertinente de preguntas cerradas y los cuadros respectivos 01 y 02 de la presente investigación; encontrando los siguientes

resultados: Se evidenció que la empresa Ferretería y distribuidora El Shadai E.I.R.L. obtuvo financiamiento mediante el sistema financiero bancario a un largo plazo, para el mejoramiento de su local y capital de trabajo.

Fernandez (2021) en su tesis de investigación denominada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso “Ferreteria Ferrecar E.I.R.L.” – Nuevo Chimbote, 2019. Cuyo objetivo específico 2 fue: Determinar y describir características del financiamiento y rentabilidad de la empresa Ferreteria Ferrecar E.I.R.L. de Nuevo Chimbote, 2019. El diseño de la investigación fue: no experimental – descriptivo-bibliográfico – documental y de caso; para el recolección de datos se utilizó las técnicas de revisión bibliográficas y entrevista a profundidad. Encontrando los siguientes resultados: respecto al objetivo 2, según el titular se dicha empresa, también recurre a financiamiento del sistema bancario, pagando tasas de interés del 1.18 % mensual, siendo de corto plazo el mismo que también mejoró la rentabilidad de la empresa .

Oré (2018) en su tesis de investigación denominada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa "Inversiones los Ángeles SRL" de cañete, 2015. Cuyo objetivo específico 2 fue: Describir las características del financiamiento de la empresa “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, 2015. El diseño de la investigación fue: no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de 14 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 2. la empresa

“Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, utilizó el autofinanciamiento y financiamiento de terceros de entidades financieras bancarias, quienes a pesar de tener que cumplir con varios requisitos le otorgaron créditos, cobrándoles tasas de interés bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entendió por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región de Ayacucho- menos en alguna ciudad de la provincia de Huamanga que hayan utilizado la variable, unidades de análisis y sector económico productivo de nuestra investigación.

Lapas (2022) en su tesis de investigación denominada: El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso ferretería “Dhamar Perú S.A.C.” - Ayacucho, 2022. Cuyo objetivo específico 2 fue: describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la ferretería “Dhamar Perú S.A.C.” de Ayacucho, 2022. El diseño de la investigación fue: no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó las técnicas de la revisión bibliográfica y las encuestas; y como instrumentos fichas bibliográficas y un cuestionario con preguntas cerradas y abiertas pertinentes; encontrando los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 2. La empresa de caso estudiada, obtuvo financiamiento de la Cooperativa Santa María Magdalena, el monto fue de S/ 30,000.00 con una TCEA de 21 % a largo plazo, e invertido en capital de trabajo y mejoramiento de sus locales; lo que influyó positivamente en su rentabilidad.

Avilés (2019) en su trabajo de investigación denominada: Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso comercial Multiservicio “Milagros” Ayacucho-2018. Cuyo objetivo específico 2 fue: Describir las principales características del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de las empresas Multiservicio “Milagros” del distrito de Ayacucho de 2018. La metodología utilizada fue cualitativa, descriptiva, bibliográfica, documental de caso, es no experimental por que no se manipulación a la variable y las unidades de análisis, la investigación no se limita a describir con los resultados del objetivo general donde se haga una revisión bibliográfica de las investigación obteniendo los siguiente resultados: la mayoría de los autores coinciden que las micro y pequeñas empresas acceden a un financiamiento tercero, de entidades no bancarias, a corto plazo; así mismo son utilizados en ampliación de local que el financiamiento incide en la rentabilidad así mismo solventan las deudas de los créditos otorgados, es decir que las micro y pequeñas empresas obtienen buenos ingresos. Por ende, se demostró que la bodega multiservicio “MILAGROS” acuden a financiamientos terceros y se financian de entidades bancarias el crédito obtenido es a corto plazo y fue utilizado en la ampliación de mejoramiento de su negocio.

Bautista (2021) en su tesis de investigación denominada: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretero: caso ferretería López E.I.R.L. del distrito de Ayacucho, 2020. Cuyo objetivo específico 2 fue: Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeña empresa ferretería López E.I.R.L. del distrito de Ayacucho, 2020. La metodología utilizada fue de tipo Cualitativa, no experimental, descriptivo,

bibliográfica y documental, obteniéndose los siguientes resultados: La empresa del caso de estudio, utiliza financiamiento de entidades financieras, debido a que le brinda mayor facilidad para la obtención del préstamo, siendo a corto plazo y utilizado en capital de trabajo.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entendió por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algunos investigadores en alguna ciudad de la provincia de Huamanga, que hayan utilizado la variable, unidades de análisis y el sector económico productivo de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar trabajos de investigación referente a la variable, sector y unidad de análisis., en este nivel geográfico.

2.2 Bases teóricas:

2.2.1 Teoría del financiamiento

2.2.1.1 Teorías del financiamiento

2.2.1.1.1 La Teoría del Pecking Order

Según **Gómez (2008)** La teoría de la jerarquía nos dice que la teoría de la estructura inherente ha sido estudiada extensamente por científicos y expertos. La forma en que las empresas dan forma a sus estructuras financieras y de capital determina sus actitudes específicas hacia el nivel de riesgo que asumen y el impacto de la deuda en los resultados de una empresa. La teoría del trade - off es que las empresas aumentan sus niveles de endeudamiento para obtener beneficios fiscales del pago de intereses, lo que les permite, si los efectos del endeudamiento son

positivos, aumentar significativamente la rentabilidad, los beneficios y los activos de la empresa.

Por otro lado, esta teoría contradice la teoría de la jerarquía, según la cual los gerentes prefieren financiar sus inversiones con utilidades retenidas. Segundo, emitir deuda y finalmente emitir nuevo capital. Así, mientras que las ganancias pueden no ser tan altas como sea posible, los gerentes pueden tener menos control sobre los nuevos acreedores y socios; por otro lado, financiar el proyecto con utilidades retenidas produce un costo de capital más bajo que emitir deuda o capital. La teoría de la estructura de capital fue iniciada por el trabajo de Modigliani y Miller (Modigliani y Miller, 1958), quienes encontraron que, en mercados perfectos, las decisiones de financiamiento se toman con capital externo o propio, sin relación con el incremento en el valor de mercado del negocio. A partir de esta propuesta se han desarrollado una serie de estudios teóricos y empíricos que han dado lugar a una teoría muy fundamentada sobre cómo financiar los activos o inversiones de una empresa. En este contexto, la estructura de capital ha sido explicada por dos enfoques teóricos: la teoría del intercambio y la teoría de la jerarquía. Estas dos teorías intentaron explicar por qué las empresas optan por emitir deuda o acciones para financiar proyectos de inversión a largo plazo.

2.2.1.1.2 Teoría del financiamiento de Modigliani-Miller

Según **Financiera (2018)** Esto nos dice que el teorema de Modigliani-Miller es la base del pensamiento moderno sobre la estructura de capital. Este teorema establece que, en un mercado dado, en ausencia de impuestos, costos de quiebra e información asimétrica, es decir, en un mercado eficiente, el valor de una empresa no se ve afectado por la forma en que se financia.

No importa si la empresa obtiene capital a través de la emisión de acciones o deuda, y no importa cuál sea la política de dividendos de la empresa. Por lo tanto, el teorema de Modigliani-Miller también se conoce como el principio de la estructura de no capital.

Solo la introducción del impuesto de sociedades quitó esta importancia en la estructura financiera ya que el coste de la deuda disminuyó al ser un gasto que se pagaba antes del impuesto sobre la renta.

2.2.1.2 fuentes de financiamiento

Perucontable (2022) según el autor las fuentes de financiamiento son las siguientes:

1. Fuentes de financiamiento interno

Se trata del conjunto de recursos que se genera a partir de la actividad ordinaria de la empresa. Su función es esencial respecto a su desarrollo, sobre todo para la ampliación de su capital.

Algunos ejemplos de fuentes de financiación internas:

Aporte de capital de los socios: comprende la totalidad de las contribuciones de los socios al momento de la constitución de la sociedad o por medio de nuevas aportaciones destinadas a acrecentar su capital. Las aportaciones realizadas podrán ser dinerarias o no dinerarias.

Utilidades reinvertidas: corresponde a la decisión por parte de los accionistas a no repartir los dividendos y a reinvertir las utilidades para cubrir así sus necesidades de liquidez.

Venta de activos: por ejemplo, mediante la venta de maquinaria que no se utiliza, terrenos o edificios y que permiten hacer frente a las necesidades de la empresa.

2. Fuentes de financiamiento externo

Las fuentes de financiación externa de una empresa son diversas, pueden proceder de distintos tipos de inversores, préstamos, sociedades de capital riesgo, entre otros.

- Algunas de las fuentes populares de financiamiento incluyen:
- Préstamos comerciales
- Subvenciones empresariales
- Capital riesgo
- Capitalización bursátil
- Del mismo modo, tenemos lo siguiente:

Inversores: Hay tres tipos principales de inversores: inversores ángeles, capitalistas de riesgo y empresas de capital privado. Los inversionistas ángeles son personas adineradas que invierten en nuevas empresas o pequeñas empresas con la esperanza de obtener ganancias en el futuro. Los capitalistas de riesgo también son personas con excedentes monetarios que invierten en nuevas empresas o pequeñas empresas, pero lo hacen con la intención de obtener ganancias lo antes posible. Las firmas de capital privado son corporaciones que compran acciones de empresas públicas.

Préstamos: Un préstamo es un acuerdo en el que una de las partes toma dinero prestado de otra, utilizando un valor como garantía.

Anticipos: consiste en la práctica empresarial de solicitar al cliente que adelante parte o la totalidad del importe de la compra con anterioridad a la entrega de la mercancía o a la prestación del servicio.

2.2.1.3 Importancia del financiamiento

Según Titutlate (2014) Esto nos dice que una empresa sin los recursos financieros tendrá dificultades para navegar bajo su propia carga de deuda. Las finanzas son el combustible para administrar un negocio y hay muchas maneras en que una empresa puede obtener financiamiento y tener más de una opción para usar.

Siembra Dinero

Los documentos, equipos de oficina, sitios web y tarjetas cuestan dinero y son necesarios. Para iniciar un negocio, se necesita el capital inicial de un inversionista, un préstamo o los ahorros de un propietario.

Flujo de Efectivo

El dueño de un negocio necesita un salario para sobrevivir. Si una empresa emplea trabajadores, estos deben ser pagados. Al iniciar un negocio, las ganancias son bajas, por lo que es necesario financiar el negocio para que el flujo de efectivo cubra los costos hasta que las ganancias aumenten.

Expansión

La empresa está creciendo, o si hay necesidad de nuevos productos, la expansión es posible. Nuevos lugares, nuevos productos y servicios. Además de la dotación de personal, pueden financiarse con fondos comerciales si es necesario.

2.2.1.4 Sistema de financiamiento

Según Sempli (2022) Para comprender qué es un sistema financiero, se comienza con una comprensión precisa del sistema financiero y de cómo funciona.

Un sistema puede definirse como un conjunto de instituciones que incluye entidades financieras, medios de financiamiento y mercados relevantes que permiten a los actores económicos individuales mantener capital disponible para empresas o individuos. Solicitar un préstamo.

En base a este modo de operación, el sistema financiero trata de mediar entre las entidades que tienen potencial para realizar inversiones o préstamos y las entidades que buscan financiamiento, es decir, se crean sistemas financieros para quienes necesitan fondos para las personas (personas físicas) o empresas (personas jurídicas) entidades del sistema financiero que brindan asistencia como préstamos e inversiones.

¿Por qué es importante el sistema de financiación?

Como se mencionó anteriormente, los sistemas de financiamiento son muy importantes en la economía local, ya que son los encargados de generar la mayor cantidad de ingresos para las entidades financieras que pueden prestar, ayudando así a promover la formación de nuevos negocios.

Hay varias formas de establecer una relación directa entre una institución financiera y un negocio o una empresa que busca algún financiamiento, como servicios que brindan los bancos, como creación de cuentas, productos de inversión, lo cual es muy importante cuando se habla de acciones, bonos bancarios, etc.

Sin embargo, para entender en qué consiste el sistema de financiación también hay que tener en cuenta que este tipo de sistema por lo general funciona de manera muy diferente en todos los países, por lo que es importante entender cómo funciona en Colombia y qué ventajas trae a la nueva institución. Para empresas y pymes.

