



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**“FUSIÓN DE EMPRESAS COMO OPORTUNIDAD
DE CRECIMIENTO PARA LAS PYMES DEL PERU,
2019-2022”**

Tesis para optar el título profesional de:

Contador Público

Autor:

Patrick Joel Moya Cerna

Asesor:

Mg. CPCC. Melva Linares Guerrero

<https://orcid.org/0000-0002-7377-423X>

Trujillo - Perú

2023

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Pamela Maidolly Torres Moya	42514240
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 2	Cecilia Elena Fhon Núñez	18087422
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 3	Rossana Magally Cancino Olivera	17818053
	Nombre y Apellidos	N° DNI

INFORME DE SIMILITUD

Tesis - Patrick Moya Cerna

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	pirhua.udep.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	repositorio.unas.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	dev.ojo-publico.com Fuente de Internet	2%
5	repositorio.uasb.edu.bo:8080 Fuente de Internet	2%
6	www.euroinnova.com.pr Fuente de Internet	1%
7	Espinoza Gamboa Ramón Antonio. "Diagnóstico de la transferencia de tecnología en la UNAM : caso del CCADET", TESIUNAM, 2008 Publicación	1%
8	investiga.upo.es Fuente de Internet	1%

DEDICATORIA

En primero lugar, a Dios por ser el soporte y brindarme las fuerzas necesarias para llegar a conseguir este gran anhelo en mi vida.

A mis padres Sergio y Mary por sus años de sacrificio, por brindarme su apoyo incondicional en todo momento, por permitirme llegar a cumplir una meta muy esperada, por inculcarme siempre los valores adecuados, por ser mi guía y un ejemplo a seguir.

A mi abuela Susana, que es una segunda madre para mí, por estar siempre conmigo ante las adversidades por forjar en mí un hombre bien la quiero mucho. A mis hermanos Yan y Kenny por ayudarme en todo momento y siempre confiar en mí.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a Dios por ser mi guía durante este largo camino y brindarme la sabiduría para llegar a esta etapa de mi vida.

A mis docentes que a lo largo de la carrera supieron orientarnos e inculcarnos los valores adecuados para crecer en el ámbito académico.

A mis padres, abuela y mis hermanos por ser el sostén que me permite cumplir uno de mis más grandes anhelos, por siempre confiar en mí y mostrarme su apoyo constante para ser esto realidad.

¡GRACIAS!

TABLA DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR.....	2
INFORME DE SIMILITUD.....	3
DEDICATORIA.....	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO.....	6
INDICE DE TABLA.....	7
INDICE DE FIGURA.....	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad problemática.....	10
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA.....	21
CAPÍTULO III: RESULTADOS	25
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	29
REFERENCIAS.....	35
ANEXOS.....	37

INDICE DE TABLA

TABLA 1. Resultado de las modalidades en las empresas	26
TABLA 2. Determinación de crecimiento en los sectores	27
TABLA 3. Determinación de los niveles de crecimiento.....	27
TABLA 4. Resultados del tipo de fusiones más aplicadas en el Perú	28

INDICE DE FIGURA

FIGURA 1. Determinación de las oportunidades de crecimiento mediante la fusión	25
---	----

RESUMEN

El título de la investigación es “Fusión de empresas como oportunidad de crecimiento para las pymes del Perú, 2019-2022”, y tuvo como objetivo general el determinar de qué manera la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú, el tipo de investigación es básica, con un enfoque cualitativo, diseño no experimental, nivel descriptivo y de temporalidad longitudinal. La población es conformada por 454 pymes fusionadas durante el periodo 2019-2022 las cuales fueron extraídas de Transactional Track Record (TTR) usando el criterio de inclusión.; asimismo se trabajó con toda la población, la técnica utilizada fue la revisión documental y el instrumento la ficha de análisis documental.

Los resultados principales para esta tesis presentan el grado de participación de las diferentes oportunidades de crecimiento, donde la oportunidad de adaptación al cambio representa el mayor porcentaje de aceptación durante todo el periodo, seguido del financiamiento, teniendo a la digitalización en paralelo al porcentaje y por último la exportación con menor porcentaje durante el periodo trabajado y las principales conclusiones fueron la Fusión de empresas contribuye de manera positiva como oportunidad de crecimiento para las pymes del Perú, siendo la adaptación al cambio, financiamiento, digitalización y exportación teniendo mayor relevancia la de adaptación al cambio ya que esto genera una mayor expectativa en torno a la fusión y resulta beneficioso para dicho proceso.

PALABRAS CLAVES: Fusión de empresas, Oportunidad de crecimiento, adquisición, adaptación al cambio

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Hoy en día se escucha a menudo hablar del proceso de fusiones ya que esto representa una alternativa viable de un método estratégico para aprovechar un mayor crecimiento de los beneficios económicos que esto genera, como aumento en las acciones y una mayor rentabilidad en el mercado mundial, esto se genera con la meta de alcanzar una alta competitividad y productividad de futuras inversiones ya que se realiza con una alta especialización de alianzas estratégicas para buscar desarrollarse en distintos ámbitos empresariales, para así generar una estructura financiera adecuada y poder competir en mercados internacionales.

Las alianzas estratégicas en los ámbitos empresariales a nivel mundial que genera el proceso de fusión van cobrando mayor relevancia resultando más activo en los países en desarrollo, puesto que este tipo de operaciones representan una oportunidad para alcanzar economías de escala y de mayor alcance para de esta manera aumentar su capacidad innovadora, por otro lado se deben evitar basar su decisión de fusión o adquisición en factores de corto plazo, como el ahorro en costes, o en motivaciones de especulación ya que se deben centrar en la probabilidad de éxito que esta genera en el ámbito empresarial.

En la actualidad, las empresas tienden a fusionarse para adquirir total o parcialmente los activos de otros negocios, con el fin de aprovechar el valor adicional que estas generan. Esto origina una sinergia como se le conoce a la suma de los esfuerzos de organizaciones con el fin de alcanzar un mismo objetivo esto ha evolucionado e incrementado a nivel mundial y del Perú.

Por ello es el claro ejemplo la fusión por absorción de las empresas Fiori Import SAC y Margarita's Import SAC, Trujillo 2019.

Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (2019) Las empresas Fiori Import SAC y Margarita's Import SAC no son exentas a lo que sucede en el mercado globalizado al asumir la estrategia de la fusión por absorción. Ambas empresas se constituyeron en el año 2006 y 2009 respectivamente. La empresa Fiori Import SAC comercializa la materia prima y Margarita's Import SAC ofrece las maquinarias para el sector calzado. A la fecha, esta última, no cuenta con movimientos de dinero y tampoco trabajadores. Por ende, se obtuvo un valor razonable superior al de valor en libros para el único activo fijo transferido, una nueva composición accionarial respetando la distribución de acciones por accionista y finalmente los tributos adquiridos por Fiori Import SAC serán usados para compensaciones de impuestos futuros en la empresa absorbente.

Fusión de la empresa VillaSot S.A.C. y la empresa unipersonal propiedad de la señora Betty Soto, Trujillo 2019

Las empresas participantes del proceso de fusión, son la empresa VillaSot S.A.C. (empresa absorbente) empresa de venta de melamine y servicios de corte del mismo y la empresa unipersonal propiedad de la señora Betty Soto (empresa absorbida), en el año 2019.

Lo primero en hacer, fue realizar el cierre de los libros contables de las empresas participantes, luego se procede a realizar la unificación de los activos, pasivos y patrimonio línea a línea. En la actualidad la empresa VillaSot SAC, ha alcanzado posicionarse en el mercado competitivo actual, permitiéndoles elevar sus ingresos, mediante el aumento de sus ventas, así mismo los beneficios obtenidos mediante la aplicación de la fusión son: no existirá rivalidad entre las empresas, dado que los clientes pasaran a formar parte de la empresa absorbente VillaSot SAC.

Por ello siempre es impórtate regularizar el proceso de fusión que se realizara para de esta manera generar una adecuada relación entre las ambas partes en mención, ya que dicho proceso resulta ser beneficioso para cada entidad con el único fin de mejorar su productividad y su rentabilidad y sobre todo la expansión de sus productos, para ello se debe tener un correcto análisis de los factores que implicaría durante el proceso y de esta manera resulte adecuado.

Asimismo, Gilardi & Yoplac (2018) menciona las oportunidades de crecimiento que genera dicho proceso en el ámbito económico y el de controlar el mercado, a raíz de esto en el Perú cada vez toma mayor importancia mostrando su ciclo operativo, productivo o de distribución que generan con el fin de hacer más efectivo y eficaz llevar el producto o servicio al consumidor final.

La mayoría de empresas pymes que se someten al proceso buscan objetivos específicos y sobre todo las mejores oportunidades en el mercado asimismo los resultados que se esperan lograr son óptimos, además de los objetivos trazados que les permiten entrar a un nuevo mercado empresarial más grande a nivel tanto internacional como nacional, puesto que el rendimiento de los inversionistas es mayor, y tener en cuenta siempre un buen análisis para de esta manera medir constantemente la rentabilidad de las empresas en fusión.

En esta investigación se cobra una importancia fundamental mencionando las oportunidades de crecimiento para las pymes que genera el proceso de fusión, mostrándose que en el ámbito empresarial surge distintas alternativas viables a realizar dicho proceso, puesto que se incrementa las ganancias y se tiende a ingresar a diferentes rubros captando de esta manera mayor inversión y posicionamiento en el mercado nacional e internacional.

Puesto que el generar mayor oportunidad de crecimiento afecta de manera positiva para cualquier proceso que se quiera realizar ya que esto va de la mano con la fusión, asimismo es parte fundamental para la captación y la aceptación que esto generaría de esta manera las

utilidades aumentaría y el capital social sería el óptimo para dicho proceso.

En la presente investigación será necesario tomar algunos antecedentes de fuentes validas y confiables, que permitirán comparar los resultados y realizar una adecuada discusión de estos, en este contexto tenemos.

Freyre (2019), en su tesis “Implicancia Contable y Tributaria por la reorganización por fusión por absorción con incidencia en la presentación de estados financieros de las empresas Euromed S.A.C y Farma Perú S.A.C” de la Universidad Ricardo Palma, Lima-Perú, teniendo como objetivo lograr la expansión en el mercado empresarial , reduciendo sus costos y gastos reducción de costos y gastos para que de tal manera se dé con éxito la fusión, concluyendo mediante un estudio realizado en Perú, durante el 2016, determinó 87 operaciones; en 2017 se logró 69 y finalmente en el 2018 se cerró satisfactoriamente con un aumento de 94 operaciones entre F&A.

Calampa & Vargas (2018), en su tesis “Las Fusiones y Adquisiciones en el Perú Importación de cláusulas del Derecho Norteamericano y su implementación en las operaciones de adquisición empresariales” de la Universidad ESAN. Lima-Perú, teniendo como objetivo reconocer la importancia de Fusiones y Adquisiciones en el Perú que durante los últimos años fueron tomando mayor relevancia en el ámbito empresarial como consecuencia del auge que este genera en el sector económico. Se concluye la importación de una correcta implementación de cláusulas en las operaciones que se realicen durante el proceso de Fusión de adquisiciones empresariales desde el Derecho Norteamericano al ordenamiento jurídico puesto que conlleva a un mayor grado de conocimiento y especialización requerida.

Parada (2018) en su tesis denominada “Factores de éxito en fusiones y adquisiciones y su impacto hacia la generación de sinergia y perdurabilidad” nos dicen que: El objetivo de su estudio es tener un proceso estructurado buscando el éxito en él mismo, las cuales sean

fundamentales para guiar toda acción de creación de valor económico. Como resultados muestran que las empresas al llevar a cabo este tipo de procesos generan sinergias y perdurabilidad, por lo cual, la medida del éxito de éstas se determina de acuerdo con el incremento del valor económico agregado, En conclusión, se identificaron aquellas variables y factores que llevan a un resultado positivo o en su caso un resultado negativo que deba generar estrategias de corrección para convertirse en exitosos.

Núñez (2018), en su tesis denominada Fusión de sociedades y derecho de separación, tiene como objetivo contribuir con el análisis de la regulación de la fusión de sociedades en la LGS, haciendo referencia a aspectos relevantes en su parte procedimental. Como resultado elaborado por la firma de auditoría PricewaterhouseCoopers menciona que en el mercado de F&A en el Perú ha experimentado un desarrollo significativo en los últimos años, arrojando un volumen de transacciones de aproximadamente US\$ 6,319 millones a través de 87 transacciones tan solo en el periodo 2016. Las conclusiones señalaron que el proceso de fusión de sociedades ha sido la principal herramienta de reorganización societaria y concentración empresarial en las últimas décadas, tanto en el Perú como en el extranjero por el gran aumento de inversiones y crecimiento que estas generan.

