



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

**EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO ROESPLAST
S.A.C. - CHIMBOTE, 2024**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

ESPINOZA MEDRANO, BRAYAN JOSEPH
ORCID:0000-0001-6048-7429

ASESOR

MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER
ORCID:0000-0002-1620-5946

CHIMBOTE-PERÚ
2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0249-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **12:51** horas del día **08** de **Noviembre** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Presidente

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Miembro

RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL Miembro

Mgtr. MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO ROESPLAST S.A.C. - CHIMBOTE, 2024**

Presentada Por :

(0103181283) **ESPINOZA MEDRANO BRAYAN JOSEPH**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el **TITULO PROFESIONAL** de **Contador Público**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
Presidente

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Miembro

RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL
Miembro

Mgtr. MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO ROESPLAST S.A.C. - CHIMBOTE, 2024 Del (de la) estudiante ESPINOZA MEDRANO BRAYAN JOSEPH, asesorado por MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 0% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 18 de Diciembre del 2024




Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

Este presente trabajo de investigación está dedicado a mi familia, que me están dando su cariño y apoyo incondicional; a mis padres por ser el motivo de seguir adelante y no rendirme, a mis hermanos; al mayor brindarme sus conocimientos estudiantiles, a mi hermana menor por ser el pilar importante para seguir adelante y no rendirme y ser un ejemplo para ella.

Agradecimiento

A Dios, por darme la vida sabiduría y voluntad de seguir adelante para en un futuro cumplir mi sueño de formarme un profesional

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH) por brindarnos los conocimientos necesarios para poder realizar la investigación de manera asertiva y poder formarnos como excelentes profesionales

Al docente, por la paciencia, guía y enseñanza de todo lo que sé, por depositar su confianza en mí, su apoyo e indicaciones constantes para poder realizar este trabajo y llegar a obtener mi título profesional.

Índice general

Caratula	I
Acta de sustentación.....	II
Constancia de Evaluación de Originalidad.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento	V
Índice general	VI
Índice de cuadros.....	VIII
Resumen.....	IX
Abstrac	X
I. Planteamiento del problema.....	1
II. Marco teórico.....	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases teóricas.....	14
2.3. Hipótesis	40
III. Metodología	41
3.1. Tipo nivel y diseño de investigación.....	41
3.2. Población y muestra	41
3.3. Variables. Definición y operacionalización	42
3.4. Técnicas e instrumentos:	45
3.5. Método de análisis de datos	45
3.6. Principios éticos.....	46
IV. Resultados	47
4.1. Respecto al objetivo específico 1	47
4.2. Respecto al objetivo específico 2	50
4.3. Respecto al objetivo específico 3	52
V. Discusión	56
5.1. Respecto al objetivo específico 1	56
5.2. Respecto al objetivo específico 2	57
5.3. Respecto al objetivo específico 3	61
VI. Conclusiones	66
6.1. Respecto al objetivo específico 1	66
6.2. Respecto al objetivo específico 2.	66
6.3. Respecto al objetivo específico 3	67
VII. Recomendaciones	70
Referencias bibliográficas:	71

Anexos	80
Anexo 1. Carta de recojo de datos:	80
Anexo 02. Documento de autorización para el desarrollo de la investigación.....	81
Anexo 03. Matriz de consistencia.....	82
Anexo 04. Instrumento de recolección de información.....	83
Anexo 05 Ficha técnica de los instrumentos	85
Anexo 06. Formato de consentimiento informado u otros.....	88
Fichas bibliográficas	89

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro N°1. Resultados del Objetivo específico 1	47
Cuadro N°2. Resultados del Objetivo específico 2.....	51
Cuadro N°3. Resultados del Objetivo específico 3.....	54

Resumen

Se ha comprobado que el financiamiento tiene un impacto significativo en la rentabilidad de las empresas, ya que afecta tanto los costos como las oportunidades de crecimiento. Un uso estratégico del financiamiento puede potenciar el rendimiento empresarial, generando un efecto positivo en su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Por ello la investigación tuvo como **objetivo**: Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024. La **metodología** aplicada consistió en un enfoque cualitativo, nivel descriptivo y de estudio de caso, se le aplicó la técnica de revisión bibliográfica y de entrevista a través de un cuestionario. Los **resultados** arrojan que: El financiamiento influyó en la rentabilidad de la empresa ya que se adquirió financiamiento externo de la entidad bancaria formal gracias al bajo costos de interés que propuso la entidad financiera, se dio uso para capital de trabajo y mejoramiento de las instalaciones del local, cuenta con maneras de aumentar la rentabilidad como la estrategia de mejorar la atención al cliente donde ayudaría a incrementar las utilidades de la empresa. Se **concluye** que el financiamiento adquirido influyó en la rentabilidad de la empresa, pero no era lo que se esperaba debido a que solo generan rentabilidad a través de su patrimonio, por lo tanto, se puede mejorar la rentabilidad contando con un control de gastos adecuados e invirtiendo en mercaderías que generan ventas.

Palabras claves: Financiamiento, rentabilidad, microempresa.

Abstrac

Financing has been proven to have a significant impact on business profitability, affecting both costs and growth opportunities. A strategic use of financing can enhance business performance, generating a positive effect on its profitability and long-term sustainability. Therefore, the **objective** of the research was: Identify and describe the impact of financing on the profitability of micro and small companies in the commerce sector of Peru: Roesplast S.A.C. microenterprise case. - Chimbote, 2024. The applied **methodology** consisted of a qualitative approach, descriptive and case study level, the bibliographic review and interview technique was applied through a questionnaire. The **results** show that: Financing influenced the profitability of the company since external financing was acquired from the formal banking entity thanks to the low interest costs proposed by the financial entity, it was used for working capital and improvement of the company's facilities. local, has ways to increase profitability such as the strategy of improving customer service where it would help increase the company's profits. It is **concluded** that the financing acquired influenced the profitability of the company, but it was not what was expected because they only generate profitability through their assets, therefore, profitability can be improved by having adequate expense control and investing in merchandise that generates sales.

Keywords: Financing, profitability, microenterprise.

I. Planteamiento del problema

En este estudio de caso se analizó el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad, con el objetivo de alcanzar la estabilidad financiera y aumentar las ganancias de la empresa ROESPLAST S.A.C. Todas las empresas aspiran a una rentabilidad óptima y aumentar sus beneficios, y contar con un financiamiento adecuado es clave para lograr los objetivos propuestos.

El Grupo Banco Mundial ha desempeñado un papel fundamental en el apoyo al sector privado y en la promoción de la actividad empresarial en países en desarrollo, con un enfoque particular a través de la Corporación Financiera Internacional (IFC). Recientemente, los compromisos de IFC alcanzaron un máximo histórico de USD 32 800 millones, de los cuales USD 12 600 millones fueron por cuenta propia. De este monto, USD 3500 millones se destinaron a países asociados con la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y a aquellos en situaciones de fragilidad y conflicto. Cuando los bancos redujeron el financiamiento comercial, IFC intervino para asegurar que las operaciones de importación y exportación continuaran, comprometiendo un récord de USD 9700 millones en financiamiento para el comercio, de los cuales casi el 70 % se dirigió a países AIF y en situaciones de fragilidad. En cuanto al financiamiento climático, IFC también logró resultados destacados, con USD 4400 millones, representando el 35 % de sus compromisos por cuenta propia. Desde el inicio de la pandemia de COVID-19, IFC ha invertido USD 21 200 millones en 147 proyectos de respuesta a la crisis sanitaria, y en el año fiscal 2022, sus compromisos relacionados con la pandemia a largo plazo sumaron USD 5400 millones por cuenta propia (Banco Mundial, 2022).

La rentabilidad de una empresa es un indicador crucial para analizar su eficiencia y la gestión de sus recursos financieros. Una empresa se considera rentable cuando sus ingresos exceden sus costos y gastos, lo que le permite generar ganancias de forma sostenida. Este indicador es especialmente significativo para los inversionistas y accionistas, ya que revela el rendimiento de su inversión y la capacidad del negocio para mantenerse a largo plazo (BBVA, 2024).

La rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes) aumentó entre un 25% y un 44% en 2021, según un estudio. El informe resalta que la mayoría de las pymes se recuperaron del impacto de la pandemia a lo largo de ese año, y algunas incluso superaron los niveles de rentabilidad alcanzados en 2019. Las microempresas fueron las

que experimentaron el mayor crecimiento en sus beneficios. De acuerdo con el Colegio de Registradores, la rentabilidad financiera de estas empresas subió un 44% en 2021, aumentando del 4,1% al 5,9% (Gonzáles, 2023).

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) constituyen, en esencia, la columna vertebral de la economía global. Estas entidades son motores clave del crecimiento económico y la creación de empleo, representando el 90% de todas las empresas, hasta el 70% de los empleos, y aportando el 50% del producto interior bruto (PIB) a nivel mundial (ONU, 2023).

La rentabilidad no solo es una base firme para evaluar el desempeño empresarial, sino que también actúa como una herramienta crucial para prever el rendimiento futuro de las unidades de negocio y de la empresa en general. Asimismo, la rentabilidad influye directamente en el crecimiento de la riqueza de los accionistas, convirtiéndola en un factor esencial para atraer inversores a la compañía. Por esta razón, es imprescindible que se considere un tema prioritario de estudio en áreas como la economía, la gestión estratégica, la contabilidad y las finanzas (Nguyen & Nguyen, 2020).

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan el 99% del total de empresas en la Unión Europea. Para potenciar su competitividad, se han implementado varios programas que fomentan la investigación y la innovación, además de facilitar el acceso a financiación. Las estrategias diseñadas para mejorar las condiciones de las pymes también incluyen elementos como la neutralidad de carbono y la digitalización. Asimismo, los acontecimientos geopolíticos recientes han dado lugar a nuevas propuestas para la recuperación económica, la reconstrucción y el fortalecimiento de la resiliencia de las pymes (Cordina, 2024).

En España, aunque el 95% de las empresas son PYMES, la financiación que reciben no refleja su importancia, ya que se encuentran entre las últimas en Europa en este aspecto. De acuerdo con el Informe Anual de Indicadores KPI de la Unión de los Mercados de Capitales realizado por Afme (Asociación de Mercados Financieros de Europa), el capital riesgo apenas representa el 2% del nuevo flujo de financiación total para las PYMES. A pesar de este retraso en comparación con otros países europeos, las expectativas para la segunda mitad de 2021 son positivas. Durante el primer semestre del año, los flujos de capital riesgo alcanzaron un máximo histórico de 1.200 millones de euros. Las PYMES españolas, al igual que las de “Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia, Países Bajos, Finlandia, Dinamarca y Austria”, recibieron más financiación de

capital riesgo en los primeros seis meses de 2021 que en cualquier otro periodo anterior. Si la tendencia sigue, la financiación en 2021 se duplicará respecto a 2020 (Arrillaga, 2021).

En América latina, contar con financiamiento suficiente y confiable es clave para impulsar el desarrollo sostenible y cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). No obstante, la brecha financiera global para alcanzar estos objetivos es preocupante. La OCDE estima que esta brecha se sitúa entre US\$ 5 y 7 billones anuales, lo que resalta el enorme reto económico que enfrentan los países de ingresos bajos y medios. Además, con una deuda global que supera el 320% del PIB mundial, la situación es compleja. Para los países en desarrollo, alcanzar los ODS implica un esfuerzo financiero considerable. Según el FMI, esto podría requerir un gasto adicional anual de hasta el 15% de su PIB. Este reto financiero destaca la importancia de encontrar formas innovadoras y sostenibles de financiar el desarrollo, al mismo tiempo que se gestiona la deuda de manera adecuada. Sin estos recursos, el avance hacia los ODS se verá gravemente afectado, comprometiendo el bienestar global y el desarrollo inclusivo (ParlAmericas, 2020).

En México, las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) son cruciales para la generación de empleo, aportan significativamente a los ingresos fiscales y juegan un papel importante en el producto interno bruto (PIB) del país. Representan más del 90% de todas las empresas. Según los Censos Económicos 2019, había 4 millones 800 mil 157 empresas en los sectores privado y paraestatal, que empleaban a 27 millones 132 mil 927 personas (Huerta, 2023).

En Ecuador, Entre 2012 y 2019, las pymes ecuatorianas experimentaron un crecimiento modesto, con un aumento de solo 1,777 unidades económicas al final del período. En 2020, estas empresas representaron el 7.6% del total de empresas en el país y contribuyeron con el 26.6% de las ventas nacionales. Aunque esta participación es menor en comparación con la de las grandes empresas, sigue siendo significativa. En 2019, las pymes generaron más de un millón de empleos, representando el 35% del empleo total en el país, una cifra cercana al 39% de empleo que aportan las grandes empresas (CAF, 2023).

En el Perú, una alternativa de financiamiento para las empresas es la colocación de bonos corporativos en el mercado de valores. Este análisis se centra en examinar el comportamiento del mercado de valores peruano respecto a las emisiones de bonos corporativos, comparando los periodos 2005-2010 y 2015-2019, para reflejar la situación actual del mercado en Perú. Se observó un incremento promedio en las emisiones y una

reducción en las tasas de interés, tendencias que fueron estadísticamente significativas (Horna, 2020).

Según el Ministerio de la Producción del Perú, la vida útil promedio de una microempresa es de seis años, mientras que las pequeñas empresas suelen durar hasta siete años. Estos tiempos son significativamente más cortos en comparación con las grandes empresas, que tienen una vida promedio de 13 años. Las causas de esta diferencia son diversas e incluyen la carga tributaria, las exigencias comerciales y laborales. Sin embargo, uno de los factores más cruciales y discutidos es el acceso al financiamiento, ya que las elevadas tasas de interés, vinculadas al nivel de riesgo que presentan estas empresas, dificultan su sostenibilidad (Lozano, 2020).

En 2021, Áncash albergaba cerca de 57 mil empresas, distribuidas en 54,812 microempresas, 1,899 pequeñas empresas, 96 grandes empresas y 42 medianas empresas. Las microempresas en la región se concentran principalmente en el Comercio (24,388, una disminución del 22% respecto a 2019) y en los Servicios (20,681, una reducción del 20% desde 2019). Dentro del Comercio, predominan el Comercio al por menor (16,593, con una caída del 32% desde 2019), el Comercio al por mayor y en comisión (5,831, un aumento del 15% desde 2019) y los Hoteles y restaurantes (5,408, una disminución del 39% desde 2019). Los regímenes más comunes entre las microempresas son el RMT (23,566, un incremento del 30% desde 2019) y el RUS (19,290, una reducción del 48% desde 2019). Las pequeñas empresas, por su parte, se dedican mayormente al Comercio (862, un aumento del 23% desde 2019) y a los Servicios (506, un incremento del 13% desde 2019). Se destacan en el Comercio al por mayor y en comisión (371, un aumento del 30% desde 2019), el Comercio al por menor (359, con un incremento del 14% desde 2019) y la Construcción (317, un aumento del 12% desde 2019). El régimen más utilizado por las pequeñas empresas es el RMT (1,495, un incremento del 31% desde 2019) (PERUCAMARAS, 2022).

El tema de estudio designado el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa Roesplast S.A.C. de Chimbote, 2024. No ha sido explorada; es decir, no se conoce la influencia de la empresa. Por lo tanto, es claro que hay una falta de conocimiento.

Por lo descrito anteriormente se formuló el siguiente enunciado del problema: ¿Cuál es la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024?

Para darle respuesta al enunciado del problema, se planteó a realizar el siguiente objetivo general: Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024

Así mismo se plantearon los siguientes objetivos específicos:

1. Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, 2024
2. Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024
3. Realizar un análisis comparativo de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024

Esta presente investigación se justificó porque obtuvo una información más amplia sobre la incidencia del financiamiento en la rentabilidad; es decir, permitió: Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024.

Se justificó de manera teórico debido a que muchas empresas en el Perú requieren una aplicación más clara y razonable de los conceptos de financiamiento y rentabilidad, esta investigación pretende llenar el vacío de conocimiento existente en el ámbito empresarial, con un enfoque particular en las empresas del sector comercio que están siendo objeto de estudio.

Se justificó de manera práctica debido a que, una vez obtenidos los resultados, se compartirán con el representante legal de la empresa en estudio, o con quien desempeñe esa función. Además, se publicarán en artículos científicos para que otras empresas puedan implementarlos, logrando así un impacto positivo en la generación de información que promueva una rentabilidad adecuada.

Se justificó de manera metodológica en la cual, cuyos resultados se obtuvieron mediante una metodología específica del proceso de investigación, comenzó con la identificación de la problemática previamente descrita. A partir de ahí, se establecieron objetivos y se emplearon técnicas y procedimientos necesarios para alcanzar los resultados, considerando tanto el ámbito geográfico nacional como regional.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación, realizado por algunos autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre la variable, unidades de análisis y sector de nuestra investigación

Espinoza, Gómez & Zambrano (2024), en su tesis titulada: “La estructura del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las PYMES que cotizan en el mercado bursátil de Ecuador”. Tuvo como objetivo general: Determinar la incidencia de la deuda en la rentabilidad de las PyMEs que participan en el mercado de valores. La metodología que se utilizó en la investigación fue no experimental – descriptiva con enfoque cuantitativo, obteniendo los siguientes resultados: Este estudio explora los factores que impactan el rendimiento financiero de las pequeñas y medianas empresas que operan en el mercado bursátil. Estos criterios ayudan a las organizaciones a identificar las áreas clave en las que deben concentrarse para elaborar estrategias más efectivas. Asimismo, esta investigación contribuye a la literatura existente, dado que hay escasos estudios en Ecuador sobre el sector en cuestión. Sin embargo, en investigaciones futuras se podrían considerar empresas no cotizadas en el mercado de valores para analizar cómo su inclusión podría influir en los resultados.

Suárez (2020), en su tesis titulada: “Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador”. Tuvo como objetivo general: Analizar la correlación entre el financiamiento y la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en el Ecuador en el periodo 2013 y 2017, con el fin de conocer si existe o no relación entre las dos variables. La metodología que se utilizó en la investigación fue de diseño no experimental – descriptiva con un enfoque cuantitativo, obteniendo los siguientes resultados: El análisis general de las empresas del sector inmobiliario muestra una relación directa, aunque débil, entre los indicadores de endeudamiento y la rentabilidad de los accionistas (ROP y ROE). Esto sugiere que, a medida que aumenta el endeudamiento, la rentabilidad para los accionistas también crece, aunque de manera lenta. Sin embargo, la relación entre los ratios de endeudamiento y la Rentabilidad neta del activo (ROA) es negativa. Este patrón se repite en las micro, pequeñas y medianas empresas, mientras que, en las grandes empresas, la relación entre endeudamiento y rentabilidad es inversa. Como resultado, se rechazan las hipótesis uno, cuatro y siete, mientras que se

aceptan las hipótesis dos, tres, cinco, seis, ocho y nueve, ya que muestran relaciones positivas, aunque débiles, entre las variables. Al examinar los indicadores de endeudamiento, se observa que las empresas inmobiliarias dependen considerablemente de los acreedores, lo que sugiere un patrimonio reducido. En cuanto a la rentabilidad, se concluye que, en general, las empresas inmobiliarias han logrado buenos rendimientos económicos durante el periodo de estudio, especialmente en términos de retorno sobre el capital invertido, y este comportamiento es coherente según el tamaño de la empresa.

Molina & Ruiz (2020) en su tesis titulada: “Métodos de Financiamiento para PYMES” Tuvo como objetivo general: Identificar los métodos de financiación que beneficien el crecimiento de las empresas Pymes en Colombia, de acuerdo con su actividad comercial, a fin de minimizar los riesgos y evitar la disminución de su rentabilidad. La metodología que se utilizó en esta investigación fue de diseño no experimental, de observación y descriptiva con un enfoque cualitativo, obteniendo las siguientes conclusiones: Se puede concluir que, en las etapas iniciales de las Mipymes, el sector público se destaca como el principal mecanismo de apoyo, ofreciendo alternativas que brindan una ventaja mayor en comparación con el sector privado, lo que permite a las Mipymes mantenerse en el mercado. Por otro lado, aunque el sector privado también apoya las fases iniciales de las Mipymes, su enfoque principal está en las etapas de crecimiento y consolidación, cuando las Mipymes ya tienen la capacidad de asumir compromisos con terceros. Cada una de las herramientas identificadas ofrece ventajas y desventajas que las Mipymes deben evaluar al elegir la opción de financiamiento que mejor se ajuste a sus necesidades.

2.1.2. Nacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos en la región de Ancash que hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Gutiérrez (2024), en su tesis titulada: “Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa "International Group Gutiérrez S.A.C." de Trujillo, 2024”. Tuvo como objetivo general: Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa “International Group Gutierrez S.A.C.” de Trujillo, 2024. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo – diseño no experimental y de caso; para el recojo de información se utilizó la técnica de la

encuesta y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: El financiamiento tuvo incidencia en la rentabilidad de la microempresa estudiada debido a varias deficiencias, como la falta de un manual de organización, capacitación en financiamiento, conocimiento de operaciones bancarias, y una asignación insuficiente de recursos. Además, la falta de información contable y financiera oportuna impidió una toma de decisiones efectiva. Como conclusión, la rentabilidad no fue atractiva en los últimos dos años, debido a la ausencia de estrategias de mejora rentables.

Huaraca (2020), en su tesis titulada: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad. de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa boticas Viafarma S.A.C. – Ayacucho, 2020”. Tuvo como objetivo general: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Boticas Viafarma S.A.C. - Ayacucho, 2020. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, descriptivo – diseño no experimental, bibliográfica y de caso; como técnica se utilizó la entrevista y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: Realizó financiamiento externo de las entidades bancarias financieras en un periodo de corto plazo con una tasa de interés alta. El financiamiento en las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector comercio en Perú tiene un impacto positivo en su rentabilidad. Empresas como Boticas Viafarma S.A.C. recurren a cooperativas, cajas y bancos para obtener créditos, los cuales se destinan a capital de trabajo y compra de activos donde se mejoró la atención al cliente y se mejoró la rentabilidad de la empresa durante los últimos años. Se concluye que: Este financiamiento les permite resolver desafíos administrativos, económicos y financieros, mejorando así su rentabilidad donde gracias a ello se incrementaron sus utilidades, por esta razón, se sugiere al gerente de la MYPE en cuestión que explore opciones de financiamiento a través de entidades bancarias y, si es factible, opte por plazos superiores a un año en lugar de solo un año. Esto ayudará a garantizar un desarrollo más robusto y exitoso para la empresa.

Garrido & Saavedra (2022), en su tesis titulada: “Financiamiento y su influencia sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Periodo 2021-2022”. Tuvo como objetivo general: Determinar en qué medida el financiamiento influye sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Periodo 2021-2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo – diseño no experimental y de caso; como técnica se utilizó el análisis documental y como instrumento

ficha de análisis documental. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa obtuvo financiamiento externo donde se determinó que los préstamos financieros inciden en la rentabilidad económica en un 12.3%, en la rentabilidad financiera en un 12% y en la rentabilidad de ventas en un 27.9%. No obstante, se concluyó que el impacto del financiamiento no ha sido significativo en ninguna de estas áreas: ni en la rentabilidad económica, ni en la rentabilidad financiera, ni en la rentabilidad de ventas.