Para entender qué son los sistemas de financiamiento, primero es importante conocer exactamente el sistema financiero y cómo funciona. Este sistema se puede definir como un grupo de instituciones dentro de las cuales hacen parte las entidades financieras, los medios de financiamiento y los respectivos mercados que son los que hacen posible el ahorro de capital de ciertos agentes económicos pueda dirigirse hacia las empresas o personas naturales que solicitan un crédito.

Tenemos los siguientes sistemas financieros:

1. **Sistema bancario o financiero.** Según el autor **Parodi (2020)** Un sistema financiero es un conjunto de instituciones y mercados, cuya función básica es la transferencia de fondos de los ahorristas hacia los inversionistas a través de dos alternativas. En primer lugar, los intermediarios financieros, como un banco. Los bancos comerciales tradicionales usan los depósitos de unos para financiar los préstamos de otros y están sujetos a un conjunto de regulaciones.

En el caso peruano, el mercado de intermediación financiero está regulado por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), organismo autónomo; el mercado financiero lo está por la Superintendencia del Mercado de Valores (antes, Conasev), organismo dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

2. **Sistema no bancario.**

Según **Rebajatuscuentas (2023)** Entre los tipos de entidades financieras en Perú están aquellas que son independientes del sistema bancario. Aunque igualmente captan recursos del público, el uso que le dan al mismo varía según sus propios objetivos. A continuación, se exponen las diferentes instituciones que conforman este tipo, así como sus objetos.

Cajas municipales de ahorro y crédito

Su finalidad es realizar operaciones de financiamiento, con preferencia a las pequeñas y micro-empresas.

Cajas municipales de crédito popular

Su objeto es brindar servicios bancarios a los Consejos Provinciales y Consejos Distritales, así como a sus empresas municipales.

Cajas rurales

Su meta es otorgar financiamiento preferencial a empresarios de la pequeña y micro-empresa del sector productivo rural.

Entidad de desarrollo a la pequeña y micro empresa (EDPYME)

Su fin es otorgar financiamiento preferencial a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

Empresas especializadas

Su objetivo es actuar como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero. Incluyen las empresas afianzadoras y de garantías, factoring y servicios fiduciarios.

Empresa de arrendamiento financiero

Su finalidad es la adquisición de bienes muebles e inmuebles para arrendarlos a terceros.

Empresas financieras

Tienen como objeto la colocación en emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Empresas de seguro

Su objetivo es brindar protección contra los riesgos para personas y empresas.

Falta

2.2.1.5 Costos del financiamiento

Según **Philippe (2021)** Los costos financieros son uno de los tipos de costos sobre los que debes estar más pendiente, ya que representan un alto porcentaje de la totalidad de los diferentes costos que debe asumir tu empresa en el día a día.

5.2.1.5.1 Características de los costos del financiamiento

Teniendo como base el concepto antes descrito, podemos decir que las principales características de los costos financieros son las siguientes:

- Se originan solo a causa de la adquisición de financiamiento mediante deuda.
- Suelen mantenerse vigentes durante largos periodos de tiempo.
- Debido a la naturaleza de su ciclo de vida, los costos financieros pueden convertirse en los costos más altos para la empresa.
- Están relacionados tanto con la operación de financiamiento en sí, como con las acciones o inacciones de la empresa ante la deuda (pagos adelantados, demoras, etc.).

5.2.1.5.2 Tipos de costos del financiamiento

- **Costos financieros por intereses del préstamo:** estos dependen principalmente de la cuantía, vencimiento y riesgos del préstamo considerado por la entidad financiadora.
- **Costos financieros por comisiones bancarias:** se originan por operaciones realizadas con bancos o entidades de crédito. Entre los ejemplos de costos financieros por comisiones encontramos: comisiones por apertura y

mantenimiento de cuentas, por cancelación de préstamos, por solicitud y uso de tarjetas, entre otros.

- **Costos financieros por intereses de mora:** son los intereses que se generan producto de que existan retrasos en los pagos acordados, generalmente están tipificados y establecidos en las condiciones iniciales del préstamo.

2.2.1.6 Plazos del financiamiento

Conexión Esan (2020) nos dice que hay varios tipos de financiación. Entre ellos se encuentran el corto plazo y el largo plazo. La función de ambos es proporcionar capital para inversiones específicas y mantener u optimizar la rentabilidad del negocio. Sin embargo, sus características son diferentes. Elegir qué tipo de financiamiento es ideal para su organización depende principalmente de las necesidades y objetivos de su empresa. Además, es importante evaluar el tipo de institución financiera a la que puede acercarse.

2.2.1.6.1 Financiamiento de corto plazo

Este tipo de financiación se utiliza para obtener liquidez instantánea y liquidar operaciones directamente relacionadas con los ingresos. Esto se hace por un período no mayor a 12 meses. En general, las empresas que eligen esta vía estiman que obtendrán beneficios económicos que superan los costos financieros del préstamo. La financiación a corto plazo es ideal para pequeñas y medianas empresas. Además, incluye métodos financieros, como el factoring (transferencia de facturas a cambio de efectivo), la letra de cambio o el aval (pago de servicios a proveedores). Algunos tipos de financiamiento a corto plazo son el crédito comercial, los préstamos bancarios, las líneas de crédito, el financiamiento de inventario y los pagarés. Este tipo de inversión tiene varias ventajas como:

- Su tasa de interés no es demasiado alta porque el plazo es corto.
- El proceso no es complicado y en algunos casos no se requiere garantía.
- Están disponibles fácil y rápidamente.

2.2.1.6.2 Financiamiento de largo plazo

La financiación a largo plazo se refiere a la financiación durante más de un año y, en la mayoría de los casos, se requiere una garantía. Además de abordar problemas o situaciones imprevistas, esta subvención puede ayudar a una empresa con nuevos proyectos a acelerar el desarrollo.

Para acceder a financiamiento a largo plazo se deben cumplir ciertos requisitos, como un buen historial crediticio o la presentación de un proyecto sustentable. Por esta razón, los gerentes o responsables de finanzas deben evaluar cuidadosamente los proyectos que desean emprender, incluyendo un análisis de riesgo integral.

Este tipo de financiamiento incluye hipotecas, emisiones de acciones, bonos y arrendamientos; y sus ventajas:

- Mejorar el historial crediticio/financiero futuro.
- Permite a la organización tomar medidas para reestructurar su modelo operativo. Dado que se trata de una gran inversión, se optimizan los procesos para mejorar los resultados.

¿Qué opción es mejor para su organización?

Para tomar este tipo de decisiones, es necesario realizar una evaluación integral de los procesos, objetivos y necesidades de la empresa. También es importante tener un plan y apegarse a él. Esto, combinado con una buena gestión de

dirección, asegura el éxito de nuevos proyectos o la resolución de problemas planteados.

2.2.1.7 Otras formas y tipos de financiamiento

Según **Conexión Esan (2016)** son diversas las fuentes a las que puede recurrir una empresa para financiarse:

Ahorros personales: La mayoría de las empresas inician y dan sus primeros pasos con ahorros y otros recursos personales, incluidos las ventas de bienes raíces de varios tamaños.

Amigos y familiares: Suelen prestar sin intereses o con tasas de interés muy bajas, lo cual es muy conveniente a la hora de iniciar un negocio.

Reuniones: Esta es, de hecho, una forma de ahorro personal, pero se requiere debido a las obligaciones de contribución recurrentes (generalmente mensuales) que tienen que hacer los miembros de la gerencia. De forma rotativa, cada miembro recibe una cantidad de las aportaciones de los demás. Dependiendo de la cantidad de dinero, puede reunir capital para invertir en una nueva empresa.

Bancos y cooperativas: Estas son las fuentes de capital más comunes. Es necesario respaldar un proyecto de inversión y aprobar una evaluación de riesgos en el campo de la financiación de las actividades de una entidad financiera.

Firmas de capital privado: a menudo brindan apoyo financiero a empresas que desean crecer a cambio de acciones o una parte de las acciones de la empresa.

Organismos gubernamentales: Existe un presupuesto para organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincit) para financiar proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación;

mejorar la capacidad en ciencia y tecnología a través de becas y becas; y proyectos para fortalecer y desarrollar el sistema nacional de innovación.

Organizaciones No Gubernamentales (ONG): Estas son asociaciones sin fines de lucro que a menudo reciben financiamiento del exterior para canalizar hacia empresas sociales.

Pagaré: En un instrumento negociable que surge de la venta de bienes, un préstamo en efectivo o una conversión de moneda de una cuenta corriente. Por lo general, devenga intereses y debe pagarse al final del plazo. De lo contrario, se necesitan acciones legales.

Crédito comercial: Este es el uso de pasivos, los pasivos acumulados a corto plazo de la empresa. Por ejemplo, impuestos por pagar, cuentas por cobrar y financiamiento de inventario como recursos.

Factoraje: Es una herramienta que permite pre cobrar las facturas emitidas a los clientes. El banco realiza el pago del descuento y luego es responsable de recibir el monto total de la factura de los clientes de la empresa.

Financiamiento de inventario: el inventario de la empresa se utiliza como garantía para el préstamo. Para este fin, se pueden utilizar los depósitos de almacenamiento público, los archivos de fábrica, los recibos de almacenamiento, las garantías de liquidez y los depósitos de seguridad. El prestamista tiene derecho a hacerse cargo de esta garantía en caso de que la empresa no cumpla con sus obligaciones de pago.

Financiamiento a largo plazo

Hipoteca: Bienes inmuebles dados como garantía para el pago de un préstamo, generalmente proporcionados por un banco. En caso de falta de pago, el

prestamista puede embargar la garantía y tomar posesión de la propiedad como garantía.

Acciones: Es un documento que certifica el patrimonio o aporte de capital de un accionista en la organización. Los propietarios o socios pueden vender parte o la totalidad de sus acciones y así financiar el proyecto de la empresa. El pago en stock también se puede negociar con el proveedor de los bienes o servicios.

Bono: Este es un instrumento certificado donde el emisor o prestatario del bono, generalmente una corporación, se compromete a pagar una cantidad específica y en una fecha específica más intereses a una tasa específica y en días específicos.

Arrendamiento financiero: Es un contrato entre el propietario del inmueble (prestamista) y la empresa (arrendatario). La segunda persona puede usar la cosa por un cierto período de tiempo y pagar una cierta cantidad de alquiler.

2.2.1.8 Objetivos del financiamiento

Según **Rodriguez (2022)** Los objetivos financieros de una empresa son una pieza fundamental para su crecimiento, pues fortalecen los elementos clave del negocio, promueven un mejor control de costos y presupuestos, y mantienen a todos los miembros de la organización enfocados hacia la misma meta.

Si una compañía se prepara para crecer en su futuro y determina todo aquello que necesita para lograrlo, podrá llegar a su destino más rápido y sin tantos contratiempos.

5 ejemplos de objetivos financieros empresariales

1. Establecer un fondo de emergencia

La mayoría de las empresas han experimentado al menos una crisis financiera que puede tener un impacto negativo en sus operaciones. Por lo tanto, uno de los

objetivos financieros más importantes es crear un fondo de emergencia para distinguir entre grandes deudas o el apoyo necesario para tener éxito.

Un fondo de emergencia es exactamente el dinero de reserva de la empresa para situaciones de emergencia. Esta sección permite a las organizaciones mantenerse a flote durante varios tipos de eventos imprevistos, como robos, extorsiones, pérdidas de negocios o incluso desastres naturales.

Además de este apoyo, el fondo de contingencia puede evitar que la empresa se sobre endeude si tienen que solicitar préstamos a los bancos. También supone que el inventario no debe venderse a un precio inapropiado para la organización.

2. Garantizar la sostenibilidad financiera

Este es uno de los objetivos financieros más comunes para las empresas y uno que todos buscan. La sostenibilidad financiera se refiere a la capacidad de garantizar la estabilidad a largo plazo y suficientes recursos financieros y distribuir estos recursos de manera oportuna.

Este puede ser un objetivo financiero extremadamente difícil, especialmente para un negocio que recién comienza. Muchas empresas necesitan fijarse un objetivo respaldado financieramente para mantener las ganancias de manera efectiva.

3. Reducir la rotación de empleados

Descontentar a los empleados de una empresa con su trabajo sale muy caro. Según un estudio de Deloitte Bersin, la inversión asociada a la sustitución de empleados de nivel medio puede costar a las empresas hasta el 400% del salario mensual. Este porcentaje aumenta si la persona reemplazada se encuentra en una posición de liderazgo o de tutoría.

