

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad



**Estrategias empresariales para aumentar la rentabilidad, casos de
empresas Mypes, Tarapoto.**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Autores:

Sintia Karen Pinedo Navarro.
Carlos Ernesto Paredes Pardo.
Blanca Nieves Garcia Cordova.

Asesor:

Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz.

Tarapoto, 15 de abril de 2024

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **“Estrategias empresariales para aumentar la rentabilidad, casos de empresas Mypes, Tarapoto.”** de los autores Sintia Karen Pinedo Navarro, Carlos Ernesto Paredes Pardo, Blanca Nieves Garcia Cordova tiene un índice de similitud de 15% verificable en el informe del programa Turnitin, y fue realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponde ante cualquier falsedad u omisión de los documentos como de la información aportada, firmo la presente declaración en la ciudad de Tarapoto, a los 15 días del mes de abril del año 2024



Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En San Martín, Tarapoto, Morales, a los 15 día(s) del mes de abril del año 2024 siendo las 08:30 horas se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Tarapoto, bajo la dirección del (de la) Presidente(a):

Dr. Juan Félix Quispe Gonzales, el (la) secretario(a): Mtra. Marisol Carranza Molina y los demás miembros, Dr. Edeal Delmar Santos Gutiérrez, Mtro. Carlos Daniel Rosales Bardalez, y el asesor(a): Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De La Cruz, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado:

Estrategias empresariales para aumentar la rentabilidad, casos de empresas Mypes, Tarapoto.

Del (los) bachiller/es:

- a) **Sintia Karen Pinedo Navarro**
- b) **Carlos Ernesto Paredes Pardo**
- c) **Blanca Nieves Garcia Cordova**

Conducente a la obtención del título profesional de:

Contador Público

(Denominación del Título Profesional)

El presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato (a)/s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)/s. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller (a): **Sintia Karen Pinedo Navarro**

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
APROBADO	15	B	BUENO	MUY BUENO

Bachiller (b): **Carlos Ernesto Paredes Pardo**

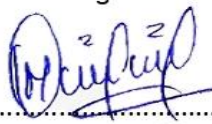
CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
APROBADO	15	B	BUENO	MUY BUENO

Bachiller (c): **Blanca Nieves Garcia Cordova**

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
APROBADO	15	B	BUENO	MUY BUENO

Finalmente, el Presidente del jurado invito al (a la) / (los) (las) candidato (a)/s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

.....
Presidente/a


.....
Secretario/a

.....
Asesor

.....
Miembro

.....
Miembro

.....
Bachiller (a)

.....
Bachiller (b)

.....
Bachiller (c)

Estrategias empresariales para aumentar la rentabilidad, casos de empresas Mypes, Tarapoto.

Blanca Nieves García Córdova; Carlos Ernesto Paredes Pardo, Sintia Karen Pinedo Navarro.

Resumen

El objetivo de la investigación es describir las estrategias empresariales para aumentar la rentabilidad, que aplicaron las Mypes del sector dedicado al comercio en la ciudad de Tarapoto, para lo cual se aplicó una investigación descriptiva con el diseño no experimental, aplicándose una encuesta a 384 contribuyentes, encontrándose los siguientes resultados y conclusiones más importantes: Las Mypes no conocen con seguridad sus márgenes de ganancia, por cuanto no hay un control respecto a los costos y detalles de las compras, en muchos casos las ganancias podrían ser mínimas, por cuanto no consideran dentro de sus costos, el alquiler de local porque es propio, el sueldo del personal por cuanto lo atienden ellos personalmente o con apoyo de familiares. Además, muchas de ellas tuvieron que vender sus activos para autofinanciarse ya que los préstamos de reactiva en muchos casos no llegaron a obtenerlo, dificultando aún más la continuidad del negocio.

Palabras Clave: Productividad, Rentabilidad, Mypes, estrategias empresariales.

Abstract

The objective of the research is to describe the business strategies to increase profitability, which were applied by the Mypes in the sector dedicated to commerce in the city of Tarapoto, for which a descriptive research with a non-experimental design was applied, applying a survey to 384 taxpayers. , finding the following most important results and conclusions: Mypes do not know with certainty their profit margins, because there is no control regarding the costs and details of purchases, in many cases the profits could be minimal, because they do not consider Within its costs, the rental of premises because it is their own, the salary of the staff because they attend to it personally or with the support of family members. In addition, many of them had to sell their assets to finance themselves since they were not able to obtain the reactivation loans in many cases, making business continuity even more difficult.