Rodríguez (2019) en su tesis denominada La importancia de los recursos humanos en el éxito de los procesos de fusión y adquisición nos dicen que: El objetivo analizar los factores de éxito en la gestión de recursos humanos durante las etapas de un proceso de fusión y adquisición, teniendo como resultado que los recursos humanos son un factor diferenciador e importante en las empresas y juegan un papel relevante influyendo en la estrategia de negocio seleccionada, en el rendimiento organizacional y sostenible, se llega a la conclusión que el saber identificar los factores de recursos humanos más relevantes y las acciones que estas se pueden llevar a cabo favorecen al éxito del proceso empresarial.

Seminario (2018), En su tesis nominada “Evaluación de la viabilidad de expansión en las PYMES mediante el análisis de los inductores de crecimiento”, Tiene como objetivo determinar una alternativa viable de expansión en las Pymes mediante el análisis de los inductores de crecimiento. Presentando de esta forma una herramienta financiera accesible que facilite la gestión y toma de decisión, utilizando un método de diseño no experimental de estudio, con enfoque inductivo, de naturaleza cualitativo, de nivel exploratorio-descriptivo, que genera un valor mediante sus operaciones y presenta una situación financiera sostenible, se llegó a concluir que es necesaria y válida la medición del valor agregado para la gestión de las Pymes.

Alania (2021), en su tesis denominada “Factores que limitan el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la ciudad de Tingo María”, Tienen como objetivo determinar la relación existente entre los factores asociados a la gestión empresarial, que limitan el crecimiento de las Pymes en la ciudad de Tingo María. Los resultados que se alcanzó muestran que la económica de las pequeñas y medianas empresas (pymes) es incierta por la precaria utilidad que alcanzan, se puede concluir de manera general de que el limitado Crecimiento de las pymes en la ciudad de Tingo María se debe a los factores asociados a la Gestión Empresarial (Capital Humano, Finanzas, Logística, Marketing, Planeamiento, Investigación de Mercados, por lo que si se descuida unos de estos factores llevarían a las pymes al fracaso empresarial.

Flores (2018) en su tesis denominada, “Determinación de limitantes del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de sucre y su proyección hacia un modelo de asociatividad”, Tiene como objetivo estudiar los distintos factores que afectan a las Pymes en su etapa de crecimiento y las limitaciones existentes más comunes para así centrarse en las que son de mayor magnitud, impidiendo el desarrollo y crecimiento de las mismas, los resultados

obtenidos fueron que el crecimiento de las Pymes en Bolivia durante los últimos años ha ido decreciendo, debido a muchos factores que en lugar de impulsar el crecimiento de éstas, ha hecho que se complique la situación de las mismas, concluyendo que los factores que afectan el desarrollo de las mismas, en su mayoría son dificultades externas e internas, que generan una reducción de personal, reducción de costos e inclusive el cierre de las empresas afectando de esta manera al sector empresarial y en el movimiento económico que estas generan.

Romero (2019), en su tesis titulada, “Impacto contable, financiero, laboral de la fusión de sociedades en la empresa Villot S.A.C. en el año 2019” menciona que: Tiene como objetivo analizar el marco de formalización contable durante el proceso de fusión y medir las variables que estas generan para llevarse a cabo, los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis económico y financiero, muestran que VillaSot SAC. Ha alcanzado posicionamiento en el mercado competitivo actual, permitiéndoles elevar sus ingresos, mediante el aumento de sus ventas en casi S/ 1, 000,000.00, concluyendo que los beneficios obtenidos mediante la aplicación de la fusión son: que no existirá rivalidad entre las empresas, dado que los clientes pasaran a formar parte de la empresa absorbente VillaSot SAC.

A partir de aquí será necesario teorizar y conceptualizar las variables de estudio como son: Fusión de Empresas y Oportunidades de Crecimiento; para lo cual se tiene:

La fusión se da cuando dos o más empresas deciden juntar sus patrimonios con el único fin de crear una nueva, es decir, la cual les permita posicionarse de mejor manera en el mercado empresarial.

Según Deloitte (2018), las fusiones en particular se deben registrar en la operación principal que genera la contabilización de la adquisición de la empresa en mención posteriormente la operación debe generar volatilidad en su resultado respecto a la compañía y sus efectos esperados en la rentabilidad empresarial.

De la misma manera Conde (2021), indica que las operaciones por fusión son por excelencia mecanismos para reorganizar no solo la parte societaria, sino también para enfrentar nuevos desafíos en el ámbito del mercado sea geográfico y/o de producto en un determinado país, y como consecuencia de ello, generar una concentración empresarial

De las definiciones planteadas anteriormente se desprende que la fusión de empresas es un proceso que involucra la adquisición de una empresa en la que se generan efectos favorables y se plantean nuevos desafíos, altos niveles de rentabilidad empresarial y una concentración que permita la fijación de objetivos comunes y a partir de allí se aplica los diferentes tipos de fusiones en todos los sectores.

En donde la adquisición de una empresa es un proceso por el cual una empresa pasa a ser dueña de otra, ya sea de forma parcial o completa y se relaciona con la estrategia de fusión, que juntas se denominan Mergers and Acquisitions (M&A), los efectos favorables que se genera serán en la medida que estas se apliquen; ya que es determinante analizar la prima de adquisición adecuada con el fin de mantener a los clientes, y ofrecer un valor agregado; de la misma manera la rentabilidad empresarial se dará acorde a lo esperado y así ver la utilidad o ganancia obtenida sobre la inversión realizada, por otro lado reorganización, buscará distribuir de la mejor manera los recursos administrativos, productivos y económicos para así generar nuevos desafíos empresariales los cuales permitirán un mejor posicionamiento en el mercado y sobre todo la expansión de los productos y servicios esperados, para de esta manera generar una concentración, en la cual las entidades que se encuentran unidas fijan un mismo objetivo el de ampliar su capacidad y poder de mercado además de esta manera reducir la figura del intermediario que conecta a unas empresas con otras; por consiguiente, se aplica los diferentes tipos de fusiones requeridas de acuerdo a las necesidades de las empresas en unión y al sector al que pertenecen.