Por lo tanto, un objetivo financiero importante para muchas empresas es lograr la satisfacción de los empleados con salarios competitivos, oportunidades de crecimiento, beneficios únicos y horarios de trabajo flexibles.

4. Diversificar y aumentar las fuentes de ingreso

Algunas empresas establecen objetivos financieros para aumentar la facturación en diversas áreas para garantizar su estabilidad financiera. Esta es una buena manera de evitar limitarse o estar atado a una fuente de ingresos, lo que puede amenazar su equilibrio en caso de ciertas consecuencias negativas o crisis.

5. Hacer un balance de presupuesto

Este es uno de los objetivos financieros más importantes de una empresa, ya que lograr un presupuesto equilibrado reflejará operaciones responsables y bien planificadas. Evite meterse en una situación en la que los costos sean altos o estén fuera de control, y al mismo tiempo asegúrese de que los gastos de la empresa estén al día y no haya gastos innecesarios.

2.2.2 Teoría de rentabilidad

2.2.2.1 Teorías de la rentabilidad

Muñoz (2021) nos dice que la ganancia es un concepto que se aplica a todo tipo de actividades económicas en las que se movilizan fondos y recursos para el beneficio. En general, es una medida del rendimiento del capital invertido durante un período de tiempo determinado.

En otras palabras, es el resultado que se obtiene al comparar la utilidad neta recibida con la cantidad de capital invertido para obtenerla. Puede expresarse como una cantidad determinada (opinión absoluta) o como un porcentaje (opinión relativa).

2.2.2.2 Indicadores de rentabilidad

Según Mytriple (2018) Nos muestra los indicadores de rentabilidad generales y más relevantes y son los siguientes:

- **Rentabilidad absoluta.** Esto es típico de los fondos que invierten en activos del mercado monetario, activos con renta fija o variable y tienen un rango de rendimientos fijos, pero no garantizados.
- **Rentabilidad acumulada.** Es la utilidad recibida en un momento determinado de un proyecto de inversión o actividad empresarial, que se suma a la utilidad recibida de la misma inversión en períodos anteriores, creando un equilibrio en términos de rentabilidad general.
- **Viabilidad económica.** Este es un indicador que refleja la eficiencia económica de una empresa. Se calcula dividiendo los ingresos anuales totales de la empresa antes de intereses por sus activos totales multiplicados por 100.
- **Rentabilidad financiera o rentabilidad ROE.** Esta rentabilidad se logra mediante la relación entre el beneficio neto antes de impuestos de la empresa y los fondos o fondos propios de la empresa.
- **Rentabilidad comercial.** Esto también puede denominarse beneficio por venta. Es un indicador de la calidad comercial de una empresa y se obtiene dividiendo el beneficio obtenido por las ventas entre las ventas reales conseguidas en un determinado periodo de tiempo.
- **Rentabilidad dinero.** La rentabilidad dinero es lo que obtienes al invertir una cierta cantidad. Es decir, dinero recibido directamente de invertir una cierta cantidad.

- **Rentabilidad esperada del VAN.** La rentabilidad es una forma de estimar una inversión que se aplica cuando no se conocen con certeza algunos datos de la inversión.
- **Rentabilidad garantizada.** Se puede aplicar a muchas actividades financieras, como un plan de jubilación garantizado o una cuenta de ahorro de ingresos garantizados. Estamos hablando del tipo de beneficio que se garantiza durante un determinado período de tiempo.
- **Rentabilidad libre de riesgo.** Esto es coherente con el tipo de rentabilidad que se produce con las transacciones financieras sin riesgo, como los depósitos bancarios.
- **Rentabilidad nominal y rentabilidad real.** La inflación de precios durante un período de tiempo provoca una devaluación de la moneda. La renta nominal no tiene en cuenta el impacto de la inflación, mientras que la renta real tiene en cuenta el impacto de la inflación.

2.2.2.3 Estrategias de rentabilidad

Según Castro (2015) Nos muestra las siguientes estrategias que ayudaran a elevar del nivel de rentabilidad y son los siguientes:

1. **Lleva un control adecuado de tus gastos**

El beneficio de controlar tus gastos es que cada peso que ahorras sabiamente se convierte en un peso extra que ganas de las utilidades y para este propósito es de gran ayuda preparar un estado de flujo de efectivo mensualmente donde puedas analizar en qué gasta más tu negocio y en qué.

Puedes hacer cambios que te permitan ser más productivo. Asimismo, debe adoptar un método de presupuestario mediante el cual realice un seguimiento

periódico de los gastos y verifique que se sigan las reglas establecidas por cada gerente para los mismos.

2. Incrementa tus márgenes de ganancia

El margen de beneficio es la diferencia entre el precio de venta de su producto o servicio y el costo que la empresa tiene que pagar para producirlo. Hay varias formas de aumentar su depósito, por ejemplo:

- Aumento de precio.
- Reducción del costo de los bienes o servicios vendidos.
- Combinar ambas opciones.

Si no estás de acuerdo con un aumento de precio, recuerda que los consumidores aceptarán el aumento siempre que compita con otras ofertas del mercado y aportes un valor añadido, por lo que el precio caerá de fondo. Es importante analizar esto y encontrar el equilibrio para que pueda aumentar sus ganancias sin sacrificar el volumen de ventas debido a la insatisfacción de los clientes.

3. Gestiona de manera eficiente tu inventario

El manejo adecuado de los inventarios es uno de los principales factores que inciden en los buenos resultados de las empresas y por ende en el aumento de sus utilidades. Es importante para la empresa tener un inventario bien administrado y controlado para no generar costos innecesarios.

Como mencionamos en el artículo Beneficios de un sistema de gestión de inventario, la gestión de inventario se trata de planificar y administrar el inventario. En general, se trata de comprender tres factores clave:

- ¿Con qué frecuencia debe ser determinado el nivel de inventario para cada artículo?

- ¿Cuándo debe colocarse un pedido al proveedor?

- ¿Cuál es la cantidad óptima a ordenar?

El seguimiento y control del inventario es el núcleo de su negocio porque con una visibilidad confiable puede tomar mejores decisiones más allá de reducir los costos al evitar el exceso o la falta de existencias y, por lo tanto, brindar un mejor servicio a sus clientes.

4. Analiza la rentabilidad de tu cartera de clientes

Convertirse en una empresa centrada en el servicio al cliente es uno de los objetivos que enfrentan muchas compañías y el mercado actual es muy competitivo y el enfoque en los clientes puede ser una ventaja y estable muy importante.

Una de las formas de identificar qué clientes, aquellos que logran muchas ganancias, es la ganancia actual y el análisis potencial que usted identifica en qué clientes son convenientes para invertir más esfuerzos, porque son que habrá el mayor impacto en las ganancias y Por lo tanto, se sentirá cómodo para mantener y mantener cómodamente la lealtad e intentar obtener toda la información que los clientes puedan, y gracias a esta información, puede crear promociones y productos publicitarios y/o servicios conducirán a un mayor valor para sus clientes actuales.

5. Aumenta las re-compras de tu producto y/o servicio

Cuando piensas en aumentar las ventas generando ventas, se te ocurre aumentar la cantidad de clientes existentes para aumentar la cantidad de facturas; Sin embargo, cada nuevo cliente es un costo significativo para la empresa, ya que encontrar, calificar y dar servicio requiere una inversión.

Cada uno de los clientes existentes de la empresa realiza compras repetidas que tienen un valor mucho menor y generan mayores ganancias, por lo que es más rentable. Además, si crees que la persona repetirá la compra porque está satisfecha con la empresa, entonces en un futuro cercano esta persona puede convertirse en tu referente y promotor de marca, lo cual es conveniente porque obtendrás nuevos clientes a un costo menor que si lo encontraste solo.

Como puede ver, para obtener ganancias, es importante enfocarse en brindarles a los clientes un producto o servicio de calidad que les agregue valor y para aumentar las ganancias de la empresa, enfóquese en brindar servicios de calidad que realmente ayuden al negocio.

Utilice herramientas que le permitan maximizar el potencial de su negocio para enfocar sus esfuerzos en actividades que realmente lo beneficien, y así pueda planificar de manera más efectiva para alcanzar sus metas estratégicas.

6. La tecnología como aliada Un factor importante en la rentabilidad de su negocio es la integración de la información para tomar las decisiones correctas y oportunas, evitar el re trabajo y minimizar los errores al ingresar y administrar datos y métricas importantes para sus actividades comerciales. En esto, un papel importante se debe a las soluciones tecnológicas que optimizan los procesos internos y ahorran costos, lo que ayuda a la empresa a utilizar de manera más eficiente tanto el capital como los recursos humanos.

Utilice herramientas que le permitan maximizar el potencial de su negocio para enfocar sus esfuerzos en actividades que realmente lo beneficien, y así pueda planificar de manera más efectiva para alcanzar sus metas estratégicas.

2.2.2.4. Tipos de rentabilidad

Según **Garcia (2017)** existen dos tipos de rentabilidad las cuales son:

Rentabilidad financiera

Este concepto de rentabilidad económica incluye los beneficios generados por diferentes socios comerciales. Es responsable de medir la capacidad de una empresa para generar ingresos a partir de sus fondos. Se refiere a la relación entre los ingresos netos y el patrimonio de una empresa. Los rendimientos financieros se pueden aumentar de varias maneras:

- Incrementando la deuda para que resulte mayor la diferencia entre el activo y los fondos propios
- Incrementando el margen
- Reduciendo el activo o aumentando las ventas

Rentabilidad económica

La definición de viabilidad económica es el rendimiento promedio que las empresas reciben de diferentes inversiones. Este concepto se expresa en porcentaje. Si obtienes una rentabilidad del 20% en el ejercicio, significa que por cada 100 euros que inviertes, has obtenido 20 de beneficio.

El concepto de beneficio económico implica comparar los resultados obtenidos en el desarrollo de las actividades de la empresa con las inversiones en la misma. Este resultado será aún menor si se descuentan impuestos, gastos e intereses.

Cada empresa debe utilizar los métodos más apropiados para su negocio con el fin de aumentar los beneficios económicos. El método más simple y más comúnmente utilizado es reducir el costo habitual de hacer negocios y aumentar el precio de un producto o mercancía.

La rentabilidad económica se consigue principalmente a través de dos aspectos: el margen de beneficio y el volumen de ventas, por lo que, si no se puede aumentar el margen de beneficio, la solución restante será mejorar las ventas.

2.2.2.5 Dimensiones de rentabilidad

Según **Yilmaz (2019)** nos dice que el análisis de la rentabilidad nos permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidades. Considerando que las utilidades permiten el desarrollo de una empresa, puede afirmarse que son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio, o sea si ganamos, de donde ganamos, porque ganamos y por lo tanto nos permite planear hacia el futuro los actividades, cuales tienen rentabilidad y cuáles no.

Para comprender mejor las métricas de rentabilidad, es importante comprender el concepto de rentabilidad, lo que nos permite examinar qué tan relevantes son estas métricas para las empresas y usarlas correctamente nos permite hacer juicios financieros sólidos.

Especialmente si miramos a largo plazo, ¡las ganancias son muy importantes! Esto significa que cuando se trata de situaciones a largo plazo, como decisiones estratégicas para desarrollar nuevos productos y mercados, la rentabilidad supera a la liquidez. Para determinar la rentabilidad de una empresa es necesario aplicar ciertas métricas y luego analizarlas, por ello te explicaré los diferentes indicadores de rentabilidad de forma clara, sencilla y acompañada de ejemplos, cómo analizarlos y algunas cuestiones más relacionadas con las siguientes 3 Dimensiones fundamentales:

Dimensiones fundamentales:

- Rentabilidad sobre Ventas

- Rentabilidad sobre los Activos
- Rentabilidad sobre el Capital

Rentabilidad sobre Ventas

La rentabilidad sobre ventas mide la relación entre las Utilidades Netas e Ingresos por Ventas.

Un ejemplo sería:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{63,236}{267,000} = 24\%$$

- Esto significa que por cada peso de ventas se generan \$0.24 de utilidad.
- Rentable

Rentabilidad sobre los Activos

La rentabilidad de los activos o potencial de utilidad, es el índice que permite medir la efectividad de un negocio, pues de su análisis podemos obtener una visión muy amplia de todos los factores que inciden, tanto favorable como desfavorablemente en la obtención de rentabilidad.