Keywords: Productividad, Rentabilidad, Mypes, the business strategies.

1. Introducción

1.1 Justificación

Esta investigación cuya importancia se orienta a contar con información acerca de las Estrategias para aumentar la rentabilidad, tiene como beneficiarios a las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, al respecto (Zambrano-Farías, et al., 2021), indican que independientemente de la industria a la que pertenezca la empresa, la evaluación de la eficiencia y rentabilidad de la empresa es una parte importante de las decisiones de gestión operativa y estratégica., la cual por supuesto que es sumamente importante en toda empresa.

Esta investigación también beneficia a los organismos del mismo rubro o que presenten problemas similares, se podrá utilizar esta investigación como un modelo o guía para mejorar, así mismo se presentan las definiciones claras de las variables para una mejor comprensión del estudio.

1.2 Estado del Arte

Zambrano-Farías et al., (2021) en su investigación llegan a los resultados de que existe una relación negativa y significativa de la liquidez corriente, el tamaño de la empresa, la antigüedad en el mercado y los niveles de activos fijos con la rentabilidad. Las conclusiones de este estudio proporcionan directrices a las empresas sobre las medidas que se pueden utilizar para evaluar, mejorar e incrementar la rentabilidad de la Mipyme.

León, et al., (2023), en su investigación refieren que el control interno mejora la rentabilidad de la empresa estudiada, existiendo una relación positiva entre ambas variables, que si el control interno orienta a cumplir los objetivos institucionales conlleva como consecuencia a una mejora de la rentabilidad.

Polo, Vargas, y Morales, (2022), en su investigación señalan que los resultados de la aplicación del modelo de regresión lineal muestran que existe una relación significativa y positiva entre la función de auditoría y asambleas de accionistas y la rentabilidad de las empresas, lo que indica el éxito de las instituciones regulatorias mexicanas.

Quispe y Ayaviri, (2021), en los resultados de su investigación encuentran que una carga tributaria elevada afecta significativamente la liquidez, la rentabilidad y las inversiones de los contribuyentes. Los cambios en las tasas impositivas y los impuestos

provocarán aumentos y disminuciones en los ingresos, las ganancias y las inversiones. La conclusión es que la presencia de factores externos como el Covid-19 ha aumentado significativamente el impacto negativo en la facturación y los resultados financieros de la empresa, así como en las inversiones futuras. El ciclo económico está directamente relacionado con los impuestos.

Según Alvarez, (2020), indica que los resultados de su investigación sugieren que el crédito comercial ha demostrado ser un mecanismo importante para mantener el nivel de liquidez que permite a las empresas iniciar sus proyectos y así crear valor económico en términos de rendimiento de los activos y productividad laboral.

Granell, (2020), en su investigación señala que las estimaciones del flujo de caja de los procesos de negocio muestran una rentabilidad muy baja en comparación con otros tipos de arrendamientos más productivos o menos riesgosos. Al analizar un proyecto, la depreciación de los activos fijos es uno de los parámetros de decisión, ya que constituye gran parte de los gastos operativos. El ajuste industrial provocado por la crisis económica provocó la salida del mercado del 14% de las empresas de la provincia y la destrucción de más de la mitad de los puestos de trabajo ocupados. Presiona a la baja los precios.

En el estudio de Souza et al. (2021), Los resultados muestran que las instituciones financieras de desarrollo (DFA) más grandes tienden a lograr niveles más altos de eficiencia, mientras que las instituciones con menos infraestructura se clasifican como promedio y las AFF insatisfactorias con mayores activos totales tienen más probabilidades de alcanzar niveles promedio o insatisfactorios de rentabilidad. Además, el índice de eficiencia (IE) y la rentabilidad promedio de las operaciones de crédito fueron identificados como indicadores favorables para el análisis de los resultados del DFA.

1.3 Objetivos

Describir las estrategias que aplicaron las Mypes para aumentar la productividad en los años 2021 y 2022.

Describir las estrategias que aplicaron las Mypes para aumentar la rentabilidad en los años 2021 y 2022.

1.4. Variables

El presente trabajo tiene como variables: Rentabilidad y productividad.