Sulca (2022), en su tesis titulada: “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio Inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022”. Tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera incide el financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio Inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cuantitativa, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa solicita financiamiento externo de entidades bancarias, posiblemente en un periodo de corto plazo, donde lo invertiría en adquisición de activos fijos donde mejoraría el desarrollo empresarial; capacitación de los trabajadores donde mejoraría la calidad de servicio de atención al cliente e incrementar la rentabilidad. En relación con el financiamiento, la mayoría de los encuestados coincidió en que la empresa debería solicitar créditos para promover su desarrollo. En cuanto a la rentabilidad, se opina que esta refleja la eficacia de la empresa y que una inversión adecuada de los ingresos puede mejorar e incrementar la rentabilidad. En conclusión, el financiamiento y la rentabilidad resultan beneficiosos para la empresa, ya que el acceso a créditos facilita su permanencia en el mercado y su capacidad para competir de manera efectiva.

Huicho (2022), en su tesis titulada: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir la incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Ferretería L.G. & AAROM E.I.R.L. – Huanta, 2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa adquirió financiamiento externo donde se tuvo un efecto positivo en las MYPES. Estas empresas coinciden en que el acceso al crédito a través de entidades bancarias les brinda mayores

facilidades. Este financiamiento es utilizado para mejorar su infraestructura, adquirir materia prima o activos fijos, lo que a su vez aumenta su competitividad en el mercado y mejora su rentabilidad. Finalmente se concluye que se confirma que el financiamiento impacta de manera favorable y consistente en la rentabilidad de la empresa L.G & Aarom E.I.R.L.

Castro (2022), en su tesis titulada: “Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio del Perú, caso: The Mobile Store Perú E.I.R.L, Ayacucho 2019”. Tuvo como objetivo general: Describir como el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio en la micro y pequeña empresa en la ciudad de Ayacucho. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativa, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La revisión bibliográfica resalta que la mayoría de los autores enfatizan la importancia de que las empresas comerciales mantengan una rentabilidad robusta. Esto es fundamental para utilizar los recursos de manera eficiente, optimizar las operaciones y prever los riesgos que podrían afectar el crecimiento económico de la empresa. En el caso de THE MOBILE STORE PERU E.I.R.L., obtuvo financiamiento externo del sistema bancario donde se invirtió en capital de trabajo, se aumentaría la rentabilidad mediante publicidades en redes sociales por ello es importante la rentabilidad ya que ayudaría a crecer más a la empresa; se identificó que la administración presenta deficiencias, lo cual resultó en resultados que no fueron completamente favorables. Se concluye que tanto las micro y pequeñas empresas en Perú, como la empresa en cuestión, The Mobile Store Perú E.I.R.L., dependen del financiamiento externo proporcionado por entidades financieras, las cuales ofrecen créditos a largo plazo destinados al capital de trabajo. Estos préstamos han sido determinantes para aumentar las ganancias del negocio.

2.1.3. Regionales

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la Región de Ancash, menos en la ciudad de Chimbote, que hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Morales (2024), en su tesis titulada: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C

S.A.C - Huaraz, 2024”. Tuvo como objetivo general: Determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C - Huaraz, 2024. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: Se comprobó que la empresa accedió a financiamiento externo mediante entidades bancarias con una tasa de interés cómoda, en un periodo de largo plazo donde se invirtió en capital de trabajo donde se promueve su expansión sin poner en riesgo su estabilidad financiera. Estos recursos se emplearon como capital operativo, basándose en un plan estratégico para incrementar la compra de mercancías y, de esta manera, mejorar la rentabilidad donde se realizaron planes estratégicos para comprender a los clientes asegurando así aumentar la rentabilidad. Se concluye que El financiamiento influye en la rentabilidad, ya que la empresa consiguió una mayor solvencia al acceder a fondos externos, lo que le facilitó cumplir sus objetivos. Por esta razón, el análisis previo a la adquisición del préstamo fue fundamental; permitió cubrir las necesidades sin incurrir en riesgos futuros, gracias a una correcta gestión y supervisión del dinero generando así rentabilidad económica, financiera y comercial.

Escalante (2024), en su tesis titulada: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024”. Tuvo como objetivo general: Determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, descriptivo – diseño no experimental, bibliográfica y de caso; como técnica se utilizó la revisión bibliográfica y la entrevista, como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: En el caso de estudio, la empresa emplea ambas fuentes de financiamiento, siendo el financiamiento externo a una tasa de interés baja y cómoda a un periodo de corto plazo utilizado en inversión del capital de trabajo, lo que le permite considerar distintas alternativas para enfrentar riesgos o incrementar su producción agrícola. El sistema bancario juega un papel clave en la compra de productos agrícolas, y el financiamiento se convierte en un motor vital para lograr una rentabilidad financiera y económica adecuada. Se concluye que el financiamiento tiene un impacto positivo en la rentabilidad al permitir un incremento en los ingresos. Además, las fuentes de financiamiento son esenciales para que la empresa se mantenga y alcance sus metas,

incluso frente a los riesgos estacionales. Es fundamental evaluar minuciosamente las ventajas y desventajas antes de solicitar un préstamo, para garantizar que se cubran de manera óptima las necesidades de la empresa.

Alburqueque (2022), en su tesis titulada: “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022”. Tuvo como objetivo general: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, descriptivo – diseño no experimental, bibliográfica y de caso; como técnica se utilizó la revisión bibliográfica y la entrevista, como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La investigación reveló que la empresa emplea financiamiento interno para invertir en capital de trabajo, lo cual ha contribuido a mejorar la rentabilidad tanto de sus activos en un 24% como de su patrimonio en un 28% y reduciendo su endeudamiento en un 10%. Se puede concluir que las características del financiamiento para la empresa Global Solder S.A.C. han tenido un efecto positivo en su rentabilidad, mejorando todos sus aspectos económicos y financieros. Este resultado está en línea con la percepción de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en Perú, las cuales consideran el financiamiento como un elemento esencial para aumentar su rentabilidad.

2.1.4. Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier parte de la ciudad de Chimbote, sobre aspectos relacionados con nuestra variable y unidades de análisis.

Huaman (2024), en su tesis titulada: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la pequeña empresa L&J Inversiones E.I.R.L. de Chimbote, 2024”. Tuvo como objetivo general: Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña empresa L&J Inversiones E.I.R.L. de Chimbote, 2024. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo – diseño no experimental y de caso; como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa obtuvo financiamiento externo del sistema bancario, la tasa de interés fue bajas, el periodo se pactó en un largo plazo, se destinó para capital de trabajo, donde también se mejoraron la infraestructura de la empresa; la empresa genera rentabilidad económica donde considera que la rentabilidad

es importante para ella. Se detalla que el financiamiento obtenido aportó la liquidez necesaria para que la empresa contara con capital de trabajo y mejorara su infraestructura, lo que le permitió mantener sus operaciones y mejorar su capacidad operativa así mismo la empresa pudo mantener niveles favorables de rentabilidad, incluso frente a las fluctuaciones del mercado. Así, se concluyó que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa, ya que le proporciona los medios necesarios para mantenerse en el mercado y generar utilidades.

Vega (2024), en su tesis titulada: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024”. Tuvo como objetivo general: determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo – diseño no experimental y de caso; como técnica se utilizó la entrevista y la revisión bibliográfica, como instrumento el cuestionario y fichas bibliográficas. Respecto a los resultados obtenidos: mostraron que el financiamiento resulta ventajoso para las empresas al facilitar el incremento del capital social. Las empresas suelen recurrir al sistema bancario por la facilidad en la obtención de préstamos y prefieren el financiamiento a largo plazo con una tasa de interés adecuada con el objetivo de alcanzar buenas ganancias en el futuro, por ello es importante el financiamiento ya que ayudará a seguir nuevos proyectos y como rentabilidad nos ayudará a crecer más. Se concluyó que es esencial utilizar el financiamiento de manera efectiva para mejorar la rentabilidad. Esto puede llevar a un aumento en las ventas y a la reducción de los costos de financiamiento, lo cual puede traducirse en mayores ganancias en comparación con costos de financiamiento elevados. Además, un incremento en la productividad del negocio genera mayores ingresos, contribuyendo así a una mayor rentabilidad, así como también tener una buena administración ayuda a aumentar la rentabilidad de la empresa.

Gonzales (2020), en su tesis titulada: Propuesta de mejora del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa comercial Inversiones Mathy – Chimbote, 2019. Tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa INVERSIONES MATHY - Chimbote, 2019. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, nivel

descriptivo – diseño no experimental y de caso; como técnica se utilizó la entrevista y la revisión bibliográfica, como instrumento el cuestionario y fichas bibliográficas. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa obtuvo financiamiento donde, a través de las ratios mostraron que, en 2019, con financiamiento, la rentabilidad de los activos alcanzó aproximadamente 0.1684 soles por cada sol invertido, equivalente a un 16.84%. En contraste, en 2018, sin financiamiento, la rentabilidad de los activos fue de 0.0958 soles por sol invertido, es decir, un 9.558%. En cuanto a la rentabilidad patrimonial, en 2018, sin financiamiento, se obtuvo 0.2199 soles por cada sol invertido, representando un retorno del 21.99%. En 2019, con financiamiento, se alcanzó 0.3410 soles por cada sol de capital invertido, equivalente a un retorno del 34.10%. Además, el endeudamiento total disminuyó del 56.44% en 2018 sin financiamiento al 50.60% en 2019 con financiamiento. En conclusión, el financiamiento ha tenido un impacto positivo en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales en Perú y en la empresa estudiada, al contribuir a una gestión económica más estable.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

Teoría de Modigliani y Miller

(Drimer, 2023) el teorema de Franco y Merton donde en 1958 se formuló una teoría sobre la estructura de capital, enfocada en cómo los niveles de apalancamiento afectan el valor de la deuda. Esta teoría propone que el valor de mercado de una empresa no está vinculado a su estructura de capital o a su nivel de apalancamiento, sino a la capitalización de las ganancias esperadas. Esto significa que dos empresas, independientemente de sus estrategias financieras o niveles de apalancamiento, tendrán el mismo valor de mercado si toman decisiones similares en cuanto a tecnología, mano de obra e inversión. También se afirma que el rendimiento de los activos es independiente de la forma en que se financian. Por lo tanto, al evaluar el valor de mercado de una empresa, su estructura financiera resulta irrelevante, y no es necesario buscar una estructura de capital óptima, ya que no influye en el rendimiento de los activos, aunque el rendimiento del capital sí variará según el apalancamiento financiero, ya sea de manera positiva o negativa. En resumen, las decisiones de financiamiento no tienen un impacto significativo en la creación de valor empresarial. Las estructuras de financiamiento, las políticas de dividendos y cualquier decisión relacionada no alteran las operaciones de la empresa, ya que los mercados eficientes ajustan automáticamente los rendimientos en función de los riesgos de cada

unidad de negocio. La teoría M-M se basa en información externa a la empresa, como los precios de mercado.

Teoría del trade off

Según Frank y Goyal, (2009) citado por Arévalo, Zambrano & Vázquez nos dice que, esta teoría sostiene que la estructura de capital de una empresa se determina mediante un equilibrio —o Trade-off— entre los beneficios y costos de la deuda. En este marco, el gerente debe equilibrar los beneficios fiscales que genera la deuda con los costos asociados a la quiebra. La deuda actúa como una forma de "disciplina" para los gerentes, reduciendo los problemas de agencia entre ellos y los accionistas en relación con el flujo de caja, dado que el pago de la deuda es necesario para evitar la quiebra. No obstante, también genera nuevos conflictos de agencia entre los accionistas y los acreedores, siendo esta ratio difícil de observar directamente. Además, surgen complicaciones como la complejidad de los códigos fiscales y la posibilidad de transferir los costos de quiebra, que a su vez deben adoptar una forma específica. El Trade-off puede manifestarse de dos maneras; el estático es cuando la estructura de capital de la empresa se establece en un solo período, balanceando los beneficios fiscales y los costos de quiebra; dinámico es cuando la estructura de capital objetivo de la empresa está en constante cambio.

Teoría de la estructura capital

La estructura de capital se refiere a la proporción de deuda y capital propio que una empresa emplea para financiar sus actividades. Esta combinación, que abarca tanto capital propio como deuda a corto y largo plazo, tiene características únicas en términos de costos, riesgos, obligaciones y necesidades de tesorería. Por lo tanto, la manera en que se estructuran estos recursos es crucial, ya que cada configuración genera un costo de capital específico. La selección de una estructura financiera adecuada puede influir significativamente en el valor de la empresa y en la riqueza de sus propietarios (González, Arbó & Barbei, 2018).

2.2.1.1. Definición del financiamiento

El financiamiento es el mecanismo mediante el cual un individuo o una empresa logra obtener fondos. Estos recursos pueden emplearse para adquirir productos o servicios, o para realizar inversiones de diverso tipo. Básicamente, el financiamiento consiste en asegurar dinero que puede destinarse, por ejemplo, al presupuesto de un proyecto o al pago de proveedores y empleados. Esto posibilita a las personas y compañías llevar a cabo inversiones importantes, con la opción de devolver el dinero prestado más adelante,

generalmente de forma escalonada. Sin embargo, una desventaja es que generalmente se cobran intereses, que son los costos financieros por utilizar el dinero ahora en lugar de tener que esperar para disponer de él en el futuro (Westreicher, 2020).

El financiamiento, también llamado financiación, es el proceso que permite viabilizar y mantener operativo un proyecto, negocio o emprendimiento específico mediante la asignación de recursos financieros, ya sea en forma de dinero o crédito. De manera más simple, financiar significa aportar capital a una iniciativa determinada. Este proceso es esencial para el éxito de cualquier proyecto o empresa, ya que abarca los recursos necesarios para su arranque. Todos los proyectos, de alguna forma, requieren un nivel de financiación. Por lo general, los aspectos relacionados con el financiamiento son de interés para los departamentos financieros y de contabilidad de las empresas, o para la administración de proyectos en otros contextos. Según el tipo de financiamiento empleado, un emprendimiento contará con más o menos margen de maniobra y tiempo para alcanzar las metas inicialmente planteadas (Editorial Etecé, 2020).

2.2.1.2. Fuentes de financiamiento

2.2.1.2.1. Financiación interna

La financiación interna, también conocida como autofinanciación, consiste en los recursos financieros que la empresa genera por sus propios medios, sin tener que recurrir a fuentes externas de financiación. Es decir, la autofinanciación proviene de los beneficios retenidos a lo largo del tiempo, los cuales se destinan a financiar el crecimiento de la empresa y a mantener su capacidad productiva. Dependiendo de la función que cumplan estos fondos, existen dos tipos de financiación interna. Primero, la autofinanciación de mantenimiento, que se refiere a los beneficios retenidos para conservar la capacidad productiva de la empresa. Estos fondos se reflejan en el balance en las cuentas de fondos de amortización, provisiones y provisiones, con el objetivo de mantener el valor del capital de la empresa. En segundo lugar, la autofinanciación por enriquecimiento se refiere a los beneficios retenidos para realizar nuevas inversiones que promuevan el crecimiento de la empresa. Este tipo de autofinanciación se registra en el balance bajo cuentas de reservas, tales como la legal, estatutaria, voluntaria, remanentes de ejercicios anteriores, y reservas especiales, entre otras, y representa un aumento en el patrimonio neto (Gutiérrez & Sánchez, 2020).

El financiamiento interno, también conocido como autofinanciación o retención de ganancias, es el proceso por el cual una empresa genera fondos desde su propia operación,

sin depender de fuentes externas como préstamos o inversiones. Las ganancias retenidas, es decir, los beneficios que la empresa ha acumulado y guardado con el tiempo, representan la principal fuente de este tipo de financiamiento. Esta forma de financiamiento es ideal para que las empresas puedan financiar sus planes de expansión mientras conservan el control y la propiedad del negocio. A diferencia del financiamiento externo, el financiamiento interno no requiere que la empresa pague intereses por dinero prestado ni ceda una parte de su capital a los inversores (FasterCapital, 2024).

Fuentes de financiamiento interno

(Oyarzún, 2023) menciona que las mejores fuentes de financiamiento según el mercado serían las siguientes:

a. Préstamos Bancarios

Aunque generalmente se relacionan con el financiamiento externo, los préstamos bancarios también pueden ser considerados como una fuente de financiamiento interno, particularmente cuando se utilizan para cubrir necesidades como el capital de trabajo o la adquisición de activos. Es fundamental usarlos con moderación para evitar un endeudamiento excesivo, aunque pueden ser esenciales para proyectos a largo plazo, como la expansión o actualización de instalaciones.

b. Financiamiento de Activos

Este tipo de financiamiento interno implica invertir en activos que generarán ingresos en el futuro, como inmuebles o maquinaria. Puede llevarse a cabo con recursos propios o mediante préstamos. La clave está en controlar el riesgo financiero, asegurando que la inversión en estos activos no comprometa la estabilidad financiera de la empresa.

c. Inversión de los Accionistas

El capital aportado por los accionistas es un método seguro y eficaz para aumentar la capitalización de la empresa sin incurrir en deuda. Esta alternativa es ideal para las empresas que desean crecer sin la carga de los intereses, además de la posibilidad de aumentar el valor de sus acciones en el mercado.

d. Utilización de Ahorros

El uso de ahorros internos es una manera accesible y rentable de obtener financiamiento. Es especialmente conveniente para inversiones de menor escala o de corto plazo, donde buscar financiamiento externo no sería justificado. Además, los ahorros pueden ser una fuente de financiamiento para proyectos a largo plazo sin incurrir en costos adicionales.

e. Descuentos Comerciales

Ofrecer descuentos a clientes y proveedores es una táctica para fomentar las ventas y mejorar la liquidez. Esta estrategia puede acelerar el crecimiento y mejorar el flujo de efectivo a corto plazo.

2.2.1.2.2. Financiación externa

La financiación externa de una empresa implica los recursos que se obtienen fuera de los fondos propios para cubrir compromisos financieros o realizar inversiones que fomenten un crecimiento continuo y sostenible. Este tipo de financiación debe estar siempre accesible y no debe depender de los recursos internos ni de las reservas de la empresa. El modelo de negocio ideal es aquel que mantiene un equilibrio adecuado entre la financiación interna y la externa (Vázquez, 2020).

La financiación externa, en esencia, actúa como el combustible que potencia el crecimiento y la expansión de una empresa. Se trata de obtener capital de fuentes externas al negocio, como bancos, inversores ángeles, fondos de capital riesgo o programas de subvenciones y ayudas gubernamentales. Esta financiación puede ser una herramienta estratégica para aportar nuevos recursos a proyectos, como iniciar una nueva línea de productos, expandirse a nuevos mercados, aumentar la capacidad de producción o mantener un flujo de caja saludable. Sin embargo, es crucial tener en cuenta que la financiación externa no está exenta de condiciones. Viene acompañada de compromisos y términos específicos que pueden variar según la fuente. Por ejemplo, un préstamo bancario puede requerir garantías y generar intereses, mientras que un inversor de capital riesgo podría pedir una participación en la empresa y una influencia en las decisiones estratégicas (Sánchez, 2024).

Fuentes de financiamiento externo

(Abrir Empresa, 2023) menciona que las mejores fuentes de financiamiento va depender de diferentes factores. Entre ellas se encuentran:

a. Préstamos Bancarios

Los préstamos bancarios son una opción clásica de financiamiento, que puede ofrecer tasas de interés tanto fijas como variables.

b. Emisión de Acciones

Mediante la emisión de acciones, las empresas pueden obtener capital al vender una parte de su propiedad.

c. Emisión de Bonos

Las empresas pueden obtener financiamiento a través de la emisión de bonos, comprometiéndose a pagar intereses a los inversionistas.

d. Financiamiento de Capital de Riesgo

El capital de riesgo consiste en la inversión de fondos por parte de inversionistas especializados, quienes reciben una participación en la empresa a cambio.

e. Crowdfunding

El crowdfunding permite a las empresas obtener fondos mediante pequeñas contribuciones de un gran número de personas.

Cada fuente de financiamiento tiene sus ventajas y desventajas. La elección más adecuada dependerá de las necesidades específicas de la empresa, su situación financiera y sus objetivos a largo plazo. Es esencial evaluar cada opción con detenimiento antes de tomar una decisión.

2.2.1.3. Sistema financiero

(Prestamype 2021), menciona que el sistema financiero consiste en un conjunto de instituciones, intermediarios y mercados que tienen como propósito principal dirigir los fondos de los ahorristas hacia los inversionistas. Para efectuar esta transferencia de dinero, se emplean dos mecanismos: el financiamiento directo y el indirecto.

Financiamiento directo: Como su nombre lo indica, este financiamiento se realiza directamente entre los inversores y los mercados financieros, como bonos y acciones. A cambio de su inversión, las personas o empresas reciben una rentabilidad sobre el capital invertido. Es importante señalar que, aunque esta opción ofrece mayores posibilidades de ganancias, también implica un riesgo más elevado.

Financiamiento indirecto: Este financiamiento ocurre a través de intermediarios financieros, como bancos, financieras, cajas municipales y rurales. Estas instituciones emplean los fondos de los ahorristas para otorgar préstamos a personas o empresas que los necesitan. A cambio, cobran una tasa de interés sobre los préstamos otorgados (tasa activa) y pagan una tasa de interés sobre los ahorros utilizados (tasa pasiva).

2.2.1.3.1. Sistema financiero peruano

(Prestamype, 2021), manifiesta que, en nuestro país, el sistema financiero peruano engloba tanto a instituciones públicas como privadas, con la finalidad de captar, administrar y regular los recursos financieros que se intercambian entre los actores económicos del Perú. En este sentido, el sistema financiero opera como un intermediario

entre los agentes superavitarios—es decir, personas o empresas que desean prestar su excedente de dinero (conocidos como ahorristas o inversionistas)—y los agentes deficitarios, que requieren financiamiento.

En nuestro país, existen dos tipos de sistemas financieros: el formal y el informal.

Sistema financiero formal: Este sistema abarca a las empresas que, para funcionar, necesitan obtener una autorización, contar con una infraestructura física adecuada y operar bajo un marco legal específico.

Sistema financiero informal: Al no estar regulado ni supervisado por un marco legal, el sistema financiero informal no ofrece garantías sobre la seguridad de las transacciones que se realizan, lo que conlleva un mayor riesgo (como en el caso de los prestamistas informales).

Otra desventaja del sistema financiero informal es la elevada tasa de interés. Aunque los pagos suelen ser pequeños debido a la cantidad prestada y a la brevedad del plazo, un estudio del Instituto Peruano de Economía (IPE) indica que el 49% de los préstamos informales tienen una tasa de interés anual del 500% o más, lo que se traduce en más del 40% mensual. Además, los métodos de cobranza utilizados por algunos prestamistas informales pueden ser peligrosos, poniendo en riesgo tanto la economía como la integridad física del prestatario.