Un ejemplo sería:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100 = \frac{63,236}{176,225} = 36\%$$

- Esto significa que por cada peso que tiene invertido, la empresa está obteniendo 36 centavos de Utilidad Neta.
- Rentable también.

Rentabilidad sobre el Capital

Este indicador señala la rentabilidad de la Inversión de los dueños del negocio.

Un ejemplo sería:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Cap. Contable}} \times 100 = \frac{63,236}{140,750} = 45\%$$

- Esta razón indica que por cada peso que los socios tienen invertido en la empresa, están obteniendo 45 centavos de utilidad.
- En este caso sería que cada año los inversionistas recuperan el 45 por ciento de lo que han invertido en la historia de la empresa.
- También muy favorable.

2.2.3 Teoría de la empresa

2.2.3.1 Teoría de la empresa

Según **Concepto (2021)**, se refiere a una organización o agencia que se dedica a la producción o suministro de bienes o servicios requeridos por los consumidores; obteniendo un beneficio económico de esta actividad, es decir, una ganancia. Para una adecuada producción, se basan en cronogramas predeterminados, estrategias establecidas por el grupo de trabajo.

El éxito de la empresa requerirá objetivos claros y bien definidos además de la misión predefinida. Por otro lado, deben definir las políticas y principios bajo los cuales operarán. Sin embargo, además de las normas que aplican interna e informalmente, deben guiarse principalmente por las leyes que rigen sus actividades y las de las jurisdicciones en las que operan. Quizás, más técnicamente, pueda definirse como una unidad socioeconómica.

De esta forma, utilizará todos los recursos disponibles para convertir las materias primas en bienes o servicios que puedan ser suministrados en el mercado de oferta y demanda con una ganancia..

2.2.3.2 Estructura de una empresa

La estructura de la empresa se puede desarrollar de acuerdo con los indígenas existentes, como las relaciones descentralizadas (presidente, vicepresidente, director, gerente, etc.) son lineales. En el segundo caso, no habrá un artículo principal que otros, por lo que todos los empleados usarán la misma ventaja y se recomendará que cubra tareas similares. Actualmente, las llamadas pequeñas y medianas empresas.

Esta abreviatura corresponde a pequeñas y medianas empresas, lo que indica que estamos hablando de aquellas empresas que comparten la mayoría de las características con el resto de las empresas, teniendo esencialmente capacidad de producción y presupuesto limitado.

Empresas según procedencia del capital:

a) **Empresas públicas.** Las empresas públicas son propiedad del sector público de cada gobierno estatal, central o local. Pueden vender sus acciones en la bolsa a particulares, pero seguirán siendo consideradas públicas siempre que el 51% de sus acciones estén en manos del sector público. El principal objetivo de este tipo de empresa es crear el bien común de la comunidad particular de la que forma parte. El Estado toma decisiones a partir de la empresa y debe fijar sus objetivos para luego controlar su funcionamiento.

b) **Empresas privadas.** Por otro lado, las empresas privadas están dirigidas por particulares. Además, las acciones de estas empresas pueden negociarse

en la bolsa de valores. Su principal objetivo es maximizar los beneficios y las ventas, así como la cuota de mercado.

c) **Empresas mixtas.** Dado que la diferencia entre una empresa privada y una empresa pública no es tan simple, en la mayoría de los casos existe un tercer criterio que describe una empresa que es de interés tanto para el sector público como para el privado. Alternativamente, el sector privado puede decidir nacionalizar una empresa privada; y viceversa, cuando el sector privado decide privatizar las empresas estatales.

Empresas según su tamaño:

Existen varias formas de clasificar las empresas según sus diferentes características. Por ejemplo, dependiendo de su tamaño:

a) **Empresas grandes.** Se puede decir que una empresa es grande cuando tiene alta capacidad tecnológica, potencial humano y cuando su capital es grande. Como gran empresa, sus responsabilidades, planes y necesidades organizativas serán mayores que otras.

b) **Empresas medianas.** Necesitarán capacidades tecnológicas, pero en menor medida que las grandes empresas. Esto también requerirá un potencial humano significativo y gastos de capital.

c) **Empresas pequeñas.** Estas serán personas que no necesitan mucho capital, potencial humano o gran capacidad técnica para llevar un negocio.

2.2.3.3 Finalidades sociales y económicas

Las empresas tienen objetivos externos e internos relacionados tanto con objetivos económicos como sociales.

Cuando se trata de objetivos económicos, estos deben servir tanto a los de adentro como a los de afuera, y entre ellos podemos encontrar:

Finalidad económica externa. Es la producción de bienes y servicios para satisfacer todas las necesidades que se presentan en la sociedad.

Finalidad económica interna. Se buscará el valor agregado para poder premiar a quienes forman parte de la empresa. Las formas de remuneración pueden ser en forma de utilidades, dividendos, sueldos, salarios y beneficios. Esto creará oportunidades de inversión y empleo para los trabajadores.

Los aspectos sociales de la empresa son tan importantes como los económicos, porque está formada por personas y orientada hacia los demás. Esto a menudo se denomina responsabilidad social, incluso incluyendo los problemas ambientales.

Las finalidades sociales internas y externas de una empresa son:

La finalidad social externa. Comprende contribuir al desarrollo de cada sociedad, la necesidad de esforzarse por la actividad económica teniendo también en cuenta los valores sociales e individuales que se consideran fundamentales. Para hacerlo satisfactoriamente, se debe alentar a los empleados y socios a cumplirlos e implementarlos.

La finalidad social interna. Es aquella que contribuye al pleno desarrollo de quienes forman parte de la empresa. Se deben garantizar los valores humanos básicos para que no se vean comprometidos y puedan a su vez ser promovidos por empleados y socios.

2.2.4 Teoría de las MYPES

2.2.4.1 Ley de las Mype

Según **El Peruano (2013)** Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Mediante la Ley N° 30056, publicada el martes 2 de julio de 2013, se publicó en el Diario El Peruano.

Esta ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, estableciendo políticas de alcance general y la creación de 35 instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulse el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Artículo 5: Características de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas.

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función a sus ventas anuales:

✓ Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

✓ Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

✓ Mediana empresa: ventas anuales superiores a 170 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

2.2.4.2 Beneficios de las Mype

Según **Emprender (2017)** Describe los beneficios que el Estado brinda a las pequeñas y micro empresas, brindándoles oportunidades para establecerse y registrarse, seguir políticas que promuevan el emprendimiento y mejorar estas organizaciones empresariales.

Beneficios generales

- Pueden constituirse como personas jurídicas (empresas) a través de Internet a través del Portal de Servicios al Ciudadano y Empresas.

- Pueden combinarse para un mayor acceso a los mercados privados y la contratación pública.

- Utilizan beneficios gubernamentales relacionados con la participación en ferias y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.

- Cuentan con un mecanismo de exportación flexible y fácil llamado

- Exporta Fácil el cual está a cargo de la SUNAT.

- Puede participar en contratos gubernamentales y adquisiciones.

Requisitos

¿Cuáles son los requisitos para inscribirse en el **REMYPE**?

- RUC vigente.

- Tener el Usuario y Clave SOL.

- Tener como mínimo un trabajador.

- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

No olvidar considerar

Las MYPE deben estar en alguna de las siguientes categorías empresariales, con base en su tasa de rotación anual:

- **MICRO EMPRESA:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **PEQUEÑA EMPRESA:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

Una ordenanza pendiente de publicación otorgará a la SUNAT la autoridad para administrar el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), actualmente administrado por el Departamento del Trabajo.

El número total de trabajadores:

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

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

a) Niveles de ventas anuales:

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

Pequeña empresa: desde el monto máximo especificado para microempresas, hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias – UIT

Por otro lado, las siguientes características se consideran comunes a la negociación y administración de las MYPES:

- Organismo regulador independiente. Por lo general, son dirigidos y administrados por sus propietarios.
- El campo de actuación es relativamente pequeño, principalmente local.

- Tienen poca especialización en su trabajo. Por lo general, no utilizan métodos de control.
- Emplean de cinco a diez personas.
- Dependen mucho de las tareas del hogar.
- Su funcionamiento no es intensivo en capital, sino intensivo en mano de obra. Sin embargo, no tienen muchos empleados fijos o fijos.
- Tienen recursos económicos limitados.
- Tienen acceso limitado a la tecnología.
- Las finanzas domésticas y las finanzas corporativas suelen ser inseparables.
- Tienen acceso limitado al sector financiero formal, principalmente por su naturaleza informal.

2.2.4.3 Situación de las MYPE en el Perú

Según **Asociación de Contribuyentes del Perú (2022)** Abrir un negocio formal en el Perú se ha convertido en una de S/1,744.00 las tareas más difíciles, no solo por la difícil situación económica y política que vive el país, sino también por las barreras burocráticas y engorrosos trámites que deben seguir los Emprendedores.

El hecho de que existen enormes barreras de formalización en Perú se evidencia en que, según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), al cierre de 2021, el 86% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) son informales. El entorno hostil en el que se forman y configuran las empresas afecta su permanencia en el mercado, especialmente las más pequeñas. De enero a junio de 2022, el número de empresas cerradas superó las 27.000, la mayor en los meses previos a la pandemia.

El 54% de los accidentes ocurren en sectores como el comercio, el transporte y la manufactura, donde los accidentes de tránsito son comunes.

Este contexto también afecta al mercado laboral, que está plagado de demasiada regulación, desempleo y nula inversión privada, así como el empleo informal que representa el 76% de los peruanos, lo que se traduce en bajos salarios, falta de prestaciones por desempleo y altos índices de pobreza. Según un estudio de la Asociación de Contribuyentes, montar una empresa en Perú toma de uno a dos meses y el costo total ronda los \$355. En Chile, en cambio, puedes abrir un negocio en un día y por \$16. En Colombia, el proceso tomó cuatro días con un soporte comercial simplificado de extremo a extremo.

El 96% de las empresas peruanas son Mype, pero su inclusión financiera es muy baja. Para 2021, solo el 47% de ellos tiene acceso a al menos un producto financiero formal y más del 25% utiliza métodos de ahorro informales. También destaca que el 76% no lleva un registro de sus cuentas, el 87% de las nóminas no están vinculadas a ningún sistema de retiro y el 98% no tiene seguridad social. Las Mype luchan con el bajo cumplimiento de las normas oficiales, lo que les impide acceder a los servicios financieros en un entorno donde el crédito también es más caro, lo que también las deja vulnerables a la quiebra.

Solo durante la crisis hemos visto la escala del empleo informal en el país. Diego Masera, director general del Instituto de Economía del Perú (IPE), dijo que los segmentos empresariales más golpeados por la pandemia son las pequeñas y medianas empresas y las pequeñas empresas, con cerca de 600.000 micro y pequeñas empresas en 2020.

Organizaciones gubernamentales como Produce y Sunarp, que buscan formalizar empresas, no tienen suficientes ingresos y no hay conexión entre ellas. Hoy más que nunca existe la necesidad de promover la estandarización y simplificación de este proceso, especialmente a nivel de ciudad, con un único sistema digital que reduzca tiempos y costos.

2.2.5 Teoría de los sectores productivos

Según **Creditea (2021)** Tradicionalmente, hace varias décadas, se distinguían tres sectores principales de procesamiento y manufactura: sectores primario, secundario y terciario. El sector más básico de la economía es el sector primario, que combina todas las actividades encaminadas a extraer o recolectar productos de la tierra. El siguiente es el sector secundario responsable del manejo de materias primas, la producción industrial y todas las actividades relacionadas con la producción. Finalmente, el tercer sector es el área que brinda todo tipo de servicios al público.

1. Sector primario

El sector primario, también conocido como agricultura, es el sector que recibe productos de los recursos naturales (tanto renovables como no renovables) para su posterior procesamiento en materias primas, principalmente para la producción industrial y ofrece varios tipos de servicios. Algunos ejemplos de actividades en el sector principal son los siguientes:

- Agricultura
- Ganadería
- Pesca
- Explotación de los recursos forestales

- Minería

2. Sector secundario

El sector secundario o industrial comprende las actividades económicas destinadas a la transformación de materias primas, es decir, la industria y la construcción. Así, mientras el sector primario se limita a la extracción directa de recursos naturales, el sector secundario realiza procesos industriales para transformar estos recursos. Esta operación de conversión también puede ser manual, donde la producción de bienes se realiza de manera simple e involucra varios lotes. Ejemplos de áreas secundarias incluyen:

- Fabricación y fundición de metales
- Fabricación de automóviles
- Producción textil
- Industria química
- Producción
- Energía
- Ingeniería

3. Sector terciario

El tercer sector incluye todas las actividades que no producen bienes, pero proporcionan servicios y bienes al mercado, por lo que también se le conoce como sector servicios. El sector ahora se ha diversificado y crecido significativamente, alcanzando el 70% del producto interno bruto de algunos países desarrollados. Un ejemplo de la tercera área sería:

- Medios de transporte
- Distribución

- Turismo
- Entretenimiento
- Finanzas
- Organismos de gestión del Estado

Nuevos sectores de la economía: sectores cuaternario y pentagonal

Con el advenimiento de las nuevas tecnologías y el desarrollo de los servicios digitales, han surgido diversos tipos de actividades económicas con características propias, dando lugar al surgimiento de nuevas áreas de producción: el campo de la producción de la información o dominios tetraédricos y de cinco ramas.