Para este caso, se puede encontrar los tipos de fusiones de sociedades según las necesidades empresariales que se requieran; mismos que se mencionarán a continuación:

Según Torres (2019), manifiesta que la fusión pura se da cuando dos o más empresas de tamaño similar se unen para formar una nueva, a la cual aportan todo su capital y sus recursos. En el caso de la Fusión con aportación parcial al activo una de las empresas es absorbida por otra o por un conglomerado, la empresa que absorbe no cambia su razón social ni su personalidad jurídica la empresa absorbida sí. Se tiene también la Fusión por absorción aquí una de las empresas aporta sólo una parte de su capital, aunque se genera una nueva sociedad, cada empresa puede seguir existiendo de manera independiente. Por otro lugar la Fusión Vertical se da mediante los siguientes objetivos, mediante el nivel de las ventas y la integración hacia los clientes, o el suministro de materia prima mediante la integración hacia los proveedores. Por último, tenemos a la Fusión Horizontal se presenta por la adquisición de un nuevo negocio del mismo rubro en la que se encuentra la empresa interesada, así mismo se da con el fin de captar mayor crecimiento dentro del mercado empresarial.

Puesto que, este subtipo es cuestionado, porque se cree que podría afectar la libre competencia entre compañías y de esta manera generar monopolios u oligopolios dentro en el empresarial.

En cuanto a la segunda variable, oportunidad de crecimiento se refiere a aquellos factores y elementos del entorno que pueden impactar positivamente en el desarrollo de un negocio. Identificando y analizando estas mismas y poder generar de esta forma una correcta toma de decisiones estratégicas que se aproximen al éxito empresarial.

Asimismo, Pinglo (2018), menciona como oportunidades realizar un correcto análisis que permitirá determinar si el mercado objetivo es atractivo para implementar la propuesta de soporte comercial, ya que este se medirá por el: rango de ventas, sectores económicos y ubicación geográfica.

Boza (2019) manifiesta que el clima organizacional que se genera en una empresa se rige respecto a las políticas, lineamientos, normas, estructura, procesos y prácticas que se dan dentro de la misma. Por otro lado, el valor de oportunidad que genera el capital humano es de suma relevancia ya que se pueden considerar en el diseño de estrategias respecto a su personal de manera efectiva.

Algunas de las oportunidades con las que se puede encontrar tu empresa son: Crecimiento del mercado, Implementación de la tecnología, Entrar en nuevos mercados y generar nuevos productos que abarquen nuevos clientes.

Sin duda alguna la oportunidad de crecimiento en el de Perú están vinculadas a mayor escala en el sector, agroindustrial, industrial, tecnológicas, por lo que generan un mayor impacto en la economía nacional, ya que las pymes forman parte principal en el esquema económico a raíz del incremento de inversiones locales que se vienen generando.

Según el Global Entrepreneurship Monitor (2018) menciona que el Perú sigue siendo uno de los países más emprendedores del mundo, ubicado en el noveno lugar entre las 60 economías, sin embargo, tiene una de las tasas más altas de interrupción, alcanzando el 8,8% en 2015. En dicho año, el porcentaje de empresas mayores de tres años y medio en el país años fue de 6.6%, lo que demuestra que existe un problema en la continuidad de las empresas. En tal sentido es necesario realizar un análisis sobre los factores que limitan la continuidad.

En ese sentido se formula las siguientes preguntas como parte del problema de investigación, teniendo como pregunta general ¿De qué manera la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022? y como preguntas específicas se formula, ¿Cuáles son las modalidades de adquisición de empresas que se dieron en las Pymes del Perú en el período 2019 – 2022?, ¿Cuál es el sector con más crecimiento, producto de la fusión de empresas, que se dieron en las pymes del Perú en el período 2019-2022? , ¿Cuáles son los niveles de crecimiento que se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú en el período 2019-2022?, ¿Qué tipo de fusiones se aplicaron en las Pymes del Perú en el período 2019-2022?

De acuerdo a lo anterior, tenemos planteado el objetivo principal y es Determinar de qué manera la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022; surgiendo así los objetivos específicos como, Identificar las modalidades de adquisición de empresas que se dieron en las Pymes del Perú en el período 2019 – 2022, determinar el sector con más crecimiento, producto de la fusión de empresas, que se dieron en las pymes del Perú en el período 2019-2022, determinar los niveles de crecimiento que se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú en el período 2019-2022, identificar qué tipo de fusiones se aplicaron en las Pymes del Perú en el período 2019-2022

Cabe mencionar que para cada pregunta planteada se tiene una hipótesis, siendo la hipótesis general de este trabajo que: La fusión de empresas genera importantes oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1 Tipo de investigación.

2.1.1 Tipo de investigación.

El tipo de investigación se dice que es básica y es fundamental porque es esencial para el desarrollo de la ciencia. Nicomedes (2018)

La presente investigación es básica ya que se emprende principalmente para obtener nuevos conocimientos puesto que lo que se busca es la mejora de la cognición en la importancia de la fusión de empresas como oportunidad de crecimiento para las pymes.

2.1.2 Enfoque de la investigación.

Según Vera (2018), la investigación cualitativa es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura lograr una descripción holística, puesto que, se intenta analizar exhaustivamente, con sumo detalle, un asunto o actividad en particular.

2.1.3 Diseño de la investigación.

En la investigación no experimental, no existe manipulación de las variables por parte del investigador. Álvarez (2020)

Por lo tanto, la presente investigación tiene un diseño no experimental, ya que las variables (fusión de empresas y oportunidades de crecimiento) no se manipulan. Estas variables son observadas aplicando las técnicas de investigación de manera adecuada para su correcto análisis.

2.1.4 Nivel de la investigación.

Según Guevara et al., “El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas” (2020, p. 171). En un estudio descriptivo, se define a la creación de preguntas y análisis de datos que se llevarán a cabo sobre el tema.

El presente trabajo de investigación es de nivel descriptivo, ya que permitirá describir e identificar las características de las variables en estudio que es la fusión de empresas y la oportunidad de crecimiento.

2.1.5 Temporalidad de la investigación.

Según Solis (2018), es longitudinal donde se recaban datos en diferentes puntos del tiempo para de esta manera analizar sus causas y efectos.

La presente investigación será de corte longitudinal ya que consiste en estudiar y evaluar por un período prolongado de tiempo y no de manera determinada.

2.2 Población y muestra (materiales, instrumentos y métodos).

2.2.1 Población.

Lo mencionado por Condori (2020), la población son los elementos accesibles o unidad de análisis que pertenecen al ámbito especial donde se desarrollará la investigación; por lo tanto la población es conformada por 454 pymes fusionadas durante el periodo 2019-2022 las cuales fueron extraídas de Transactional Track Record (TTR) usando el criterio de inclusión.

2.2.2 Muestra.

Hernández, (2019), señala que las muestras no probabilísticas y la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador; en este caso se trabajara con toda la población.

2.2.3 Unidad de análisis.

Son las pymes del Perú, periodo 2019-2022

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.