Rentabilidad

Sobre la definición diferentes autores señalan que la rentabilidad “es la relación que existe entre el beneficio y la inversión necesaria para realizarlo.” Zamora (2008), es “un coeficiente que permite determinar la utilidad generada por una inversión” Parada (1988).

La rentabilidad tiene que ver con la eficiencia y eficacia organizativa, lo cual abarca tanto aspectos financieros como operativos Watkins-Fassler et al. (2022).

Häggqvist, (2023), señala que para obtener buenos resultados o una adecuada rentabilidad depende mucho de la estructura del mercado, la competencia y la estructura de los costos.

También Matias y Doussoulin, (2022) indican que rentabilidad actual puede mejorar en función del valor que tiene la empresa, obtener financiamiento, nuevos inversionistas o socios estratégicos, evaluar alianzas estratégicas sobre proyectos a emprender.

Para (Benito López 2019) el retorno de la inversión es directamente proporcional a la calidad de los resultados obtenidos.

Productividad

En palabras de (Justo et al. 2021), la productividad tiene varios factores los cuales pueden afectarla de forma positiva o negativa, y controlarlas o gestionarlas es la labor a realizar para lograr los objetivos.

Para (Laza 2024) la productividad se refiere a la capacidad de una empresa, industria o país para producir bienes y servicios utilizando la menor cantidad de recursos posible.

Así mismo (Buenhombre y Mariño, 2022) señalan que la asociatividad es importante para mejorar la productividad de una asociación o empresa.

2. Metodología

2.1 Diseño Metodológico

La investigación tiene el nivel descriptivo con el diseño de investigación no experimental.

Referente al diseño no experimental, sobre este tipo de estudios Hernández y Mendoza, (2020), mencionan que se puede definir como una investigación realizada sin manipulación deliberada de variables. Es decir, en estos estudios no cambiamos deliberadamente las variables independientes para observar sus efectos sobre otras variables.

La investigación descriptiva se centra en medir y describir las características y perfiles de grupos e individuos, convirtiendo así el fenómeno en objeto de estudio, (Montaña, et al.,2020). Esto significa que la investigación descriptiva sólo puede medir y recopilar información inmediatamente sobre las variables del estudio y sus interrelaciones (Ochoa y Romero, 2020).

2.2 Diseño muestral

La investigación se desarrolló en la ciudad de Tarapoto, Provincia y Región San Martín. La población estuvo representada por las micro y pequeñas empresas, las cuales son 5550 contribuyentes del sector comercio al por menor, y de las cuales la muestra fue no probabilística por conveniencia de 384 contribuyentes.

2.3 Técnicas de Recolección de Datos

En esta investigación se utilizó la siguiente herramienta de recolección de datos:

Cuestionario, para García, (2003), estas son una herramienta útil para la recolección de datos, con el cual se obtienen resultados esperados, es necesario que se realicen cuidadosamente. Existen dos tipos de cuestionarios: los cuestionarios abiertos se aplican cuando se quieren conocer la opinión de las personas, sus experiencias y sentimientos sobre un tema específico y los cuestionarios cerrados como en este caso.

2.4 Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de la Información

Se procesó a través de tablas estadísticas y se hizo uso del programa estadístico SPSS versión 26. Para poder obtener información de las variables estudiadas.

3. Resultados

Dentro de los resultados se considera lo siguiente: resultados descriptivos de carácter general que son importantes para efectos de la investigación, también resultados de acuerdo a los objetivos, tanto el general como los específicos.

3.1. Análisis descriptivo de aspectos generales

Tabla 1

Tiempo en el mercado

Detalle	N	%
Un año	48	12,5%
Más de 1 hasta 2 años	144	37,5%
Más de 2 hasta 5 años	144	37,5%
Más de 5 años	48	12,5%

En la tabla 1 se observa que el 12.5% de empresas tienen un año de funcionamiento, y la mayoría son empresas de mas de un año hasta 5 años, y existiendo también una cantidad considerable de empresas que tienen mas de 5 años de funcionamiento, esto marca la tendencia del tiempo de vida de las micro y pequeñas empresas, que por lo general tienen corta duración, por diferentes factores, y mas aun en tiempos de la pandemia del Covid – 19 muchas Mypes quebraron o cerraron de forma temporal.

Tabla 2

Régimen Tributario

Detalle	N	%
Nuevo RUS	96	25,0%
Régimen Especial de Renta	96	25,0%
Régimen Mype Tributario	192	50,0%

En la tabla 2 se observa que el 50% de las Mypes encuestadas pertenecen al Régimen Mype Tributario, siendo uno de los regímenes tributarios preferidos por el porcentaje que se aplica para el pago a cuenta mensual del impuesto a la renta de tercera categoría. La cual es el 1%.

Tabla 3

Tipo de persona

Detalle	N	%
Persona Natural	240	62,5%
Persona Jurídica	144	37,5%

En la tabla 3 se observa que el 62.5% de contribuyentes encuestados son personas naturales con negocio, y por otro lado, las personas jurídicas representan el 37.5%, ésta también es la tendencia en el Perú y sobre todo en la zona de Tarapoto, la mayoría de personas inicia un negocio como persona natural, ya que es mucho mas sencillo y menos costoso.

Tabla 4

Cantidad de trabajadores

Detalle	N	%
1	192	50,0%
2 a 5	144	37,5%
6 a 10	48	12,5%

En la tabla 4 se observa que la mayoría de Mypes tiene 1 trabajador, el 37.5% tiene entre 2 a 5 trabajadores y solo el 12.5% tiene entre 6 a 10 trabajadores. Esto debido a que existe una gran cantidad de personas naturales con negocio.

Tabla 5

Tipo de empresa

Detalle	N	%
Unipersonal	240	62,5%
EIRL	96	25,0%
SAC	48	12,5%

En la tabla 5 se observa que el 62.5% de empresas son empresas unipersonales, sumadas las EIRL que también son de un solo propietario tendríamos el 87.5% de Mypes de un solo dueño, y el 12.5% son Sociedades Anónimas Cerradas, siendo ésta última la preferida para constituir una sociedad por cuanto es mas sencilla y no tiene directorio a diferencia de las otras sociedades.

Tabla 6

Nivel de ingresos

Detalle	N	%
Hasta S/ 5,000	144	37,5%
De S/ 5,000 a S/ 10,000	96	25,0%
De S/ 10,000 a S/ 20,000	144	37,5%

En la tabla 6 se observa que el nivel de ingresos de las Mypes encuestadas son del 37.5% hasta S/ 5,000, el 25% tiene ingresos entre S/ 5,000 a S/ 10,000 y el otro 37.5% tiene ingresos entre S/ 10,000 y S/ 20,000 soles, esto debido en gran parte también a que los sujetos del nuevo RUS muchas veces no declaran las ventas reales y solo declaran hasta S/ 5,000 para el pago de la cuota de S/ 20.

Tabla 7
Nivel de gastos

Detalle	N	%
Hasta S/ 5,000	90	23,5%
De S/ 5,000 a S/ 10,000	160	41,6%
De S/ 10,000 a S/ 20,000	134	34,9%

En la tabla 7 se observa el nivel de gastos de las Mypes encuestadas, dentro de las cuales la mayoría tiene gastos que oscilan entre S/ 5,000 a S/ 10,000.

3.2. Resultados en función a los objetivos

Descripción de las estrategias que aplicaron las Mypes para aumentar la productividad en los años 2021 y 2022.

De acuerdo al análisis realizado la mayoría de Mypes encuestadas, en los años 2021 y 2022 tuvieron una disminución de sus niveles de ventas en relación al año 2019, ya que representan el 62.5% y dentro de las estrategias más importantes fueron las siguientes: Modalidad de ventas, la misma que fue en su mayoría presencial y delivery, optaron por ambas opciones para lograr vender más y cubrir sus márgenes de ganancia necesario, encontrándose con un principal problema, el cual fue la disminución de la demanda, así como los costos más elevados y el bajo capital con el que contaban, en relación a la modalidad de trabajo la mayoría optó por la presencial y la mixta alternando con días presenciales y otras mixtas o alternando algunos trabajadores presencial y otros de forma remota, en cuanto a capacitación de personal, las Mypes encuestadas no invierten en capacitación, priorizando otros aspectos antes que capacitación. En cuanto al retiro de AFP, la mayoría de los que tenían fondos retiraron el dinero y el 50% de ellos invirtió en su negocio y los otros en temas de salud y alimentación. Respecto a los créditos de reactiva el 62.5% no fue beneficiario de este Crédito a bajas tasas de interés, muchas de ellas esperaban, pero no fueron sujetos beneficiarios por distintas razones, tales como bajos niveles de ventas declarados, calificación mala en el sistema financiero, entre las

principales razones. En los siguientes cuadros se presenta el detalle de ventas y estrategias aplicadas para el aspecto de productividad.

Tabla 8
Comportamiento de las ventas

Detalles	N	%
No realizó	24	6,3%
Se mantuvieron	72	18,8%
Disminuyeron	240	62,5%
Aumentaron	48	12,5%

Tabla 9
Modalidad de las ventas

Detalles	N	%
Ninguna	24	6,3%
Presencial	48	12,5%
Delivery	48	12,5%
Presencial y Delivery	264	68,8%

Tabla 10
Principales problemas

Detalles	N	%
Costos elevados	48	12,5%
Retraso en cobros	96	25,0%
Bajo capital	48	12,5%
Disminución de la demanda	192	50,0%

Tabla 11

Modalidad de trabajo

Detalles	N	%
Ninguna	24	6,3%
Presencial	48	12,5%
Mixta	312	81,3%

Tabla 12

Capacitación al personal

Detalles	N	%
No	384	100,0%

Tabla 13

Retiro de fondos de AFP

Detalles	N	%
Si	216	56,3%
No tenía	168	43,8%

Tabla 14

Uso de fondos de AFP

Detalles	N	%
Si	192	50,0%
No	192	50,0%

Tabla 15

Beneficiario de reactiva

Detalles	N	%
Si	144	37,5%
No	240	62,5%

Descripción de las estrategias que aplicaron las Mypes para aumentar la rentabilidad en los años 2021 y 2022.

Del análisis realizado a las 384 Mypes encuestadas se observa que todos coinciden en que cumplen con las expectativas de calidad y precio exigidos por sus clientes, también que variar sus alternativas o líneas de productos le permiten tener ventajas frente a la competencia, así mismo manifiestan que es importante contar con un stock mínimo para satisfacer las necesidades de demanda. El 87.5% manifiesta haber obtenido un préstamo para seguir operando en el mercado, esto obviamente hace que disminuyan los márgenes de ganancia, en la misma línea, el 50% indica haber vendido algún activo para continuar realizando operaciones, y respecto a las fuentes de financiamiento, muchos de ellos acudieron a familiares o amigos, y finalmente ellos manifiestan conocer sus niveles de ganancia y la mayoría indican que no conocen con exactitud si su negocio es rentable o no, por diferentes razones, como por ejemplo, ellos los dueños de negocios unipersonales no se asignan un sueldo, por lo tanto creen que todo es ganancia y no consideran esos costos de personal. En los siguientes cuadros se presenta el detalle de la rentabilidad de las Mypes.

Tabla 16

Cumplimiento de expectativas en calidad y precio

Detalle	N	%
Si	384	100,0%

Tabla 17

Variedad de productos permite obtener mayores ingresos

Detalle	N	%
Si	384	100,0%

Tabla 18

Obtención de préstamos

Detalle	N	%
Si	336	87,5%
No	48	12,5%

Tabla 19

Venta de activos para autofinanciamiento

Detalle	N	%
Si	192	50,0%
No	48	12,5%
No tenía	144	37,5%

Tabla 20

Financiamiento a través de amigos y familiares

Detalle	N	%
Si	144	37,5%
No	240	62,5%

Tabla 21

Conocimiento de la rentabilidad del negocio

Detalle	N	%
Si	144	37,5%
No	240	62,5%

Tabla 22

Conocimiento de la ganancia del negocio

Detalle	N	%
Si	384	100,0%

4. Discusiones

De acuerdo a los objetivos planteados y considerando los antecedentes de la investigación, se llega a realizar las discusiones con algunos autores, producto de los resultados encontrados.