4. Sector cuaternario

El cuarto sector incluye actividades económicas basadas en el trabajo del cerebro, también conocido como Economía del Conocimiento. Entonces su valor proviene de las ideas científicas. En esencia, este nuevo campo proviene de la investigación y el desarrollo, de la investigación, el desarrollo y la innovación; actividades propias de los sectores secundario e industrial, sin embargo, por su importancia estratégica y sus propios modos de producción, permiten ahora ser tratadas como una industria separada de las demás. Algunos ejemplos de áreas cuaternarias son:

- Tecnología de la información
- Investigación científica
- Cultura
- Educación
- Consultoría

5. Sector quinario

No existe consenso entre los científicos sobre la existencia de un quinto campo de actividad, ya que muchos lo consideran una extensión del tercero. Sin embargo, la definición más general es aquella que considera a los cinco sectores como una rama de la economía que se enfoca en crear, reorganizar e interpretar ideas y proyectos a través de la ciencia de datos y las nuevas tecnologías. Además, como describen algunos economistas, pueden incluirse organizaciones sin fines de lucro en la materia, así como todas aquellas que luchan por el desarrollo sostenible y mejorar la calidad de vida de las personas. Ejemplos de cinco áreas incluyen:

- Funcionarios
- Responsables de grandes empresas
- Liderazgo científico
- Legisladores
- Líderes de ONG
- Liderazgo tecnológico

Como hemos visto, todos los sectores de la economía son importantes para satisfacer las necesidades básicas de las personas y promover el desarrollo económico. Una buena planificación de las diferentes industrias manufactureras asegura la prosperidad y el desarrollo sostenible de cada región.

2.2.6 Descripción de la empresa del caso de estudio

La empresa “EDSA S.R.L.” con RUC 20494777593 inició sus actividades el 04 de Setiembre del año 2009, la cual se encuentra ubicada en Jr. Carlos F. Vivanco Nro. 497 (media cuadra de óvalo puente nuevo) Ayacucho - Huamanga - Ayacucho. Pertenece al sector comercio y se dedica a la venta al por mayor y menor de artículos de ferretería. Y es representada por la gerente Prado Vázquez Nancy Edith.

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones de financiamiento

Según **Clasificaciones (2017)** el autor nos dice que el financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso inevitable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo. Incluso también es común que deba intentar más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere dispersarse. El tipo de financiación a elegir variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la exigencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se trate conseguir la utilidad, entre otros factores.

Según **Significados (2016)** Define al financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se contribuye dinero o se otorga un crédito a una persona, empresa u organización para que esta cargue a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, proyectar su futuro o expandirse.

2.3.2 Definiciones de rentabilidad

Según **Gardey (2015)** Nos dice que El diccionario de la Real Academia Española define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen

mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales. Se conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. Supongamos que la ratio de una compañía X es 25%: quiere decir que la firma obtiene una ganancia de 25 pesos por cada 100 pesos que invierte.

Según **Negocios (2012)** Nos dice que la rentabilidad es la capacidad de proporcionar suficiente utilidad o ganancia de algo; Por ejemplo, una empresa es rentable cuando genera más ingresos de los que cuesta, un cliente es rentable cuando genera más ingresos de los que cuesta, un área o división de la empresa es rentable cuando genera más ingresos que los costos. El término rentabilidad también se utiliza para definir la relación entre la utilidad de una empresa y sus diversos aspectos, como los ingresos, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

Según **Zamora (2011)** nos dice que el concepto de rentabilidad ha cambiado con el tiempo y se utiliza de diferentes maneras, lo cual es una de los indicadores más importantes para medir el éxito de una industria o subsector, o incluso una empresa sostenible con fines de lucro y con una política dividendo que tiende a fortalecer las unidades económicas. Las ganancias reinvertidas adecuadamente significan aumentar la capacidad instalada, actualizar la tecnología existente, encontrar nuevos mercados o una combinación de todas estas actividades. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y las inversiones requeridas para su realización, pues mide la eficiencia de la gestión de la empresa, evidenciada por la utilidad obtenida por la venta y uso de las inversiones, cuyo tipo y periodicidad es la tendencia de rentabilidad. Este beneficio, a su vez, es la conclusión

de la administración, la planificación integral de costos y gastos, y el cumplimiento general de todas las medidas con fines de lucro. La rentabilidad también se entiende como un concepto que hace referencia a cualquier actividad económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros para lograr el resultado deseado.

2.3.3 Definiciones de empresa

Según **Rojas (2017)** nos dice que la empresa es una unidad económica de producción. La producción se refiere a cualquier proceso encaminado a crear o proporcionar a los ciudadanos los bienes y servicios necesarios para satisfacer sus necesidades. Debemos recordar que cuando hablamos de manufactura, nos referimos tanto a bienes tangibles como intangibles, es decir, bienes que nos puede suministrar una empresa industrial que procesa materias primas, productos terminados, que tengan las mismas características de producción. como los servicios que recibimos.

Según **Hernández (2014)** En una primera aproximación se puede considerar una entidad en la que se transforman unos recursos (humanos, materiales, inmateriales), que deben ser organizados y dirigidos de la mejor manera posible (a través de una estructura, reglas y procedimientos), en bienes y servicios que satisfagan necesidades, con la finalidad de obtener beneficios para distribuir a sus propietarios, actuando siempre bajo condiciones de riesgo. ²⁶

2.3.4 Definiciones de MYPE

Según **Huamán (2014)** define a una MYPE como una entidad económica administrada por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de gestión organizacional o empresarial prevista en la legislación vigente, con el objeto de comercializar bienes, prestar servicios, extraer bienes industriales o artesanales,

procesar y producción También distingue entre microempresas como empresas con 10 o menos empleados y pequeñas empresas como empresas con 11 a 40 empleados, lo que permite que otros departamentos y agencias gubernamentales adopten criterios adicionales para sus respectivos propósitos. Se puede observar que diferentes ministerios y comisiones han adoptado diferentes estándares en la solución de los problemas de las MYPE de sus departamentos. Por ejemplo, el tamaño de una MYPE agrícola está determinado por el valor de sus activos fijos o la extensión de la expansión de la tierra agrícola. En la pesca, el criterio para la acuicultura y el procesamiento artesanal es la producción por operación, mientras que el criterio para la pesca artesanal es el número de trabajadores y activos fijos (capacidad de almacenamiento de las embarcaciones).

Según **Carrasco (2020)** La microempresa es aquella compañía de tamaño pequeño que no solamente están compuestas por pocos empleados, sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado, esto no significa que no sean rentables, al contrario, las microempresas son capaces de crecer a un nivel muy importante y de lograr una gran competitividad con sus iguales del sector. Una microempresa cuenta con un máximo de 10 empleados generalmente y son muy flexibles tanto a nivel personal que suelen ser multidisciplinarios como a otros niveles que incluye la adaptación del propio mercado.

2.3.5 Definiciones del sector económico productivo

Según **Chain (2022)** el autor nos dice que las industrias de producción, o más ampliamente, los sectores de actividad económica, determinan la clasificación de la economía según su tipo característico de proceso productivo.

Cada país está más involucrado en un sector u otro, dependiendo de otros factores importantes, incluidos los recursos propios y/o externos, las oportunidades de crecimiento y expansión, y las preferencias por aplicar una determinada estrategia de desarrollo, describiendo así el patrón productivo del país. y con ello, en gran medida, define los principios de gestión que debe aplicar para alcanzar sus objetivos económicos. El sector manufacturero de la economía española se caracteriza por un sector de servicios muy fuerte, pero otros países, como México, dependen más de la manufactura y el comercio.

Según **Creditea (2021)** Los sectores productivos, o lo que es lo mismo, los sectores de la economía, se utilizan para establecer una clasificación de la actividad económica de una región en función del tipo de proceso productivo que la caracteriza. En la actualidad, existen cinco tipos de sectores económicos que, a su vez, se dividen en diferentes ramas de producción: sector primario, secundario, terciario, cuaternario y quinario. Estos dos últimos, se consideran, por parte de algunos estudiosos, como parte del sector terciario. Cada país apuesta por uno u otro en función, entre otros factores clave, de los recursos propios con los que cuenta, de sus posibilidades de crecimiento y expansión, y de sus políticas y estrategias de desarrollo. España, por ejemplo, se caracteriza por desarrollar una economía cuyo peso reside en el sector primario y el sector de los servicios o terciario. A continuación, vamos a analizar los diferentes tipos de sectores productivos y sus características principales.

2.3.6 Definiciones del sector comercio

Según **Bolsalea (2021)** nos muestra que el comercio es ahora una actividad económica urbana, destinada a conectar los sectores de producción y consumo

nacionales e internacionales. El propósito del comercio es satisfacer las necesidades de los consumidores y generar utilidades económicas para el comerciante. Una oportunidad para conocer los diferentes tipos de ventas que han tenido lugar desde el inicio de la transacción y lo que incluye cada una, para prepararte mejor para decidir cuál lanzar en tu negocio.

Según **Enciclopedia Humanidades (2019)** El comercio es una actividad socioeconómica que consiste en el intercambio más o menos libre de bienes o servicios entre un productor u ofertante y un consumidor o demandante. Se basa en las consideraciones comunes de un mercado de compra y venta. Dicho en otras palabras, el comercio es una actividad económica que consiste en el intercambio de bienes y servicios entre seres humanos, organizaciones o incluso países enteros. Es una de las dinámicas centrales para lograr la paz y la estabilidad de (y entre) los pueblos como lo es la defensa de sus respectivos intereses comerciales. Es una actividad inherente a la especie humana y le ha acompañado desde tiempos remotos.

III. HIPÓTESIS

En la investigación no se planteó hipótesis debido a que el nivel de investigación fue descriptivo.

Según **Hernandez et. al (2014)** Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio.¹ Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. Cabe señalar que en nuestra vida cotidiana constantemente elaboramos hipótesis acerca de muchas cosas y luego indagamos su veracidad. Por ejemplo, establecemos una pregunta de investigación: “¿Le gustaré a Paola?”, y una hipótesis: “Le resulto atractivo a Paola”. Esta hipótesis es una explicación tentativa y está formulada como proposición. Después investigamos si se acepta o se rechaza la hipótesis, al cortejar a Paola y observar el resultado.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

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

Fue no experimental porque no se manipuló las variables y de las unidades de análisis; es decir, la investigación se limitó a describir las características de las variables en las unidades de análisis en su contexto dado.

Fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir los aspectos más importantes de la variable en las unidades de análisis correspondientes.

Fue bibliográfico porque para cumplir con los resultados del objetivo específico 1, se hizo una revisión bibliográfica de los antecedentes nacionales, regionales y locales pertinentes. Fue documental porque la investigación también utilizó documentos oficiales pertinentes.

Fue documental porque la investigación utilizó documentos oficiales pertinentes. Finalmente, la investigación es de caso porque se escogió una sola empresa (institución) para hacer la investigación de campo.

4.2 Población y muestra:

4.2.1 Población

La población estuvo compuesta por todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

4.2.2 Muestra

La muestra fue la microempresa “EDSA S.R.L.” de la región de Ayacucho, la misma que fue escogida de manera dirigida o intencionada.