2.3.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica a utilizar en la presente investigación es:

- **Revisión documental:** Según Hurtado (2008) afirma que una revisión documental es una técnica en donde se recolecta información escrita sobre un determinado tema, teniendo como fin proporcionar variables que se relacionan indirectamente o directamente con el tema aplicado.

El instrumento es la ficha de análisis documental.

2.3.2 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Los datos se van a recolectar en la fusión de empresas como oportunidad de crecimiento para las pymes del Perú, del periodo 2019-2022, con lo siguiente:

- **Programa Excel:** Es una herramienta muy eficaz para obtener información con significado a partir de grandes cantidades de datos. También funciona muy bien con cálculos sencillos y para realizar el seguimiento de casi cualquier tipo de información.
- **Tablas:** Son objetos fundamentales en una base de datos porque en ellas es donde se conserva toda la información o los datos utilizados.

2.4 Aspectos éticos.

Los siguientes aspectos éticos, fueron mostrados de acuerdo al informe de Belmont de sus principios y guías éticos para la protección de los sujetos humanos de investigación. Con respecto al consentimiento informado, el autor menciona que durante los procesos de fusión que se realicen, se respetó la privacidad de los distintos acuerdos que estos confieren entre ellos, basándose en los tres elementos, de información, comprensión y voluntariedad. Por otro lado, con el principio de justicia hace referencia que de acuerdo a la información que se brinde y realice se debe mostrar cautela. Asimismo, se resalta el consentimiento informado, respetando la privacidad de ambas partes de sus movimientos financieros que estos realicen, y de esta manera sea visto con confiabilidad de no ser revelados. En tal sentido, se acató el principio de valoración de riesgos y beneficios, ya que se tuvo relevante énfasis en la responsabilidad obtenida, para la adecuada recopilación de información sistemática mostrada en la presente investigación realizada.

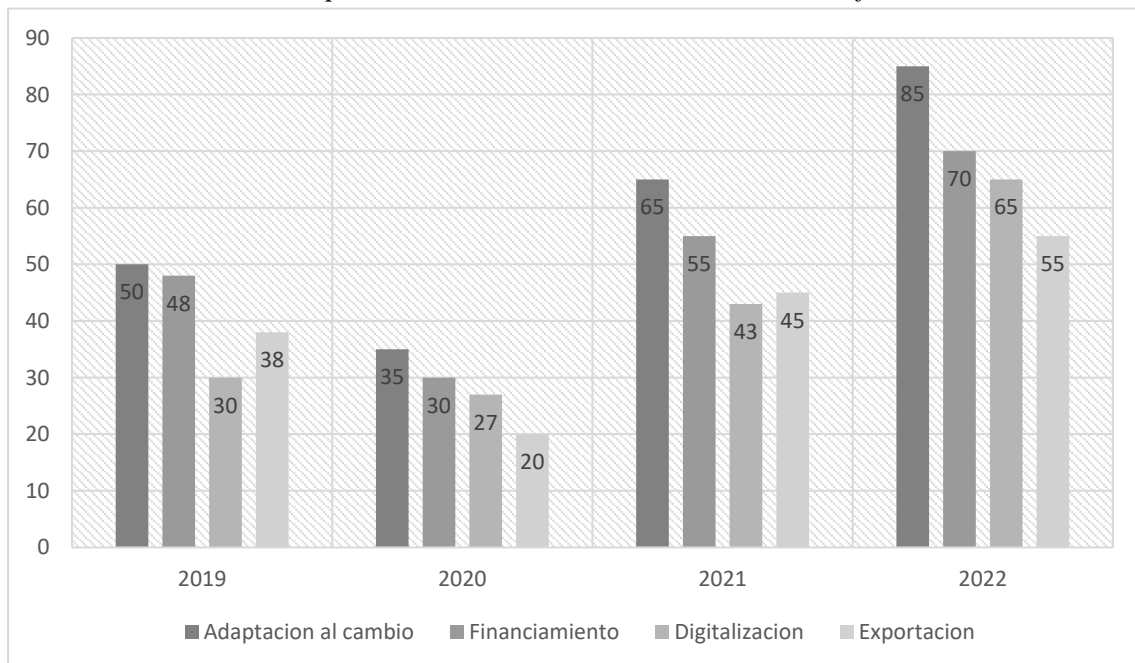
CAPÍTULO III: RESULTADOS

Después de haber recogido los datos de los reportes que obran en la ficha de análisis documental se obtuvieron resultados importantes que permitirán cumplir con los objetivos establecidos; mismos que se irán presentando en el orden de cada objetivo:

OG. Determinar de qué manera la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022

FIGURA 1

Determinación de las oportunidades de crecimiento mediante la fusión



Nota: En la Figura 1 se muestra las oportunidades de crecimiento generadas mediante la fusión de empresas pymes 2019-2022; mismas que fueron obtenidas de PricewaterhouseCoopers.

Comentario: En la Figura 1 se observa el grado de participación de las diferentes oportunidades de crecimiento, donde la oportunidad de adaptación al cambio representa un 85% en su pico más alto de aceptación durante todo el periodo asimismo el financiamiento con un 70 %, la digitalización en paralelo con un 65% y por último la exportación con un 55% en su pico más alto durante el período trabajado.

OE.1 Identificar las modalidades de adquisición de empresas que se dieron en las Pymes del Perú en el período 2019 – 2022

TABLA 1.

Resultado de las modalidades en las empresas

	Beneficio	Leveraged Employee Buy Out (LEBO)	Leveraged Buy Out (LBO)	Buy In Management Buy Out (BIMBO)	Management Buy In (MBI)	Management Buy Out (MBO)
Total, Fusiones		Toma en cuenta a los empleados de la misma empresa	Garantiza principalmente los activos de la empresa	Es llevada a cabo por directivos externos e internos, al mismo tiempo.	Es ejecutada por un directivo externo al actual	La compra de la empresa se ejecuta por la propia directiva
	Período					
135	2019	35%	21%	19%	17%	8%
95	2020	32%	22%	22%	14%	10%
115	2021	37%	25%	15%	11%	12%
109	2022	40%	23%	12%	12%	13%

Nota: En la tabla 1 se muestra las modalidades de adquisición que se dan en las pymes durante el período 2019-2022, información recabada de EuroInnovaInternational.

Comentario: En la tabla 1 se observa las 5 modalidades de adquisición teniendo a la (LEBO) con una mayor implicancia del 40% en su mejor año, seguida de la (LBO) con un 25% respectivamente, luego por la modalidad (BIMBO) con un 22%, seguida de la (MBI) con un 17% y por último a la (MBO) con una menor implicancia de un 13% en su mejor año de acuerdo al período de estudio planteado para la adquisición de empresas y su correcta aplicación.

OE.2 Determinar el sector con más crecimiento, producto de la fusión de empresas, que se dieron en las pymes del Perú en el período 2019-2022

TABLA 2.

Determinación de crecimiento en los sectores

Período/ Sectores	Total Fusiones	Comercio	Industria	Financiero/Energía
2019	135	50%	30%	20%
2020	95	49%	28%	23%
2021	115	52%	29%	19%
2022	109	55%	20%	25%

Nota: En la tabla 2 se muestra el porcentaje total de los sectores con mayor crecimiento durante el periodo 2019-2022, recabado de PricewaterhouseCoopers.

Comentario: En la tabla 2 se observa los sectores de mayor crecimiento que se da durante los períodos en mención teniendo en el comercio con mayor incidencia del 55% en el 2022, seguido del sector industria con un 30% en el 2019 y por último el sector financiero con un 25% en el 2022 respectivamente.

OE.3 Determinar los niveles de crecimiento que se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú en el período 2019-2022

TABLA 3

Determinación de los niveles de crecimiento

Año de estudio	Nº Transacciones	Capital Movilizado	Crecimiento %
2019	135	USD 8.162m	29.74%
2020	95	USD 1.396m	20.93%
2021	115	USD 4.128m	25.33%
2022	109	USD 2.572m	24%

Nota: En la tabla 3 se muestra el número de transacciones, el crecimiento de las mismas y el capital movilizado respectivamente, información recabada de Transactional Track Record. (TTR)

Comentario: En la tabla 3 se observa los niveles de crecimiento en torno al proceso de fusión siendo en el 2019 el año de mayor crecimiento con un 29.74%, seguida del 2020 donde se produjo un bajón con un 20.93% ya para el 2021 se incrementó nuevamente con un 25.33% y por último en el 2022 se cerró con un 24% de crecimiento respectivamente.

OE.4 Identificar qué tipo de fusiones se aplicaron en las Pymes del Perú en el período 2019-2022

TABLA 4

Resultados del tipo de fusiones más aplicadas en el Perú

PERÍODO	TOTAL FUSIONES	FUSIÓN PURA	FUSIÓN POR ABSORCIÓN	FUSIÓN CON APORTACIÓN PARCIAL AL ACTIVO	FUSIÓN HORIZONTAL	FUSIÓN VERTICAL
2019	135	35%	25%	16%	15%	19%
2020	95	27%	35%	19%	11%	8%
2021	115	40%	27%	14%	10%	9%
2022	109	30%	25%	23%	12%	10%

Nota: En la tabla 4 se muestra el porcentaje total de los tipos de fusiones aplicados de acuerdo a lo requerido por las empresas, información recabada de Sunbelt.

Comentario: En la tabla 4 se observa el porcentaje de aceptación de las entidades de acuerdo a los tipos de fusión por cada período requerido teniendo a la fusión pura como la más usada con un 40% en el 2021, seguida de la fusión por absorción con un 27% en el 2021, aportación parcial al activo con un 23% en el 2022, la horizontal un 15% en el 2019 y por último la vertical con un 10% en el 2022 respectivamente.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

Analizada la información obtenida en la investigación mediante la revisión documental, se obtuvo información precisa sobre la generación de oportunidades de crecimiento a partir de la fusión de las pymes en el Perú.

El objetivo general planteado para la presente investigación fue determinar cómo la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022, en donde se demostró que la fusión de empresas genera importantes oportunidades de crecimiento en las pymes, como son: adaptación al cambio con mayor aceptación de 85% en su pico más alto ya que esto genera una mayor expectativa en torno a la fusión y resulta beneficioso para dicho proceso, a su vez el financiamiento con un 70 % y la digitalización en paralelo con un 65% tomaron mayor relevancia en los últimos años ya que esto genera una mayor adaptación a los estándares que se aplicaran mediante dicho proceso, por otro lado, esto va de la mano con la exportación con un 55% por lo cual las oportunidades en mención son de mucha utilidad en la empresa para obtener sus objetivos y mejorar su rentabilidad. Asimismo, estos resultados coinciden con lo dicho por Seminario, (2018) quien determino una alternativa viable de expansión en las Pymes mediante el análisis de los inductores de crecimiento, presentando de esta forma una herramienta financiera accesible que facilite la gestión y toma de decisiones.

En cuanto a las modalidades de adquisición que se dieron en las Pymes del Perú en el periodo 2019 – 2022, se determinó que (LEBO) constituye una de las modalidades de mayor beneficio en su mejor año con un 40% ya que toma en cuenta a los empleados de la misma empresa para su adquisición, seguida de la (LBO) con un 25%, la cual garantiza principalmente los activos de la empresa para dicho proceso, por otro lado se tiene a la modalidad (BIMBO) con un 22% ya que esta es llevada a cabo por directivos externos e internos al mismo tiempo, finalizando con la (MBI) con un 17% esta es ejecutada por un directivo externo al actual,

finalizando con un 13% (MBO) en su mejor año respectivamente, en donde la compra de la empresa se ejecuta por la propia directiva, asimismo estos resultados coinciden por lo dicho por Calampa & Vargas (2018), quienes reconocen la importancia de Fusiones y Adquisiciones en el Perú que durante los últimos años fueron tomando mayor auge en el sector económico, sugiriendo una adecuada implementación de las modalidades requeridas durante el proceso de adquisiciones empresariales.

En cuanto al objetivo de determinar el sector con más crecimiento, producto de la fusión de empresas que se dieron en las pymes del Perú en el período 2019-2022, se obtuvieron los siguientes resultados, donde se muestra un mayor incremento por cada periodo en el sector comercial siendo uno de estos de mayor implicancia en el 2022 con un 55% para la fusión de empresas ya que el periodo de estudio aplicado refleja que a lo largo de los 4 años dicho sector el más regular, generando un mayor incremento de rentabilidad y reduciendo sus costos de manera significativa, por otro lado el rubro de industria es el segundo de mayor incidencia con un 30% en el 2019 ya que hoy en día muchas empresas ven al proceso de fusión como una alternativa viable para la expansión de sus productos, por otro lado el sector financiero con un 25% en el 2022 de mayor incidencia ya que es un poco más complejo respectivamente, de la misma manera los resultados coinciden por lo dicho por Alania, (2021) quien determino la relación existente entre los factores asociados a la gestión empresarial, que limitan el crecimiento de las Pymes. Los resultados que se alcanzó muestran que la económica de las pequeñas y medianas empresas pymes es incierta en algunos sectores, por ello se sugiere de manera general el limitado Crecimiento de las pymes en algunos sectores específicos.

Luego de determinar los niveles de crecimiento que se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú en el período 2019-2022 se obtuvieron los siguientes resultados: En dicho proceso se muestra que durante el año 2019 los niveles de capital movilizado y el crecimiento en torno a la fusión estuvieron elevados favorablemente con un 29.74%

generando de esta manera una mayor utilidad para las empresas involucradas, por otro lado en el 2020 a raíz de la pandemia se dio una baja significativa de 95 transacciones realizadas y un crecimiento del 20.93% teniendo en cuenta los diversos problemas que suscitaban en ese año reflejando en el ámbito económico una pérdida y menor capital movilizado mostrando un desnivel a diferencia de los otros años estudiados, no obstante los años 2021 el crecimiento se elevó a un 25.33% respectivamente y en el 2022 se cerró con un 24% de esta manera hubo una mejora de la situación ya que se pudo mejorar dicha brecha y aumentar sus niveles de producción que referían una mejor liquidez asimismo coinciden por lo dicho por Flores (2018), quien determinó que el estudiar los distintos factores que afectan a las Pymes en su etapa de crecimiento es relevante para sus niveles respectivamente para luego centrarse en las que son de mayor magnitud, que genera el desarrollo y crecimiento de las mismas, sugiriendo favorablemente que los factores frecuentes afectan el desarrollo de las fusiones, son las dificultades externas e internas como la reducción de personal y en el movimiento económico que estas generan.

Al identificar qué tipo de fusiones se aplicaron en las Pymes del Perú en el período 2019-2022, se obtuvieron los siguientes resultados: Nos muestra teniendo a la más aplicada durante cada periodo es la Pura donde desaparecen las empresas originales para crear una nueva, convirtiendo sus activos y pasivos anteriores en acciones para los nuevos socios, seguida de la fusión por absorción donde se compra el patrimonio de otra empresa, absorbiendo su patrimonio y recursos, por otro lado, la de fusión por aportación parcial al activo cuando una empresa da sus activos a otra que ya existe y la de menos implicancia es la horizontal donde dos o más empresas trabajan en el mismo sector unen esfuerzos para ganar impulso, finalmente la vertical se da cuando dos o más organizaciones de diferentes nichos de producción, fusionan de esta manera coinciden por lo dicho por Freyre (2019), quien determinó la importancia de las reorganizaciones empresariales a nivel nacional mediante las fusiones, ya que para lograr

favorablemente una correcta expansión en el mercado empresarial para que se dé con éxito la fusión.

En la presente investigación también se tuvo diferentes implicancias, donde podemos afirmar en forma general que la variable fusión de empresas contribuye de manera eficaz a la oportunidad de crecimiento para las pymes, debido a que optimizar el proceso de fusión genera un mayor rendimiento estructural para el capital de las empresas generando un mayor crecimiento en oportunidades; de esta manera tenemos también las implicancias teóricas y sería que la presente tesis aporta conocimientos teóricos a empresas que recurran a dicho proceso, siendo así que mediante el correcto uso de lo mencionado anteriormente se lograría incrementar la utilidad de las empresas y por último tenemos las implicancias metodológicas que es contar principalmente con el desarrollo del esquema utilizado en este trabajo de investigación.

Dentro del desarrollo de la presente investigación se presentaron algunas limitaciones, como fue la poca existencia de organizaciones que muestren estadísticas de la fusión de empresas de las pymes en el Perú sin embargo la información obtenida permitió obtener resultados validados y confiable para poder concluir con los objetivos por otro lado también fue el rango de periodo de estudio, pese a todo lo mencionado estas limitaciones fueron superadas en su totalidad y no se tuvo ningún otro problema para este trabajo de investigación.

Conclusiones

- ✓ La fusión de empresas genera importantes oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022, como son: la adaptación al cambio, financiamiento, digitalización y exportación teniendo mayor relevancia la de adaptación al cambio ya que esto genera una mayor expectativa en torno a la fusión y resulta beneficioso para dicho proceso.
- ✓ Existen diferentes modalidades de adquisición, que se dieron en las pymes del Perú, y la de mayor aceptación es la (LEBO) ya que toma en cuenta a los empleados de la misma empresa para la adquisición requerida generando un mayor beneficio en comparación con la modalidad (MBO) la de menos aceptación ya que la compra de la empresa se ejecuta por la propia directiva.
- ✓ Existen sectores con más crecimiento, producto de la fusión de empresas, que se dieron en las pymes del Perú y en primer nivel se encuentra el sector comercial, seguido del industrial y financiero, siendo el comercial la de mayor aceptación generando una mayor implicancia para la fusión de empresas ya que el periodo de estudio aplicado refleja que a lo largo de los 4 años dicho sector el más regular generando un mayor incremento de rentabilidad.
- ✓ En cuanto a los niveles de crecimiento que se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú, se concluye que en el 2019 es el año con mayor número de transacciones y capital movilizado con un 8.162m , en el 2020 hubo una brecha con un menor número de transacciones y capital movilizado de 1.396 respectivamente, teniendo en cuenta que los años siguientes 2021 hubo un incremento de 4.128m en el capital movilizado y el año 2022 cerró con 2.572m de capital movilizado y un mayor número de transacciones, sabiendo así que para que una empresa se recupere tarda cerca de un año aproximadamente.

- ✓ En cuanto al tipo de fusiones que se aplicaron en las Pymes del Perú se concluye que la fusión pura es de mayor aceptación ya que esta se da cuando dos o más empresas de tamaño similar se unen para formar una nueva, por otro lado la de absorción siendo la segunda más aplicada, seguido se tiene la de aportación parcial al activo finalizando de esta manera con la horizontal y vertical respectivamente siendo de las menos requeridas la vertical donde las pymes se da cuando dos o más organizaciones, de diferentes nichos de producción se fusionan.

REFERENCIAS

- Parada Martinez, C. A (2018). “Factores de éxito en fusiones y adquisiiones y su impacto hacia la generacion de sinergia y perdurabilidad” de la Universidad Autónoma de Chihuahua. <http://repositorio.uach.mx/235/1/Tesis%20Fusiones%20%20y%20Adquisiciones%20%28Cesar%20Parada%29%20%20Final.pdf>
- Núñez Copa, C (2019). “Fusión de sociedades y derecho de separación” de la Universidad de Piura. https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3483/DER-L_017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Valeria Flores, R. (2018). “Determinación de limitantes del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de sucre y su proyección hacia un modelo de asociatividad” de la Universidad Andina Simón Bolívar. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/996/2/2018-013T-EC01.pdf>
- Freyre Barrera, J (2019). “Implicancia Contable y Tributaria por la reorganización por fusión por absorción con incidencia en la presentación de estados financieros de las empresas Euromed S.A.C y Farma Perú S.A.C” de la Universidad Ricardo Palma, Lima. https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/3107/CONT-T030_10809443_T%20FREYRE%20BARRERA%20JENIFFER.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Calampa & Vargas (2018), “Las Fusiones y Adquisiciones en el Perú Importación de cláusulas del Derecho Norteamericano y su implementación en las operaciones de adquisición empresariales” de la Universidad ESAN. https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1180/2017_MAFDC_15-1_02_T.pdf?sequence=2

Rodríguez Sánchez, J. (2019) *La importancia de los recursos humanos en el éxito de los procesos de fusión y adquisición.*

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=298128>

Seminario, J. (2018) “*Evaluación de la viabilidad de expansión en las PYMES mediante el análisis de los inductores de crecimiento*” de la Universidad de Piura.

https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3640/TSP_AE_015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Alania Chipana, F. (2021) “*Factores que limitan el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la ciudad de Tingo María*” de la Universidad Nacional Agraria de la Selva.

http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14292/2103/TS_FHAC_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Romero Pastor, R. (2019), “*Impacto contable, financiero, laboral de la fusión de sociedades en la empresa Villsot S.A.C. en el año 2019*” de la Universidad Privada del Norte.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23305/Romero%20Pastor%20Roger.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

PricewaterhouseCoopers (2020) *obtenido de PricewaterhouseCoopers*

<https://www.pwc.pe/es/assets/document/PwC-Estudio-sobre-Fusiones-y-Adquisiciones-Peru-2020.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Matriz de Consistencia			
Tema: Fusión de empresas como oportunidad de crecimiento para las pymes del Perú 2019-2022			
Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Población / Muestra
General:	General:	General:	
¿De qué manera la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022?	Determinar de qué manera la fusión de empresas genera oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022	La fusión de empresas genera importantes oportunidades de crecimiento en las pymes del Perú 2019-2022	Es conformada por 454 pymes fusionadas durante el periodo 2019-2022 y para la muestra se trabajara con toda la población
Específicos:	Específicos:	Específicos:	
¿Qué modalidades de adquisición de empresas se dieron en las Pymes del Perú en el período 2019 - 2022?	Identificar las modalidades de adquisición de empresas se dieron en las Pymes del Perú en el período 2019 - 2022		
¿Qué sector de crecimiento, en torno a la fusión de empresas se dieron en las pymes del Perú en el periodo 2019-2022?	Determinar el sector con más crecimiento, producto de la fusión de empresas, que se dieron en las pymes del Perú en el periodo 2019-2022		
¿Qué niveles de rentabilidad se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú en el período 2019-2022?	Determinar los niveles de crecimiento que se obtuvieron en el proceso de fusión en las Pymes del Perú en el período 2019-2022		
¿Qué tipos de fusiones se aplicaron en las Pymes del Perú en el periodo 2019-2022?	Identificar que tipo de fusiones se aplicaron en las Pymes del Perú en el periodo 2019-2022		

ANEXO 2. MATRIZ DE OPERACIONALIZACION

Operacionalización de Variables								
Variables	Definición conceptual	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Item	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	Metodología	Población / Muestra
Fusión de empresas	De la misma manera (Conde, 2021), indica que las operaciones por fusión son por excelencia mecanismos para reorganizar no solo la parte societaria, sino también para mejorar la utilidad y enfrentar nuevos desafíos en el mercado empresarial	En la fusión se transforma las empresas para cambiar su estado patrimonial y obtener mejor rentabilidad	Adquisición de empresas	Adquisición parcial	Reporte de modalidades de adquisición	Revisión documental / Ficha de Revisión documental	Tipo de investigación: Básica Enfoque: cualitativo Diseño: No experimental Nivel: Descriptivo Temporalidad: Longitudinal	Es conformada por los 454 pymes fusionadas durante el periodo 2019-2022 y para la muestra se trabajara con toda la población
				Adquisición completa	Reporte de modalidades de adquisición			
			Efectos favorables	Prima de adquisición adecuada	Reporte de efectos favorables			
				Fidelización de los clientes	Reporte de efectos favorables			
				Valor agregado	Reporte de efectos favorables			
			Rentabilidad empresarial	Utilidad				
			Tipos de Fusión	Fusión Pura	Reporte de tipos de fusión			
				Fusión por aportación del activo	Reporte de tipos de fusión			
				Fusión por absorción	Reporte de tipos de fusión			
				Fusión vertical	Reporte de tipos de fusión			
	Fusión Horizontal	Reporte de tipos de fusión						
Oportunidad es de crecimiento	(Pinglo, 2018) manifiesta como oportunidad de crecimiento al realizar un adecuado análisis que permita determinar si el mercado es atractivo para implementar un correcto soporte comercial.	Son aquellos indicadores listos para explotar con el fin de aumentar la productividad, eficiencia y rentabilidad del negocio	Estudio de Mercado	Analizar tendencias empresariales	Reporte de oportunidades de crecimiento	Revisión documental / Ficha de Revisión documental		
			Disminución de riesgos	Decisiones estratégicas	Reporte de oportunidades de crecimiento			
			Implementación Tecnológica	Actualización del entorno digital	Reporte de oportunidades de crecimiento			
			Aumento del alcance de la marca	Ratio del mercado	Reporte de oportunidades de crecimiento			

ANEXO 3. FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

FECHA DE ANÁLISIS: 27/05/2023
 RESPONSABLE: Patrick Joel Moya Cerma
 DOCUMENTOS REVISADOS:

Documentos	Tiene		Se revisó		Observaciones
	Si	No	Si	No	
Reporte de los tipos de fusiones	X		X		
Determinación de las oportunidades de crecimiento	X		X		
Reporte de costos		X	X		No se encontró lo requerido
Determinación de crecimiento en los sectores	X		X		
Reporte de los tipos de adquisición	X		X		
Reporte de las modalidades de adquisición	X		X		
Determinación de los niveles de crecimiento	X		X		
Reporte de capital movlizado por cada periodo	X		X		