En relación al primer objetivo de describir las estrategias que aplicaron las Mypes para aumentar la productividad en los años 2021 y 2022. Los resultados muestran que durante los años 2021 y 2022 las ventas disminuyeron en gran medida afectadas por la pandemia del Covid 19 sumado a otros factores internos, encontrándose con problemas como la disminución de la demanda y el retraso en los cobros o la demora de pagos de parte de los clientes, así mismo las empresas encuestadas en un 62.5% no fueron beneficiadas con el importante crédito de Reactiva. Estos hallazgos concuerdan con lo indica por (Quispe y Ayaviri, 2021), quienes señalaron que la presencia de factores externos como el Covid-19 ha aumentado significativamente el impacto negativo en la facturación y los resultados financieros de la empresa, así como en las inversiones futuras. También Alvarez, (2020), indica que el crédito empresarial es un mecanismo importante para mantener un cierto nivel de flujo de caja que permita a las empresas iniciar sus proyectos y así generar valor económico en términos de rendimiento de los activos y productividad laboral.

De acuerdo al segundo objetivo de describir las estrategias que aplicaron las Mypes para aumentar la rentabilidad en los años 2021 y 2022. Los resultados muestran que todos coinciden en que los precios y la calidad de los productos es determinante, además la mayoría indica no conocer sus márgenes de ganancia y la rentabilidad que generan, ya que la mayoría emprende de forma empírica, por las necesidades y el anhelo de un futuro mejor. Al respecto Quispe y Ayaviri, (2021), indican que una carga tributaria elevada tiene un impacto significativo en la liquidez, la rentabilidad y la inversión de los contribuyentes, mientras que los cambios en las tasas impositivas y los tipos de impuestos pueden generar aumentos y disminuciones en los ingresos, las ganancias y las inversiones. También Souza et al. (2021), señala que las Instituciones Financieras de Desarrollo (DFA) con mayores activos totales tienen más probabilidades de alcanzar niveles normales o insatisfactorios de rentabilidad.

5. Conclusiones

Producto del análisis de los resultados se llega a las siguientes conclusiones:

Referente a la productividad de las Mypes encuestadas de la ciudad de Tarapoto, estas se adaptaron rápidamente a la coyuntura mundial producto de los estragos que causó y continuaba ocasionando el Covid -19 a lo largo de los años 2020 y 2021 con mayor intensidad, donde algunas de las Mypes no pudieron continuar vendiendo sus productos, otras sobrevivieron con préstamos y créditos del sistema financiero y del sistema no financiero, es decir con apoyo de amigos y familiares, además del uso de los fondos de la AFP, los cuales cumplieron un papel importante para el mantenimiento de estos negocios. Tuvieron que acostumbrarse a realizar ventas por delivery y con atención presencial también.

Respecto a la rentabilidad de las Mypes encuestadas de la ciudad de Tarapoto, estas no conocen con seguridad sus márgenes de ganancia, por cuanto no hay un control respecto a los costos y detalles de las compras, en muchos casos las ganancias podrían ser mínimas, por cuanto no consideran dentro de sus costos, el alquiler de local porque es propio, el sueldo del personal por cuanto lo atienden ellos personalmente o con apoyo de familiares. Además, muchas de ellas tuvieron que vender sus activos para autofinanciarse ya que los préstamos de reactiva en muchos casos no llegaron a obtenerlo, dificultando aún más la continuidad del negocio.

6. Recomendaciones

A las Mypes de la ciudad de Tarapoto, se recomienda formalizar sus negocios, eligiendo regímenes tributarios que les dé mayores accesos a financiamiento y mejores oportunidades de crecer, declarando sus ventas reales y pagando sus impuestos de forma conciente ya que ello también retorna de forma indirecta en la mejora de las condiciones de vida a nivel general.

Aprovechar las oportunidades de capacitación que brinda la SUNAT, el colegio de contadores, y diferentes otras entidades del estado, utilizar las herramientas tecnológicas actuales para mejorar en atención y conocimientos de finanzas.

7. Referencias Bibliográficas

- Alvarez Cuccia, Sabrina. 2020. «Análisis de la relevancia de la diversificación financiera y operativa en la rentabilidad de las empresas constructoras en Cataluña (2005 - 2016)». *Tec Empresarial* 14(1):55-70. doi: 10.18845/te.v14i1.4955.
- Benito López, José Enrique. 2019. «Evaluando la rentabilidad y productividad de la prospección arqueológica: el Valle del Tajuña (Madrid)». *Complutum* 30(1):79-105. doi: 10.5209/cmpl.64509.
- Buenhombre Vasquez, Maira Alejandra, y Gladys Yaneth Mariño Becerra. 2022. «Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad del sector agrícola». *Revista Venezolana de Gerencia* 27(28):619-33. doi: <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.98.15>.
- García Muñoz, Tomás. 2003. «El cuestionario como instrumento de investigación/evaluación.» *Página del proyecto de apoyo para profesionales de la formación (PROMETEO) de la Junta de Andalucía* 28.
- Granell Navarro, Javier. 2020. «Análisis y valoración de la rentabilidad del turismo rural en la provincia de Ávila». *Investigaciones Turísticas* (19):121. doi: 10.14198/INTURI2020.19.06.
- Häggqvist, H. 2023. «Producción y rentabilidad en las cerveceras suecas, 1924-1950». *Revista de Historia Industrial* 32(88):119-47. doi: 10.1344/rhiihr.40772.
- Hernández Sampieri, Roberto, y Christian Mendoza Torres. 2020. «Metodología de la investigación». *Mc Graw Hill* (ISBN: 978-1-4562-6096-5).
- Justo, D. J. M., G. S. Arancha, V. M. José Jesús, y C. O. Martín. 2021. «Análisis de la productividad en los Centros Sanitarios de la Comunidad de Madrid (España) 2015-

2017». *Revista de Metodos Cuantitativos para la Economia y la Empresa* 31:384-96.

doi: <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.4271>.

Laza, Sebastián. 2024. «Adam Smith: El Padre de la Economía Política». Recuperado 8 de abril de 2024 (<https://www.zonaeconomica.com/adamsmith#simple-table-of-contents-1>).

León, C. F. L., O. F. M. Rivero, y F. R. L. Cavero. 2023. «Control Interno para la mejora de la rentabilidad empresarial en Nuevo Chimbote-Perú». *Revista de Ciencias Sociales* 29(ESPECIAL 7):66-76. doi: 10.31876/rcs.v29i.40447.

Matias Soto, F. U., y J. P. Doussoulin Bustos. 2022. «Rentabilidad económica del reciclaje de desechos de la moda en el sur de Chile». *Revista Venezolana de Gerencia* 27(8):1182-95. doi: 10.52080/rvgluz.27.8.29.

Montaña de Barragán, Clemencia, María Alexandra Acosta, y Ruby Maritza Gerena. 202d. C. «Estudio descriptivo correlacional entre ira y personalidad, a la luz de la teoría de Hans Eysenck». *Revista Colombiana de Psicología* 11(0121-5469):56-70.

Ochoa Pachas, José, y Yunkor Romero Yurela. 2020. «El estudio descriptivo en la investigación científica». Universidad Autónoma Del Perú.

Parada Daza, Jose Rigoberto. 1988. *Rentabilidad empresarial. Un enfoque de gestión*. Primera Edición. editado por Editorial Universidad de Concepción. Concepción.

Polo Jiménez, S. D., T. J. Vargas Vega, y L. Morales Alvarado. 2022. «Efecto del gobierno corporativo en la rentabilidad de empresas mexicanas». *Revista Venezolana de Gerencia* 27(99):944-58. doi: 10.52080/RVGLUZ.27.99.6.

- Quispe-Fernández, G. M., y D. Ayaviri-Nina. 2021. «Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador». *Retos(Ecuador)* 11(22):247-63. doi: 10.17163/ret.n22.2021.04.
- Souza, Juliana Ribeiro, Joice Garcia de Oliveira, João Estevão Barbosa Neto, y Juliano Lima Pinheiro. 2021. «Eficiência e rentabilidade das agências financeiras de fomento». *Revista de Administração Pública* 55(4):969-94. doi: 10.1590/0034-761220200111.
- Watkins-Fassler, K., G. Del Carmen Briano-Turrent, D. L. Franco-Ramírez, y J. L. Román-Sánchez. 2022. «Independencia de los Consejos de Administración, concentración de la propiedad y rentabilidad de las empresas listadas en México y Chile». *Revista Finanzas y Política Económica* 14(1):245-69. doi: <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.10>.
- Zambrano-Farías, F. J., M. E. Sánchez-Pacheco, y S. R. Correa-Soto. 2021. «Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador». *Retos(Ecuador)* 11(22):233-46. doi: 10.17163/ret.n22.2021.03.
- Zamora, A. 2008. «Rentabilidad ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el Estado de Michoacan». 57.