4.3 Definición conceptual y operacionalización de las variables

4.3.1 Matriz de operacionalización para determinar la pertinencia de los antecedentes nacionales, regionales y locales del objetivo específico 1

VARIABLE	ANTECEDENTES PERTINENTES	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LOS ANTECEDENTES PERTINENTES							
		ANTECEDENTES	PERTINENTES	C1	C2	C3	C4	C5	C6
Complementar ia	Un antecedente es pertinente, si tiene las mismas: variable o variables, unidades de análisis y sector económico-productivo; así como también algún o algunos objetivos similares, las mismas técnicas e instrumentos de recojo de información, los resultados y/o conclusiones responden a los objetivos especificados; y finalmente, todo se cumple al mismo tiempo. Es decir, un antecedente es pertinente, si cumple con los criterios: C1, C2, C3, C4, C5 y C6 (Vásquez Pacheco, 2023).	NACIONALES	Huamán (2019)		1	1	1	1	1
			Fernandez (2021)	1	1	1	1	1	1
			Oré (2018)	1	1	1	1	1	1
		REGIONALES	Lapas (2022)	1	1	1	1	1	1
			Avilés (2019)	1	1	1	1	1	1
			Bautista (2021)	1	1	1	1	1	
		LOCAL							

Fuente: Elaboración propia, con el apoyo del DTAI Vásquez Pacheco (2023).

LEYENDA:

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

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

C2: Tiene que ver con el objetivo del antecedente. El antecedente debe tener como mínimo un objetivo parecido a los objetivos de la investigación que estamos llevando a cabo (debe ser el objetivo específico 2 de la investigación que estamos llevando a cabo referido a la empresa del caso de estudio)

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

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

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

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

Para calificar si el antecedente es pertinente, se usa 1 si coincide y se usa 0 si no coincide, en cada uno de los casilleros de: C1, C2, C3, C4, C5 y C6.

4.3.2 Matriz 2: Matriz de operacionalización para conseguir los resultados del objetivo específico 2.: Variables financiamiento y rentabilidad

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICION OPERACIONAL DE LA VARIABLE				
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INSTRUMENTO (INDICADORES)	SI	NO
FINANCIACION	La financiación el mecanismo por medio del cual se contribuye dinero o se otorga un crédito a una persona, empresa u organización para que esta cargue a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus	Fuentes de financiamiento	Financiamiento propios Financiamiento externo	¿Financia su actividad con recursos propios? ¿La empresa obtuvo financiamiento de terceros?		
		Sistema de financiamiento	Entidad bancaria Entidad no bancaria	¿La empresa utilizó financiamiento de entidades financieras? ¿Financia sus actividades con entidades Financieras, Cajas de		

T O	proveedores.			Ahorros o Cajas Municipales?		
	El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, proyectar su futuro o expandirse. Significados (2016)	Plazo de financiamiento	Largo plazo	¿Fue atendido en los créditos solicitados? ¿Tuvo dificultad para acceder a un financiamiento?		
			Corto plazo	¿La empresa utilizó financiamiento a largo plazo? ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?		
		Usos del financiamiento	Capital de trabajo	¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?		

				¿El crédito fue invertido en activos fijos?		
R E N T A B I L I D A D	La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera	Importancia		¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años? ¿La rentabilidad obtenida ha sido en beneficio de su empresa? ¿Usted cree a través del financiamiento de su empresa es más rentable? ¿El financiamiento obtenido contribuyó en el incremento de la rentabilidad?		

	mayores ingresos que costos Negocios (2012).	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad económica Rentabilidad financiera	<p>¿Ha aplicado alguna estrategia para poder obtener una buena rentabilidad?</p> <p>¿Con la rentabilidad obtenida, usted ha solicitado más préstamos?</p> <p>¿Cuál es el porcentaje que incremento su rentabilidad con el financiamiento obtenido?</p>		
--	--	--------------------------	---	--	--	--

Fuente: Elaboración propia en base a la asesoría del DTAI Vásquez Pacheco (2023).

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

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

FUENTE: Elaboración propia en base a la asesoría del DTAI **Vásquez Pacheco (2023)**.

4.4 Técnicas de instrumentos:

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de información se utilizó las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica (objetivo específico 1), encuesta (objetivo específico 2) y análisis comparativo (objetivo específico 3).

4.4.2 instrumentos

Para el recojo de información se utilizó los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes y las tablas 01 y 02 de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2 de la investigación.

4.5 Plan de análisis

Para responder al objetivo específico 1 se observó la tabla 01 con la finalidad de unir los resultados parecidos de los antecedentes pertinentes nacionales, regionales y locales; luego, estos resultados fueron comparados con los resultados parecidos de los antecedentes internacionales. Finalmente, estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de las bases teóricas y el marco conceptual pertinentes.

Para responder al objetivo específico 2: se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario de preguntas cerradas y abiertas pertinentes, el mismo que se aplicará al gerente de la empresa de caso de estudio; luego, estos resultados fueron descritos en la tabla 02 de la investigación. Para el análisis de resultados se hizo la comparación con los resultados de los antecedentes internacionales, nacionales y regionales; luego estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de las bases teóricas y marco conceptual pertinentes.

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

4.6 Matriz de consistencia lógica

Fuente: Elaboración propia, con la asesoría del DTAI Vásquez Pacheco (2023).

Título de la tesis	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos:
Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa “EDSA S.R.L.” – Ayacucho, 2023	¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023?	Identificar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2023. 2. Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023. 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 microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.

4.7 Principios éticos

Según el **Comité Institucional de ética en Investigación (2019)** Toda investigación que se realizó en la ULADECH se rige por 6 principios éticos:

Protección a las personas: Se debe respetar la dignidad humana.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad: Las investigaciones que involucran el medio ambiente, se deben evitar daños.

Libre participación y derecho de estar informado: Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar informado.

Beneficencia no maleficencia: Asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones.

Justicia: se deben tomar precauciones y asegurar las limitaciones de sus capacidades y conocimiento y no hacer prácticas injustas.

Integridad científica: Las integridades del investigador deben estar en función de las normas deontológicas de su profesión para que no puedan afectar a quienes participan en las investigaciones.

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo 1: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2023.

Tabla 01: Resultados del objetivo específico 1:

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Huamán (2019)	Menciona que, la empresa de caso Ferretería y distribuidora El Shadai E.I.R.L. desarrolla su actividad económica con un financiamiento mediante el sistema bancario a un largo plazo, y que el financiamiento obtenido fue utilizado para el mejoramiento de su local y capital de trabajo para mejorar la rentabilidad ya sea a corto o largo plazo permitiéndole mejorar sus ventas.
Fernandez (2021)	Establece que, para financiar su actividad la empresa de caso “Ferreteria Ferrecar E.I.R.L.” obtuvo financiamiento de entidad bancaria pagando tasas de interés del 1.18 % mensual, siendo de corto plazo, el crédito obtenido ayudo a la empresa en sus ventas en los últimos años, el mismo que también mejoró la rentabilidad de la empresa.
Oré (2018)	Señala que, para desarrollar su actividad económica la empresa “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, utilizó el autofinanciamiento y financiamiento de terceros de entidades financieras bancarias, quienes a pesar de tener que cumplir con varios requisitos le otorgaron créditos, cobrándoles tasas de interés bajas comparadas a las que ofrece el sistema bancario formal, y que el financiamiento obtenido lo invirtió en capital de trabajo.

Lapas (2022) Considera que, para desarrollar su actividad económica la empresa de caso estudiada, obtuvo financiamiento no bancario formal que fue de la Cooperativa Santa María Magdalena, el monto fue de S/ 30,000.00 con una TCEA de 21 % a largo plazo cabe resaltar que el financiamiento obtenido se invirtió en capital de trabajo y mejoramiento de sus locales, lo que permitió e influyó positivamente en su rentabilidad logrando ganancias de productividad.

Avilés (2019) Menciona que, para desarrollar su actividad económica productiva la bodega multiservicios “MILAGROS” acuden a financiamientos terceros el cual fue de entidades bancarias el crédito obtenido es a corto plazo y fue utilizado en la ampliación de mejoramiento de su negocio. Así mismo el financiamiento otorgado incide positivamente en la rentabilidad de la empresa, a su vez, incremento su liquidez y esto hace que tenga la capacidad de pago sobre las deudas percibidas.

Bautista (2021) Afirma que, la empresa del caso de estudio caso ferretería López E.I.R.L. del distrito de Ayacucho, para poder financiar su actividad comercial accedió a un financiamiento externa que fue de entidades financieras bancarias, ya que ellas también le dan facilidades, para la obtención del préstamo, siendo a corto plazo y utilizado en capital de trabajo. Así mismo, mejoro la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, la empresa desarrollo estrategias con el fin de mejorar la atención a sus clientes.

Fuente: Elaboración propia, en base a los antecedentes nacionales y regionales y la asesoría de DTAI Vásquez Pacheco (2023).

5.1.2 Respecto al objetivo 2: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de la microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.

Tabla 02: Resultados del objetivo específico 2:

N° DE ORDEN	PREGUNTAS	SI	NO
REFERENTE AL FINANCIAMIENTO			
1	¿Financia su actividad con recursos propios?	X	
2	¿La empresa obtuvo financiamiento de terceros?	X	
3	¿La empresa utilizó financiamiento de entidades financieras?	X	
4	¿Financia sus actividades con entidades Financieras, Cajas de Ahorros o Cajas Municipales?		X
5	¿Fue atendido en los créditos solicitados?	X	
6	¿Tuvo dificultad para acceder a un financiamiento?	X	
7	¿La empresa cumplió con los requisitos solicitados por la entidad financiera?	X	
8	¿Los créditos fueron en los montos solicitados?		X
9	¿El sistema financiero brindó alta tasa de interés?		X

10	¿La empresa utilizó financiamiento a largo plazo?		X
11	¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?	X	
12	¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?	X	
13	¿El crédito fue invertido en activos fijos?		X
14	¿El crédito fue invertido para mejoramiento del local?		X
REFERENTE A LA RENTABILIDAD			
15	¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	X	
16	¿La rentabilidad obtenida ha sido en beneficio de su empresa?	X	
17	¿Usted cree a través del financiamiento de su empresa es más rentable?	X	
18	¿El financiamiento obtenido contribuyó en el incremento de la rentabilidad?	X	
19	¿Ha aplicado alguna estrategia para poder obtener una buena rentabilidad?	X	
20	¿Con la rentabilidad obtenida, usted ha solicitado más préstamos?	X	

Fuente: Elaboración propia, en base a los antecedentes nacionales y regionales y la asesoría de DTAI Vásquez Pacheco (2023).

5.1.3 Respecto al objetivo 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 microempresa “EDSA S.R.L.” de Ayacucho, 2023.

Tabla 03: Resultados del objetivo específico 3:

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS (objetivo específico 1)	RESULTADOS (objetivo específico 2)	RESULTADOS
Fuentes de financiamiento	Huamán (2019) Fernández (2021) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021) Mencionan que, la empresa de desarrolla sus actividades económicas con un financiamiento externo.	La gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” dice que el financiamiento que obtuvo fue de terceros.	Si coinciden
	Oré (2018) Señala que, para desarrollar su actividad económica la empresa “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, utilizó el autofinanciamiento y financiamiento de terceros.	La gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” dijo que obtuvo auto financiamiento (financiamiento propio) y que también fue de terceros.	Si coinciden
Sistemas de financiamiento	Huamán (2019) Fernández (2021) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista	La gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” nos manifestó	Si coinciden

	(2021) Oré (2018) Establece que, para financiar sus actividades las empresas de caso obtuvieron financiamiento de entidad bancaria	que su financiamiento fue del sistema financiero bancarias, porque tiene la posibilidad en un financiamiento inmediato	
Plazos del financiamiento	Bautista (2021) Fernández (2021) Avilés (2019) Menciona que, las empresas de caso de estudios desarrollan su actividad económica con un financiamiento mediante el sistema bancario a un corto plazo.	La gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” nos manifestó que su financiamiento fue del sistema financiero bancarias que fue del Banco de crédito de corto plazo que fue con un interés de S/ 32, 000 con una tasa de 22,88 %.	Si coinciden
Usos del financiamiento	Huamán (2019) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021) Oré (2018) Los autores mencionan que, las empresas desarrollan sus actividades económicas con un financiamiento obtenido fue utilizado para el mejoramiento de su local y capital de	La gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” nos manifestó que su financiamiento obtenido fue utilizado en aplicación de local, capital de trabajo como comprar más mercadería.	Si coinciden

	trabajo		
Importancia de la rentabilidad	Huamán (2019) Fernández (2021) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021) Oré (2018) Los autores afirman que, el financiamiento otorgado incide positivamente en la rentabilidad de la empresa, a su vez, incremento sus liquidez y esto hace que tenga la capacidad de pago sobre las deudas percibidas.	La gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” nos manifestó el financiamiento permitió mejorar la rentabilidad ya sea a corto o largo plazo permitiéndole mejorar sus ventas. Por otro lado, la empresa desarrolla estrategias con el fin de mejorar la atención a sus clientes.	Si coinciden

Fuente: elaboración propia de acuerdo a los antecedentes nacionales y regionales y asesoría de DTAI Vásquez Pacheco (2023).