2.2.1.3.1.1. Sistema bancario

Es una parte del sistema crediticio de un país que organiza a las instituciones financieras de depósito en una estructura sistemática. En Perú, este sistema abarca al Banco Central, al Banco de la Nación, a las entidades bancarias y a la banca de fomento que está en liquidación. Los cuatro bancos principales (BCP, BBVA, Scotiabank e Interbank) representan el 81.3% de los créditos directos del sistema bancario (Apoyo&Asociados, 2022).

2.2.1.3.1.2. Sistema no bancario

(Vega, 2021), menciona que, el sistema no bancario está compuesto por todas las instituciones financieras que no se consideran bancos, pero que participan en la captación y distribución de recursos, ofreciendo servicios tanto a personas naturales como jurídicas. Este sistema incluye, además de las entidades financieras como las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMCA) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (Edpymes), a empresas de

arrendamiento financiero, factoring, almacenes generales de depósito y servicios fiduciarios.

Las empresas del sistema no bancario ofrecen una variedad de productos, incluyendo créditos para empresas, créditos de consumo, créditos hipotecarios y tarjetas de crédito (operaciones activas). En términos de captación de fondos, permiten abrir cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, depósitos CTS, y cuentas sueldo, entre otros productos pasivos.

Empresas financieras

Según la SBS, el mercado peruano tiene 10 empresas financieras: Compartamos, Proempresa, Crediscotia, Confianza, Qapaq, Efectiva, Credinka, Amerika, Oh y Mitsui Auto Finance.

Cajas municipales

Estas entidades forman parte del sector de las microfinancieras y son el segundo grupo más grande del sistema financiero peruano, con 12 firmas en el mercado. Representan el 5.98% del sector, quedando detrás de la banca múltiple, que cuenta con 16 entidades y posee una participación del 90.46% (S/520.414 millones en activos).

Cajas rurales

Las siete CRAC en Perú, que son Prymera, Los Andes, Raíz, Sipán, Incasur, Cencosud Scotia y Del Centro, manejan activos por S/2,855 millones y tienen una participación del 0.5%.

Edpymes

A diferencia de la banca múltiple, las financieras, CMAC y CRAC, las Edpymes no están autorizadas para captar fondos del público. Sin embargo, se enfocan en el financiamiento de pequeñas y microempresas.

Créditos y Depósitos

Hasta marzo reciente, la SBS reporta que el 39% de los créditos directos otorgados por las empresas no bancarias se destinaron a pequeñas empresas, el 31% a créditos de consumo, el 19% a microempresas, el 7% a medianas empresas y el 4% a créditos hipotecarios.

2.2.1.4. Costos del financiamiento

El costo de financiación es el desembolso que una empresa o individuo hace para obtener fondos que financien sus actividades. Este gasto puede incluir intereses de préstamos, comisiones bancarias, y costos asociados a la emisión de bonos. En economía, es esencial porque afecta la rentabilidad: un costo alto puede reducir beneficios, mientras

que uno bajo puede incrementarlos. En finanzas, este costo se utiliza para determinar el costo de capital, que es la tasa mínima de retorno que hace rentable una inversión; si el costo de financiación es mayor, la inversión podría no ser viable (Ruiz, 2024).

El costo de financiación es el cargo que una entidad financiera o un agente económico impone por prestarnos dinero. Este costo incluye los intereses sobre el capital prestado, convirtiendo el endeudamiento en un gasto específico. Entre los componentes más comunes de este costo se encuentran las comisiones y los intereses asociados a los préstamos bancarios (Coll, 2020).

2.2.1.5. Plazos del financiamiento

- a. **Financiamiento a corto plazo:** El financiamiento a corto plazo se refiere a las deudas que deben saldarse en un plazo menor a un año. Este tipo de financiamiento se utiliza principalmente para obtener liquidez y solucionar problemas de flujo de caja. Un ejemplo común sería un préstamo personal urgente (BBVA, 2024).
- b. **Financiamiento a largo plazo:** En cambio, el financiamiento a largo plazo abarca un periodo de pago mayor a un año y se destina a proyectos más grandes, como la expansión de una empresa, la apertura de un nuevo negocio, la compra de propiedades o inversiones. Un ejemplo típico de este tipo de financiamiento son los préstamos hipotecarios (BBVA, 2024).

Arrendamiento financiero o leasing: Es un acuerdo en el que el propietario de bienes (acreedor) otorga a la empresa (arrendatario) el uso de los bienes durante un período específico a cambio de pagos periódicos. Las condiciones del contrato se adaptan a las necesidades de ambas partes.

Hipoteca: Es un acuerdo en el que la propiedad de un inmueble se transfiere condicionalmente del prestatario al prestamista como garantía para el pago de un préstamo.

2.2.1.6. Facilidades del financiamiento

Financionario (2024) menciona que, una facilidad de financiamiento se refiere a la capacidad de obtener fondos o crédito de una entidad financiera para satisfacer necesidades económicas específicas, que pueden abarcar desde el financiamiento de operaciones diarias hasta la financiación de proyectos de inversión a largo plazo. En esencia, proporciona liquidez en el momento necesario, facilitando la gestión eficiente del flujo de efectivo de individuos y empresas. El funcionamiento de una facilidad de financiamiento puede variar según el tipo de instrumento utilizado, pero generalmente sigue estos principios comunes:

Solicitud: El proceso comienza con la solicitud del prestatario, quien debe presentar información financiera relevante y cumplir con los requisitos de la entidad financiera.

Evaluación de riesgos: La entidad financiera evalúa el riesgo crediticio del prestatario para determinar la cantidad de fondos que se puede proporcionar y en qué condiciones.

Desembolso de fondos: Una vez aprobada la solicitud, los fondos se entregan al prestatario a través de una línea de crédito, préstamo, descuento de letras u otro instrumento financiero.

Utilización y reembolso: El prestatario utiliza los fondos según lo necesite y los reembolsa de acuerdo con los términos establecidos, que generalmente incluyen pagos periódicos de capital e intereses.

2.2.1.7. Uso del financiamiento

Obtener financiamiento implica un compromiso significativo, por lo que el empresario debe definir claramente cómo se utilizarán los fondos para maximizar la rentabilidad, generar beneficios y garantizar una capacidad de repago adecuada.

Los usos más estratégicos del financiamiento incluyen:

Capital de trabajo: Se usa para manejar períodos de falta de liquidez, cuando la empresa necesita hacer pagos, pero no tiene suficiente efectivo debido a ventas a crédito. Aunque en un escenario ideal todas las ventas serían al contado, en la realidad empresarial esto no siempre es viable. Por lo tanto, es esencial estar preparado para gestionar estas brechas de liquidez.

Activo fijo: Si la empresa necesita adquirir materiales, mobiliario, equipos, bienes muebles o inmuebles, puede recurrir al financiamiento. El departamento contable debe calcular la amortización de estos activos y planificar cómo se pagará el financiamiento, dado que, aunque el activo fijo puede aumentar el valor de la empresa, no genera ingresos directamente.

Optimización de procesos: Invertir en digitalización, actualización de equipos y sistemas, adaptación o remodelación de instalaciones, y otras mejoras que perfeccionen el proceso productivo o los servicios de la empresa, siempre que estas inversiones resulten en un incremento de ingresos a corto, mediano o largo plazo.

Proyectos especiales: Financiar la apertura de una nueva sucursal, expandir la zona de comercialización, diversificar las actividades empresariales o ingresar en nuevos mercados son ejemplos de proyectos que justifican el uso de financiamiento. Es fundamental que estos proyectos estén bien planificados, con proyecciones claras de los rendimientos

esperados y un plan para la devolución del capital inicial junto con los intereses correspondientes (Content, 2023).

2.2.1.8. Otro tipo de financiamiento

Corvo (2021), menciona que existen varios tipos de financiamiento, entre ella tenemos:

Autofinanciamiento: El autofinanciamiento es una opción interna común donde las empresas utilizan sus propios recursos, como las ganancias acumuladas, para financiar proyectos. Este método evita el pago de intereses y la influencia de terceros, pero puede reducir la flexibilidad financiera de la empresa.

Préstamos bancarios: Los préstamos bancarios son una fuente externa de financiamiento ampliamente utilizada por empresas de todos los tamaños. Consisten en obtener un préstamo de un banco o institución financiera para financiar las operaciones empresariales. Aunque son accesibles, suelen tener altos intereses y requieren garantías.

Capital de riesgo: El capital de riesgo implica obtener fondos de inversionistas especializados en proyectos con alto riesgo, pero también gran potencial de retorno. Es adecuado para proyectos innovadores o de gran impacto, aunque implica un alto riesgo de pérdida para los inversionistas.

Financiamiento a través de acciones: El financiamiento mediante la emisión de acciones implica vender participaciones de la empresa a inversionistas para recaudar capital. Proporciona fondos a largo plazo, pero diluye la propiedad de la empresa entre los nuevos accionistas.

Préstamos gubernamentales: Los préstamos gubernamentales son ofrecidos por el gobierno para apoyar las actividades empresariales. Generalmente, tienen tasas de interés bajas y condiciones favorables, aunque suelen requerir un proceso administrativo y cumplir con requisitos rigurosos.

Subsidios: Los subsidios permiten recibir fondos del gobierno para proyectos específicos o para cubrir costos operativos sin necesidad de reembolso. Sin embargo, estos fondos suelen estar sujetos a regulaciones y requisitos estrictos.

Incentivos fiscales: Los incentivos fiscales proporcionan beneficios como deducciones o créditos que ayudan a financiar las actividades empresariales. Aunque no ofrecen fondos directamente, pueden aliviar la carga financiera, especialmente para empresas que cumplen con ciertos criterios.

Crowdfunding: El crowdfunding es una forma de financiamiento en la que una empresa presenta un proyecto en una plataforma de crowdfunding para obtener apoyo financiero de la comunidad. Si el proyecto recibe suficiente respaldo, se obtienen los fondos necesarios.

2.2.2. Teoría de la rentabilidad

Uno de los principales objetivos de los negocios es maximizar la rentabilidad del emprendedor y generar ganancias en función de las inversiones realizadas. Esta estrategia busca aumentar la competitividad mediante indicadores de rentabilidad. En este marco, las pequeñas empresas tienden a concentrarse en incrementar sus ganancias a través de un aumento en la producción y la venta de productos. No obstante, a menudo omiten el uso de herramientas de gestión que permitirían diversificar su cartera de clientes, lo cual también podría impulsar el crecimiento de sus ganancias (Puente & Andrade, 2016)

2.2.2.1. Definición de la rentabilidad

La rentabilidad se refiere a la capacidad de generar suficientes beneficios o utilidades. Por ejemplo, una empresa es considerada rentable cuando sus ingresos superan a sus gastos, y la diferencia entre ambos es considerada adecuada. De manera similar, un producto, cliente o departamento se considera rentable si los ingresos que genera superan los costos, con una diferencia positiva entre ellos. No obstante, una definición más precisa de rentabilidad es la de un indicador que mide la relación entre la ganancia obtenida o esperada y la inversión realizada o proyectada para lograrla. En términos específicos, la rentabilidad muestra el porcentaje del capital invertido, o que se planea invertir, que se ha recuperado o ganado, o que se espera recuperar o ganar. Entender la rentabilidad de una inversión ya realizada nos permite determinar qué porcentaje del capital invertido se ha recuperado o ganado, y así evaluar el rendimiento de la inversión (Redacción CN, 2023).

Escobar (2024), manifiesta que, la rentabilidad de una empresa es su capacidad para generar ganancias. Este indicador se calcula en porcentajes, tomando como base los ingresos derivados de las ventas, que deben superar los costos operativos. Saber qué porcentaje del capital invertido ha sido recuperado o ganado proporciona al inversor la información necesaria para determinar si la inversión ha tenido un buen rendimiento o no, es decir, si las ganancias obtenidas son suficientes para considerarla rentable. Cuanto mayor sea la ganancia en relación con la inversión inicial, mayor será el nivel de rentabilidad. Sin embargo, aunque la obtención de ganancias no garantiza por sí sola que la empresa sea rentable, este aspecto es un indicador contable esencial para medir el éxito financiero de la empresa.

2.2.2.2. Tipos de rentabilidad

2.2.2.2.1. Rentabilidad comercial

La rentabilidad comercial es un indicador clave para evaluar la rentabilidad de una empresa. Este índice mide la efectividad del departamento comercial al comparar los resultados obtenidos con los recursos que se han destinado a dicho departamento. Es crucial no confundir esta ratio con el simple aumento de ventas, ya que un incremento en las ventas no siempre significa una mayor rentabilidad. Si para lograr un aumento en las ventas se requieren más recursos, la rentabilidad comercial podría no mejorar e incluso podría disminuir. Para calcular la rentabilidad comercial, se divide el beneficio obtenido de las ventas entre el total de las ventas realizadas durante un período específico (MytripleA, 2024).

La rentabilidad comercial evalúa el beneficio que una empresa obtiene a partir de sus ventas, proporcionando una visión clara de su rendimiento en el área comercial. Este indicador no solo muestra la ganancia relativa en función del volumen de ventas, sino que también permite examinar la eficiencia en la utilización de recursos y el potencial de expansión en el mercado. Al medir la rentabilidad comercial, se puede valorar la eficacia de las estrategias de ventas implementadas, la habilidad de la empresa para generar ingresos a partir de sus operaciones comerciales, y su posición competitiva frente a otras empresas del sector. Además, esta evaluación ayuda a detectar áreas de mejora y a ajustar tácticas para maximizar el rendimiento comercial y fomentar el crecimiento sostenido (Escobar, 2024).

$$R. C. = \frac{\text{Utilidades}}{\text{Ventas}} \times 100$$

2.2.2.2.2. Rentabilidad económica

Para calcular la rentabilidad económica de una empresa y evaluar el rendimiento de cada unidad monetaria invertida, se utiliza la ratio de rentabilidad de los activos, conocido como ROA (Return on Assets). Este índice se obtiene multiplicando el margen de beneficio por la rotación de los activos, es decir, el beneficio obtenido por la venta de un producto o servicio, multiplicado por la frecuencia con que se realiza esa venta. Cada empresa debe elegir la estrategia más adecuada para mejorar su rentabilidad económica, ya que las estrategias pueden variar. Una forma de aumentar la rentabilidad económica es subir los precios de venta y reducir los costos, aunque esta no es una solución que funcione para todas las actividades económicas (Sevilla, 2024).

La rentabilidad económica indica el beneficio promedio que una organización o empresa logra en comparación con el total de sus inversiones. Generalmente, se expresa en porcentaje (%) y se obtiene al comparar la inversión total con los resultados alcanzados, incluyendo costos y ganancias (Etecé, 2021).

$$R.E. = \frac{BAII}{\text{Activo Total}} \times 100$$

2.2.2.2.3. Rentabilidad financiera

También conocido como ROE (Return on Equity), este indicador de rentabilidad es de gran importancia para los inversores y propietarios de una empresa, ya que mide la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de los recursos propios aportados por los accionistas. Los directivos lo consideran crucial para evaluar el desempeño financiero y la eficiencia de la empresa en la utilización del capital invertido. El ROE se calcula dividiendo el beneficio neto obtenido al final del período entre el capital propio disponible al inicio del período (o al final del período anterior). Este cálculo proporciona una visión clara de la rentabilidad obtenida sobre los recursos invertidos al comienzo del período y permite evaluar cómo la empresa remunera a sus accionistas. Además, el ROE ayuda a medir la efectividad de la empresa en la generación de beneficios a partir del capital de los accionistas, siendo una herramienta clave para valorar la eficiencia operativa y la gestión del capital en la empresa (Pedrosa, 2024).

Este término se refiere al beneficio que recibe cada socio de su inversión particular en la empresa. Es una medida más relevante para los inversionistas y propietarios, calculada como la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa (Etecé, 2021).

$$R.F. = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

2.2.2.3. Ratio de la rentabilidad

Las ratios de rentabilidad son métricas que, una vez aplicados los cálculos matemáticos necesarios, nos indican el grado de rentabilidad de un negocio. Estos indicadores permiten a una organización determinar si sus operaciones y estrategias han tenido un impacto positivo o negativo en su rendimiento financiero. Aunque estas ratios suelen utilizarse para evaluar la rentabilidad global de la empresa, también pueden desglosarse para analizar áreas o sectores específicos dentro de la organización. Así, proporcionan una visión completa del desempeño financiero y ayudan a identificar las

áreas que requieren ajustes para optimizar la eficiencia y maximizar la rentabilidad (García, 2021).

Las ratios de rentabilidad son herramientas clave para evaluar si continuar con un negocio es financieramente viable. Estas ratios no solo permiten determinar la rentabilidad del negocio, sino que también ofrecen una perspectiva sobre la eficiencia con la que la empresa está siendo gestionada. Esto implica que la utilización de activos, recursos y el esfuerzo de los empleados está siendo suficientemente compensada por la inversión realizada y los costos incurridos. Además de proporcionar una visión general del desempeño financiero, las ratios de rentabilidad son extremadamente útiles para detectar áreas de mejora y oportunidades para optimizar recursos. Con solo un vistazo a estas ratios, se puede obtener información crítica sobre la salud financiera de la empresa, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas. Estos indicadores también permiten a los gestores y a los inversores identificar patrones de rentabilidad a lo largo del tiempo y compararlos con benchmarks del sector, ayudando a ajustar estrategias y mejorar el rendimiento general del negocio (Roldán, 2019).

2.2.2.4. Importancia de la rentabilidad

Marin (2023), nos dice la que rentabilidad es importante por varios motivos, entre ella tenemos:

Evaluación de inversiones: Las ratios de rentabilidad son herramientas esenciales para comparar diferentes opciones de inversión. Permiten identificar cuál opción ofrece el mejor rendimiento en función del riesgo asumido, facilitando así la toma de decisiones informadas. Al proporcionar una visión clara sobre el rendimiento esperado y el riesgo asociado, ayudan a seleccionar las inversiones más prometedoras y a optimizar la asignación de capital.

Toma de decisiones empresariales: Estas ratios son fundamentales para empresarios y gerentes al evaluar la viabilidad y el potencial de nuevos proyectos, productos o servicios. Ofrecen una base sólida para tomar decisiones estratégicas informadas sobre la asignación de recursos, la priorización de iniciativas y la planificación a largo plazo. Evaluar la rentabilidad ayuda a ajustar las estrategias y asegurar que las inversiones en recursos se dirijan hacia áreas con el mayor potencial de retorno.

Medición del éxito financiero: El margen de beneficio, que es un componente clave de las ratios de rentabilidad, sirve como un importante indicador del éxito financiero de una empresa. Un mayor margen de beneficio no solo indica una gestión eficiente de los

recursos, sino que también refleja una sólida posición financiera y una buena capacidad para generar ganancias. Esto es crucial para la estabilidad económica y la salud financiera a largo plazo de la empresa.

Atracción de inversionistas: Los inversores buscan oportunidades que ofrezcan altos niveles de rentabilidad para maximizar sus rendimientos. Una rentabilidad atractiva no solo puede captar el interés de inversores potenciales, sino que también puede facilitar el acceso a financiamiento adicional. Esto, a su vez, puede impulsar el crecimiento y la expansión del negocio, permitiendo a la empresa aprovechar nuevas oportunidades y fortalecer su posición en el mercado.

Para Muñoz (2024), nos dice que la rentabilidad es fundamental en el análisis empresarial, ya que es uno de los pilares esenciales para evaluar cualquier actividad económica, equilibrando la relación entre rentabilidad y seguridad o solvencia. Es el principal indicador para:

Evaluar la eficiencia de una inversión: Permite identificar si una inversión está generando beneficios o pérdidas. Un retorno positivo señala que la inversión es rentable, mientras que un retorno negativo indica una pérdida de capital. Esto puede llevar a la necesidad de reconsiderar y ajustar la estrategia para mejorar los resultados.

Comparar estrategias alternativas: Ayuda a evaluar y contrastar diferentes estrategias empresariales para determinar cuál tiene el mayor potencial de rentabilidad. Esto es crucial para seleccionar la estrategia más eficaz que maximice los beneficios y alcance los objetivos empresariales de manera óptima.

Prever Resultados Futuros: A través del análisis de rentabilidad y proyecciones financieras, es posible anticipar el rendimiento futuro de inversiones o decisiones estratégicas. Este enfoque permite obtener una visión clara de los posibles resultados, facilitando una planificación más informada y una toma de decisiones basada en expectativas financieras concretas.

2.2.2.5. Manera de aumentar la rentabilidad

Para Manzanilla (2023), nos dice que, reconocer las estrategias para establecer una empresa rentable es esencial para lograr tus metas. Al mejorar la productividad, un negocio no solo incrementa sus ingresos y ganancias, sino que también puede reinvertir en su propio desarrollo, lo que potencia su crecimiento y capacidad para generar mayores beneficios. Asimismo, es crucial prestar atención a aspectos como la innovación, la atención al cliente y la gestión eficaz de recursos. Estos factores no solo mejoran la

operatividad del negocio, sino que también te ayudan a destacarte frente a la competencia y a fidelizar a tus clientes. En un entorno empresarial en constante cambio, adaptarse a las tendencias del mercado y aprovechar nuevas oportunidades se vuelve fundamental para asegurar un éxito duradero. A continuación 5 maneras de aumentar la rentabilidad.

1. Aumentar los ingresos

Expandir la cartera de productos o servicios: Introducir nuevos productos o servicios que complementen la oferta actual, lo que puede atraer a nuevos clientes o aumentar las ventas a los existentes.

Elevar los precios: Incrementar los precios de productos o servicios, si el mercado y la competencia lo permiten. Es importante hacerlo sin sacrificar la percepción de valor o perder clientes.

Diversificar mercados: Entrar en nuevos mercados geográficos o segmentos de clientes para aumentar las ventas.

Mejorar la experiencia del cliente: Un servicio al cliente excepcional puede generar lealtad, lo que puede traducirse en mayores ventas a largo plazo y menor rotación de clientes.

Optimizar el marketing y las ventas: Mejorar las estrategias de marketing digital, optimizar la segmentación y utilizar técnicas de ventas más eficientes pueden atraer a más clientes y mejorar las tasas de conversión.

2. Reducir costos operativos

Control de costos directos: Buscar proveedores alternativos, renegociar contratos o comprar en volumen para obtener descuentos. También puede ser útil analizar continuamente el costo de los insumos y revisar el inventario para evitar sobre costos.

Automatización: Invertir en tecnología y automatización de procesos (como software de gestión o robots en la producción) puede reducir la necesidad de mano de obra intensiva y aumentar la eficiencia operativa.

Eficiencia energética: Implementar medidas de ahorro energético o buscar fuentes de energía renovables puede reducir significativamente los costos de electricidad y combustible.

Outsourcing: Subcontratar ciertas actividades no esenciales, como la contabilidad, recursos humanos o servicios de TI, puede reducir los costos fijos y mejorar la flexibilidad operativa.

3. Optimizar el margen de beneficio

Vender productos de mayor margen: Enfocarse en productos o servicios que tengan un mayor margen de ganancia o que presenten un menor costo de producción en comparación con su precio de venta.

Mejorar la mezcla de productos: Analizar qué productos o servicios tienen mejor rendimiento y potenciar las ventas de aquellos con mayor rentabilidad. Eliminar o reducir la producción de aquellos que son menos rentables.

Agregar valor percibido: Aumentar la percepción de valor en productos o servicios a través de mejor presentación, branding o características adicionales. Esto puede justificar un precio más alto y, a su vez, mejorar los márgenes.

4. Incrementar la productividad

Capacitación del personal: Mejorar las habilidades y competencias de los empleados puede aumentar la productividad, reducir errores y mejorar la calidad del trabajo.

Optimización de procesos: Revisar y mejorar los procesos operativos para eliminar ineficiencias. Implementar metodologías como Lean o Six Sigma puede ayudar a reducir desperdicios y mejorar la eficiencia.

Implementar incentivos: Crear programas de incentivos o bonificaciones basados en el desempeño para motivar a los empleados a ser más productivos.

5. Mejorar la gestión financiera

Optimización del flujo de caja: Gestionar bien el flujo de caja para asegurar que los fondos estén disponibles cuando sea necesario. Cobrar rápidamente a los clientes y negociar términos de pago más flexibles con proveedores puede mejorar la liquidez.

Reducir el capital de trabajo: Minimizar el dinero inmovilizado en inventarios o cuentas por cobrar puede liberar recursos que se pueden reinvertir en otras áreas de la empresa.

Aprovechar financiamientos estratégicos: Usar financiamiento a bajo costo para invertir en activos productivos o en expansión puede mejorar la rentabilidad a largo plazo sin comprometer la estabilidad financiera.

2.2.3. Teoría de la empresa

La teoría de la empresa engloba un conjunto de teorías económicas diseñadas para explicar y prever diversos aspectos vinculados con el funcionamiento de una empresa, compañía o entidad financiera. Esta teoría profundiza en la esencia y operativa de las organizaciones, abarcando su existencia, comportamiento, estructura interna y su relación con el mercado. Proporciona un marco analítico para comprender los motivos y las formas

en que las empresas operan. Examina la estructura organizacional, los modelos de gestión y las dinámicas internas que impactan su rendimiento. Además, explora cómo las empresas toman decisiones estratégicas, administran sus recursos y se ajustan a los cambios en el entorno económico (Westreicher, 2020).

La teoría empresarial es un conjunto integral de conocimientos, principios y metodologías diseñados para analizar, comprender y optimizar la gestión de las empresas. Esta teoría examina las organizaciones desde múltiples perspectivas, incluyendo su estructura, procesos operativos, objetivos y estrategias, con el propósito de alcanzar un desempeño óptimo en un entorno económico cada vez más competitivo y en constante cambio. La teoría empresarial ofrece un marco conceptual que ayuda a las empresas a organizarse de manera más eficiente, mejorar sus operaciones internas y ajustar sus estrategias en respuesta a las condiciones fluctuantes del mercado. Este marco incluye el análisis detallado de la estructura organizacional, la dinámica de los equipos de trabajo, la gestión de recursos y la formulación de estrategias tanto a corto como a largo plazo. Además, la teoría proporciona herramientas y técnicas para la toma de decisiones basadas en datos, la evaluación continua del rendimiento empresarial y la identificación de nuevas oportunidades de crecimiento. Se enfoca en cómo las empresas pueden enfrentar desafíos externos, como la competencia y las fluctuaciones del mercado, y cómo pueden fomentar la innovación para mantenerse competitivas y relevantes en un entorno en rápida evolución (Moreno, 2023).

Teoría neoclásica

La teoría neoclásica de la administración es una corriente de pensamiento que busca modernizar y actualizar los principios de la teoría clásica de la administración. Este enfoque se centra en optimizar los procesos al reducir la cantidad de mano de obra y fomentar la automatización, con el objetivo de aumentar la eficiencia organizacional. El principio fundamental de la teoría neoclásica es la gestión y dirección de equipos para realizar el trabajo de manera más eficiente, utilizando la menor cantidad de recursos posible. Esta teoría se basa en la aplicación de técnicas y métodos contemporáneos que impulsan la eficiencia operativa, disminuyendo costos y maximizando el rendimiento mediante el uso de tecnología y la innovación en los procesos (Frederick, 2024).

Teoría de costos de transacción

La Teoría de los Costos de Transacción (TCT) es un concepto clave en la economía moderna que analiza los costos vinculados a la realización de transacciones comerciales.

Estos costos abarcan los gastos relacionados con la negociación, la redacción y el cumplimiento de contratos, así como la gestión y resolución de acuerdos y conflictos entre las partes involucradas. La teoría sostiene que estos costos pueden afectar significativamente el desempeño de las empresas y la eficiencia económica en general. Según la TCT, las empresas toman decisiones estratégicas con el objetivo de minimizar estos costos, lo que influye en su estructura organizacional, en las relaciones con proveedores y clientes, y en la decisión de internalizar o externalizar actividades (Viña, 2022).

2.2.3.1. Definición de la empresa

Una empresa es una organización compuesta por personas que colaboran para producir bienes o servicios destinados a satisfacer las necesidades de los consumidores. Su objetivo primordial es obtener beneficios económicos a través de la venta de estos productos o servicios en el mercado. En términos simples, una empresa es una entidad que se encarga de crear, distribuir o vender bienes y servicios que la gente demanda. Su función va más allá de la simple producción, ya que contribuye a generar riqueza, crear empleos y mejorar la calidad de vida de las personas. Al adquirir un producto o servicio, no solo apoyas a la empresa, sino que también contribuyes al crecimiento económico general (Sánchez, 2024).

Una empresa es una organización económico-social compuesta por recursos humanos, materiales y técnicos, cuyo objetivo es obtener beneficios mediante su participación en el mercado de bienes y servicios. Para alcanzar este propósito, la empresa utiliza diferentes factores productivos, como el trabajo, la tierra y el capital. Las empresas pueden clasificarse según la actividad económica que desarrollan; entre ellas tenemos al sector primario, secundario y terciario (Pérez & Gardey, 2023).

2.2.3.2. Clasificación de la empresa

POR TAMAÑO

SOSCIA (2024), redacta que, en el Perú, las empresas se dividen según varios criterios, como el tamaño, la actividad económica, la forma jurídica y el ámbito de operación. Esta clasificación es clave para comprender el entorno empresarial y tomar decisiones estratégicas en los negocios. Al conocer cómo se clasifican las empresas, tanto empresarios como autoridades pueden adoptar enfoques más efectivos para el desarrollo, regulación y apoyo del sector empresarial en el país. Entre ellas tenemos:

Microempresas: Cuentan con hasta 10 trabajadores y sus ventas anuales no deben superar las 150 UIT. En 2024, con el valor de 1 UIT en S/ 5,150 soles, esto corresponde a ventas anuales de hasta S/ 772,500 soles.

Pequeñas empresas: Tienen entre 11 y 100 empleados. Sus ventas anuales deben estar comprendidas entre 150 y 1,700 UIT. Con el valor actual de 1 UIT en S/ 5,150 soles, esto corresponde a ventas anuales de entre S/ 772,500 y S/ 8,755,000 soles.

Medianas empresas: Emplean de 101 a 200 trabajadores, y sus ventas anuales oscilan entre 1,700 y 2,300 UIT. En términos monetarios, esto equivale a ventas anuales de entre S/ 8,755,000 y S/ 11,845,000 soles.

Grandes empresas: Tienen más de 200 empleados y sus ventas anuales superan las 2,300 UIT. Esto se traduce en ventas anuales superiores a S/ 11,845,000 soles en 2024.

POR FORMA JURÍDICA

Según GOB (2024), nos dice que es crucial comprender que la razón social de una empresa no necesariamente corresponde a su nombre comercial. La razón social es el nombre legal formal de la empresa, que generalmente incluye siglas que indican el tipo de entidad. A continuación, se presentan los principales tipos de empresas y sus características:

Sociedad por Acciones Cerrada Simplificada (S.A.C.S.): Esta forma jurídica está diseñada para simplificar los procesos administrativos y reducir los gastos operativos, siendo particularmente adecuada para pequeñas y medianas empresas. Las S.A.C.S. pueden estar compuestas por entre 2 y 20 socios, ya sean personas naturales o jurídicas. La estructura incluye una gerencia, y el estatuto o pacto social puede contemplar un directorio. El capital está basado en las contribuciones de los socios, que pueden ser en dinero o en bienes muebles no registrables. Ejemplos de S.A.C.S. en Perú son Constructora MZ S.A.C.S., Servicios de Consultoría C&G S.A.C.S., e Innovaciones Tecnológicas SAC S.A.C.S.

Sociedad Anónima (S.A.): La Sociedad Anónima es ideal para empresas con un número ilimitado de accionistas y es común en grandes corporaciones. Se organiza con una junta general de accionistas, una gerencia y un directorio. El capital se determina por las aportaciones de los socios, y las acciones deben ser registradas en el Registro de Matrícula de Acciones. Ejemplos de sociedades anónimas en Perú incluyen Ferreyros S.A., Gloria S.A., y Grupo Romero S.A.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.): La Sociedad Anónima Cerrada está pensada para empresas con un número limitado de accionistas, entre 2 y 20. Esta estructura es ideal para empresas familiares o de tamaño reducido. Se organiza con una junta general de accionistas, una gerencia, y opcionalmente, un directorio. El capital se basa en las aportaciones de los socios, que deben registrarse en el Registro de Matrícula de Acciones. Ejemplos de S.A.C. son Agroindustria del Norte S.A.C., Servicios Financieros Perú S.A.C., y Ediciones Culturales S.A.C.

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.): Las S.R.L. son típicas en empresas familiares o pequeñas y medianas empresas. Pueden tener entre 2 y 20 socios y generalmente tienen una estructura organizativa simple. El capital está basado en las aportaciones de los socios y debe ser registrado en Registros Públicos. Las S.R.L. proporcionan una protección limitada sobre los bienes personales de los socios. Ejemplos de S.R.L. en Perú incluyen Soluciones Logísticas S.R.L., Inmobiliaria Progresiva S.R.L., y Farmacia Salud Natural S.R.L.

Empresario Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.): Esta figura jurídica está orientada a un solo individuo que actúa tanto como gerente como socio. La E.I.R.L. ofrece la ventaja de limitar la responsabilidad personal del emprendedor sobre los activos de la empresa, con el capital definido por la aportación del único propietario. Es ideal para emprendedores que desean proteger sus activos personales. Ejemplos de E.I.R.L. son Consultoría Técnica E.I.R.L., Diseño y Construcción E.I.R.L., y Importadora Omega E.I.R.L.

Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.): La Sociedad Anónima Abierta está dirigida a grandes empresas que buscan captar capital a través del mercado bursátil. Deben contar con al menos 750 accionistas y cumplir con rigurosos requisitos regulatorios y de transparencia. El capital debe estar distribuido entre 175 o más accionistas, y se debe haber realizado una oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones. Ejemplos de S.A.A. en Perú incluyen Banco de Crédito del Perú S.A.A., Cementos Lima S.A.A., y Alicorp S.A.A.

2.2.4. Teoría de la micro y pequeña empresa

De acuerdo con el Artículo 2° de la Ley 28015, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica formada por una persona natural o jurídica, que puede adoptar cualquier estructura organizativa o de gestión empresarial que la ley permita. Su principal finalidad es realizar actividades de extracción, transformación, comercialización

de bienes o prestación de servicios. En otras palabras, una MYPE es una entidad económica creada por un individuo o una entidad legal, destinada a operar en áreas como la producción y venta de bienes o la prestación de servicios, respetando las normativas legales vigentes. La Ley MYPE está diseñada para apoyar la formalización de estas empresas, permitiéndoles acceder a oportunidades para atender a clientes más grandes y exigentes. Al cumplir con los requisitos de formalidad, las Micro y Pequeñas Empresas pueden mejorar su posición en el mercado, obtener beneficios adicionales y aumentar su capacidad para competir eficazmente en un entorno empresarial más amplio (1Library, 2021).

2.2.4.1. Definición de la micro y pequeña empresa

Una micro y pequeña empresa (MYPE) es una entidad económica formada por una persona natural o jurídica, que puede adoptar diversas formas de organización o gestión empresarial permitidas por la legislación vigente. Su objetivo es llevar a cabo actividades relacionadas con la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o la prestación de servicios. En esencia, una MYPE es una entidad económica creada por un individuo o una entidad legal, dedicada a una variedad de actividades productivas y comerciales, cumpliendo con las normativas legales establecidas. Esta definición abarca una amplia gama de estructuras organizativas y de gestión, todas enfocadas en generar valor mediante la producción y comercialización de bienes o servicios (Perucontable, 2024).

El término MYPE, que significa micro y pequeña empresa, hace referencia a una unidad económica formada por personas naturales o jurídicas, cuyo objetivo es realizar actividades de comercialización, extracción, transformación, producción o prestación de servicios. La clasificación de una empresa como micro o pequeña no solo depende del número de empleados, sino también de sus ventas anuales. En términos de tamaño, una microempresa tiene entre 1 y 10 trabajadores, mientras que una pequeña empresa emplea entre 1 y 100 personas. Sin embargo, el factor decisivo para determinar si una empresa es clasificada como micro o pequeña es su nivel de ventas anuales (Prestamype, 2024).

2.2.5. Teoría de los sectores productivos

La teoría se enfoca en cómo las empresas determinan qué cantidad y qué tipo de factores productivos utilizar, basándose en el nivel de producción que desean alcanzar. Es crucial considerar tanto los precios de estos factores como la cantidad de producción que se

pretende obtener. Las empresas buscan optimizar sus operaciones al reducir costos y aumentar la producción, siempre dentro de las limitaciones tecnológicas disponibles.

En este marco, las empresas adquieren los factores de producción, los integran y los convierten en bienes y servicios que posteriormente venden en el mercado. Su principal objetivo es generar beneficios económicos, por lo que intentan encontrar la combinación más eficiente y económica de recursos para llevar a cabo su proceso productivo. Además, la elección de la combinación de factores productivos también está influenciada por la estructura del mercado en el que opera la empresa, así como por las restricciones tecnológicas y regulatorias. Las empresas deben revisar y ajustar continuamente sus estrategias productivas para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y mantenerse competitivas. Esta revisión incluye la evaluación de la elasticidad de sustitución entre factores, es decir, la capacidad de una empresa para reemplazar un factor productivo por otro sin afectar significativamente su producción (Quiroa, 2024).

2.2.5.1. Definiciones del sector económico productivo

Los sectores de producción son categorías que organizan las actividades económicas de acuerdo con el tipo de proceso productivo utilizado. Estos sectores, a menudo llamados industrias o mercados con características operativas similares, agrupan actividades con procesos, productos o servicios relacionados. Dividir la economía de un país en diversos sectores productivos facilita el análisis de la distribución de la población activa en las distintas actividades económicas. Esta clasificación está influenciada por los recursos naturales, humanos y tecnológicos disponibles en el país, así como por las políticas económicas y comerciales que se aplican (Lifeder, 2022).

2.2.5.2. Clasificación de los sectores productivos

Sánchez (2024) menciona que hay cinco sectores productivos, entre ellas tenemos:

Sector primario: Este sector incluye a las empresas que se dedican a la extracción y recolección de recursos naturales directamente del entorno. Entre los ejemplos se encuentran las empresas ganaderas, agrícolas, pesqueras, mineras (que a veces también se consideran parte del sector secundario) y forestales. Estas empresas producen las materias primas necesarias para otros sectores. El sector primario se divide en subsectores como la ganadería, la agricultura, la pesca, la minería y la silvicultura, cada uno enfocado en la explotación específica de distintos recursos naturales.

Sector secundario: Este sector se encarga de transformar las materias primas en productos manufacturados. Las empresas en este sector convierten los recursos del sector primario en

bienes que pueden ser utilizados o vendidos. Ejemplos representativos son la industria textil, la fabricación de muebles, la metalurgia y la construcción. El sector secundario incluye subsectores como la industria, la energía, la construcción y la metalurgia, todos centrados en la producción de bienes a partir de recursos naturales y otros insumos.

Sector terciario o de servicios: Este sector se concentra en la prestación de servicios, que son intangibles y a menudo personalizados. Abarca una amplia variedad de actividades, incluyendo telecomunicaciones, servicios financieros, turismo, transporte, educación, salud, arte y administración pública. A diferencia de los sectores primario y secundario, el sector terciario no produce bienes tangibles, sino que ofrece servicios que satisfacen las necesidades de la población y mejoran su calidad de vida.

Sector cuaternario: Este sector se dedica a actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo (I+D), donde el conocimiento es el principal recurso. Incluye empresas de desarrollo de software y tecnología, que crean herramientas utilizadas por otras industrias para mejorar su eficiencia y competitividad. Es clave para la innovación y el progreso tecnológico, contribuyendo al crecimiento económico a través de la mejora de la productividad y la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Sector quinario: Este sector se enfoca en servicios sociales como la salud, la educación, la cultura, el cuidado de personas mayores y los servicios domésticos. Aunque tradicionalmente estos servicios se incluían en el sector terciario, su creciente importancia en las economías modernas ha llevado a su consideración en un sector separado. El sector quinario es fundamental para el bienestar social y el desarrollo humano, ya que abarca servicios esenciales para la calidad de vida de la población.

2.2.6. Teoría de los sectores comerciales

Las teorías comerciales han evolucionado con el tiempo para abordar distintos aspectos del comercio internacional. Una de las más antiguas es la teoría de la ventaja comparativa, formulada por David Ricardo, que propone que los países deberían especializarse en la producción de bienes en los que tienen un menor costo de oportunidad y comerciar con otras naciones para obtener los productos que no producen de manera eficiente. Otra teoría relevante es la teoría de Heckscher-Ohlin, que sostiene que el comercio internacional se basa en las diferencias en la dotación de factores productivos entre países, como el capital y el trabajo. Según esta teoría, los países tienden a exportar productos que requieren intensivamente los factores de producción que tienen en

abundancia y a importar aquellos que requieren factores que son escasos para ellos (Lifeder, 2021).

2.2.6.1. Definiciones del sector comercio

La introducción del dinero ha transformado profundamente las transacciones comerciales, sustituyendo el antiguo sistema de trueque, en el que se intercambiaban bienes o servicios directamente. Con el dinero, las transacciones se simplifican considerablemente: una de las partes puede efectuar un pago en efectivo o mediante otros métodos, lo que hace que el proceso comercial sea más ágil y eficiente. El comercio surge de la división del trabajo y la especialización. En una economía, personas y empresas se enfocan en la producción de un número limitado de bienes o servicios, permitiéndoles desarrollar habilidades específicas y aumentar su eficiencia. Esta especialización genera la necesidad de intercambiar productos que no se producen internamente, fomentando así el comercio. La especialización se da tanto a nivel individual como entre regiones y países, donde cada área se dedica a producir bienes en los que tiene una ventaja comparativa. El comercio no solo facilita el acceso a bienes que no se pueden producir de manera eficiente en una región, sino que también impulsa la innovación, la difusión de tecnologías y el crecimiento económico. Al interactuar con otros mercados, las regiones tienen acceso a nuevas ideas, productos y servicios, lo que fomenta la competencia y mejora la calidad de vida. La globalización y los avances en transporte y comunicación han ampliado aún más estas oportunidades, estableciendo una red comercial global que conecta economías de todo el mundo (Sevilla, 2024).

2.2.6.2. Clasificación del comercio

Según Navicelli (2024), menciona que, el comercio se puede clasificar de varias maneras, y una de las más comunes es según su alcance geográfico. A continuación, se detallan las principales categorías:

Comercio interno: Este tipo de comercio involucra transacciones comerciales que se llevan a cabo dentro de las fronteras de un solo país. Por ejemplo, la compra de productos en un supermercado local donde tanto el vendedor como el comprador están en la misma nación. El comercio interno es esencial para la economía nacional, ya que facilita el movimiento de bienes y servicios entre diferentes sectores, impulsando el consumo y la producción a nivel local.

Comercio exterior: Abarca las operaciones comerciales entre distintos países. Por ejemplo, la exportación de automóviles fabricados en Alemania a Estados Unidos es una

transacción de comercio exterior. Este tipo de comercio es crucial para el crecimiento económico de los países, ya que permite acceder a mercados internacionales, diversificar la oferta de productos y servicios, y obtener ingresos mediante exportaciones.

Comercio nacional: Se refiere al intercambio de bienes y servicios entre diferentes regiones dentro de un mismo país. Por ejemplo, la compra de café producido en una región del país por habitantes de otra región. El comercio nacional permite a las distintas áreas especializarse en la producción de ciertos bienes, promoviendo la eficiencia económica y el desarrollo regional.

Comercio internacional: Implica las transacciones comerciales entre empresas o individuos de diferentes países. Un ejemplo es la importación de teléfonos móviles fabricados en China por una empresa estadounidense. El comercio internacional es fundamental para la globalización, ya que facilita el flujo de bienes, servicios, capital y tecnología a nivel mundial, contribuyendo al desarrollo económico y fortaleciendo las relaciones comerciales entre naciones.

2.2.7. Breve descripción de la empresa del caso de estudio

La empresa “Roesplast S.A.C.” tiene como ubicación fiscal en Lima, con sucursal en la Ciudad de Chimbote, en la provincia del Santa, departamento de Ancash, la empresa inicio sus actividades 11/11/2021, su actividad económica principal está orientada a la venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipo de iluminación y otros enseres en com. especializados. Su N° de RUC 20608695991, de la cual está autorizada por la SUNAT para emitir comprobantes electrónicos como Factura (desde 24/01/2022), Boleta (desde 24/01/2022). Tiene como representante legal a la gerente general: Robles Esquerre, Esther Karina con N° DNI 40300664.

2.3. Hipótesis

No aplica, ya que se trata de una investigación descriptiva, basada en fuentes bibliográficas, documentales, y en el estudio de un caso; considerando que; una hipótesis de investigación define las posibles propiedades y comportamientos de las variables involucradas, así como las posibles interacciones entre ellas. Estas hipótesis sirven como punto de partida para la investigación, orientando el diseño de experimentos y la recolección de datos. En la práctica científica, es fundamental comenzar con una o varias hipótesis que se someten a prueba a través de métodos empíricos y análisis riguroso (Cajal, 2022), por lo tanto, no aplica.

III. Metodología

3.1. Tipo nivel y diseño de investigación

En el **tipo** de investigación fue cualitativo “La investigación cualitativa es un conjunto de métodos de investigación basados en la observación que se utiliza para comprender en profundidad un fenómeno sin utilizar datos numéricos para ello” (Rodríguez, 2020). El **nivel** de investigación fue descriptivo “La investigación descriptiva se define como un método de investigación que observa y describe las características de un determinado grupo, situación o fenómeno, el objetivo no es establecer relaciones causa-efecto, sino ofrecer una descripción detallada de la situación” (Stewart, 2024). El **diseño** de investigación fue: No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso “La investigación **no experimental** es aquella que se realiza a través de la observación, sin intervenir o manipular el objeto estudiado, o tratar de controlar las variables de una situación observada” (Montano, 2021). “La investigación **bibliográfica** o **documental** consiste en la revisión de material bibliográfico existente con respecto al tema a estudiar. Se trata de uno de los principales pasos para cualquier investigación e incluye la selección de fuentes de información” (Lifeder, 2020).

3.2. Población y muestra

La población fue conformada por todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú mientras que la muestra fue representada por la microempresa del sector comercio Roesplast S.A.C. la misma que fue escogida de forma intencionada. En una investigación, la **población** se refiere al conjunto completo de individuos o elementos que poseen características similares y que son objeto de estudio. Por otro lado, la **muestra** es una parte reducida de esa población, seleccionada mediante métodos específicos con el objetivo de representar de manera adecuada al grupo total. La utilización de una muestra es especialmente útil cuando la población es demasiado extensa para ser estudiada en su totalidad, permitiendo así que el investigador obtenga conclusiones relevantes sin necesidad de examinar a cada miembro de la población (Rivas, 2022).

3.3. Variables. Definición y operacionalización

VARIABLE	DEFINICION OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	CATEGORIAS O VALORIZACION
FINANCIAMIENTO	El financiamiento, también llamado financiación, es el proceso que permite viabilizar y mantener operativo un proyecto, negocio o emprendimiento específico mediante la asignación de recursos financieros, ya sea en forma de dinero o crédito. De manera más simple, financiar significa aportar capital a una iniciativa	Fuentes de Financiamiento Sistemas del financiamiento Tipos de financiamiento Costos del	1 ¿Utilizó sus propios recursos para financiar su actividad económica productiva? ¿En qué porcentaje? 2 ¿Utilizó recursos externos para financiar su actividad económica? ¿En qué porcentaje? 3. ¿El financiamiento externo provino del sistema bancario? ¿De qué banco lo obtuvo? 4 ¿El financiamiento externo provino de una institución financiera no bancaria formal? ¿Cuál fue la institución financiera? 5 ¿El financiamiento externo provino de fuentes informales? ¿Quién fue la persona o entidad que proporcionó el financiamiento? 6 ¿Optó por financiamiento tipo Leasing? 7 ¿Utilizó como financiamiento el Factoring? 8 ¿Dependió de financiamiento proporcionado por proveedores? 9 ¿Empleó algún otro tipo de financiamiento? 10 ¿Cuál fue la TECEM que pagó? ¿Considera que fue elevada? 11 ¿Cuál fue la TECEA que pagó? ¿Considera que fue es elevada? 12. ¿Considera que el financiamiento que recibió fue costoso? 13 ¿El financiamiento que le fue otorgado	Ordinal	Encuesta

	determinada. Este proceso es esencial para el éxito de cualquier proyecto o empresa, ya que abarca los recursos necesarios para su arranque. (Editorial Etecé. 2020).	financiamiento Plazos de financiamiento Facilidades de financiamiento Usos del financiamiento	correspondió a la cantidad que solicitó? 14 ¿El financiamiento que recibió fue a corto plazo? 15 ¿El financiamiento que recibió fue a largo plazo? 16. ¿El financiamiento se otorgó en el plazo que necesitaba? 17 ¿Fue el sistema bancario que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos? 18 ¿Fue el sistema no bancario que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos? 19 ¿Fue el sistema informal que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos? 20. ¿Cuál ha sido el principal desafío o problema que el financiamiento recibido le ha causado? Especificar. 21 ¿Destinó el financiamiento recibido para capital de trabajo? 22 ¿Utilizó el financiamiento para adquirir activos corrientes? 23 ¿Invirtió el financiamiento en activos fijos? 24 ¿Utilizó los fondos para mejorar las instalaciones de su negocio? 25. ¿Destinó una parte del financiamiento recibido para la capacitación de su personal? 26. ¿El financiamiento obtenido contribuyó a mejorar la rentabilidad de su empresa?		
RENTABILIDAD	La rentabilidad de una empresa es su capacidad para generar	Tipos de rentabilidad	27 ¿La empresa ha obtenido beneficios a partir de sus activos? 28 ¿La empresa ha generado ganancias a través de su patrimonio?	Ordinal	Encuesta

	ganancias. Este indicador se calcula en porcentajes, tomando como base los ingresos derivados de las ventas, que deben superar los costos operativos. Cuanto mayor sea la ganancia en relación con la inversión inicial, mayor será el nivel de rentabilidad (Escobar, 2024).	Importancia Maneras de aumentar la rentabilidad	29 ¿La empresa ha logrado utilidades mediante las ventas realizadas? 30 ¿Opina que la rentabilidad es crucial para su empresa? 31 ¿Identifica cuál es la principal fuente de ingresos que más beneficia a su empresa? 32 ¿Tiene conocimientos de los estados financieros de su empresa? 33 ¿Mantiene un control adecuado sobre los gastos? 34 ¿Cree que su empresa cuenta con una estrategia efectiva para mejorar la atención al cliente? 35 ¿Utiliza diferentes métodos de cobro para sus clientes?		
--	--	---	--	--	--

3.4. Técnicas e instrumentos:

3.4.1. Técnica

Para conseguir la información de los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, para conseguir la información de los resultados del objetivo específico 2, se utilizó la técnica de la encuesta, para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se utilizó la técnica del análisis comparativo. La investigación basada en encuestas consiste en llevar a cabo estudios mediante la distribución de cuestionarios a los participantes. Los datos recogidos se someten a un análisis estadístico para obtener conclusiones relevantes. Cuando las encuestas son fiables, proporcionan a las empresas una valiosa cantidad de información. Medios de comunicación, empresas y entidades gubernamentales recurren a esta metodología para obtener datos exactos. (Redacción RD, 2022).

3.4.2. Instrumentos

Para conseguir la información de los resultados del objetivo específico 1, se utilizó como instrumento fichas bibliográficas; para conseguir la información de los resultados del objetivo específico 2 se utilizó como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas; para conseguir información de los resultados del objetivo específico 3, se utilizó como instrumento los cuadros 01 y 02 de la presente investigación. Un cuestionario es un método para recolectar datos cuantificables, que se presenta como una secuencia ordenada de preguntas. Sirve como herramienta de investigación y suele incluir tanto preguntas cerradas como abiertas. Se utiliza para fines investigativos que pueden ser de naturaleza cualitativa o cuantitativa (Salas, 2020).

3.5. Método de análisis de datos

Para lograr obtener resultados del objetivo específico N°1, se llevó a cabo una exhaustiva revisión bibliográfica y documental que engloba los antecedentes a nivel nacional, regional y local. Esta metodología favoreció consolidar un marco teórico, sólido y contextualizado, esencial para el desarrollo del trabajo. Y para obtener resultados del objetivo específico N°2 se realizó una encuesta estructurada dirigida a la gerente general de la empresa Roesplast S.A.C., que fue utilizada a través de un cuestionario de preguntas cerradas fundamentada en las bases teóricas y antecedentes relevantes. Este enfoque garantizó la obtención de información precisa directamente relacionada con el objetivo de la investigación. Para lograr el objetivo específico N°3, se realizó un análisis comparativo que evaluó el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio del Perú: Caso Roesplast S.A.C. Este análisis facilitó a identificar patrones y diferente clave que contribuyeron a un entendimiento más profundo del tema. (Montano, 2024).

3.6.Principios éticos

Según Uladech (2024) todas las actividades de investigación, deben respetar el Reglamento de Integridad Científica en la investigación, versión 001; Art. 5° - Principios éticos; aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N°0676-2024-CU-ULADECH católica, del 28 de junio de 2024, que pormenorizan a continuación:

a. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes: Se aseguró una protección completa a la dignidad humana y a la privacidad, poniendo un énfasis particular en el respeto y la preservación de la diversidad cultural.

b. Cuidado del medio ambiente: Se fomentó el respeto por el entorno natural, protegiendo las especies que lo habitan y conservando la biodiversidad, son acciones fundamentales para garantizar la salud del planeta. Esto implica adoptar prácticas sostenibles que minimicen el impacto ambiental, promover la conservación de hábitats naturales y apoyar iniciativas que salvaguarden tanto las especies en peligro como los ecosistemas en los que viven.

c. Libre participación por propia voluntad: Es esencial que los participantes tengan una comprensión completa de los objetivos y propósitos de la investigación en la que están participando, para que puedan expresar de forma clara y precisa su consentimiento libre e informado. Se obtuvo el consentimiento explícito de los participantes y garantizarles que cualquier duda o pregunta relacionada con el estudio será respondida de manera adecuada.

d. Beneficencia, no maleficencia: En esta investigación, se priorizó el bienestar y cuidado de las personas encuestadas, asegurando que no experimentaran ningún tipo de daño o incomodidad. Adicionalmente, se les brindó información sobre temas desconocidos para ellos, ampliando así su conocimiento con nuevos datos.

e. Integridad y honestidad: Se mantuvo en todo momento la transparencia, imparcialidad y, sobre todo, la objetividad en la investigación, demostrando responsabilidad tanto en el desarrollo del proceso como en la difusión de los resultados del estudio.

f. Justicia: A través de un juicio razonado y equilibrado, se implementó precauciones para reducir los sesgos y asegurar un trato justo a todos los participantes. Además, se tomaron las medidas necesarias para evitar sesgos en la investigación, y se reconocerán las limitaciones que surgieron durante el proceso.

IV. Resultados

4.1. Respecto al objetivo específico 1

Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, 2024.

Cuadro 01

Resultados de los Antecedentes

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Gutiérrez (2024)	Indica que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: "International Group Gutiérrez S.A.C.", nos menciona que el financiamiento tuvo incidencia en la rentabilidad de la empresa, por motivos de una falta un manual de organización, capacitación financiera, conocimientos bancarios y asignación de bajos recursos y entre otras, la rentabilidad de la empresa no fue positiva en los últimos años debido a la falta de estrategia para obtener una mejor rentabilidad.
Huaraca (2020)	Manifiesta que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: "Boticas Viafarma S.A.C.", obtuvo financiamiento externo del sistema no bancario (cooperativa), con una tasa de interés elevado, el financiamiento es destinado a la compra de activo y capital de trabajo. Por lo tanto, el financiamiento influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa debido a que le ayudó a cumplir con sus obligaciones financieras.
Garrido & Saavedra (2022)	Describe que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: "Jiménez & Rueda S.A." menciona que, obtuvo financiamiento externo del sistema bancario, los prestamos financieros inciden en la rentabilidad económica de la empresa en un 12.3%, rentabilidad financiera 12% y rentabilidad en ventas en 27.9%, dando como conclusión el financiamiento no influyó de gran manera en ninguna de los tipos de rentabilidades.
Sulca (2022)	Determina que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: "Inversiones Frepac S.A.C." afirma que, obtuvo financiamiento externo del sistema bancario, menciona que el financiamiento es importante en las empresas ya que incrementa el crecimiento empresarial tanto como la calidad y servicio a la sociedad, por otro lado, influye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa ya que se incrementaron las adquisiciones de productos de calidad y atención al público.
Huicho (2022)	Indica que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: "L.G. & AAROM E.I.R.L.", menciona que, obtuvo financiamiento del sistema bancario, la cual tiene un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa en la cual se utilizó para compra de bienes, activos fijos y mejoramiento de las instalaciones, la cual aumenta la competitividad del mercado y calidad del producto.

Castro (2022)	Afirma que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “The Mobile Store Perú E.I.R.L.”, menciona que, obtuvieron financiamiento externo del sistema bancario invertido en capital de trabajo, la cual se desconoce la incidencia que tuvo el financiamiento en la rentabilidad por motivos que no tomaron en cuenta la elaboración de sus planes de financiamiento para los riesgos que se posiblemente se presente en las actividades de la empresa, debido a ello no permite que la empresa cumpla con sus objetivos establecidos caso que podría afectar con el rendimiento económico a futuro de la empresa.
Morales (2024)	Describe, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “Grupo Cisneros E&C S.A.C” indica que obtuvo financiamiento externo del sistema bancario, a un periodo de largo plazo, invertido en capital de trabajo, fue destinado a la compra de mercaderías de construcción y ferretería a la vez cumpliendo con la paga puntual a sus proveedores por lo tanto el financiamiento les pareció beneficioso ya que la empresa está en constante crecimiento y expandiéndose con nuevos proyectos obtenido así rentabilidad positiva en la empresa en donde la rentabilidad económica aumentaron, superando sus costos y gastos, la rentabilidad financiera ayudó a la solvencia de sus deudas permitiendo que el activo genere mejores beneficios así mismo cuentan con una buena calidad de servicio de atención al cliente para aumentar la rentabilidad del negocio.
Escalante (2024)	Indica que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “Agrícola Don Eugenio E.I.R.L.” menciona que obtuvo financiamiento externo de la entidad bancaria formal en un periodo de corto plazo donde la tasa de interés fueron bajas y cómodas, fue destinado para la compra de mercaderías, por lo tanto el financiamiento incide de manera positiva en la rentabilidad de la empresa ya que gracias a ello se incrementaron los ingresos económicos y a la vez innovando con los productos agrícolas afirmando también que tiene la capacidad necesaria de activos que ayuda a generar beneficios.
Alburqueque (2022)	Afirma que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “Global Solder S.A.C.”, indica que obtuvo financiamiento interno, la cual fue destinada para capital de trabajo donde se aprovecharon los recursos permitiendo aumentar su rentabilidad de sus activos en un 24%, patrimonio en un 28% reduciendo su índice de endeudamiento de un 20% a 10%.

Huaman (2024)	Determina que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “L&J Inversiones E.I.R.L.” menciona que adquirieron financiamiento externo del sistema bancario en un importe superior a S/50 000.00, en un interés del 11% anual a un periodo de largo plazo (6 años), destinándose para capital de trabajo y mejoramiento de la empresa, por lo tanto, el financiamiento incidió en la rentabilidad de la empresa debido a que esta misma genera rentabilidad económica, la cual incluye todos sus activos esto le permitió permanecer en el mercado competitivo por mucho tiempo a pesar de las fluctuaciones, por lo tanto la rentabilidad es importante porque ayuda a crecer a la empresa generando beneficios en el negocio.
Vega (2024)	Indica que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “Inversiones Refama S.A.C.”, menciona se obtuvo financiamiento externo debido a las facilidades de los bancos que estas operan y a su baja tasa de interés, el periodo fue solicitado a largo plazo con el objetivo de tener buenas ganancias a futuro, se destinó al capital de trabajo y a la compra de mercaderías para que se pueda incrementar sus stocks y satisfacer las necesidades de los clientes por lo tanto, el financiamiento incide de manera positiva en la rentabilidad de la empresa obtenido mejores ventas, una sólida base de capital como la obtención de recursos dinerarios donde hace frente al endeudamiento ayudándole también a generar beneficios, incrementando la productividad del negocio generando mayores ingresos, contribuyendo a la rentabilidad.
Gonzales (2020)	Describe que, la empresa del caso de estudio cuya razón social es: “Inversiones Mathy”, indica que se obtuvo financiamiento y gracias a ello se pudo mejorar de manera positiva la rentabilidad financiera y económica de la empresa de manera específica se describe que al obtener el financiamiento en 2019 la rentabilidad de los activos alcanzó a un 16.84%, rentabilidad patrimonial a un 34.10% disminuyendo su endeudamiento a un 50.60% comparación del 2018 donde la rentabilidad de los activos fue 9.558%, rentabilidad patrimonial 21.99% y su endeudamiento en un 56.44%.

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

4.2. Respecto al objetivo específico 2

Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024

Cuadro 02

Resultados del Cuestionario

VARIABLE - FINANCIAMIENTO			
Dimensiones	Preguntas	Si	No
Fuentes de financiamiento	1. ¿Utilizó sus propios recursos para financiar su actividad económica productiva? ¿En qué porcentaje?		X
	2. ¿Utilizó recursos externos para financiar su actividad económica? ¿En qué porcentaje?	X	
Sistemas de Financiamiento	3. ¿El financiamiento externo provino del sistema bancario? ¿De qué banco lo obtuvo?	X	
	4. ¿El financiamiento externo provino de una institución financiera no bancaria formal? ¿Cuál fue la institución financiera?		X
	5. ¿El financiamiento externo provino de fuentes informales? ¿Quién fue la persona o entidad que proporcionó el financiamiento?		X
Tipos de Financiamiento	6. ¿Optó por financiamiento tipo Leasing?		X
	7. ¿Utilizó como financiamiento el Factoring?		X
	8. ¿Dependió de financiamiento proporcionado por proveedores?		X
	9. ¿Empleó algún otro tipo de financiamiento?		X
Costos del financiamiento	10. ¿Cuál fue la TECEM que pagó? ¿Considera que fue elevada?		X
	11. ¿Cuál fue la TECEA que pagó? ¿Considera que fue elevada?		X
	12. ¿Considera que el financiamiento que recibió fue costoso?		X
	13. ¿El financiamiento que le fue otorgado correspondió a la cantidad que solicitó?	X	
Plazos del financiamiento	14. ¿El financiamiento que recibió fue a corto plazo?		X
	15. ¿El financiamiento que recibió fue a largo plazo?	X	
	16. ¿El financiamiento se otorgó en el plazo que necesitaba?	X	
Facilidades del financiamiento	17. ¿Fue el sistema bancario que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos?	X	
	18. ¿Fue el sistema no bancario que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos?		X
	19. ¿Fue el sistema informal que le ofreció las mejores		X

	condiciones para la obtención de créditos?		
	20. ¿Cuál ha sido el principal desafío o problema que el financiamiento recibido le ha causado? Especificar.		X
Usos del financiamiento	21. ¿Destinó el financiamiento recibido para capital de trabajo?	X	
	22. ¿Utilizó el financiamiento para adquirir activos corrientes?		X
	23. ¿Invirtió el financiamiento en activos fijos?		X
	24. ¿Utilizó los fondos para mejorar las instalaciones de su negocio?	X	
	25. ¿Destinó una parte del financiamiento recibido para la capacitación de su personal?		X
	26. ¿El financiamiento obtenido contribuyó a mejorar la rentabilidad de su empresa?	X	
VARIABLE 2 - RENTABILIDAD			
Dimensiones	Preguntas	Si	No
Ratios de rentabilidad	27. ¿La empresa ha obtenido beneficios a partir de sus activos?		X
	28. ¿La empresa ha generado ganancias a través de su patrimonio?	X	
	29. ¿La empresa ha logrado utilidades mediante las ventas realizadas?		X
Importancia	30. ¿Opina que la rentabilidad es crucial para su empresa?	X	
Maneras de aumentar la rentabilidad	31. ¿Identifica cuál es la principal fuente de ingresos que más beneficia a su empresa?	X	
	32. ¿Tiene conocimientos de los estados financieros de su empresa?		X
	33. ¿Mantiene un control adecuado sobre los gastos?		X
	34. ¿Su empresa cuenta con una estrategia efectiva para mejorar la atención al cliente?	X	
	35. ¿Utiliza diferentes métodos de cobro para sus clientes?		X

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado.

4.3. Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024.

Cuadro 3: Resultado del objetivo específico 3

DIMENSIONES	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 01	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 02	ANÁLISIS - EXPLICACIÓN
Fuentes de financiamiento	Huaraca (2021), Garrido & Saavedra (2022), Sulca (2022), Huicho (2022), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) indican que sus empresas en estudio obtuvieron financiamiento externo debido a que se necesitó una fuente extra de capital para la mejora y el crecimiento de ingresos de la empresa.	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que obtuvo financiamiento externo debido a que se necesitó de un préstamo externo para invertirlo en capital de trabajo, donde se pudo obtener más mercaderías para la empresa generando más ventas y productos de mejor calidad siendo beneficiario para la empresa.	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenido de las empresas en investigación, el cual mencionan que necesitaron de un dinero extra para el emprendimiento de sus empresas, por lo tanto, han adquirido financiamiento externo, esto debido que no contaban con la liquidez necesaria, así también fueron utilizadas para la compra de mercaderías, capacitación de los trabajadores, el cual permitirá que sea un beneficio y desarrolle un crecimiento empresarial adecuado, generando a la vez un aumento en las ventas y el activo en la empresa.
Sistema financiero	Huaraca (2021), Garrido & Saavedra (2022), Sulca (2022), Huicho (2022), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) indican en su trabajo de investigación que las empresas obtuvieron financiamiento de las entidades bancarias por motivo de accesibilidad, seguridad a adquirir el préstamo con sencillos pasos, transacciones rápidas, interés cómodo	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que obtuvo financiamiento del sistema financiero bancario, específicamente del Banco Interbank donde la obtención del préstamo fue accesible, con pasos sencillos que seguir a la vez mostrando seguridad al gerente de la empresa por ser una entidad bancaria formal	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación, el cual indican que al adquirir el financiamiento externo recurrieron a solicitarlo al sistema financiera bancario, el cual apreciaron estar seguros de esta adquisición, debido a que es un sistema formal además de no tener complicaciones al adquirir el préstamo, también mencionaron que es más versátil cancelar el interés ya que se puede pagar el préstamo con días antes y en la fecha programa con una tasa de interés aceptable donde la empresa puede aprovechar mejor la utilidad del bajo costo

	donde podrían pagar la deuda antes o a tiempo conforme acordaron al periodo de trato.		de interés y pueda generar menos gastos y aumentar su beneficios.
Costo del financiamiento	Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) , indican en sus empresas en estudio que el costo del financiamiento fueron las adecuadas debido a que el interés que le cobraron las entidades financieras fue bajas y cómodas, generando así beneficio y utilidades, donde los gastos serán menos la cual ayudara a la rentabilidad de la empresa.	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que el costo del financiamiento de la entidad bancaria fueron las adecuadas, a una tasa de interés cómoda la cual beneficia a la empresa a que pueda generar rentabilidad financiera y reduciendo sus gastos económicos en la devolución del préstamo.	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación, el cual menciona que el financiamiento externo adquirido por el sistema financiero respecto a las tasas de interés fue cómodo la cual nos dice que, gracias al bajo porcentaje de interés de las entidades financieras, las empresas pueden generar rentabilidad en sus negocios, reduciendo la devolución de los gastos por el préstamo adquirido, generando beneficios para las empresas y a la vez usar el dinero para una futura inversión.
Plazos del financiamiento	Castro (2022), Morales (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) , indican en sus empresas en estudio el plazo del financiamiento adquirido fue a un periodo de largo, debido a la comodidad del tiempo de pago, ya que pueden cancelar el préstamo de una manera más tranquila evitando así riesgo en su estabilidad financiera donde se estaría evitando las moras y sanciones impuestas por parte de los bancos.	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que el plazo de financiamiento adquirido por la empresa fue a un periodo de largo plazo debido a la comodidad en el momento de pagar la deuda, así se evita posibles moras por atrasamiento de pago de deudas optando por una mejor estabilidad financiera donde se pueden manejar los pagos a tiempo.	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación, el cual menciona que el financiamiento adquirido por terceros, el periodo adquirido a devolución fue en un periodo de largo plazo, debido a que el tiempo en devolver se adecua a sus necesidades, donde a la vez evitaría poner en riesgo la estabilidad financiera de sus empresas, adquirir el préstamo a largo plazo, cancelar a tiempo el prestado prevendría los cargos de mora y sanciones por parte del banco.
Uso del financiamiento	Huaraca (2021), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Alburqueque (2022), Huaman (2024) & Vega (2024) , indican en sus empresas en estudio que, el uso del financiamiento	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que el uso del financiamiento que la empresa realizó lo invirtió en capital de trabajo para la solvencia de	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación, en la cual indican que las empresas obtuvieron el financiamiento externo para el capital de trabajo que será usado en la liquidez que tenga la empresa, donde también se

	es utilizado en capital de trabajo donde se usaron para la solvencia de liquidez, también se invirtieron de varias maneras como compra de mercaderías también se utilizó para la expansión y mejoramiento del local, donde gracias a ello, mejoraron la rentabilidad de sus respectivas empresas.	liquidez, también se mejoraron las instalaciones del negocio, se expandió el local contribuyendo a mejorar la rentabilidad de la empresa.	invertieron en la compra de mercadería, se utilizó también para la expansión y mejoramiento del local, donde gracias a ello tuvo como consecuencia una mejor rentabilidad en las empresas. Es por ello que el financiamiento adquirido es importante ya que se dará uso para una inversión a futuro, ya sea a corto o largo plazo donde se utilizará para el crecimiento de las empresas.
Ratios de rentabilidad	Huaraca (2021), Sulca (2022), Huicho (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Alburqueque (2022), Huaman (2024), Vega (2024) & Gonzales (2020) , indican en sus investigaciones en estudio que el financiamiento adquirido mejoro la rentabilidad de las empresas, donde se incrementaron las utilidades, tuvieron mejor desarrollo y obtuvieron más ganancias financieras; así mismo se evitaron a incurrir a futuros riesgos gracias a una correcta gestión y supervisión de dinero.	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que la rentabilidad de la empresa no era lo que esperaban, debido a que depende de una gran medida de su patrimonio para que sea rentable, pero no está siendo eficiente en el uso de sus activos ni en generar ingresos a través de sus ventas.	Esta comparación de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación no coincide, debido a que los autores de los antecedentes describen, que las empresas en estudio gracias al financiamiento adquirido obtuvieron rentabilidad en las empresas, donde gracias a ello se generaron utilidades a través de sus activos y ventas, así mismo se evitaron futuros riesgos gracias a una buena administración de dinero. Respecto a la empresa en estudio la rentabilidad no era lo que se esperaba debido que dependen de su patrimonio para ser rentable siendo deficiente en el uso de sus activos y ventas, por lo tanto, la rentabilidad en la empresa en estudio es inestable, mientras que las empresas nacionales describen que sus empresas si tuvieron rentabilidad estable por lo tanto disponen de un mejor beneficio.
Importancia	Castro (2022), Huaman (2024) & Vega (2024) , indican que la rentabilidad es importante para las empresas debido a que ayudan a crecer el negocio donde se puede generar utilidades en las empresas, a la vez se mantienen durante más tiempo en el rubro comercio	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que la rentabilidad es crucial para la empresa ya que gracias a ello el negocio crece más, generando así más ganancia económica, manteniéndose así por mucho tiempo	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación, en la cual mencionan que para las empresas, adquirir financiamiento externo es importante debido a que gracias al buen uso del financiamiento, la empresa puede tener rentabilidad donde se beneficiaría el negocio al obtener mayores utilidades y es que gracias a este beneficio la empresa logra

	también se ayuda a cumplir con nuevos objetivos y metas empresariales que se plantea a realizar a futuro.	en el mercado competitivo, sirviendo al sector público y a las personas que adquieren producto de la empresa.	mantenerse en el mercado competitivo sector comercial, indican que la empresa sin rentabilidad es una empresa con pocas expectativas donde no habría beneficio a la larga duración. Es por ello que la rentabilidad en una empresa es fundamental ya que se lograría mayores ingresos financieros, es importante para la supervivencia, crecimiento y competitividad en el mercado.
Maneras de aumentar la rentabilidad	Sulca (2022) & Morales (2024) indican que hay maneras de aumentar la rentabilidad de las empresas, una de ellas sería el mejoramiento de servicio de calidad al cliente para una buena atención y también realizando planes estratégicos para comprender a los clientes, que sigan confiando en la empresa y la calidad de sus productos.	La microempresa en estudio “Roesplast S.A.C.”, menciona que cuenta con manera de aumentar la rentabilidad la cual sería una estrategia efectiva para mejorar la atención al cliente como es tratarlo con respeto, resolver las dudas sobre los materiales que buscan, optando siempre por la mejor opción.	Esta comparación coincide de acuerdo a los resultados obtenidos de las empresas en investigación, en la cual indican que las empresas cuentan con maneras de aumentar la rentabilidad en sus respectivos negocios donde se presentan mejoramientos de servicio de calidad al cliente, preparando a los trabajadores para dar buena atención al público consumidor, otra estrategia sería ofrecerle la mejor opción de compra a los clientes, donde se reconocerán por la calidad del producto

V. Discusión

5.1. Respecto al objetivo específico 1

Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, 2024.

De acuerdo a la incidencia del financiamiento en la rentabilidad podemos mencionar sobre las **Fuentes de financiamiento**. Los autores Huaraca (2021), Garrido & Saavedra (2022), Sulca (2022), Huicho (2022), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024), mencionan que sus empresas en estudio obtuvieron financiamiento externo, debido a que necesitaron capital extra para desarrollarse más y expandir el local, así el negocio pueda ir creciendo a través de las mejoras constantes que se realizará en sus respectivas empresas. **Sistema financiero**. Huaraca (202), Garrido & Saavedra (2022), Sulca (2022), Huicho (2022), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024), mencionan que obtuvieron el financiamiento de las entidades bancarias debido a que le brindaron mayores facilidades de acceso para obtener el préstamo, donde los pasos a seguir fueron sencillos, siendo la entidad más segura para ellos. **Costo del financiamiento**. Los autores Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024), describen que, la tasa de interés del financiamiento adquirido por sus empresas en estudio fueron las adecuadas debido al bajo costo que las entidades bancarias propusieron, gracias a ello los gastos en tema de devolución de dinero de la empresa serán menores, generando mayor rentabilidad en el negocio. **Plazo del financiamiento**. Castro (2022), Morales (2024), Huaman (2024) & Vega (2024), describen que el financiamiento adquirido por las empresas fue a periodos de largo plazo, debido a la comodidad del tiempo donde se puede pagar de una forma más tranquila sin generar sanciones o moras excesivas, a la vez evitando riesgos en su estabilidad financiera. **Uso del financiamiento**. Huaraca (2020), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Alburqueque (2022), Huaman (2024) & Vega (2024), mencionan que sus empresas en estudio adquirieron el financiamiento para invertirlo en capital de trabajo, donde se usaron para la compra de materiales, expansión de la infraestructura del negocio y entre otros objetivos, donde gracias al préstamo, se mejoraron varios factores del negocio generando así rentabilidad en sus respectivas empresas. **Ratio de rentabilidad**. Huaraca (2020), Sulca (2022), Huicho (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Alburqueque (2022), Huaman (2024), Vega (2024) & Gonzales (2020), indicaron en su investigación, que el

financiamiento adquirido mejoro la rentabilidad de sus respectivas empresas, donde gracias a ello se incrementaron las utilidades, obtuvieron un mejor desarrollo y mayor ganancia económicas, así mismo se evitaron a incurrir a futuros riesgos financieros debido a una correcta gestión y supervisión de dinero, manteniéndose así durante mucho tiempo en el mercado competitivo. **Importancia.** Castro (2022), Huaman (2024) & Vega (2024), indican que, la rentabilidad en las empresas es muy importante debido a que se genera utilidades ayudando también a crecer y desarrollarse mejor en el sector comercio esto abre a nuevas posibilidades que cada empresa tenga por plantearse. Finalmente, en la **Manera de aumentar la rentabilidad.** Sulca (2022) & Morales (2024), nos dice que sus empresas en estudio cuentan con maneras de aumentar la rentabilidad, una de ellas sería el mejoramiento de servicio de calidad en atención al cliente donde se realiza planes estratégicos para comprender las razones del consumidor y puedan seguir confiando en la empresa.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024.

De acuerdo a lo resultados de la empresa en estudio en relación a la incidencia del financiamiento en la rentabilidad: Respecto a las **fuentes de financiamiento** la empresa Roesplast S.A.C. menciona que hace uso del financiamiento externo debido a que necesito de un capital extra para la compra de más mercaderías donde se generaría más ventas y por ende productos de calidad resultando beneficioso para la empresa. Estos resultados coinciden con los autores Huaraca (2021), Garrido & Saavedra (2022), Sulca (2022), Huicho (2022), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) las empresas del sector comercio del Perú indican que sus empresas en estudio necesitarios de una capital extra por ende recurrieron al financiamiento externo donde se mejorará la empresa y por consecuencia positiva se incrementará los ingresos. Estos resultados concuerda con la base teórica, según Vázquez (2020) menciona que el financiamiento externo de una empresa implica los recursos que se obtienen fuera de los fondos propios para cubrir compromisos financieros o realizar inversiones que fomenten un crecimiento continuo y sostenible. Este tipo de financiación debe estar siempre accesible y no debe depender de los recursos internos ni de las reservas de la empresa. El modelo de negocio ideal es aquel que mantiene un equilibrio adecuado entre la financiación interna y la externa.

En relacion al **sistema financiero** la empresa Roesplast S.A.C. indica que obtuvo financiamiento del sistema financiero bancario, donde esta entidad facilitó el prestamo a la empresa con pasos sencillos a seguir, no mostrando inconveniencias al momento de adquirir la capital a la vez dando seguridad al gerente de la empresa. Estos resultados coinciden con los autores Huaraca (2021), Garrido & Saavedra (2022), Sulca (2022), Huicho (2022), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024), mencionan que las empresas obtuvieron financiamiento del sistema financiero bancario por motivo de accesibilidad, seguridad al momento de adquirir el prestado donde fue realizado con sencillos pasos, transacciones rápidas y tasas de interés cómodas, donde la deuda a pagar podría cancelarlo antes o a tiempo conforme al periodo acordado. Estos resultados concuerdan con la base teórica, según Prestamype (2021), donde indican que el sistema financiero consiste en un conjunto de instituciones, intermediarios y mercados que tienen como propósito principal dirigir los fondos de los ahorristas hacia los inversionistas.

Respecto a los **costos del financiamiento** la empresa Roesplast S.A.C. menciona que el prestamo obtenido de la entidad bancaria tuvo un costo adecuado, a una tasa de interés comoda para el gerente, la cual como consecuencia beneficia a la rentabilidad de la empresa dado a que la devolución de dinero no será elevada. Estos resultados coinciden con los autores Morales (2024), Escalante (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) indican que las empresas en estudio obtuvieron el financiamiento a un costo adeduoado, debido a la tasa de interés que fueron estables generando beneficio y dando utilidades a la empresa, los gastos seran menores debido a que la devolución de dinero no serán altas. Estos resultados concuerdan con la base teórica, según Ruiz, (2024) menciona que el costo de financiación es el desembolso que una empresa o individuo hace para obtener fondos que financien sus actividades. Este gasto puede incluir intereses de préstamos, comisiones bancarias, y costos asociados a la emisión de bonos. En economía, es esencial porque afecta la rentabilidad: un costo alto puede reducir beneficios, mientras que uno bajo puede incrementarlos.

En relación a los **plazos del financiamiento** la empresa Roesplast S.A.C. menciona que obtuvo el financiamiento a un periodo de largo plazo por temas de comodidad a la hora de pagar el préstamo, donde se evitaría posibles recaudo de mora por atrasamiento de pago donde se opta por una mejor estabilidad financiera donde es posible manejar mejor los pagos. Estos resultados coinciden con los autores Castro (2022),

Morales (2024), Huaman (2024) & Vega (2024) donde indican que las empresas en estudio recurrieron al financiamiento externo a un periodo de largo plazo, debido a la comodidad de tiempo de pago donde se puede cancelar el prestado adquirido de una forma más tranquila y cómoda, evitando así poner en riesgo la estabilidad financiera de la empresa. Estos resultados concuerdan con la base teórica, según BBVA (2024), donde menciona que el financiamiento a largo plazo abarca un periodo de pago mayor a un año y se destina a proyectos más grandes, como la expansión de una empresa, la apertura de un nuevo negocio, la compra de propiedades o inversiones.

En relacion al **uso del financiamiento**, la empresa Roesplast S.A.C. menciona que el financiamiento adquirido fue usado en capital de trabajo para la solvencia de liquidez, también se invirtieron en mejorar las instalaciones del negocio, ampliando el local y contribuyendo a mejorar la rentabilidad de la empresa. Estos resultados coinciden con los autores Huaraca (2021), Castro (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Alburqueque (2022), Huaman (2024) & Vega (2024) indican que las empresas en estudio, recurrieron al financiamiento para usarlo en capital de trabajo para la solvencia de liquidez, también se invirtió en mejoramiento y expansión del local, donde se mejoró la rentabilidad de sus respectivas empresas. Estos resultados concuerdan con la base teórica según Content, (2023) menciona que el capital de trabajo se usa para manejar períodos de falta de liquidez, cuando la empresa necesita hacer pagos, pero no tiene suficiente efectivo debido a ventas a crédito. Aunque en un escenario ideal todas las ventas serían al contado, en la realidad empresarial esto no siempre es viable. Por lo tanto, es esencial estar preparado para gestionar estas brechas de liquidez.

Respecto a los **ratios de rentabilidad** la empresa Roesplast S.A.C. menciona que la rentabilidad no era la esperada, debido a que la empresa depende de gran parte de su patrimonio para que sea rentable, sin embargo no esta siendo eficiente el uso de sus activos ni en generar ingreso a través de sus ventas. Estos resultados no coinciden con los autores Huaraca (2021), Sulca (2022), Huicho (2022), Morales (2024), Escalante (2024), Alburqueque (2022), Huaman (2024), Vega (2024) & Gonzales (2020) indican en sus investigaciones que el financiamiento adquirido mejoró la rentabilidad de las empresas, indican que se incrementaron las utilidades, obtuvieron mejor desarrollo y se incrementaron las ganancias, así mismo se optó evitar a incurrir a futuros riesgos financieros gracias a una correcta gestión y supervisión de dinero. Estos resultados concuerdan con la base teórica según Escobar (2024) menciona que la rentabilidad de una

empresa es su capacidad para generar ganancias. Este indicador se calcula en porcentajes, tomando como base los ingresos derivados de las ventas, que deben superar los costos operativos. Saber qué porcentaje del capital invertido ha sido recuperado o ganado proporciona al inversor la información necesaria para determinar si la inversión ha tenido un buen rendimiento o no, es decir, si las ganancias obtenidas son suficientes para considerarla rentable. Cuanto mayor sea la ganancia en relación con la inversión inicial, mayor será el nivel de rentabilidad.

Respecto a la **importancia**, la empresa Roesplast S.A.C. menciona que la rentabilidad es crucial para la empresa, ya que gracias a ello el negocio se desarrolla mejor generando más ganancia económica, donde se puede mantener por mucho tiempo en el mercado competitivo. Estos resultados coinciden con los autores Castro (2022), Huaman (2024) & Vega (2024), indican en sus empresas en estudio que la rentabilidad es importante en el negocio, debido a que ayuda a crecer de manera empresarial donde también gracias a que la empresa obtenga rentabilidad consigue generar utilidades, donde a futuro ayudara a seguir nuevos objetivos y metas que tenga la empresa. Estos resultados concuerdan con la base teórica según Muñoz (2024), nos dice que la rentabilidad es fundamental en el análisis empresarial, ya que es uno de los pilares esenciales para evaluar cualquier actividad económica, equilibrando la relación entre rentabilidad y seguridad o solvencia.

En relación a **maneras de aumentar la rentabilidad**, la empresa Roesplast S.A.C. menciona que la microempresa cuenta con maneras aumentar la rentabilidad donde tienen estrategia efectivo para mejorar la atención al cliente refiriendose al buen trato hacia ellos, atenderlos con respeto, resolver las dudas sobre algún material que buscan, siempre mostrando la mejor opción para su uso. Estos resultados coinciden con los autores Sulca (2022) & Morales (2024) indican que sus respectivas empresas tienen maneras de aumentar la rentabilidad, la cual sería el mejoramiento de servicio de calidad al cliente para una buena atención tratandolos con respeto, también se realiza planes estratégicos para comprender a los clientes y que sigan confiando en la empresa y calidad de sus productos. Estos resultados concuerdan concuerdan con la base teórica según Manzanilla (2023), nos dice , reconocer las estrategias para establecer una empresa rentable es esencial para lograr tus metas. Al mejorar la productividad, un negocio no solo incrementa sus ingresos y ganancias, sino que también puede reinvertir en su propio desarrollo, lo que potencia su crecimiento y capacidad para generar mayores beneficios.

Asimismo, es crucial prestar atención a aspectos como la innovación, la atención al cliente y la gestión eficaz de recursos.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024.

VARIABLE – FINANCIAMIENTO

Fuentes de financiamiento

El financiamiento externo de una empresa consiste en obtener recursos de fuentes externas a su capital propio, con el objetivo de cumplir con obligaciones financieras o llevar a cabo inversiones que promuevan su crecimiento a largo plazo. Este tipo de financiamiento debe ser accesible sin que la empresa dependa de sus recursos internos o reservas acumuladas. **De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2,** Respecto a la fuente de financiamiento, describen los autores de los antecedentes que realizaron financiamiento externo la cual necesitaron para que la empresa pueda invertirlo en capital de mercadería, mejoramiento de estructura de local, capacitación de trabajadores, generando así mejores ventas y aumentado sus activos de la empresa. **Respecto a la empresa en estudio** se realizó el financiamiento de la fuente externa debido a que necesitaron capital extra para obtener más mercaderías generando ventas y adquiriendo productos de mejor calidad. Por lo tanto, si logran coincidir, debido que las microempresas adquirieron financiamiento externo para la mejora de sus respectivas empresas.

Sistema financiero

El sistema financiero se compone de diversas instituciones, intermediarios y mercados que trabajan juntos para canalizar los recursos de los ahorradores hacia aquellos que necesitan invertir. Su función principal es facilitar la circulación del dinero en la economía, permitiendo que los ahorros de las personas y empresas se transformen en inversiones productivas. Dentro del sistema financiero, encontramos bancos, cooperativas de crédito, fondos de inversión y bolsas de valores, entre otros. Estos actores ayudan a que los ahorradores obtengan rendimientos por su dinero, mientras que los inversionistas reciben el capital necesario para desarrollar proyectos, comprar bienes o expandir sus negocios.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto al sistema financiero, describen los autores de los antecedentes que obtuvieron financiamiento del sistema financiero bancario, detallan también que se sintieron seguros de esta adquisición ya que pueden cancelar la el préstamo antes o en la fecha programada a cancelar, las tasas que le ofrecieron los bancos fueron cómodos dando menores gastos a la empresa para que puedan generar mayor rentabilidad en sus respectivas empresas. **Respecto a la empresa en estudio** nos menciona que obtuvieron el financiamiento del sistema financiero bancario, específicamente del Banco Interbank donde la obtención del préstamo fue con requisitos sencillos por parte del banco, la tasa de interés fue la adecuada. Por lo tanto si hay coincidencia debido a que las empresas nacionales y la empresa en estudio obtuvieron el financiamiento externo del sistema financiero bancario.

Costo del financiamiento

El costo de financiamiento es el cargo que una entidad financiera o un agente económico aplica por prestarnos dinero. Este costo abarca los intereses sobre el capital prestado, lo que convierte el endeudamiento en un gasto específico para quien solicita el préstamo.

Los elementos más comunes que conforman este costo incluyen los intereses, que son el pago por el uso del dinero, y las comisiones, que pueden ser tarifas adicionales por la gestión del préstamo. Además, puede haber otros cargos asociados, como seguros o gastos de apertura. Además, el costo de financiamiento representa la carga económica que implica acceder a recursos ajenos, y es fundamental considerarlo al tomar decisiones de inversión o al gestionar deudas.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto al costo del financiamiento, describen los autores de los antecedentes que los costos fueron las adecuadas, ya que la tasa de interés dadas por el sistema financiero fue bajas, la cual ayudaron a que puedan generar rentabilidad y beneficios financieros a la empresa. **Respecto a la empresa en estudio** nos describe que el costo del sistema financiero bancario fue cómodo, la cual ayudó a la empresa a generar rentabilidad, reduciendo así los gastos elevados por devolución del préstamo. Por lo tanto si tienen coincidencia, debido a que las empresas de los antecedentes y la empresa en estudio obtuvieron el presteo con una tasa de interés cómoda para la empresa.

Plazos del financiamiento

Existen dos tipos de plazo de financiamiento, encontramos el corto y largo plazo; corto plazo se refiere a financiamientos que deben ser pagados en un periodo menor a un año; largo plazo incluye financiamientos que se extienden más allá de un año.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto a los plazos del financiamiento, describen los autores de los antecedentes que, la mayoría de ellas optaron por el financiamiento a un periodo de largo plazo, ya que el tiempo para la devolución del préstamo se adecuaba a sus necesidades, evitándose así riesgo en su estabilidad financiera. **Respecto a la empresa** en estudio nos menciona que el plazo del financiamiento fue a un periodo de largo plazo la cual fue beneficioso para la empresa ya que puede cancelar a tiempo el préstamo adquirido evitando moras y sanciones por parte del banco, a la vez se reduce los gastos económicos produciendo rentabilidad financiera. Por lo tanto si tienen coincidencia debido a que las empresas de los antecedentes y la empresa en estudio obtuvieron el financiamiento a un periodo de largo plazo.

Uso del financiamiento

Obtener financiamiento conlleva un compromiso importante, por lo que el empresario necesita establecer con claridad cómo se utilizarán esos fondos. Esto es esencial para maximizar la rentabilidad, generar beneficios y asegurar que la empresa tenga la capacidad de repagar la deuda.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto al uso del financiamiento, describen los autores de los antecedentes que usaron el financiamiento para el capital de trabajo de sus empresas para la solvencia de liquidez en la empresa también se invirtieron en la compra de mercadería, expansión del local y gracias a ello se mejoró la rentabilidad de estas mismas. **Respecto a la empresa** en estudio menciona que la empresa usó el financiamiento en capital de trabajo para la solvencia de liquidez, también se mejoraron las instalaciones del negocio, contribuyendo a mejorar la rentabilidad de la empresa. Por lo tanto si tienen coincidencia debido a que las empresas nacionales y la empresa en estudio obtuvieron el financiamiento para usarlo en capital de trabajo para la solvencia de liquidez, donde también se mejoraron las infraestructuras del local de sus respectivas empresas.

VARIABLE - RENTABILIDAD

Ratios de rentabilidad

La rentabilidad se refiere a la habilidad de generar utilidades o beneficios suficientes. En términos más precisos, la rentabilidad es un indicador que mide la relación entre las ganancias obtenidas o esperadas y la inversión que se ha realizado o se planea realizar para alcanzarlas. Este indicador, expresado comúnmente en porcentajes, se calcula con base en los ingresos obtenidos a partir de las ventas, los cuales deben ser superiores a los costos operativos.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto a las ratios de la rentabilidad, describen los autores de los antecedentes que las empresas en estudio gracias al financiamiento adquirido obtuvieron rentabilidad en las empresas, donde gracias a ello se generaron utilidades a través de sus activos y ventas, así mismo se evitaron futuros riesgos gracias a una buena administración de dinero. **Respecto a la empresa en estudio** la rentabilidad no era lo que se esperaba debido que dependen de su patrimonio para ser rentable siendo deficiente en el uso de sus activos y ventas. Por lo tanto no llegaron a coincidir debido a que las empresas nacionales generan rentabilidad gracias al financiamiento adquirido mientras que la empresa en estudio la rentabilidad no era lo que se esperaba.

Importancia

La rentabilidad es fundamental para evaluar cualquier actividad económica, donde se equilibra la relación entre rentabilidad y seguridad así mismo no solo es importante porque mide el éxito actual de una empresa, sino también porque influye en su crecimiento futuro, su atractivo para los inversores y su capacidad de competir en el mercado.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto a la importancia, describen los autores nacionales que las empresas en estudio indican que la rentabilidad es importante para la empresa, ya que sin rentabilidad no hay ganancia ni utilidades y no se puede seguir con las metas empresariales. **Respecto a la empresa en estudio** el gerente describe que la rentabilidad es importante en la empresa debido que gracias a ello la empresa se mantiene en el mercado competitivo y puedan generar ganancias y utilidades. Por lo tanto si tienen coincidencia debido a que las empresas nacionales y la empresa en estudio mencionan que si es importante la rentabilidad en el negocio.

Maneras de aumentar la rentabilidad

Aumentar la rentabilidad implica mejorar la relación entre los ingresos y los costos de una empresa, es decir, incrementar las ganancias sin que los gastos crezcan en la misma proporción. Esto se puede lograr tanto aumentando los ingresos como reduciendo costos, lo que genera un mayor margen de beneficio sobre la inversión realizada.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, Respecto a la manera de aumentar la rentabilidad, describen los autores nacionales que las empresas en estudio indican que presentan un mejoramiento de servicio de calidad al cliente donde se prepara a los trabajadores a dar buena atención al público. **Respecto a la empresa** en estudio la empresa indica que cuenta con manera de aumentar la rentabilidad ella sería una estrategia efectiva para mejorar la atención al cliente, calmando sus dudas, mostrando los materiales con mejor opción para los clientes. Por lo tanto si llegan a coincidir debido a que las empresas nacionales y la empresa en estudio mencionan tener calidad de atención a los clientes lo cual se comprenderá sus dudas y se les trata con respeto.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1

Se concluye que las microempresas del sector comercio del Perú que fueron investigadas, menciona que obtuvieron **financiamiento externo** debido a que necesitaron de un capital extra para darles uso a la empresa y en la falta de implementos que necesite el negocio, por ello recurrieron a solicitar el préstamo a **entidades financieras bancarias** donde mencionaron sentirse seguros al solicitar el crédito en dichas entidades, no tuvieron complicaciones además, la **tasa de interés** que solicitaron fueron cómodas donde gracias a ello la empresa puede tener mayores beneficios generando rentabilidad en el negocio; **el plazo del financiamiento** adquirido optaron por un periodo de largo plazo debido a que el tiempo se adecua a la necesidades de cada empresa evitando así poner en riesgo su estabilidad financiera, el **uso del financiamiento** se invirtió en capital de trabajo para la solvencia de liquidez que tenga las empresas, además se invirtieron en la compra de mercaderías, también utilizaron el crédito para la expansión y mejoramiento del local, dando **rentabilidad** en las empresas donde se incrementaron las utilidades, obtuvieron mejor desarrollo empresarial, mayores ganancias financieras, así mismo se evitaron a incurrir a futuros riesgos financieros, por ello mencionan que la rentabilidad es **importante** ya que gracias a la rentabilidad sabemos si la empresa esta direccionado a un buen camino, se genera utilidad en la empresa a la vez se mantiene durante más tiempo en el sector comercio, ayudando a cumplir los objetivos que cada gerente tenga a futuro, mencionaron que tienen **maneras de aumentar la rentabilidad** donde la buena atención al cliente es fundamental debido que se genera confianza y los consumidores sigan adquiriendo los productos del negocio.

6.2. Respecto al objetivo específico 2.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la empresa a través del cuestionario con preguntas cerradas respondido por el gerente general, se obtuvo la siguiente información de característica financiera y rentable: la empresa en estudio Roesplast S.A.C., obtuvo **financiamiento externo** debido a que necesito de un préstamo extra para poder invertirlo en capital de trabajo, recurrieron a solicitarlo al **sistema financiero bancario** específicamente del Banco Interbank, donde la obtención del préstamo fueron accesibles con pasos sencillos a realizar donde mencionaron que adquirir el préstamo de esta entidad bancaria le daría seguridad por ser una entidad bancaria formal, el **costo del financiamiento** impuesto por el banco fueron de bajo interés el cual beneficia a la

empresa a reducir sus gastos económicos a devolver, generando a la vez beneficios para ella misma, el **plazo del financiamiento** fue a un periodo de largo plazo debido a la comodidad al momento de pagar el préstamo evitando así posibles moras por atrasamiento de pago de deuda optando por una mejor estabilidad financiera, se **usó el financiamiento** para invertirlo en capital de trabajo para la solvencia de liquidez, también se mejoraron las infraestructura del negocio, ampliando el lugar para mayor adquisición de mercaderías. **Respecto a la rentabilidad**, menciona que la empresa genera rentabilidad, pero no es como lo esperaban, genera rentabilidad a través de su patrimonio, pero no está siendo eficiente en el uso de sus activos ni generando ingresos a través de sus ventas, por ello menciona que la rentabilidad es **importante** debido a que gracias a ello el negocio crece y se desarrolla mejor en el mercado competitivo, generando así mayores beneficios en la empresa, donde también cuentan con **maneras de aumentar la rentabilidad** donde cuentan con estrategia efectiva para mejorar la atención al cliente, tratándolo con respeto, resolviendo sus dudas y ofreciendo productos de mejor calidad al mejor precio, por lo tanto el financiamiento inciden en la rentabilidad de la empresa, pero no de la manera que se esperaba, donde la rentabilidad financiera y comercial dejan mucho que desear y solo se estaría generando rentabilidad a través de su patrimonio.

6.3. Respecto al objetivo específico 3

Conforme a los antecedentes pertinentes nacionales, regionales y locales y el cuestionario aplicado al dueño de la empresa Roesplast S.A.C., se concluye que:

El financiamiento adquirido por las empresas nacionales y la empresa en estudio Roesplast S.A.C., si coinciden, debido a que ambos estudios solicitaron a adquirir el financiamiento a terceros (externo) para el emprendimiento de sus empresas debido a que necesitaban comprar mercaderías, invertirlo en capital de trabajo, capacitación de sus trabajadores donde se permitirá aumentar la rentabilidad a las empresas. Respecto al **sistema financiero** sí coinciden debido a que recurrieron a solicitar el financiamiento al sistema bancario formal, donde los gerentes se sintieron seguros de adquirir el préstamo de dichas entidades bancarias donde no tuvieron complicaciones al solicitar el crédito. El **costo del financiamiento** sí coincide, debido a que ambas empresas mencionaron que el financiamiento adquirido por las entidades financieras fue a una tasa de interés cómodas la cual gracias a este bajo porcentaje de interés las empresas reducen la devolución de los gastos por el crédito adquirido, generando beneficios para la empresa. Respecto al **plazo del financiamiento** si hay coincidencia, debido a que ambas empresas solicitaron el

financiamiento a un periodo de largo plazo debido al tiempo de devolución del dinero se adecua a las necesidades de los gerentes, donde se evitaría también a poner en riesgo la estabilidad financiera de sus empresas, indicaron que cancelar a tiempo el prestado adquirido prevendrá los cargos de mora y sanciones por parte del banco. Respecto al **uso del financiamiento**, si coinciden debido a que las empresas utilizaron el crédito para el capital de trabajo de sus respectivos negocios, compra de mercaderías y mejoramiento del local dando como consecuencia mayores beneficios para las empresas. Respecto a la **rentabilidad** no hay coincidencia, debido a que las empresas nacionales obtuvieron rentabilidad gracias a que generaron utilidades a través de las ventas y sus activos donde por consecuencia la rentabilidad en sus empresas fue positivas, respecto a la empresa en estudio la rentabilidad no era lo esperado debido a que solo dependen de su patrimonio para ser rentable, siendo deficiente el uso de sus activos y ventas, por ende, la rentabilidad en la empresa en estudio es inestable. Respecto a la **importancia**, si coinciden, debido que para las empresas adquirir financiamiento externo es importante para el negocio, debido a al buen uso del crédito la empresa puede generar mayor rentabilidad, dando como resultados más beneficios en lo que logra mantenerse en el mercado competitivo por un tiempo más largo, indicaron también que sin la rentabilidad las empresas no durarían mucho debido a la falta de utilidades que no pueden generar. Respecto a la **manera de aumentar la rentabilidad** si hay coincidencia, debido a que ambas empresas cuentan con sus propias maneras de aumentar la rentabilidad como es mejorar el servicio de calidad de atención al cliente, donde se prepararía a los trabajadores para optar por una buena atención al público consumidor, ofrecer la mejor opción de compra a los clientes donde reconocerán la calidad de los productos.

6.4. Respecto al objetivo general

Se concluyó que las empresas nacionales y la empresa en estudio optaron por recurrir al financiamiento externo debido a que necesitaron de un crédito extra para el emprendimiento de sus respectivos negocios, debido a que no contaron con la liquidez necesaria en la empresa, para la compra de mercaderías y capacitación de los trabajadores, recurrieron a solicitar el crédito al sistema bancario formal, donde sintieron estar seguros de adquirir el préstamo por ser una entidad formal, no tuvieron complicaciones al adquirir el crédito, el costo de interés de las entidades financieras fueron a una tasa de bajo porcentaje debido a que buscaron las mejores opciones en el mercado, gracias a este cómodo costo de interés las empresas pueden generar utilidades

en el negocio donde se reduce el gasto por devolución del préstamo adquirido y usar el dinero para futuras inversiones, el plazo de financiero solicitado fue a un periodo de largo plazo dando comodidad en el tiempo de devolver el dinero, donde se adecua a sus necesidad evitando poner en riesgo la estabilidad financiera de sus empresas, el financiamiento adquirido se usó en capital de trabajo para la solvencia de liquidez de la empresa, para la compra de mercaderías y la inversión en el negocio expandiendo el local más alcance de producto y clientela. Respecto a la rentabilidad, las empresas nacionales mencionan que el financiamiento adquirido dio beneficio a las empresas, donde incrementaron sus utilidades, generando mejores ganancias financieras, tuvieron mejor desarrollo evitando a incurrir a futuros riesgos gracias a una buena gestión de dinero, respecto a la empresa en estudio la rentabilidad no era lo que se esperaba solo se genera rentabilidad a través de su patrimonio, pero el uso de sus activos y sus ventas está siendo deficiente. Para las empresas es importante tener rentabilidad ya que gracias a ello se podemos observar las utilidades del negocio y se pueda mantener en el mercado competitivo, indicaron que una empresa sin rentabilidad es una empresa con pocas expectativas de supervivencia. Respecto a la manera de aumentar la rentabilidad las empresas cuentan con diferentes estrategias una mayor rentabilidad, en ello esta mejorar la calidad de servicio de atención al cliente, ofrecer los productos de mejor calidad al mejor precio, resolver dudas respecto a los materiales, comprendiéndoles en la compra para que sigan confiando en la empresa y sigan adquiriendo el producto.

VII. Recomendaciones

Se le recomienda a la empresa implementar un control eficiente de gastos que permitirá reducir los costos asociados a mercaderías de baja demanda, optimizando así el uso de sus recursos disponibles, al gestionar de manera más estratégica y eficiente el capital, la empresa no solo podrá generar un ahorro de dinero significativo, sino que también tendrá la capacidad de redirigir esos fondos hacia inversiones futuras que sean más rentables y alineadas a sus objetivos de crecimiento. Se fortalecerá los activos de la empresa y contribuirá una mayor estabilidad financiera, además de mejorar la estructura de sus costos y maximizar la eficiencia operativa, la empresa podrá adaptarse mejor a los cambios del mercado, manteniendo su competitividad y aumentando su rentabilidad de manera sostenida a largo plazo.

Se le recomienda a la empresa a diversificar los productos especialmente en aquellos que no están generando rentabilidad, ya sea debido a la saturación en el mercado o la falta de competitividad del producto, por lo tanto, incorporar productos innovadores, la empresa podrá captar nuevos clientes, satisfacer diversas necesidades y mejorar su capacidad para responder a las tendencias de consumo. Esta estrategia no solo aumentará las oportunidades de crecimiento, sino que también fortalecerá el posicionamiento de la empresa frente a la competencia, diferenciándola como un proveedor versátil que pueda adaptarse rápidamente a los cambios.

Se le recomienda a la empresa realizar estrategias de marketing efectivas para atraer la atención de nuevos clientes, esto no solo incrementará las ventas, sino que también mejorará la rentabilidad al atraer un público más amplio y diversificado, al implementar el marketing se estará comunicando el valor diferencial de los productos, donde la empresa podrá destacar en un mercado competitivo, logrando una mayor resonancia con su público objetivo, de lo contrario, existe el riesgo de que los clientes potenciales no se enteren de los productos ofrecidos, limitando su capacidad para conectar con el público objetivo. Una estrategia de marketing sólida ayudará a fortalecer la presencia de la marca y su reconocimiento, contribuyendo al crecimiento sostenido de la empresa.

Finalmente, se le recomienda evaluar los riesgos financieros que pueda ocurrir en la empresa, donde permitirá identificar y analizar posibles contingencias en el negocio, contar con planes estratégicos, la empresa podrá obtener respuestas rápidas que minimicen los impactos negativos en la rentabilidad, asegurando una mayor estabilidad financiera.

Referencias bibliográficas:

- 1Library. (2021) Teorías de las MYPE. Disponible: <https://1library.co/article/teorias-mype-teorias-empresa.y4k7rprq>
- Abrir Empresa. (2023) Financiación externa: fuentes imprescindibles para tu empresa. Disponible: <https://abrir-empresa.com/financiacion-externa-fuentes-imprescindibles-para-tu-empresa/#:~:text=Las%20fuentes%20de%20financiamiento%20externas%20pueden%20incluir%20préstamos,nuevas%20tecnologías%2C%20adquirir%20activos%20o%20financiar%20su%20operatividad.>
- Alburqueque Saldarriaga De Dioses, J. R. (2022) Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/28714>
- Apoyo&Asociados. (2022) Sistema Bancario Peruano. Disponible: <https://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2023/04/Sistema-Bancario-Perú-2022.pdf>
- Arévalo Lizarazo, G. A., Zambrano Vargas, S. M. & Vázquez García, A. W. (2022) Teoría del *Pecking Order* para el análisis de la estructura de capital: aplicación en tres sectores de la economía colombiana. Universidad Católica de Colombia. Disponible: <https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/article/view/4295/4219#:~:text=Teoría%20del%20Trade-Off,los%20costos%20de%20la%20quiebra.>
- Arrillaga, J. (2021) Las pymes españolas, con dificultades para financiarse. España. Disponible <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/11458103/10/21/Las-pymes-espanolas-con-dificultades-para-financiarse-.html>
- Banco Mundial. (2022) El Grupo Banco Mundial responde a crisis simultáneas con casi USD 115 000 millones en financiamiento en el ejercicio de 2022. Disponible: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/07/14/world-bank-group-responds-to-overlapping-crises-with-nearly-115-billion-in-financing-in-fiscal-year-2022>

- BBVA. (2024) Financiamiento a largo plazo vs corto. Disponible: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/financiamiento-a-largo-plazo.html>
- BBVA. (2024) Consejos claves para la rentabilidad de una empresa. México. Disponible: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/credito-pyme-rentabilidad-de-una-empresa.html#:~:text=La%20rentabilidad%20de%20una%20empresa%20es%20una%20medida%20clave%20para,a%20lo%20largo%20del%20tiempo.>
- CAF. (2023) Serie Las pymes en América Latina y el Caribe. Ecuador. Disponible: [https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/2132/CAF PYMES ECUA DOR.pdf](https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/2132/CAF_PYMES_ECUA_DOR.pdf)
- Cajal, A. (2022) Hipótesis de investigación: qué es, tipos, ejemplos. Disponible: <https://www.lifeder.com/tipos-hipotesis-investigacion-cientifica/>
- Castro Alfaro, J. (2022) Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio del Perú, caso: The Mobile Store Perú E.I.R.L., Ayacucho 2019. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/26201>
- Coll Morales, F. (2020) Coste de financiación. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/coste-de-financiacion.html>
- Content, B. (2023) El uso más inteligente para un financiamiento. Disponible: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/El-uso-mas-inteligente-para-un-financiamiento-20230418-0030.html>
- Cordina, C. (2024) Las pequeñas y medianas empresas. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/63/las-pequenas-y-medianas-empresas>
- Corvo, H. (2021) Tipos de financiamiento. Disponible: <https://www.lifeder.com/tipos-de-financiamiento/>
- Drimer, R. (2023) Nueva teoría del financiamiento. Facultad de Economía y Administración. Disponible: <https://core.ac.uk/download/599330796.pdf>
- Editorial Etecé. (2020) Financiamiento. Disponible: <https://concepto.de/financiamiento/>
- Escalante Cura, M. I. (2024) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L.

- Moro, 2024. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/37307>
- Escobar, J. (2024) Rentabilidad: qué es, tipos, indicadores y cómo se calcula. Disponible: <https://excelparatodos.com/rentabilidad/>
- Escobar, J. (2024) Rentabilidad: qué es, tipos, indicadores y cómo se calcula. Disponible: <https://excelparatodos.com/rentabilidad/>
- Espinoza Rosero, G. B., Gómez Guerrero, M. B. & Zambrano Flores, J. J. (2024) La estructura del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las PYMES que cotizan en el mercado bursátil de Ecuador. Disponible: <https://difusioncientifica.info/index.php/difusioncientifica/article/view/137/228>
- Etecé. (2021) Rentabilidad. Disponible: <https://concepto.de/rentabilidad/>
- FasterCapital (2024) Financiamiento interno aprovechar las ganancias retenidas para la expansion comercial. Disponible: <https://fastercapital.com/es/contenido/Financiamiento-interno--aprovechar-las-ganancias-retenidas-para-la-expansion-comercial.html#-Qu-es-el-financiamiento-interno->
- Financionario. (2024) ¿Qué es la Facilidad de Financiamiento? Disponible: <https://financionario.com/definicion-facilidad-de-financiamiento>
- Frederick, D. (2024) Teoría neoclásica. Disponible: <https://enciclopediaiberoamericana.com/teoria-neoclasica/>
- García, P. J. (2021) Ratios ¿Qué son y por qué son tan importantes para una empresa? Disponible: <https://factorfinanciero.com/ratios/>
- Garrido Rodriguez, N. H.& Saavedra Polo, H. S. (2022) Financiamiento y su influencia sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Periodo 2021-2022. Disponible: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/126051>
- GOB. (2024) Tipos de empresa (Razón Social o Denominación). Disponible: <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>
- Gonzales Corzo, P. S. (2020) Propuesta de mejora del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa comercial inversiones Mathy – Chimbote, 2019. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/16915>

- González, R. (2023) La rentabilidad de las pymes ha aumentado en 2022. Disponible: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/12/27/pyme/1672176731_364132.html
- González, P. C., Arbio, F. Z. & Barbei, A. A. (2018) Estructura de capital: revisión de la literatura y propuesta de investigación. Universidad Nacional de la Plata. Disponible: <https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/52/15052/16814454d53f283fdabfb aa2c229e127.pdf>
- Gutiérrez Jimenez, O. R. (2024) Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa "International Group Gutierrez S.A.C." de Trujillo, 2024. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/37064>
- Gutiérrez Padrón, A. S. & Sánchez Medina A. J. (2020) TEMA 1: FUENTES DE FINANCIACIÓN EN LA EMPRESA. Disponible: <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-nacional-jose-maria-arguedas/procesos-agroindustriales/tema1-libro/59745387>
- Horna Zegarra, I. E. (2020) Perspectivas del financiamiento corporativo y el mercado de valores del Perú. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(19), pp. 135-152. Disponible: <https://doi.org/10.17163/ret.n19.2020.08>
- Huaman Ramires, M. I. (2024) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la pequeña empresa L&J Inversiones E.I.R.L. de Chimbote, 2024. Disponible: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/37050/EMPRESA_ENDEUDAMIENTO_HUAMAN_RAMIRES_MARIELA_INES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Huaraca Chocce, Y. (2021) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa boticas Viafarma S.A.C. – Ayacucho, 2020. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/29062>
- Huerta Mendoza, L. (2023) La importancia de las MIPYME en la economía de México. Disponible: https://unamglobal.unam.mx/global_revista/la-importancia-de-las-mipyme-en-la-economia-de-mexico/#:~:text=Estos%20negocios%2C%20conocidos%20como%20Mipymes,está%20formado%20por%20estas%20Mipymes.

- Huicho Fidel, S. (2022) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/29403>
- Lifeder. (2020) Investigación Bibliográfica: Definición, Tipos, Técnicas. Disponible: <https://www.lifeder.com/investigacion-bibliografica/>
- Lifeder. (2021) Teorías del comercio internacional. Disponible: <https://www.lifeder.com/teorias-comercio-internacional/>
- Lifeder. (2022) Sectores de producción. Disponible: <https://www.lifeder.com/sectores-de-produccion/>
- Lozano Girón, I. (2020) Mypes: El problema del financiamiento va más allá del costo del crédito. Perú. Disponible: <https://elcomercio.pe/economia/mef-dara-opinion-este-viernes-al-plan-del-rescate-financiero-para-mypes-enviado-por-produce-noticia/>
- Marin, J. (2023) Qué es la rentabilidad y su importancia. Disponible: <https://conta2.co/que-es-la-rentabilidad/>
- Manzanilla, V. H. (2023). Cómo Aumentar la Rentabilidad de una Empresa [5 Claves]. Disponible: <https://metodoegm.com/emprendimiento/como-aumentar-la-rentabilidad-de-una-empresa/>
- Montano, J. (2021) Investigación no experimental. Disponible: <https://www.lifeder.com/investigacion-no-experimental/>
- Morales Lucio, H. S. (2024) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C - Huaraz, 2024. Huaraz. Disponible: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/37317/FINANCIAMIENTO_MICROEMPRESA_MORALES_LUCIO_HELEN_SCARLIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Moreno, R. (2023) Teoría empresarial. Disponible: <https://teoriaonline.com/teoria-empresarial-definicion/>
- Muñoz Tavella, J. (2024) Rentabilidad: lo que debes saber para potenciar tu negocio. Disponible: <https://agicap.com/es/articulo/rentabilidad-empresarial/>
- Mypymes. (2021) ¿Qué es el sistema financiero y cómo funciona? Disponible: <https://www.prestamype.com/articulos/que-es-el-sistema-financiero-peruano-y-como-funciona>

- MytripleA. (2024). Rentabilidad comercial. Disponible: <https://mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-comercial/#:~:text=La%20rentabilidad%20comercial%20se%20consigue%20dividiendo%20los%20beneficios,%3D%20cifra%20de%20ventas%20%2F%20recursos%20en%20ventas>
- Navicelli, V. (2024) Definición de comercio. Disponible: <https://definicion.com/comercio/>
- Nguyen, T. N. L., & Nguyen, V. C. (2020) The determinants of profitability in listed enterprises: A study from vietnamese stock exchange. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(1), 47–58. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no1.47>
- ONU. (2023) Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas son esenciales para un futuro inclusivo y sostenible. Disponible: <https://www.un.org/es/crónica-onu/las-microempresas-y-las-pequeñas-y-medianas-empresas-son-esenciales-para-un-futuro>
- Oyarzún, G. (2023). Fuentes de financiamiento internas: cuáles son y cómo elegirlas. Disponible: <https://espacioempresa.com/emprendedores/fuentes-financiamiento-internas/>
- ParlAmericas. (2020) Manual sobre el financiamiento del desarrollo en América Latina y el Caribe. Disponible: https://parlamericas.org/uploads/documents/Primer_Development_Finance_in_Latin_America_and_the_Caribbean_SPA.pdf
- Pedrosa, S. J. (2024) Rentabilidad financiera (ROE): Qué es, cálculo e interpretación. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>
- Pérez Porto, J. & Gardey, A. (2023) Empresa - Qué es, definición y concepto. Disponible: <https://definicion.de/empresa/>
- PERUCAMARAS. (2022) Más de 294 mil empresas representan el tejido empresarial de la Macro Región Centro. Disponible: <https://perucamaras.org.pe/nt634.html#:~:text=Las%20microempresas%20en%20Áncash%20están,15%25%20que%20en%20el%202019>
- Perucontable. (2024) ¿Qué es una Micro y Pequeña Empresa (MYPE)? Disponible: <https://www.perucontable.com/empresa/que-es-una-micro-y-pequena-empresa-la-mype/>

- Prestamype. (2024) ¿Qué es una mype? Disponible: <https://www.prestamype.com/articulos/que-es-una-mype>
- Puente Riofrio, M. & Andrade Domínguez, F. (2016) Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial. Disponible: <https://www.redalyc.org/pdf/5826/582663825010.pdf>
- Quiroa, M. (2024) Teoría de la producción: Qué es y cómo funciona. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-produccion.html>
- Redacción CN. (2023) ¿Qué es rentabilidad y cómo calcularla? (incluye ejemplos). Disponible: <https://crecenegocios.com/rentabilidad/>
- Redacción RD. (2022) Investigación con encuestas: Características y métodos. Disponible: <https://reisdigital.es/encuestas/la-encuesta-como-tecnica-de-investigacion/>
- Rivas, Y. (2022) Población y muestra: definición y diferencias. Disponible: <https://www.matemate.com/poblacion-y-muestra/>
- Rodríguez Puerta, A. (2020) Investigación cualitativa: características, tipos, técnicas, ejemplos. Disponible: <https://www.lifeder.com/investigacion-cualitativa/>
- Rodríguez Rodríguez, E. A. & Parra Sacristán, D. S. (2020). Herramientas de financiación para Mipymes en Colombia. Disponible: https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/10331/1/TE.FS_ParraSacristanDavid-RodríguezRodríguezErnesto_2020
- Roldán, P. N. (2019). Ratios de rentabilidad. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>
- Ruiz, R. (2024) Coste De Financiación – Qué Es, Definición Y Concepto. Disponible: https://www.segurosyfinanzashoy.com/coste-de-financiacion-que-es-definicion-y-concepto/?expand_article=1
- Salas Campo, D. (2020) La encuesta y el cuestionario. Disponible: <https://investigaliacr.com/investigacion/la-encuesta-y-el-cuestionario/>
- Sánchez Galán, J. (2024) ¿Qué es una Empresa? Definición, tipos y ejemplos. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Sánchez Galán, J. (2024) Sector económico: Qué es y cuáles son los principales. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/sector.html>
- Sánchez, J. (2024) Pros y contras de la financiación externa para empresas. Disponible: <https://www.bekafinance.com/beka-credit/publicaciones/financiacion-externa-empresas-pros-contras>

- Sevilla Arias, A. (2024) Comercio: qué es y cómo funciona. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- Sevilla Arias, A. (2024). Rentabilidad: Qué es y qué tipos hay. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- SOSCIA. (2024) Clasificación de las empresas en Perú: entendiendo las diferentes categorías. Disponible: <https://soscia.pe/Consultas/clasificacion-de-las-empresas-en-peru/>
- Stewart, L. (2024) ¿Qué es la investigación descriptiva y cómo se utiliza? Disponible: <https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-descriptiva>
- Suárez Zambrano, A. Y. (2020) Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador. Guayaquil. Disponible: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15019/1/T-UCSG-POS-MFFE-210.pdf>
- Sulca Angulo, D. (2022) Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/29662>
- Vázquez Burguillo, R. V. (2020). Financiación externa de la empresa. Disponible. <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-externa-de-la-empresa.html>
- Vega Calixto, S. R. (2024) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024. Disponible: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/37748>
- Vega Córdova, E. (2021). Sistema no bancario: qué son las financieras, microfinancieras, cajas municipales y cajas rurales. Disponible: <https://gestion.pe/tu-dinero/sistema-no-bancario-que-son-las-financieras-microfinancieras-cajas-municipales-y-cajas-rurales-sistema-financiero-sistema-bancario-peru-nnda-nnlt-noticia/>
- Viña Delgado, E. (2022) Teoría de los costos de transacción. Disponible: <https://gestionyasesoria.es/definiciones/teoria-de-los-costos-de-transaccion/>
- Westreicher, G. (2020) Financiación o financiamiento. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>
- Westreicher, G. (2020) Teoría de la empresa. Disponible: [https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-empresa.html#:~:text=La%20teoría%20de%20la%20empresa%20busca%20dar%](https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-empresa.html#:~:text=La%20teoría%20de%20la%20empresa%20busca%20dar%20)

20respuestas,frontera%20en%20cuanto%20a%20tamaño%20y%20crecimiento%
2C%20etc.

Anexos

Anexo 1. Carta de recojo de datos:



Chimbote, 03 de septiembre del 2024

CARTA N° 0000001525- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

ROBLES ESQUERRE ESTHER KARINA
ROESPLAST S.A.C.

Presente.-

A través del presente reciba el cordial saludo a nombre del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, asimismo solicito su autorización formal para llevar a cabo una investigación titulada EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO ROESPLAST S.A.C. - CHIMBOTE, 2024, que involucra la recolección de información/datos en GERENTE GENERAL, a cargo de BRAYAN JOSEPH ESPINOZA MEDRANO, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de CONTABILIDAD, con DNI N° 72003025, durante el período de 26-08-2024 al 15-09-2024.

La investigación se llevará a cabo siguiendo altos estándares éticos y de confidencialidad y todos los datos recopilados serán utilizados únicamente para los fines de la investigación.

Es propicia la oportunidad para reiterarle las muestras de mi especial consideración.

Atentamente.


Mgtr. Roxana Torres Guzmán
COORD. DE GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN (A)


ROESPLAST S.A.C.
Esther Karina Robles Esquerre
GERENTE GENERAL

www.uladech.edu.pe/

email: cooperacion@uladech.edu.pe
Telf.: (043) 343444 Cel: 948560463
Jr. Tumbes N° 247 - Centro Comercial y Financiera - Chimbote, Perú

Anexo 02. Documento de autorización para el desarrollo de la investigación

"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

Lima, 19 de octubre del 2024

Oficio N° 0191 - 2024

Dr. Nilo Velásquez Castillo

Coordinación de Gestión de investigación

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Presente. -

Asunto: **Aceptación para el desarrollo de la investigación**

Referencia: **CARTA N° 0000001525- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA**

A través de la presente, me dirijo a usted para hacerle llegar un cordial saludo en nombre de mi empresa **Roesplast S.A.C.**, ubicado en: **Jr. Ladislao Espinar N° 757 Otr. Casco Urbano, Chimbote- Del Santa - Ancash.**

Me complace informarle que el Sr. **Brayan Joseph Espinoza Medrano** con DNI: **72003025**, egresado del Programa de Estudios de Contabilidad, ha presentado una carta de acuerdo al asunto de referencia donde solicita autorización para el recojo de datos de la investigación titulada: **El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Roesplast S.A.C. – Chimbote, 2024**

Por tal motivo, se acepta lo solicitado, asimismo, se le autoriza a incluir el nombre de nuestra empresa en el título del informe de invesigación y utilizar los datos para el desarrollo de la investigación.

Sin otro particular, me despido de usted, reiterando mis muestras de especial consideración y estima personal.

Atentamente

ROESPLAST S.A.C.


Esther Karina Robles Baquette
GERENTE GENERAL

Anexo 03. Matriz de consistencia

Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Roesplast

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
¿Cuál es la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024?	Objetivo general: Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024 Objetivos específicos: 1. Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, 2024 2. Identificar y describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024 3. Realizar un análisis comparativo de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la microempresa Roesplast S.A.C. - Chimbote, 2024	No aplica.	FINANCIAMIENTO: • Fuentes de financiamiento • Sistemas de financiamiento • Tipo de financiamiento • Costos del financiamiento • Plazos del financiamiento • Facilidades del financiamiento • Usos del financiamiento RENTABILIDAD ▪ Ratios de Rentabilidad ▪ Importancia ▪ Maneras de aumentar la rentabilidad	• Tipo de investigación: Cualitativo • Nivel de investigación: Descriptivo • Diseño de investigación: No experimental- descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. • Población y muestra: Población: La población fue conformada por todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. Muestra: La muestra fue representada por la microempresa del sector comercio Roesplast S.A.C., la misma que fue escogida de manera dirigida o intencionada.

Anexo 04. Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted un cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos, respondiendo las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Informe de Tesis para Optar el Título de Contador Público. El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa en estudio, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Roesplast S.A.C. – Chimbote, 2024.** La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por ello, se le agradece por su valiosa información y colaboración.

VARIABLE - FINANCIAMIENTO			
Dimensiones	Preguntas	Si	No
Fuentes de financiamiento	1. ¿Utilizó sus propios recursos para financiar su actividad económica productiva? ¿En qué porcentaje?		X
	2. ¿Utilizó recursos externos para financiar su actividad económica? ¿En qué porcentaje?	X	
Sistemas de Financiamiento	3. ¿El financiamiento externo provino del sistema bancario? ¿De qué banco lo obtuvo?	X	
	4. ¿El financiamiento externo provino de una institución financiera no bancaria formal? ¿Cuál fue la institución financiera?		X
	5. ¿El financiamiento externo provino de fuentes informales? ¿Quién fue la persona o entidad que proporcionó el financiamiento?		X
Tipos de Financiamiento	6. ¿Optó por financiamiento tipo Leasing?		X
	7. ¿Utilizó como financiamiento el Factoring?		X
	8. ¿Dependió de financiamiento proporcionado por proveedores?		X
	9. ¿Empleó algún otro tipo de financiamiento?		
Costos del financiamiento	10. ¿Cuál fue la TECEM que pagó? ¿Considera que fue elevada?		X
	11. ¿Cuál fue la TECEA que pagó? ¿Considera que fue elevada?		X

Anexo 05 Ficha técnica de los instrumentos

Formato de Ficha de Validación

FICHA DE VALIDACIÓN:								
Título: EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO ROESPLAST S.A.C. – CHIMBOTE, 2024								
N°	Variable: FINANCIAMIENTO	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	
	Dimensión 1 – Fuentes de financiamiento							
1	¿Utilizó sus propios recursos para financiar su actividad económica productiva? ¿En qué porcentaje?	X		X		X		
2	¿Financió su actividad económica productiva con financiamiento ajeno (eterno)? ¿En qué proporción?	X		X		X		
	Dimensión 2 – Sistema de financiamiento							
1	¿El financiamiento externo provino del sistema bancario? ¿De qué banco lo obtuvo?	X		X		X		
2	¿El financiamiento externo provino de una institución financiera no bancaria formal? ¿Cuál fue la institución financiera?	X		X		X		
3	¿El financiamiento externo provino de fuentes informales? ¿Quién fue la persona o entidad que proporcionó el financiamiento?	X		X		X		
	Dimensión 3: Tipos de Financiamiento							
1	¿Optó por financiamiento tipo Leasing?	X		X		X		
2	¿Utilizó como financiamiento el Factoring?	X		X		X		
3	¿Dependió de financiamiento proporcionado por proveedores?	X		X		X		
4	¿Empleó algún otro tipo de financiamiento?	X		X		X		
	Dimensión 4: Costos del financiamiento							
1	¿Cuál fue la TECEM que pagó? ¿Considera que fue elevada?	X		X		X		

2	¿Cuál fue la TECEA que pagó? ¿Considera que fue elevada?	X		X		X		
3	¿Considera que el financiamiento que recibió fue costoso?	X		X		X		
4	¿El financiamiento que le fue otorgado correspondió a la cantidad que solicitó?	X		X		X		
	Dimensión 5: Plazos del financiamiento							
1	¿El financiamiento que recibió fue a corto plazo?	X		X		X		
2	¿El financiamiento que recibió fue a largo plazo?	X		X		X		
3	¿El financiamiento se otorgó en el plazo que necesitaba?	X		X		X		
	Dimensión 6: Facilidades del financiamiento							
1	¿Fue el sistema bancario que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos?	X		X		X		
2	¿Fue el sistema no bancario que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos?	X		X		X		
3	¿Fue el sistema informal que le ofreció las mejores condiciones para la obtención de créditos?	X		X		X		
4	¿Cuál ha sido el principal desafío o problema que el financiamiento recibido le ha causado? Especificar.	X		X		X		
	Dimensión 7: Usos del financiamiento							
	¿Destinó el financiamiento recibido para capital de trabajo?	X		X		X		
	¿Utilizó el financiamiento para adquirir activos corrientes?	X		X		X		
	¿Invirtió el financiamiento en activos fijos?	X		X		X		
	¿Utilizó los fondos para mejorar las instalaciones de su negocio?	X		X		X		
	¿Destinó una parte del financiamiento recibido para la capacitación de su personal?	X		X		X		
	¿El financiamiento obtenido contribuyó a mejorar la rentabilidad de su empresa?	X		X		X		
	VARIABLE 2: Rentabilidad							
	Dimensión 1: Ratio de rentabilidad							
1	¿Piensa que ha obtenido beneficios a partir de sus activos?	X		X		X		
2	¿Cree que ha generado ganancias a través de su patrimonio?	X		X		X		

3	¿Considera que ha logrado utilidades mediante las ventas realizadas?	X		X		X		
	Dimensión 2: Importancia							
	¿Opina que la rentabilidad es crucial para su empresa?	X		X		X		
	Dimensión 3: Maneras de aumentar la rentabilidad							
	¿Identifica cuál es la principal fuente de ingresos que más beneficia a su empresa?	X		X		X		
	¿Tiene conocimientos de los estados financieros de su empresa?	X		X		X		
5	¿Mantiene un control adecuado sobre los gastos?	X		X		X		
	¿Cree que su empresa cuenta con una estrategia efectiva para mejorar la atención al cliente?	X		X		X		
1	¿Utiliza diferentes métodos de cobro para sus clientes?	X		X		X		

Recomendaciones:

Opinión de experto: Aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: **Mg. CPC Mariela Elizabeth Granados Sanchez** – DNI: **70143192**


Mg. CPC Mariela E. Granados Sanchez
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
Matricula N° 3649

Sello y Firma



Huella Digital

Anexo 06. Formato de consentimiento informado u otros



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Ciencias Sociales)

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

La presente investigación se titula: **EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO ROESPLAST S.A.C. – CHIMBOTE, 2024** y es dirigido por **Espinoza Medrano, Brayan Joseph**, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. El propósito de la investigación es:

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 30 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 Celular **931 278 005** si desea, también podrá escribir al correo **brayan.15.1994@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: ROBLES ESQUERRE ESTHER KARINA

Fecha: 18-09-2024

Correo electrónico: -

Firma del participante:

ROESPLAST S.A.C.

Esther Karina Robles Esquerre
GERENTE GENERAL

Firma del investigador.



Fichas bibliográficas

Autor: Huaraca Chocce, Yomer Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa boticas Viafarma S.A.C. – Ayacucho, 2020 Año: 2022	Ciudad, País: Ayacucho, Perú.
Tema: Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa boticas Viafarma S.A.C. Tuvo como objetivo general: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Boticas Viafarma S.A.C. - Ayacucho, 2020. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, descriptivo – diseño no experimental, bibliográfica y de caso; como técnica se utilizó la entrevista y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: Realizó financiamiento externo de las entidades bancarias financieras en un periodo de corto plazo con una tasa de interés alta. El financiamiento en las micro y pequeñas empresas (MYPEs) del sector comercio en Perú tiene un impacto positivo en su rentabilidad. Empresas como Boticas Viafarma S.A.C. recurren a cooperativas, cajas y bancos para obtener créditos, los cuales se destinan a capital de trabajo y compra de activos donde se mejoró la atención al cliente y se mejoró la rentabilidad de la empresa durante los últimos años. Se concluye que: Este financiamiento les permite resolver desafíos administrativos, económicos y financieros, mejorando así su rentabilidad donde gracias a ello se incrementaron sus utilidades, por esta razón, se sugiere al gerente de la MYPE en cuestión que explore opciones de financiamiento a través de entidades bancarias y, si es factible, opte por plazos superiores a un año en lugar de solo un año. Esto ayudará a garantizar un desarrollo más robusto y exitoso para la empresa.	
Referencia Bibliográfica Huaraca Chocce, Y. (2021) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa boticas Viafarma S.A.C. – Ayacucho, 2020. Disponible: https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/29062	Ficha: N°1

Autor: Garrido Rodriguez, Nelly Haydee & Saavedra Polo, Helen Sonia Título: Financiamiento y su influencia sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Periodo 2021-2022 Año: 2022	Ciudad, País: Lima, Perú.
Tema: Financiamiento y su influencia sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Tuvo como objetivo general: Determinar en qué medida el financiamiento influye sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Periodo 2021-2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo – diseño no experimental y de caso; como técnica se utilizó el análisis documental y como instrumento ficha de análisis documental. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa obtuvo financiamiento externo donde se determinó que los préstamos financieros inciden en la rentabilidad económica en un 12.3%, en la rentabilidad financiera en un 12% y en la rentabilidad de ventas en un 27.9%. No obstante, se concluyó que el impacto del financiamiento no ha sido significativo en ninguna de estas áreas: ni en la rentabilidad económica, ni en la rentabilidad financiera, ni en la rentabilidad de ventas.	
Referencia Bibliográfica Garrido Rodriguez, N. H.& Saavedra Polo, H. S. (2022) Financiamiento y su influencia sobre la rentabilidad de la empresa Jiménez & Rueda S.A. Periodo 2021-2022. Disponible: https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/126051	Ficha: N°2

Autor: Sulca Angulo, Diana Título: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022. Año: 2022	Ciudad, País: Ayacucho, Perú.
Tema: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio inversiones Frepac S.A.C. Tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera incide el financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio Inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cuantitativa, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa solicita financiamiento externo de entidades bancarias, posiblemente en un periodo de corto plazo, donde lo invertiría en adquisición de activos fijos donde mejoraría el desarrollo empresarial; capacitación de los trabajadores donde mejoraría la calidad de servicio de atención al cliente e incrementar la rentabilidad. En relación con el financiamiento, la mayoría de los encuestados coincidió en que la empresa debería solicitar créditos para promover su desarrollo. En cuanto a la rentabilidad, se opina que esta refleja la eficacia de la empresa y que una inversión adecuada de los ingresos puede mejorar e incrementar la rentabilidad. En conclusión, el financiamiento y la rentabilidad resultan beneficiosos para la empresa, ya que el acceso a créditos facilita su permanencia en el mercado y su capacidad para competir de manera efectiva.	
Referencia Bibliográfica Sulca Angulo, D. (2022) Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022. Disponible: https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/29662	Ficha: N°3

Autor: Huicho Fidel, Siumi Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022 Año: 2022	Ciudad, País: Ayacucho Perú.
Tema: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio inversiones Frepac S.A.C. Tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera incide el financiamiento en la rentabilidad de microempresa del sector comercio Inversiones Frepac S.A.C. Ayacucho, 2022. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cuantitativa, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La empresa solicita financiamiento externo de entidades bancarias, posiblemente en un periodo de corto plazo, donde lo invertiría en adquisición de activos fijos donde mejoraría el desarrollo empresarial; capacitación de los trabajadores donde mejoraría la calidad de servicio de atención al cliente e incrementar la rentabilidad. En relación con el financiamiento, la mayoría de los encuestados coincidió en que la empresa debería solicitar créditos para promover su desarrollo. En cuanto a la rentabilidad, se opina que esta refleja la eficacia de la empresa y que una inversión adecuada de los ingresos puede mejorar e incrementar la rentabilidad. En conclusión, el financiamiento y la rentabilidad resultan beneficiosos para la empresa, ya que el acceso a créditos facilita su permanencia en el mercado y su capacidad para competir de manera efectiva.	
Referencia Bibliográfica Huicho Fidel, S. (2022) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022. Disponible: https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/29403	Ficha: N°4

Autor: Castro Alfaro, Johel Título: Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio del Perú, caso: The Mobile Store Perú E.I.R.L., Ayacucho 2019. Año: 2022	Ciudad, País: Ayacucho Perú.
Tema: Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio del Perú, caso: The Mobile Store Perú E.I.R.L. Tuvo como objetivo general: Describir como el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio en la micro y pequeña empresa en la ciudad de Ayacucho. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativa, descriptivo – diseño no experimental; como técnica se utilizó la revista bibliográfica y la entrevista con fichas bibliográficas y como instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados obtenidos: La revisión bibliográfica resalta que la mayoría de los autores enfatizan la importancia de que las empresas comerciales mantengan una rentabilidad robusta. Esto es fundamental para utilizar los recursos de manera eficiente, optimizar las operaciones y prever los riesgos que podrían afectar el crecimiento económico de la empresa. En el caso de THE MOBILE STORE PERU E.I.R.L., obtuvo financiamiento externo del sistema bancario donde se invirtió en capital de trabajo, se aumentaría la rentabilidad mediante publicidades en redes sociales por ello es importante la rentabilidad ya que ayudaría a crecer más a la empresa; se identificó que la administración presenta deficiencias, lo cual resultó en resultados que no fueron completamente favorables. Se concluye que tanto las micro y pequeñas empresas en Perú, como la empresa en cuestión, The Mobile Store Perú E.I.R.L., dependen del financiamiento externo proporcionado por entidades financieras, las cuales ofrecen créditos a largo plazo destinados al capital de trabajo. Estos préstamos han sido determinantes para aumentar las ganancias del negocio.	
Referencia Bibliográfica Castro Alfaro, J. (2022) Financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio del Perú, caso: The Mobile Store Perú E.I.R.L., Ayacucho 2019. Disponible: https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/26201	Ficha: Nº5