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Los autores mencionados **Huamán (2019)**, **Fernandez (2021)**, **Oré (2018)**, **Lapas (2022)**, **Avilés 2019)** y **Bautista (2021)** concuerdan con sus resultados ya que al mencionar que las Mypes desarrollan sus actividades economicas con financiamiento de terceros, explicando que no todas las micro y pequeñas empresas cuentan con el capital necesario para la empresa y por lo tanto necesitan financiamiento externo para operar el negocio, cubrir algunos gastos o realizar proyectos que están siendo financiados por el Banco. Asi mismo mencionan que el prestamos solicitado fueron de entidades bancarias y no bancarias formales, y que

estos indican que el financiamiento obtenido fue a largo y corto plazo las cuales fueron invertidos en capital de trabajo, ya que permitiría a las empresas ejecutar sus ciclos operativos al permitir evaluar la capacidad de la empresa para generar flujo de caja. Estos resultados coinciden con **Conexión Esan (2020)** quien en las bases teóricas indica que el financiamiento a corto plazo se utiliza para obtener liquidez instantánea y liquidar operaciones directamente relacionadas con los ingresos. Esto se hace por un período no mayor a 12 meses. En general, las empresas que eligen esta vía estiman que obtendrán beneficios económicos que superan los costos financieros del préstamo. La financiación a corto plazo es ideal para pequeñas y medianas empresas.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

En la presente investigación se aplicó un cuestionario de preguntas pertinentes sobre financiamiento y rentabilidad a la gerente de la microempresa EDSA S.R.L., al contar con un financiamiento propio, pero al ver que eso no era suficiente, indicó que obtuvo financiamiento de fuentes externas a través del sistema bancario, el mismo que fue de corto plazo por un monto de S/ 32,000 soles, además la tasa de interés que paga es de 22.88 % anual. Lo mismo que invirtió en capital de trabajo como aumento de mercadería y la buena calidad de atención le permitió garantizar la satisfacción del cliente y conseguir fidelizó más clientes. Así mismo estos resultados coinciden con los autores nacionales y regionales **Huamán (2019), Fernandez (2021), Oré (2018), Lapas (2022), Avilés 2019) y Bautista (2021)** las cuales mencionaron que el financiamiento que recibieron las micro y pequeñas empresas fueron del sistema financiero bancario y no bancario formal. Finalmente estos resultados coinciden con los autores **Parodi (2020) y Rebajatuscuentas (2023)** quienes en las bases teóricas

hablan sobre el financiamiento a través del sistema bancario y no bancario formal. Además la rentabilidad que obtuvo la microempresa de estudio fue eficiente al obtener un financiamiento, y que influyó en su rentabilidad, también se implantaron técnicas como retener a sus clientes.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

Para obtener los resultados del objetivo específico 3, se elaboró un cuadro comparativo de 4 columnas, en la primera columna están los elementos de comparación, en la segunda columna se encuentran los resultados del objetivo específico 1, en la tercera columna se fijan los resultados del objetivo específico 2, y en la cuarta columna se encuentran los resultados de la comparación del objetivo 1 y 2.

Respecto a las fuentes de financiamientos:

Huamán (2019) Fernández (2021) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021) Mencionan que, las micro y pequeñas empresas estudiadas desarrollan sus actividades económicas con un financiamiento externo o de terceros donde estos resultados coinciden con el resultado de la microempresa “EDSA S.R.L.” que mencionó que utiliza financiamiento externo.

Respecto a los Sistemas de financiamiento

Huamán (2019) Fernández (2021) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021) Oré (2018) establecen que, las micro y pequeñas empresas estudiadas de caso desarrollan sus actividades económicas con un financiamiento de entidad bancaria como financieras, bancos y otros. Y del sistema no bancario formal como cajas rurales. Asimismo, estos resultados coinciden con la empresa de estudio, ya que obtuvo financiamiento de sistema bancario.

Respecto a los usos de financiamiento

Huamán (2019) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021) Oré (2018)

Los autores mencionan que, las empresas desarrollan sus actividades económicas con un financiamiento obtenido fue utilizado para el mejoramiento de su local y capital de trabajo. Asimismo, coincide con la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” quien nos manifestó que su financiamiento obtenido fue utilizado en aplicación de local, capital de trabajo como comprar más mercadería.

Según a la importancia de la rentabilidad

Huamán (2019) Fernández (2021) Lapas (2022) Avilés (2019) Bautista (2021)

Oré (2018) Los autores afirman que, el financiamiento otorgado incide positivamente en la rentabilidad de la empresa, a su vez, incremento su liquidez y esto hace que tenga la capacidad de pago sobre las deudas percibidas. Asimismo, la gerente de la empresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.” nos manifestó el financiamiento permitió mejorar la rentabilidad ya sea a corto o largo plazo permitiéndole mejorar sus ventas. Por otro lado, la empresa desarrolla estrategias con el fin de mejorar la atención a sus clientes.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al objetivo específico 1

Se concluyó que según los autores de los antecedentes nacionales y regionales que la mayoría de las Mype desarrollan sus actividades con financiamiento propio y externo, siendo el sistema bancario y no bancario formal la cual ayudó a lograr los objetivos operativos y conducir a una mayor producción y ventas. Las Mype pudieron utilizar los recursos en el tiempo, en obtener bienes o servicios en un menor tiempo, así como pagar con facilidad. Asimismo, un préstamo bancario les permitió tener más adelante tener un historial crediticio, el cual, si se cumple con responsabilidad, será beneficioso para futuras solicitudes de préstamo. Proteger el negocio de cualquier riesgo brindando servicios de calidad, planificando estrategias ayudó a lograr una rentabilidad productiva y permitió que el negocio se desarrolle de tal manera que logró sus objetivos operativos.

6.2 Respecto al objetivo específico 2

Del cuestionario aplicado a la representante legal de la microempresa de caso de estudio “EDSA S.R.L.”, se establece las siguientes características del financiamiento y rentabilidad: la microempresa obtuvo un autofinanciamiento y financiamiento de fuentes externas, a través del sistema financiero bancario (Banco de crédito del Perú), ya es afirma que es una entidad segura y confiable, el cual fue de S/ 32,000.00 a corto plazo con un interés de 22.88 % mejorando así también el crédito histórico. Invirtiendo en capital de trabajo como aumento de mercadería, mejoramiento de local y con la buena calidad de atención le permitió garantizar la satisfacción del cliente. Mejorando así de manera directa y positiva en la rentabilidad de la microempresa de caso de estudio.

6.3 Respecto al objetivo específico 3

El análisis comparativo del objetivo específico 1 y 2; respecto las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L” Se concluyó que las Mype nacionales y microempresa encuestada lograron mejorar su financiamiento y rentabilidad eligiendo entre préstamos bancarios, financiamiento no bancario formal y financiamiento propio para diferentes proyectos como capital de trabajo y ampliación o mejoramiento de local o cualquier compra que pueda ayudar a las empresas a llevar adelante sus negocios.

6.4 Respecto al objetivo general

De acuerdo a los resultados y análisis de resultados de los objetivos específicos se llegó a la siguiente referente a las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa “EDSA S.R.L.” menciona que obtuvieron financiamiento propio y de terceros del sistema bancario y no bancario formal, los mismos que fueron a corto y largo plazo, el cual fue de S/ 32,000.00 a corto plazo con un interés de 22.88 % anual y las cuales fueron invertidos en capital de trabajo, mejoramiento del local; y de acuerdo al uso que le dieron a crédito recibido, incrementaron la rentabilidad de sus empresas. Por ello, se recomienda que, siempre hagan un buen uso del financiamiento que reciben de sistema financiero.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas:

Asociación de Contribuyentes del Perú. (12 de Octubre de 2022). *La crisis de las Mypes en el Perú*. Obtenido de <https://tucontribuyes.com/la-crisis-de-las-mypes-en-el-peru/#:~:text=las%20m%C3%A1s%20peque%C3%B1as,-,De%20enero%20a%20junio%20de%202022%2C%20la%20cantidad%20de%20empresas,con%20alta%20presencia%20de%20mypes.>

,De%20enero%20a%20junio%20de%202022%2C%20la%20cantidad%20de%20empresas,con%20alta%20presencia%20de%20mypes.

Avilés, V. M. (2019). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO COMERCIAL MULTISERVICIO “MILAGROS” AYACUCHO-2018*. Trabajo de investigación para optar el grado académico de bachiller en ciencias contables y financieras., Universidad Católica los Ángeles de Chimbote , Ayacucho, Ayacucho. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/21837/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPES_MILAGROS_ROCIO_AVILES_VASQUEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Bautista, A. L. (2021). *FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO FERRETERO: CASO FERRETERÍA LÓPEZ E.I.R.L. DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2020. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS , AYACUCHO, HUAMANGA*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/24955/FINA>

NCIAMIENTO_MYPE_Y_RENTABILIDAD_BAUTISTA_AYALA_LIZ_BETTY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Bolsalea. (22 de octubre de 2021). *Los orígenes del comercio*. Obtenido de <https://www.bolsalea.com/blog/2013/05/los-origenes-del-comercio/#:~:text=En%20la%20actualidad%20el%20comercio,utilidades%20econ%C3%B3micas%20para%20el%20comerciante>.

Branded, M. E. (08 de Diciembre de 2022). *Financiamiento para PyMEs, ¿es tan accesible como parece?* Obtenido de <https://www.elfinanciero.com.mx/mundo-empresa/2022/12/08/financiamiento-para-pymes-es-tan-accesible-como-parece/>

Carrasco, E. (8 de Octubre de 2020). *Microempresa*. Obtenido de <https://www.stelorder.com/blog/microempresa/#:~:text=La%20microempresa%20es%20aquella%20compa%C3%B1a,capaces%20de%20crecer%20a%20un>

Castro, J. (29 de mayo de 2015). *6 Consejos para aumentar la rentabilidad de tu empresa*. Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/6-consejos-para-aumentar-la-rentabilidad-de-tu-empresa>

Chain. (27 de Julio de 2022). *Los sectores de producción y sus características*. Obtenido de *Los sectores de producción y sus características*: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/los-sectores-de-produccion-y-sus-caracteristicas/>

CincoDías. (13 de Mayo de 2022). *Desafíos de la pyme en Europa*. Recuperado el 2023, de

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/05/12/pyme/1652306513_118974.html

Clasificaciones, E. d. (2017). *Definición de financiamiento*. Obtenido de <https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

ComexPerú. (7 de Enero de 2022). *INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS MYPES: POTENCIAL PARA UN MAYOR DINAMISMO DE LA ECONOMÍA*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/inclusion-financiera-de-las-mypes-potencial-para-un-mayor-dinamismo-de-la-economia>

Comité Institucional de ética en Investigación. (2019). *Código de ética para la investigación*. ULADECH CÁTOLICA, Chimbote, Perú. Obtenido de <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/cod>

Concepto. (5 de Agosto de 2021). *Empresa*. Obtenido de <https://concepto.de/empresa/>

Conexión Esan. (09 de Agosto de 2016). *15 fuentes de financiamiento empresarial*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial>

Creditea. (30 de Marzo de 2021). *¿Cuáles son los sectores económicos en los que se divide la actividad?* Obtenido de <https://www.creditea.es/blog/sectores-economicos#:~:text=Los%20sectores%20productivos%2C%20o%20lo,proceso%20productivo%20que%20la%20caracteriza>.

Creditea. (30 de Marzo de 2021). *Cuáles son los sectores económicos en los que se divide la actividad*. Obtenido de <https://www.creditea.es/blog/sectores-economicos>

Economica, c. (19 de noviembre de 2010). *Pequeñas empresas en Estados Unidos*.

Obtenido de <https://coyunturaeconomica.com/microeconomia/pequeñas-empresas-en-usa>

El Peruano. (2 de Julio de 2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*.

Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

Emprender. (28 de febrero de 2017). *¿Qué beneficios tengo como Mype?* Obtenido

de <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>

Enciclopedia Humanidades. (19 de Febrero de 2019). Comercio. Obtenido de

<https://humanidades.com/comercio/>

Fernandez, P. B. (2021). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y*

RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR

COMERCIO DEL PERÚ: CASO “FERRETERIA FERRECAR E.I.R.L.” –

NUEVO CHIMBOTE, 2019. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO

PROFESIONAL DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ,

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS, ANCASH , NUEVO CHIMBOTE. Obtenido de

[https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/26339/FIN](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/26339/FINANCIAMIENTO_MYPE_FERNANDEZ_POLO_BIANCA.pdf?sequence=1)

[NCIAMIENTO_MYPE_FERNANDEZ_POLO_BIANCA.pdf?sequence=1](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/26339/FINANCIAMIENTO_MYPE_FERNANDEZ_POLO_BIANCA.pdf?sequence=1)

[&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/26339/FINANCIAMIENTO_MYPE_FERNANDEZ_POLO_BIANCA.pdf?sequence=1)

Philippe. (2021). *Costos financieros: tipos, ejemplos y características*. Obtenido de

<https://blog.cforemoto.com/costos-financieros-tipos-ejemplos-caracteristicas/>

- Financiera, E. (02 de julio de 2018). *Teorema de Modigliani y Miller*. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm#Autores>
- García, I. (2017). *Rentabilidad*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Gardey, J. P. (2015). *Definición de rentabilidad*. Obtenido de <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Gobierno Regional de Ayacucho. (22 de Abril de 2021). *Buscan cerrar brechas tecnológicas de las micro y pequeñas empresas ayacuchanas*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/regionayacucho/noticias/484221-buscan-cerrar-brechas-tecnologicas-de-las-micro-y-pequenas-empresas-ayacuchanas>
- Gómez, J. G. (octubre de 2008). *La Teoría del Pecking Order*. Obtenido de http://aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. P. (2014). *Metodología de la investigación - Sexta Edición*. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, O. M. (2014). *Administración de empresas* (Segunda edición ed.). Madrid: Ediciones Pirámide. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1244/1/Hern%C3%A1ndez-administraci%C3%B3n%20de%20empresas%20da%20edici%C3%B3n.pdf>
- Huamán, F. C. (1 de setiembre de 2014). *Las MYPES*. Obtenido de Las MYPES: <http://mypesss.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>

Huamán, V. L. (2019). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA FERRETERÍA Y DISTRIBUIDORA EL SHADAI E.I.R.L. – CHIMBOTE, 2018. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS, ANCASH, CHIMBOTE.* Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/23083/FINANCIAMIENTO_MYPES_HUAMAN_VELASQUEZ_LIDIA_ARACELY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Infobae. (24 de Noviembre de 2022). *Solo el 5,8% de las pymes peruanas accede a algún tipo de financiamiento de la banca tradicional.* Obtenido de <https://www.infobae.com/america/peru/2022/11/24/solo-el-58-de-las-pymes-peruanas-accede-a-algun-tipo-de-financiamiento-de-la-banca-tradicional/>

Irani, A., Yañez, P. P., & Chiapello, M. (22 de Enero de 2022). *¿Cómo ha afectado la pandemia el acceso al crédito en América Latina y el Caribe?* Obtenido de <https://idbinvest.org/es/blog/impacto-en-el-desarrollo/como-ha-afectado-la-pandemia-el-acceso-al-credito-en-america-latina-y>

Lapas, C. G. (2022). *EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA “DHAMAR PERU S.A.C.” AYACUCHO, 2022. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO, FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA, AYACUCHO, HUAMANGA.* Obtenido de

https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31144/EMPRESA_RENTABILIDAD_LAPAS_%20CARBAJAL_%20GUILLERMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Moreno, C. M. (2019). *El financiamiento de pequeñas y medianas empresas en Villa de Soto. Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico, Carrera de Contador Público, Argentina, Córdoba.* Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18607/MORENO%20CORZO%20TESIS%20-%20-%20Mario%20Moreno%20Corzo.pdf?sequence=1>

Muñoz, T. J. (17 de Noviembre de 2021). *Rentabilidad: lo que debes saber para potenciar tu negocio.* Obtenido de <https://agicap.com/es/articulo/rentabilidad-empresarial/#:~:text=La%20rentabilidad%20es%20una%20noci%C3%B3n,u n%20determinado%20periodo%20de%20tiempo.>

MytripleA. (2018). *Rentabilidad* . Obtenido de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

Negocios, crece. (7 de Noviembre de 2012). Definición de rentabilidad. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

Oré, L. S. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA "INVERSIONES LOS ÁNGELES SRL" DE CAÑETE, 2015. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO, LIMA , CAÑETE.* Recuperado el 2022, de <https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/2889/FINA>

NCIAMIENTO_MYPES_ORE_LAURA_SUSSI_ABIGAIL..pdf?sequence=4&isAllowed=y

Parodi, C. (21 de febrero de 2020). *¿Qué es un sistema financiero?* Obtenido de <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2020/02/que-es-un-sistema-financiero-2.html/?ref=gesr>

Perucontable. (09 de Junio de 2022). *Fuentes de financiamiento – Interno y Externo.* Obtenido de <https://www.perucontable.com/empresa/fuentes-de-financiamiento-interno-y-externo/>

Rebajatuscuentas. (9 de Enero de 2023). *Tipos de entidades financieras en el Perú.* Obtenido de <https://rebajatuscuentas.com/pe/blog/tipos-de-entidades-financieras-en-el-peru>

Rodriguez, N. (2022). *Objetivos financieros en empresas: qué son y 5 ejemplos.* Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/ejemplos-objetivos-financieros-empresa>

Rojas, d. G. (2017). *LA EMPRESA Y EL ENTORNO.* Obtenido de <https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/13602/Temas%20Economico%20de%20la%20Empresa.pdf?sequence=1>

Sandoval, H. J. (2018). *FINANCIAMIENTO PÚBLICO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES DE BARRANQUILLA – COLOMBIA.* Trabajo de grado para optar al título de Magister en Administración, Departamento de Gestión Organizacional, Barranquilla. Obtenido de <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/304/22.%20Cable%20aereo%20gamarra.pdf?sequence=1>

- Sempli. (1 de Julio de 2022). *¿Qué son los sistemas de financiamiento?* Obtenido de <https://noticias.sempli.co/2022/07/01/conoce-con-sempli-que-son-los-sistemas-de-financiamiento-para-una-empresa/>
- Significados. (30 de junio de 2016). *Significado de Financiamiento*. Obtenido de <https://www.significados.com/financiamiento/>
- Titultate. (7 de mayo de 2014). *Importancia del Financiamiento para Empresas*. Obtenido de <http://actualidad.titultate.com/importancia-del-financiamiento-para-empresas/>
- Yilmaz, D. (24 de Noviembre de 2019). *Los 3 Dimensiones fundamentales de la Rentabilidad*. Obtenido de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/los-3-dimensiones-fundamentales-de-la-rentabilidad>
- Zamora, T. A. (2011). *CONCEPTO DE RENTABILIDAD*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

7.2 Anexos:

7.2.1 Anexo 1: Cuestionario de recojo de información



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS ADMINISTRATIVAS

CUESTIONARIO

APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO, CASO MICROEMPRESA "EDSA S.R.L." EN
LA REGIÓN DE AYACUCHO

El presente cuestionario tiene como finalidad recoger información de las MYPES para
desarrollar el trabajo de investigación denominado "**CARACTERIZACIÓN DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO MICROEMPRESA
"EDSA S.R.L." –AYACUCHO, 2023**

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicas y
de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Fecha: 22/12/2022

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DEN LA EMPRESA:

1. SEXO: MASCULINO FEMENINO
2. edad del representante de la empresa: ____
3. Grado de Instrucción:
- a. primaria completa
 - b. Secundaria completa
 - c. Superior completo
 - d. ninguno
4. Estado civil:

Casado (....)

Conviviente (....)

Divorciado (....)

CON RESPECTO A LAS CARACTERISTICAS DE FINANCIAMIENTO:

1. **¿Durante los 2 últimos años usted ha recibido algún tipo de financiamiento?**

- a) Si
- b) No

2. **¿Estás de acuerdo con los requisitos que le piden para conseguir un financiamiento?**

- a) Si
- b) No

3. **¿Usted cumple a tiempo sus pagos del financiamiento solicitado?**

- a) Si
- b) No

4. **¿La empresa se financió con recursos propios?**

- a) Si
- b) No

5. **¿La empresa obtuvo financiamiento de terceros?**

- a) Si
- b) No

6. **¿Cree que el financiamiento es importante?**

- a) Si
- b) No

7. **¿La empresa utilizó financiamiento para aumentar el capital?**

- a) Si
- b) No

8. **¿La empresa se financió de sus proveedores?**

- a) Si
- b) No

9. ¿La empresa utilizó financiamiento de entidades financieras?

- a) Si
- b) No

10. ¿Fue atendido en los créditos solicitados?

- a) Si
- b) No

11. ¿Los créditos fueron en los montos solicitados?

- a) Si
- b) No

12. ¿Recurre a financiamiento informal?

- a) Si
- b) No

13. ¿La empresa utilizó financiamiento a corto plazo?

- a) Si
- b) No

14. ¿La empresa utilizó financiamiento a largo plazo?

- a) Si
- b) No

II. CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD

15. ¿la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

- a) SI
- b) NO

16. ¿la rentabilidad obtenida ha sido en beneficio de su empresa?

- a) SI
- b) NO

17. ¿usted cree a través del financiamiento de su empresa es más rentable?

- a) SI
- b) NO

18. ¿El financiamiento obtenido contribuyó en el incremento de la rentabilidad?

- a) SI
- b) NO

19. ¿Ha aplicado alguna estrategia para poder obtener una buena rentabilidad?

- a) SI
- b) NO

Buena Atención al cliente.

20. ¿Con la rentabilidad obtenida, usted ha solicitado más préstamos?

- a) SI
- b) NO

GRACIAS POR SU APOYO


[Handwritten Signature]
Edith N. Prado Vasquez
Representante Legal
RUC: 2049477593

7.2.2 Anexo 2: Consentimiento informado



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS)

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

La presente investigación en Contabilidad se titula: Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso microempresa "EDSA S.R.L." -Ayacucho, 2023. Y es dirigido por **Quispe Huamani Thalia Lucy**, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El objetivo de la investigación es: Identificar y describir las características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa "EDSA S.R.L." -Ayacucho, 2022.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 20 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 910651542. Si desea, también podrá escribir al correo angelathalia1901@gmail.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: *edj7hpradovasquez@gmail.com*

Correo electrónico: *edj7hpradovasquez@gmail.com*

Firma del participante:

Firma del investigador:


Edj7hpradovasquez
Representante Legal
RUC: 2049477393



7.2.3 Anexo 3: Consulta RUC

Resultado de la Búsqueda
Número de RUC: 20494777593 - EDSA S.R.L
Tipo Contribuyente: SOC.COM.RESPONS. LTDA
Nombre Comercial: -
Fecha de Inscripción: 13/08/2009 Fecha de Inicio de Actividades: 04/09/2009
Estado del Contribuyente: ACTIVO
Condición del Contribuyente: HABIDO
Domicilio Fiscal: JR. CARLOS F. VIVANCO NRO. 497 (MEDIA CDRA DE OVALO PUENTE NUEVO) AYACUCHO -HUAMANGA - AYACUCHO
Sistema Emisión de Comprobante: MANUAL/COMPUTARIZADO Actividad Comercio Exterior: SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad: MANUAL/COMPUTARIZADO
Actividad(es) Económica(s): Principal - 4752 - VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Secundaria 1 - 4620 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS
Secundaria 2 - 4659 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):

FACTURA

BOLETA DE VENTA

NOTA DE CREDITO

GUIA DE REMISION - REMITENTE

Sistema de Emisión Electrónica:

FACTURA PORTAL DESDE 23/05/2018

BOLETA PORTAL DESDE 24/05/2018

DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 14/03/2020

Emisor electrónico desde:

23/05/2018

Comprobantes Electrónicos:

FACTURA (desde 23/05/2018),BOLETA (desde 24/05/2018),GUIA (desde 06/09/2018)

Afiliado al PLE desde:

01/01/2016

Padrones: NINGUNO

Fecha consulta: 02/02/2023 20:09

TURNITING

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%

INDICE DE SIMILITUD

6%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.uladech.edu.pe

Fuente de Internet

5%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo