



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

**EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS
MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD
ANÓNIMA CERRADA - ALTO BIAVO, 2024**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

NUÑEZ CARDENAS, JORGE RICHARSON

ORCID:0000-0002-0477-7832

ASESOR

GONZALES RENTERIA, YURI GAGARIN

ORCID:0000-0002-6859-7996

CHIMBOTE-PERÚ

2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0241-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **13:41** horas del día **04** 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:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO Presidente
QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR Miembro
VIVAS LANDA ESTHER ELIZABETH Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - ALTO BIAVO, 2024**

Presentada Por :
(2003131093) **NUÑEZ CARDENAS JORGE RICHARSON**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **17**, 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:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO
Presidente

QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR
Miembro

VIVAS LANDA ESTHER ELIZABETH
Miembro

Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
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 IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - ALTO BIAVO, 2024 Del (de la) estudiante NUÑEZ CARDENAS JORGE RICHARSON, asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN 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, 02 de Diciembre del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

A Jorge Núñez y Erma Cárdenas, mis padres, por haberme forjado a ser la persona que soy en la actualidad. Muchos de mis logros se los debo a ustedes incluido este. Me formaron para no rendirme y seguir con mis metas y lograr mis objetivos.

A mis hermanos Luis Enrique y María Eusebia, que siempre me motivaron a seguir y cumplir mis retos, los quiero mucho.

A mi hija, Alisson Renata, que a su corta edad comprende que los sacrificios que hoy hace papá, serán fructíferos mañana.

Agradecimiento

A Dios, por darnos la vida y guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en los momentos de dificultad y debilidad.

Un agradecimiento especial a la Empresa Multiservicios Alto Biavo Sociedad Anónima Cerrada, que contribuyo y apoyó durante mi investigación.

A la Universidad, por acogernos en estos años y brindarnos la oportunidad de pertenecer a esta casa de estudios. A nuestros docentes, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión.

Índice general

Caratula.....	I
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento	V
Índice de tablas	VIII
Resumen	IX
Abstrac.....	X
I. Planteamiento del problema	1
1.1 Descripción del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	8
1.3 Objetivo general	8
1.4 Objetivos específicos.....	8
1.5 Justificación.....	9
II. Marco teórico.....	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.1.1 Internacionales.....	10
2.1.2 Nacionales	12
2.1.3 Regional y/o local.....	22
2.2. Bases teóricas	24
2.2.1. Teoría del financiamiento.....	24
2.2.2. Teoría de la rentabilidad.....	32
2.2.3. Teoría de la empresa	37
2.2.4. Teoría de la micro y pequeña empresa.....	39
2.2.5. Teoría de los sectores productivos	40
2.3. Hipótesis.....	42

III. Metodología.....	43
3.1 Tipo, nivel y diseño de investigación	43
3.2 Población y muestra	43
3.3 Operacionalización de las variables	44
3.4 Técnica e instrumentos de recolección de información	47
3.5 Método de análisis de datos.....	47
3.6 Aspectos éticos	47
IV. Resultados.....	49
4.1. Respecto al objetivo específico 1	49
4.2. Respecto al objetivo específico 2	54
4.3. Respecto al objetivo específico 3	59
V. Discusión	66
VI. Conclusiones.....	74
VII. Recomendaciones	77
Referencias Bibliográficas.....	79
Anexos.....	83
Anexo 01. Matriz de consistencia.....	83
Anexo 02. Instrumento de recolección de información.....	84
Anexo 03. Ficha técnica de los instrumentos	88
Anexo 04. Formato de consentimiento informado u otros	92

Índice de tablas

Tabla N° 01: <i>Operacionalización de las variables</i>	44
Tabla N° 02. <i>Resultados del objetivo específico 1</i>	49
Tabla N° 03. <i>Resultados del objetivo específico 2</i>	54
Tabla N° 04. <i>Resultados del objetivo específico 3</i>	59

Resumen

El financiamiento es un pilar fundamental para el desarrollo y sostenibilidad de las microempresas del Perú, la capacidad de acceder a recursos financieros puede determinar su éxito o fracaso, en ese contexto el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú, Caso: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024. La investigación fue cualitativa, descriptiva, fue no experimental, bibliográfico y de caso. Se aplicó la técnica de una entrevista al gerente general como método de recopilación de datos, donde, se obtuvo los siguientes resultados principales, la microempresa “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” utiliza tanto financiamiento propio como de terceros. Esta estrategia le permite equilibrar la necesidad de recursos sin depender excesivamente de una sola fuente. El financiamiento propio proviene de las utilidades retenidas, mientras que el financiamiento de terceros se obtiene principalmente a través de préstamos bancarios. Por lo tanto, se concluye que, la capacidad de acceder y gestionar eficientemente los recursos financieros se rige como un factor crucial para la rentabilidad y el crecimiento de las microempresas en el Perú, esta realidad pone visible la necesidad urgente de implementar políticas y estrategias que faciliten un acceso más equitativo y eficiente al financiamiento formal. La actual situación del financiamiento presenta obstáculos significativos donde muchas microempresas deben enfrentar a diario, lo que restringe su capacidad para prosperar y contribuir al desarrollo económico del país.

PALABRA CLAVE: Financiamiento, impacto y rentabilidad.

Abstrac

Financing is a fundamental pillar for the development and sustainability of microenterprises in Peru. The ability to access financial resources can determine their success or failure. In this context, the general objective of this research work was: Describe financing and its impact. in the profitability of microenterprises in Peru, Case: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024. The research was qualitative, descriptive, non-experimental, bibliographic and case-based. The technique of an interview with the general manager was applied as a data collection method. Where, the following main results were obtained, the company “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” It uses both its own and third-party financing. This strategy allows you to balance the need for resources without relying excessively on a single source. Own financing comes from retained earnings, while third-party financing is obtained primarily through bank loans. Therefore, it is concluded that the ability to access and efficiently manage financial resources is governed as a crucial factor for the profitability and growth of microenterprises in the automotive sector in Peru, this reality makes visible the urgent need to implement policies and strategies that facilitate more equitable and efficient access to formal financing in this business sector. The current financing situation presents significant obstacles that many microenterprises must face on a daily basis, which restricts their ability to prosper and contribute to the country's economic development.

KEYWORD: Financing, impact and profitability.

I. Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

Las microempresas desempeñan un papel crucial en la economía global, actuando como el motor principal de generación de empleo y contribuyendo de manera significativa al Producto Interno Bruto (PIB) en numerosos países. Estas empresas no solo representan una porción considerable del tejido empresarial, sino que también son esenciales para la estabilidad y el crecimiento económico a nivel mundial. De hecho, se estima que aproximadamente el 47% de los empleos a nivel global provienen de microempresas, lo que se traduce en oportunidades laborales para alrededor de 127 millones de personas. Esta cifra resalta la importancia de las microempresas en la creación de empleo y en la promoción de la inclusión económica, al ofrecer oportunidades a una amplia variedad de trabajadores, desde profesionales altamente calificados hasta empleados de nivel básico. En América Latina, las microempresas tienen una relevancia aún mayor en el ámbito económico, donde su impacto es visible no solo en la generación de empleo, sino también en su contribución al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza. Estas empresas son a menudo la columna vertebral de las economías locales, proporcionando bienes y servicios esenciales que impulsan la actividad económica en las comunidades. Además, las microempresas en América Latina juegan un papel vital en la dinamización de la economía informal, que es una parte significativa del mercado laboral en muchos países de la región. A través de su capacidad para adaptarse rápidamente a las cambiantes condiciones del mercado y su enfoque en nichos específicos, estas empresas contribuyen de manera significativa al dinamismo económico de la región (Delgado, 2020).

En este contexto, Ecuador es un claro ejemplo de la importancia de las microempresas para el desarrollo económico nacional. Estas empresas no solo son protagonistas del mejoramiento de la economía local, sino que también desempeñan un papel crucial en la generación de miles de empleos y en la dinamización de la actividad económica en el país. La presencia de microempresas en Ecuador es especialmente notable en las provincias del Guayas, Pichincha, Manabí, Azuay y El Oro, donde se concentra una gran cantidad de ellas. Este fenómeno se debe, en gran medida, al sostenido crecimiento del sector comercial en estas regiones, que ha favorecido la proliferación de microempresas dedicadas tanto al comercio como a los servicios. La alta concentración de microempresas en estas provincias no solo ha contribuido al desarrollo

económico regional, sino que también ha fomentado la competitividad y la innovación en el mercado local. En Guayas y Pichincha, por ejemplo, el crecimiento del sector comercial ha impulsado el establecimiento de nuevas empresas, lo que ha generado un círculo virtuoso de inversión y empleo. Manabí y Azuay, por su parte, han visto un aumento en la actividad empresarial relacionada con la agricultura y la manufactura, sectores que son fundamentales para la economía ecuatoriana. En El Oro, la presencia de micro empresas ha sido clave para el desarrollo del sector pesquero y minero, áreas que representan una parte importante de economía local (Figueroa, 2021).

Además de su impacto económico directo, las microempresas en Ecuador también juegan un papel importante en la cohesión social y en la reducción de la desigualdad. Al ofrecer empleo a sectores de la población que de otro modo podrían estar excluidos del mercado laboral, estas empresas ayudan a distribuir la riqueza de manera más equitativa y a mejorar los estándares de vida en las comunidades locales. La capacidad de las microempresas para crear empleo y generar ingresos estables es esencial para la estabilidad social y económica de Ecuador, especialmente en un contexto de desafíos globales como la pandemia de COVID-19 y las fluctuaciones económicas internacionales. La contribución de las microempresas al progreso y a la estabilidad económica en Ecuador y en la región de América Latina en general no puede ser subestimada. A medida que estas empresas continúan creciendo y adaptándose a las nuevas realidades del mercado, su papel como motores del desarrollo económico y social se vuelve aún más crítico. Para asegurar que estas empresas sigan prosperando, es fundamental que reciban el apoyo necesario, tanto en términos de acceso a financiamiento como en la mejora de sus capacidades de gestión y en la adopción de tecnologías que les permitan competir en un mercado global cada vez más exigente. La implementación de políticas públicas que favorezcan el desarrollo de microempresas es, por lo tanto, una prioridad para los gobiernos de la región. Así, las micro empresas no solo son esenciales para el crecimiento económico, sino que también son un componente clave en la construcción de una sociedad más equitativa y resiliente. Al apoyar a estas empresas, los países de América Latina y Ecuador en particular, pueden asegurar un desarrollo económico sostenible que beneficie a todos sus ciudadanos (Chinchay, 2022).

En la economía peruana, las microempresas desempeñan un papel crucial que abarca diversas dimensiones del desarrollo económico y social del país. En primer lugar, constituyen un motor fundamental de empleo en el país. Según estadísticas del Ministerio de Trabajo, estas empresas

emplean aproximadamente al 80% de la fuerza laboral del sector privado en Perú, lo que las convierte en el principal generador de empleo y una fuente vital de ingresos para millones de familias peruanas. Este papel en la generación de empleo es especialmente relevante en un contexto donde el mercado laboral formal enfrenta desafíos para absorber a la creciente población económicamente activa. Adicionalmente micro empresas, las microempresas aportan significativamente al desarrollo económico del país. Aunque su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) no alcanza los niveles de las grandes corporaciones, su influencia en la economía es notable debido a su abundancia y capacidad para adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado. Estas empresas suelen ser más resilientes ante cambios económicos, ya que su estructura les permite tomar decisiones ágiles, responder a la demanda local y mantener un enfoque en la atención personalizada al cliente. Esta adaptabilidad es clave para la sostenibilidad económica en tiempos de incertidumbre, permitiendo que las microempresas mantengan su relevancia y contribuyan al crecimiento económico (Plasencia, 2024).

Además, las microempresas desempeñan un papel esencial en la diversificación de la economía peruana. Muchas de estas compañías operan en regiones fuera de la capital, Lima, y se dedican a sectores como el turismo, la pesca y la agricultura, lo que contribuye significativamente a la descentralización económica del país. Este fenómeno es especialmente importante en Perú, donde la economía tradicionalmente ha estado concentrada en Lima, generando desigualdades regionales. La expansión de microempresas en otras regiones fomenta un desarrollo más equitativo y reduce la dependencia de la economía de la capital, fortaleciendo el crecimiento en áreas menos desarrolladas y promoviendo una distribución más justa de los recursos económicos. Dada su naturaleza más ágil y flexible, estas empresas tienen la capacidad de concebir y lanzar al mercado nuevos productos y servicios, adaptándose con rapidez a las demandas cambiantes de los consumidores. Esta capacidad de innovación es un factor crucial para la competitividad del país en un entorno globalizado, donde la capacidad de innovar y diferenciarse es vital para el éxito económico. Las microempresas, al estar más cercanas a sus comunidades y clientes, pueden identificar rápidamente nuevas oportunidades de mercado y responder con soluciones innovadoras que grandes corporaciones pueden pasar por alto. Así mismo, las micro empresas tienen un impacto considerable en la rentabilidad económica a nivel local y nacional. A pesar de los desafíos que enfrentan, como el acceso limitado a financiamiento y la competencia con grandes corporaciones, estas empresas logran mantenerse rentables a

través de estrategias adaptativas y enfoques centrados en el cliente. La rentabilidad de estas empresas no solo se mide en términos de beneficios financieros, sino también en su capacidad para generar bienestar en sus comunidades, creando empleos sostenibles y mejorando la calidad de vida de sus empleados y clientes (Tejada, 2023)

Las microempresas dedicadas a la venta de combustibles y lubricantes en Perú son esenciales para la economía local, especialmente en un país donde la disponibilidad de estos productos es crucial para la movilidad y el funcionamiento de diversas industrias. Este sector incluye principalmente pequeños surtidores y distribuidores de lubricantes que, a pesar de su tamaño, tienen un impacto considerable en la creación de empleo y en la oferta de servicios en sus comunidades. De acuerdo con el Ministerio de la Producción, estas microempresas no solo generan empleo a nivel local, sino que también son responsables de una parte significativa del suministro de combustibles y lubricantes en el país, lo que las convierte en actores fundamentales en la cadena de abastecimiento de estos productos vitales. Recientemente, estas microempresas han enfrentado múltiples desafíos, incluidos los efectos adversos de la pandemia de COVID-19 en sus ventas y operaciones. El Ministerio de la Producción ha indicado que muchas de estas empresas experimentaron caídas drásticas en sus ingresos debido a las restricciones de movilidad y a la disminución de la demanda. Sin embargo, muchas han implementado estrategias para adaptarse, como la diversificación de su oferta de productos y la mejora en la atención al cliente, con el objetivo de mantener su competitividad. Por ejemplo, algunas han comenzado a ofrecer servicios complementarios, como el mantenimiento de vehículos y la venta de productos relacionados, lo que les permite atraer a más clientes y aumentar sus ingresos. Además, el sector ha observado un incremento en la demanda de lubricantes debido al aumento en la venta de vehículos, lo que ha llevado a estas microempresas a buscar financiamiento para expandir sus operaciones y mejorar su infraestructura. El acceso a microcréditos y a programas de apoyo gubernamental ha sido fundamental para que estas empresas superen las dificultades económicas y continúen operando. En este contexto, el rol de las microempresas en el sector de combustibles y lubricantes se vuelve aún más relevante, ya que no solo contribuyen al desarrollo económico, sino que también apoyan la sostenibilidad y el crecimiento de las comunidades en las que están ubicadas. (Ministerio de la Producción, 2021).

La venta de combustibles y lubricantes, incluye principalmente pequeños surtidores y distribuidores de lubricantes que, a pesar de su tamaño, tienen un impacto considerable en la creación de empleo y en la oferta de servicios en sus comunidades. De acuerdo con el Ministerio de la Producción, estas microempresas no solo generan empleo a nivel local, sino que también son responsables de una parte significativa del suministro de combustibles y lubricantes en el país, lo que las convierte en actores fundamentales en la cadena de abastecimiento de estos productos vitales, y a pesar de sus limitaciones en términos de capital y recursos, estas pequeñas empresas han demostrado una notable capacidad de recuperación. Según la Cámara de Comercio de Lima, la búsqueda de financiamiento a través de microcréditos y programas de apoyo gubernamental ha sido fundamental para su crecimiento y sostenibilidad. Estos recursos financieros les permiten invertir en infraestructura, adquirir nuevos equipos y expandir su oferta de productos, lo que, a su vez, les ayuda a adaptarse a las cambiantes demandas del mercado. Además, el sector ha observado un incremento en la demanda de lubricantes debido al aumento en la venta de vehículos, lo que ha llevado a estas microempresas a buscar financiamiento para expandir sus operaciones y mejorar su infraestructura. En un contexto donde la competencia con grandes empresas es feroz, las microempresas han encontrado su nicho al ofrecer atención personalizada y servicios adaptados a las necesidades locales. Esto ha sido especialmente relevante en áreas rurales y menos atendidas, donde la presencia de grandes cadenas es limitada. Por lo tanto, su papel no solo es crucial para el abastecimiento de combustibles y lubricantes, sino también para el desarrollo económico y social de sus comunidades. (Cámara de Comercio de Lima, 2021).

Es esencial disponer de financiamiento, ya sea para iniciar una empresa nueva o para impulsar su crecimiento. El financiamiento actúa como la columna vertebral de cualquier proyecto empresarial, proporcionando los recursos necesarios para cubrir gastos operativos, adquirir activos, desarrollar nuevos productos y expandir la presencia en el mercado. En el contexto de las microempresas, este aspecto cobra aún más relevancia, dado que sus recursos internos suelen ser limitados. Históricamente, las microempresas han dependido en su mayoría de recursos provenientes de sus propios aportes o de fuentes informales, como préstamos familiares o reinversiones de utilidades. Si bien estas fuentes pueden ser útiles en las etapas iniciales del negocio, esta práctica ha generado un desafío significativo a medida que las empresas intentan crecer y expandirse. La falta de financiamiento adecuado y oportuno puede restringir su

capacidad para competir en un mercado cada vez más globalizado y exigente. Uno de los mayores obstáculos que enfrentan las microempresas es el acceso a financiamiento formal, como los créditos bancarios o los préstamos de instituciones financieras. Muchas de estas empresas no logran cumplir con los requisitos necesarios que imponen las entidades financieras, como la presentación de garantías reales, estados financieros auditados o la demostración de un flujo de caja positivo. Además, la falta de un historial crediticio sólido y verificable se convierte en un impedimento para acceder a líneas de crédito que puedan ser utilizadas para financiar inversiones a largo plazo o para gestionar el capital de trabajo (Sánchez, 2021).

Sin embargo, antes de acceder a un medio de financiamiento, es crucial que el empresario realice una evaluación exhaustiva de su situación financiera. Esto incluye una comprensión clara de su capacidad de endeudamiento, es decir, hasta qué punto puede asumir nuevas deudas sin comprometer la viabilidad de su negocio. Además, es fundamental calcular los costos efectivos del financiamiento, que no solo incluyen las tasas de interés, sino también otros cargos asociados que pueden impactar la rentabilidad de la empresa. Una evaluación adecuada de estos factores permitirá al empresario tomar decisiones más informadas y evitar el sobreendeudamiento, que podría poner en riesgo la estabilidad financiera de la empresa. Siendo imprescindible que el empresario verifique si la entidad financiera con la que planea trabajar está sujeta a la supervisión de la SBS. Esta supervisión garantiza que la entidad opera bajo regulaciones estrictas que protegen tanto a la empresa como al sistema financiero en general. Además, trabajar con entidades supervisadas ofrece mayor seguridad en términos de transparencia y cumplimiento de las normativas legales, lo que a su vez reduce el riesgo de enfrentar problemas legales o financieros en el futuro (Shupingahua, 2021).

La rentabilidad de las microempresas se ha convertido en un desafío significativo en el contexto económico actual, donde muchos de estos pequeños negocios enfrentan obstáculos estructurales que limitan su capacidad para generar ganancias sostenibles. Un estudio reciente destaca que existe una relación inversa entre la antigüedad de las microempresas y su rentabilidad, sugiriendo que a medida que estas empresas acumulan más años en el mercado, su capacidad de generar utilidades tiende a disminuir. Esta tendencia puede atribuirse a varios factores, incluyendo la falta de innovación y la incapacidad para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. Las microempresas más antiguas tienden a centrarse en actividades menos dinámicas, lo que puede resultar en una menor competitividad y, por ende, en una disminución

de sus márgenes de ganancia. Además, la falta de capacitación y el escaso acceso a financiamiento son barreras adicionales que dificultan la mejora de su rentabilidad. Sin un control adecuado sobre sus operaciones, estas pequeñas empresas pueden enfrentar problemas de liquidez y costos elevados que erosionan sus márgenes de ganancia. La implementación de prácticas de gestión más profesionales y el uso de herramientas financieras adecuadas son esenciales para que estas microempresas puedan identificar y abordar sus problemas de rentabilidad. Por lo tanto, es fundamental que los microempresarios busquen capacitación y apoyo en la formalización de sus procesos, lo que no solo mejorará su rentabilidad, sino que también contribuirá a su sostenibilidad a largo plazo (Zambrano et al, 2021).

Así mismo, la rentabilidad de las microempresas, se ve afectada por una serie de factores que limitan su capacidad de generar ganancias sostenibles y crecer. Entre los principales obstáculos se encuentran la competencia desleal, la falta de acceso al crédito, la incertidumbre económica y la carencia de un sistema de gestión adecuado. Por otro lado, la falta de acceso al crédito formal limita su capacidad de inversión en capital, tecnología y desarrollo de nuevos productos o servicios. Esto las obliga a depender de fuentes de financiamiento informales, con tasas de interés elevadas y plazos cortos, lo que reduce su margen de ganancia. La incertidumbre económica y la volatilidad del mercado, especialmente en sectores como el comercio y los servicios, impactan directamente la rentabilidad de las microempresas. Es fundamental que las microempresas cuenten con un sistema de gestión que les permita controlar sus costos, optimizar sus procesos, gestionar su inventario de manera eficiente y administrar su personal de forma efectiva. Además, es crucial que las microempresas se adapten a las nuevas tecnologías y las incorporen en sus procesos operativos para mejorar su eficiencia, productividad y competitividad. La implementación de estrategias de planificación estratégica, la gestión eficiente de los recursos y la adaptación a las nuevas tecnologías son claves para que las microempresas puedan superar los obstáculos que enfrentan y alcanzar su máximo potencial de crecimiento y desarrollo. Muchas microempresas, al ser familiares o de propiedad individual, carecen de estructuras formales que les permitan gestionar eficientemente sus recursos y evaluar su desempeño financiero (Mariscal et al, 2020).

Para la presente investigación se ha tomado como caso de estudio a la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, identificada con el RUC N° 20600707320, que inició sus actividades comerciales el 1 de octubre del 2015, con su

domicilio fiscal en Car. Cuzco km. 69.5 entrada al C.P. Cuzco, del Distrito de Alto Biavo, Provincia de Bellavista, Departamento de San Martín. Esta microempresa tiene como actividad económica la comercialización de combustible, gas y lubricantes. Al realizar un análisis, se encontró que, a pesar de tener acceso al financiamiento, la principal problemática que enfrenta la microempresa es la baja productividad, lo que impacta negativamente en su rentabilidad. Aunque cuenta con fuentes de financiamiento disponibles, se evidencia que la falta de innovación y la insuficiente implementación de estrategias de gestión financiera son factores que limitan su capacidad de aprovechar al máximo estos recursos. Además, la microempresa no cuenta con un enfoque claro en la mejora continua de sus procesos, lo que resulta en una oferta de productos que no satisface de manera consistente y eficiente las necesidades de sus clientes. Esta situación conlleva a una disminución en la competitividad en el mercado, afectando la fidelidad de los clientes y su capacidad de atraer nuevos consumidores. Los factores que contribuyen a la baja rentabilidad incluyen la falta de acceso a información relevante del mercado y la escasa diversificación de productos. El financiamiento es fundamental para el éxito de las microempresas de combustible, pero la falta de una gestión financiera inteligente y estrategias adecuadas para reducir riesgos puede limitar su crecimiento. Para prosperar, estas empresas necesitan adoptar un enfoque proactivo que les permita adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. Aquellas que logren superar estas dificultades y optimizar su gestión financiera tendrán mayores posibilidades de éxito y rentabilidad en el futuro.

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles es el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las microempresas del Perú, Caso: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024?.

1.3 Objetivo general

Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú, Caso: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

1.4 Objetivos específicos

1. Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú.

2. Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.
3. Hacer un análisis comparativo del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú y la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

1.5 Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica tanto teórica, práctica y metodológica.

Teórica:

Desde una perspectiva teórica, tiene el propósito de analizar y describir detalladamente el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo. Esta investigación servirá como una base sólida para que la comunidad científica pueda profundizar en el estudio de las variables.

Práctica:

En un sentido práctico, esta investigación se justifica por su capacidad para generar recomendaciones concretas destinadas a describir el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA. Estas recomendaciones no solo beneficiarán directamente a esta microempresa en particular, sino que también servirán como un modelo para otras microempresas en el mismo sector que buscan potenciar sus operaciones y en última instancia, aumentar su rentabilidad.

Metodológica:

Finalmente, desde una perspectiva metodológica, la elección del enfoque, nivel y diseño de la investigación se ha realizado cuidadosamente con el propósito de obtener resultados cualitativos sólidos respaldados por argumentos científicos. Estos resultados proporcionarán una respuesta concluyente a la pregunta general de investigación, fortaleciendo así la validez y la utilidad del estudio en su conjunto.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En el marco de este estudio, los antecedentes internacionales se describen como la totalidad de investigaciones y análisis previos llevados a cabo por investigadores de cualquier parte del mundo, a excepción de Perú. Dichas investigaciones incluyen las variables, las unidades de análisis que nuestro estudio planea investigar.

Zambrano (2024) en su tesis titulada: Análisis de la información financiera y su incidencia en las estrategias económicas de la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan. Tuvo como objetivo general determinar la incidencia del análisis contable y financiero en la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan en las estrategias económicas. La metodología utilizada exploratoria, descriptiva, bibliográfica con un enfoque cualitativo, cuya base de información será los aspectos teóricos, se entrevistará a la contadora de la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan y además se le solicitará la información contable de la empresa con la finalidad de realizar un análisis financiero. El resultado es el siguiente: Mediante la entrevista se pudo determinar que la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan no presenta todos los estados financieros basándose principalmente en dos: El estado de Situación Financiera y el Estado de resultado, por lo que al no llevar el estado de flujo de efectivo es más complejo determinar la liquidez real con la cuenta la empresa, agregado a esto la empresa realiza su análisis financiero de una forma muy rudimentaria pues ellos solo analizan la evolución de las cuentas, como las ventas, los gastos y costos pero no realizan un análisis financiero a través de los ratios financieros, lo que se puede llegar a traducir como una debilidad por parte de la empresa, no obstante la empresa maneja muy bien la parte contable en el aspecto tributario pues realizan un control de los mismos además de hacer la conciliación tributaria. Concluyo que el análisis financiero de la información contable es de vital importancia para que las empresas puedan tomar decisiones estratégicas, ya que es a través de esto que pueden llevar un control de rentabilidad y liquidez para asegurar de que la empresa siempre cuente con la capacidad de hacer frente a sus obligaciones financieras.

Rodríguez (2023) en la tesis titulada: La generación de crédito directo como factor de impacto en la rentabilidad de ASSA-AUTOMOTORES DE LASIERRA S.A. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Analizar la colocación del crédito directo como factor de impacto en la rentabilidad de la empresa ASSA- Automotores de la Sierra S.A. La

metodología utilizada fue de un enfoque cualitativo, el tipo de investigación es No experimental – aplicado, debido a que no se manipularon las variables y que estas fueron obtenidas a través de la observación y el nivel es descriptivo. El resultado es el siguiente: respecto al análisis realizado de la colocación de crédito efectuado durante estos 10 años, han sido importantes ya que estas colocaciones han permitido, ir posicionándose en una de las principales fuentes de financiamiento que ofrece la empresa. Así mismo con respecto al análisis de la rentabilidad mediante el ROA han sido favorables en la mayor parte de los años en estudio; se ha podido evidenciar algunos años que la empresa tuvo índices bajos; ahora la misma se va recuperando, como se observa en el año 2022 con un ROA del 1.23%. Por otro lado, el ROE en los años de estudio no ha llegado al mínimo porcentaje aceptable, concluyendo que el mismo no se encuentra generando los ingresos esperados con sus fondos propios. Con los resultados que se obtuvieron en los datos analizados, así como en la parte estadística; en donde se comprobó que la que la correlación entre la colocación del crédito y la rentabilidad fue débil, se concluye que, si bien es cierto la generación de crédito en ASSA, no es el mayor aporte que recibe luego de sus ingresos operacionales; si la empresa no tuviera los mismos, las afectaciones fueran evidentes como sucedió en el año 2021.

Aldana (2022) En su tesis titulada: Los desafíos que enfrentan las MiPyMEs para acceder al financiamiento: un análisis descriptivo para Bahía Blanca. El objetivo principal de este trabajo consiste en describir la forma en que se financian las MiPyMEs para una muestra de empresas en la ciudad de Bahía Blanca mediante la información recopilada por una encuesta presencial realizada durante los meses de octubre de 2017 hasta marzo de 2018. Luego, se expone la metodología de datos. A fines de este trabajo de grado se realiza un estudio de tipo descriptivo, orientado a dar a conocer las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, y su relación con las variables de perfil de los directivos de las MiPyMEs de la ciudad de Bahía Blanca. Los resultados revelaron que: En relación al tamaño, se puede decir que hubo un incremento de las micro empresas, dado que en 2010 las mismas ocupaban un 42% y en 2017 ascendieron a un 51,2%. El promedio de antigüedad de las MiPyMEs no se ha modificado si se compara con la información del relevamiento de 2010, donde también la media oscila en los 29 años de antigüedad. También se observa que las empresas de mayor tamaño, en promedio, son más antiguas. Las principales conclusiones fueron: Las restricciones en el acceso al crédito bancario se evidencian en el 11,4% de las empresas que algunas veces consiguieron financiamiento

bancario. Además, el 44,3% nunca solicitó y en su mayoría son micro empresas. Estos resultados, ponen de manifiesto la autoexclusión de la demanda de financiamiento. Las pequeñas y medianas empresas son las que tienen mayor acceso al crédito bancario comparado con las micro. Por último, de las MiPyMEs que nunca lograron conseguir financiamiento, el 38,2% se perdió de hacer inversiones.

Torres (2020) en la tesis denominada: El financiamiento de la industria carrocera como determinante de la rentabilidad en la empresa carrocería Fiallos S.A. La investigación tuvo objetivo general: Describir el financiamiento de la empresa “Carrocería Fiallos S.A.” y su nexo con la rentabilidad. La metodología de investigación fue de enfoque cualitativo, para la realización el análisis investigativo se recurrió a fichas de observación de los estados financieros facilitados por la empresa, todo esto con el propósito de recabar información verídica que aporte claridad al análisis. Como resultado principal el financiamiento principal de la empresa es mediante fuentes externas. La compañía optó por la deuda financiera tanto a Corto como a largo plazo, debido a que no contaba con los recursos propios suficientes para hacer frente a sus obligaciones. Por otra parte, otro factor al que llevo a la empresa a recurrir a deuda financiera en gran medida entre otros factores fue el no contar con capital aportado por nuevos inversionistas, esta situación es habitual en pymes conformadas por familias. Concluyo la empresa se financia en su gran mayoría por terceros adquiriendo deuda financiera con diferentes entidades tanto del sector público como privado. La rentabilidad financiera de la empresa o rentabilidad del patrimonio es buena debido al apalancamiento que la misma posee al adquirir deuda financiera.

2.1.2 Nacionales

En el contexto de este estudio, los antecedentes nacionales se describen como todas las investigaciones llevadas a cabo por investigadores en diversas regiones del Perú, excepto las ciudades en la región de San Martín. Estas investigaciones han abordado la variable, las unidades de análisis que son el foco de nuestro estudio.

Janampa y Mantilla (2021) en la tesis titulada: Relación entre prácticas de financiamiento y la rentabilidad de empresas minoristas de combustible en Ayacucho 2021. Tuvo como objetivo general, determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las empresas de ventas por menor de combustible en Ayacucho. El diseño de investigación es no experimental transversal correlacional de investigación, de igual manera se dio la respectiva explicación de

las variables que se consideraron y hacia quienes se encontró dirigida esta investigación. Los resultados fueron, La investigación muestra que existe una relación significativa entre las prácticas de gestión financiera y la rentabilidad de las empresas minoristas de combustible en Ayacucho durante 2021. Esto se comprobó mediante un análisis estadístico, que arrojó un coeficiente de correlación alto, indicando una fuerte conexión entre cómo se manejan las finanzas y los beneficios que estas empresas obtienen. En términos simples, cuando las empresas aplican buenas prácticas de gestión financiera, tienden a ser más rentables. Este hallazgo apoya la hipótesis planteada al inicio del estudio, confirmando que las prácticas financieras son un factor clave para el éxito económico de estas empresas. El análisis detallado reveló que las empresas que implementaron un control riguroso de sus costos, una planificación financiera adecuada, y el uso eficiente de sus recursos, lograron incrementar sus márgenes de ganancia. Esto se debe a que estas prácticas no solo permiten optimizar el uso del capital disponible, sino que también ayudan a reducir el riesgo financiero, mejorar la liquidez, y facilitar la toma de decisiones estratégicas más informadas. Se concluye que, las empresas que no adoptaron estas prácticas de gestión financiera experimentaron una rentabilidad significativamente menor, lo que subraya la importancia de una gestión financiera sólida como pilar fundamental para la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas minoristas de combustible en Ayacucho. Este hallazgo no solo aporta a la literatura existente, sino que también proporciona recomendaciones prácticas para los empresarios del sector que buscan mejorar su rentabilidad a través de una gestión financiera más eficiente y estratégica.

Castillo y Chávez (2020) en la tesis titulada: El control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible Servitrasa, Pacasmayo 2018. La metodología desarrollada es de tipo descriptiva y de enfoque cualitativo; las técnicas utilizadas son la entrevista. Tuvo como objetivo general, determinar que las políticas de control de las cuentas por cobrar inciden en la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible SERVITRASA. Los principales resultados fueron que, el análisis de los resultados revela que la empresa enfrentó una situación financiera delicada en términos de deuda. En diciembre, la deuda de SERVITRASA alcanzó su punto más alto del año, mientras que en febrero se observó su nivel más bajo. Aunque la empresa logró recuperar gran parte de los créditos otorgados mes a mes, el hecho de terminar el año con una deuda considerable genera preocupación sobre la posibilidad de que se conviertan en cuentas incobrables. Además, se destaca que pequeñas

cantidades de deuda se vienen acumulando desde enero, lo cual puede agravar el problema en el futuro. El porcentaje de deuda respecto a las ventas anuales es significativo, considerando que el margen de utilidad promedio por la venta de combustibles es bastante reducido. En los estados financieros, se identificó una deuda considerable que, de ser eliminada, podría haber incrementado la rentabilidad del año. Específicamente, la rentabilidad anual podría haber sido mucho mayor si se hubiese gestionado de manera más efectiva la deuda en cuentas por cobrar. El análisis de las ventas muestra que más de la mitad de las ventas anuales de SERVITRASA fueron a crédito, mientras que el resto fue al contado. Este desequilibrio entre ventas a crédito y al contado resalta la necesidad de implementar políticas más estrictas de cobranza. La falta de un control adecuado podría hacer que la empresa arrastre saldos pendientes al final del año, afectando su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Se concluye que, el financiamiento de las cuentas por cobrar fue un factor determinante en la rentabilidad de la empresa. El hecho de que una parte considerable de las ventas anuales de SERVITRASA se realicen a crédito, y no todas sean cobradas de manera oportuna, crea una presión financiera que limita la capacidad de la empresa para generar beneficios. Si bien la empresa logra recuperar gran parte de sus créditos mensuales, la acumulación de deudas al final del año, especialmente en diciembre, sugiere que las políticas de crédito y cobranza deben ser revisadas para evitar cuentas incobrables. El bajo margen de utilidad en la venta de combustibles, combinado con la deuda significativa en cuentas por cobrar, reduce la rentabilidad de la empresa. Mejorar la gestión del financiamiento relacionado con estas cuentas permitiría aumentar la rentabilidad anual de SERVITRASA y reducir las pérdidas potenciales por créditos mal gestionados.

Huaylla (2022) en la tesis titulada: Las diferencias del financiamiento en el stock de combustible y su incidencia en la rentabilidad del grifo Inversiones RD SAC, Trujillo 2019. Tuvo como objetivo general, determinar la incidencia del financiamiento de las diferencias de stock en la rentabilidad del grifo Inversiones RD SAC. La metodología desarrollada es de tipo descriptiva y de enfoque cualitativo; las técnicas utilizadas son la entrevista. Los resultados fueron, en el ejercicio fiscal de 2019, la empresa presentó sus estados financieros ante la SUNAT, donde se observó que los costos de venta representaban una parte muy alta de los ingresos totales. La utilidad antes de impuestos fue pequeña, mientras que el impuesto a la renta también fue bajo, lo que dejó una utilidad neta que representa una fracción menor de los ingresos totales de la empresa. El análisis de las ratios financieras indicó que la rentabilidad bruta, es decir, el

beneficio antes de deducir gastos adicionales, representaba una pequeña proporción de los ingresos netos. Este indicador refleja que la empresa enfrenta costos elevados en los productos que comercializa, lo que es característico del sector de hidrocarburos. Sin embargo, a pesar de estos costos, la empresa logró gestionar sus gastos de manera eficiente, convirtiendo una parte de sus ingresos en beneficios. No obstante, la utilidad neta muestra que la empresa opera con márgenes muy estrechos. En cuanto a las diferencias en el stock de combustible, se concluyó que el costo de ventas real aumentó en una cantidad considerable comparado con el estimado por la empresa, lo que redujo aún más la utilidad neta. Aunque esta reducción fue pequeña, tuvo un impacto importante en las utilidades reales. Las ratios financieras también experimentaron ligeras variaciones en la rentabilidad bruta y la utilidad neta, siendo estas fluctuaciones causadas por las altas ventas de la empresa en comparación con las diferencias de stock encontradas. Se concluye que, el financiamiento de las variaciones en el inventario de combustible fue un factor clave que afectó la rentabilidad. La empresa podría haber incrementado su rentabilidad y reducido sus costos fiscales si hubiera registrado las diferencias de stock como pérdidas inevitables, lo que le habría permitido ahorrar una cantidad significativa en el pago de impuestos. La falta de una gestión adecuada del financiamiento relacionado con el inventario no solo afectó la utilidad neta de la empresa, sino también su capacidad para tomar decisiones informadas, lo que impactó negativamente la confianza de los interesados en la administración financiera de la empresa.

Estrada (2023) en la tesis titulada: Adopción a sus estados financieros y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Premiun Gas S.A.C. de Lima, 2022. Tuvo como objetivo general, analizar como la adopción a sus estados financieros y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Premiun Gas SAC de Lima, 2022. Para el estudio se realizó un enfoque cualitativo, diseño no experimental, transversal alcance no correlacional. Los principales resultados fueron que al analizar la confiabilidad y atención que se presta a los estados financieros, la falta de financiamiento ha influido negativamente, ya que, sin los recursos para mejorar la infraestructura financiera de la empresa, esta no ha logrado generar estados financieros más confiables ni ha mejorado su acceso a nuevas fuentes de financiamiento. Esto reduce la posibilidad de obtener créditos o mejorar las condiciones de los préstamos existentes, afectando directamente su capacidad para ser más rentable. Esto sugiere que, sin los recursos financieros necesarios, la empresa no puede implementar completamente las NIIF, lo que afecta tanto la

calidad de la información financiera como la capacidad de la empresa para acceder a créditos o mejorar su rentabilidad. En cuanto a la dimensión de estrategia gerencial y toma de decisiones, no se observó una relación significativa entre la adopción de las NIIF y una mejora en la toma de decisiones estratégicas. Esto se debe a que la empresa no cuenta con el financiamiento suficiente para invertir en asesoría especializada o en el desarrollo de estrategias basadas en normas internacionales. De igual manera, en las dimensiones de capacitación y políticas internas, los resultados indicaron que la falta de financiamiento ha limitado la posibilidad de ofrecer formación adecuada a los empleados, lo que ha obstaculizado la implementación efectiva de las NIIF. Se concluyó que la adopción de las NIIF para PYMES y el financiamiento adecuado son aspectos cruciales para mejorar la rentabilidad de las empresas. En el caso de Premiun Gas S.A.C., la falta de financiamiento ha sido un factor limitante tanto para la correcta implementación de las NIIF como para la mejora de la rentabilidad empresarial. Esta situación destaca la importancia de que las pequeñas y medianas empresas accedan a financiamiento que les permita capacitar a su personal, implementar correctamente las normativas contables y mejorar su control financiero. Además, se recomienda que futuras investigaciones analicen en mayor profundidad la relación entre el financiamiento, la adopción de las NIIF y el desempeño financiero, ya que estas variables están estrechamente relacionadas y pueden tener un impacto significativo en la rentabilidad empresarial.

Palomino (2021) en la tesis titulada: Régimen de percepciones al combustible en la liquidez del Servicentro Mi Rosal de Chinchero – Cusco, periodos 2018 – 2019. Tuvo como objetivo general, describir de qué manera el Régimen de percepciones al combustible afecta la Liquidez del Servicentro Mi Rosal de Chinchero – Cusco, periodos 2018 – 2019. La investigación tiene un diseño no experimental descriptivo con enfoque cualitativo, porque la información fue recolectada tal como se presenta en la realidad sin ser manipulada deliberadamente, luego, la información fue analizada mediante tablas, por último, la información recopilada sirvió para caracterizar y describir las variables Régimen de percepciones al combustible y Liquidez. Los resultados fueron, el análisis del capital de trabajo del Servicentro Mi Rosal para el año 2018 muestra que la empresa enfrentaba una situación complicada. Con un capital de trabajo negativo, la empresa no estaba en condiciones de cubrir sus deudas a corto plazo (pasivo corriente) con sus activos disponibles. Sin embargo, el resultado cambia notablemente cuando se considera el crédito tributario por las percepciones no aplicadas. Este crédito elevó el capital de trabajo de la

empresa, permitiéndole cumplir con sus obligaciones de corto plazo e incluso generando un pequeño excedente. En otras palabras, el Servicentro Mi Rosal no tenía la capacidad de afrontar sus compromisos financieros inmediatos en 2018, pero si no hubiera tenido el crédito tributario de percepciones, su situación financiera hubiera mejorado considerablemente. Esto revela una dependencia importante de los créditos tributarios para mantener la liquidez. Se concluye que, el Régimen de percepciones al combustible afecta directamente la liquidez del Servicentro Mi Rosal, particularmente a través del impacto en su capital de trabajo. Sin el crédito tributario de percepciones no aplicadas, la empresa estaría en una mejor posición financiera para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esta situación resalta la importancia de gestionar eficientemente el financiamiento proveniente de mecanismos fiscales como las percepciones. Para garantizar su liquidez y estabilidad financiera, el Servicentro Mi Rosal debe considerar estrategias para minimizar su dependencia de este tipo de financiamiento y mejorar el control sobre su capital de trabajo.

Mendoza y Valdivia (2023) en la tesis titulada: Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa. Tuvo como objetivo general, determinar como la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa. La metodología tuvo un diseño no experimental con un enfoque cualitativo. La indagación posee un corte de estudio no experimental, de naturaleza descriptiva – correlacional y de tiempo transversal. Los resultados fueron que las políticas de crédito implementadas en la empresa son percibidas en su mayoría como regulares por los encuestados. Sin embargo, un grupo significativo considera que estas políticas no se desarrollan de manera adecuada, y una minoría las ve como completamente inadecuadas. Además, se establece una correlación fuerte que respalda la hipótesis de que la ausencia de políticas de crédito claras puede afectar negativamente el proceso de cobranza, incrementando los niveles de morosidad y perjudicando la liquidez de la empresa. Así mismo la mayoría de los encuestados cree que las políticas de cobranza de la empresa no son adecuadas para mejorar la liquidez financiera. Otros las perciben como regulares, mientras que una minoría las considera inadecuadas. El análisis inferencial mostró una correlación moderada que confirma que la falta de eficiencia en la gestión de los saldos por cobrar puede disminuir la liquidez de la empresa. Los autores destacan la necesidad de una planificación interna adecuada y la importancia de auditorías internas para guiar las

acciones de cobranza y alcanzar las metas empresariales. Es por ello que se concluye que, el análisis de las políticas de crédito y de cobranza implementadas en la empresa revela una influencia significativa en la gestión financiera y la estabilidad de la organización. Por un lado, la percepción mayoritaria de que las políticas de crédito se aplican de manera regular indica la necesidad de mejorar su desarrollo para evitar el incremento de la morosidad y fortalecer la liquidez. Por otro lado, las políticas de cobranza, percibidas como poco adecuadas por muchos encuestados, también requieren ajustes para asegurar una gestión más eficiente de los saldos por cobrar, lo que es crucial para mantener una buena salud financiera.

Seminario (2020) en la tesis titulada: Financiamiento bancario y su impacto en la rentabilidad de las empresas de ventas de combustibles en épocas de pandemia en el distrito de Piura 2020. Tuvo como objetivo general determinar el impacto del financiamiento bancario en la rentabilidad de las empresas de ventas de combustibles en épocas de pandemia en el distrito de Piura 2020. La metodología tuvo un diseño no experimental con un enfoque cualitativo, la muestra de estudio fue de 9 empresas, las cuales fueron seleccionadas a través de una muestra censal. Así mismo, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario; esto con el fin de obtener información relevante para el análisis estadístico de los datos. Los resultados fueron que hubo empresas que utilizaron los recursos propios para financiar sus operaciones, así como también hubo empresas que decidieron solicitar un préstamo a largo plazo, y estas decisiones tomadas por cada empresa les dieron resultados favorables para ellos; como es el caso del grifo los Cocos ya que ellos decidieron utilizar sus recursos para poder financiar sus operaciones. Es por ello que se concluyó que el financiamiento bancario tuvo impacto positivo en la rentabilidad de las empresas de venta de combustible en épocas de pandemia puesto que el 88,2% afirmaron que el financiamiento obtenido por las entidades financieras les ha ayudado a mejorar su rendimiento. Los préstamos a largo plazo tuvieron impacto positivo en la rentabilidad económica ya que el 64,7% de las empresas que se dedican a la venta de combustibles les resulta más factible pedir un préstamo a largo plazo, sin embargo, existen algunas empresas que no tienen deudas de ese tipo como es el caso del GRIFO LOS COCOS puesto que solo tuvieron deudas a corto plazo.

Arce (2021) en la tesis titulada: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa Distribuidora de Lubricantes y Repuestos Automáticos Delusa S.R.L. – Chimbote, 2020. tuvo como objetivo

general: Identificar las oportunidades del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. de Chimbote, 2020. La metodología aplicada fue de tipo cualitativa, con un diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, entrevista a profundidad y un análisis comparativo, además se utilizó como instrumento fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; obteniendo de esta manera los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: Los autores señalaron que el financiamiento dado por las entidades bancarias a un bajo costo y a corto plazo si mejoraron las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales. Respecto al objetivo específico 2: La empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. de Chimbote, busco financiamiento de terceros, donde el Banco de Crédito del Perú fue quien le otorgo el préstamo bajo un costo de interés y a corto plazo. Respecto al objetivo específico 3: Las oportunidades del financiamiento si mejoran las posibilidades de las Micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. permitiéndole utilizar el recurso obtenido en sus necesidades básicas para subsistir. Se concluye que las oportunidades del financiamiento si mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. de Chimbote, porque permitió a estas unidades económicas tener una mayor capacidad de desarrollo, ampliar el tamaño de sus operaciones, mejorar la relación con sus proveedores y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa, plazo y otros beneficios en un futuro; a través del sistema bancario al solicitar un préstamo.

De la Cruz (2023) en la tesis denominada: Limitaciones del acceso al financiamiento para mejorar la rentabilidad y su incidencia en la contabilidad financiera de la Pyme del sector comercio del Perú: caso empresa “Automotriz Alvarado E.I.R.L.” – Aguaytia y Propuesta de Mejora, 2023. el objetivo general fue: Describir las limitaciones del acceso al financiamiento para mejorar la rentabilidad y su incidencia en la contabilidad financiera de las PYME del sector comercio del Perú y de la empresa “Automotriz Alvarado E.I.R.L.” – Aguaytia y proponer mejoras, 2023. Esta investigación fue cualitativo, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso; como técnica se utilizó encuesta y como instrumento cuestionario. Se encontró que, las limitaciones del financiamiento en las empresas fueron las altas tasas, deficiente uso y manejo

de las herramientas contables, garantías e incumplimiento de las normativas tributarias. Sin embargo, algunos pudieron financiarse de los recursos propios y terceros; Además, que el financiamiento si incide en la rentabilidad y los estados financieros son importantes e influyen en la toma de decisiones. La empresa en estudio, tuvo limitaciones por las altas tasas de interés y garantías, Sin embargo, pudo financiarse con sus ahorros propios y del banco. La rentabilidad económica y financiera tuvieron crecimiento de 1% en el 2022, por ello, consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad y sí incide en la contabilidad financiera, porque realizan el análisis de situación financiera para evaluar el financiamiento. Se concluye que, existieron limitaciones de financiamiento, sin embargo, tuvieron la oportunidad de financiarse de fuentes internas y externas, que le permitieron mejorar sus rentabilidades y que, además, inciden en la contabilidad financiera.

Chavarria (2022) en su tesis titulada: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso J.C. Automotriz Trak Servis S.A.C. - Ayacucho, 2021. Tuvo como objetivo principal: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú y la Microempresa J.C. Automotriz TRAK SERVIS S.A.C. - Ayacucho, 2021. La metodología, utilizado fue de tipo Cualitativa, No experimental, Descriptivo, Bibliográfica y Documental. La población conformada por las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú y la muestra está conformada por el Gerente General de la empresa en estudio. Se ha obtenido el siguiente resultado: las MYPE y la empresa de caso, acuden a entidades bancarias, solicitan préstamos para pagar en corto plazo una tasa de interés de 3%, el crédito obtenido fue suficiente para cumplir con los objetivos planeados, durante el proceso de financiamiento encontró limitaciones, el financiamiento influye de manera positiva. Igualmente, en cuestión a la rentabilidad, las MYPE son rentables, sobre las buenas decisiones tomadas ya que han generado una buena rentabilidad. La rentabilidad mejoraría si es que se practicaría una auditoría a su negocio. Finalmente se concluye que la empresa opto por el financiamiento de entidades bancarias para pagar en corto plazo y con una tasa de interés de 3%, para el desarrollo de sus actividades y con ello generar mayor rentabilidad a efecto de solventar sus gastos, de este modo la empresa obtendrá mayores resultados en su actividad económica.

Pariona (2020) en la tesis titulada: Incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso “Servicios Y Autopartes Mendoza De La Región De Ayacucho, 2018”. Tuvo como objetivo general: describir la incidencia del Financiamiento y de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y caso taller mecánico Servicios y Autopartes Mendoza - Ayacucho, 2018. La metodología fue de enfoque cualitativo y el instrumento utilizado un cuestionario de 13 preguntas cerradas aplicado al gerente de la institución del caso a través de la técnica de entrevista; encontrándose los siguientes resultados: Los autores nacionales que revisados han demostrado que el financiamiento es muy importante para la rentabilidad de una empresa, y su crecimiento en el mercado laboral. Respecto a la empresa del caso, se puede ver que la empresa Servicios y Autopartes Mendoza tiene una buena administración en cuanto a su financiamiento, lo que le da buena rentabilidad; sin embargo, en algunos casos se ha retrasado en los pagos de los préstamos, lo que puede generar problemas de préstamos en un futuro, además se puede decir que la rentabilidad lo usa para aumentar sus expectativas en la empresa, así como también para una buena calidad de vida. Tiene como principal desafío la expansión y desarrollo de su negocio, cuenta con un financiamiento de la banca comercial, el crédito otorgado ascendió a la suma de S/ 20,000.00 el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 48 cuotas fijas amortizables cada mes. La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 26.675% tasa efectiva anual. Finalmente concluyo que el financiamiento beneficia a los talleres de mecánica automotriz en el Perú, pues ayuda a la implementación del negocio, aumenta la rentabilidad, permite la sostenibilidad de las empresas y ser competitivo en el mercado.

Cuivin (2020) en la tesis titulada: Caracterización de factores relevantes del financiamiento de la microempresa Exar E.I.R.L Piura – 2019. Tuvo como objetivo general: Desarrollar las características del financiamiento en la microempresa Exar E.I.R.L Piura. La metodología que desarrolla esta investigación es (descriptiva, cualitativa, no experimental). Dado que se utiliza la práctica de recolección de datos mediante encuesta. Para compilar información se destinó un cuestionario de 20 preguntas expuesto para dar resultado a los objetivos Específicos trazados, dado al gerente y administrador de la empresa en estudio, para tener como resultado lo siguiente: la micro empresa, tiene el primordial reto expansión y permanecía de su negocio y su financiamiento lo adquiere mediante bancos, aunque precisan que las entidades les brinda tasas de interés altas, por el motivo que es nueva en el mercado. Concluyó que la micro empresa al

inicio de sus actividades obtuvo financiamiento a través de usureros, debido a que está no contaba con un historial crediticio que la respalde de forma que las tasa que le otorgaban eran elevadas. Actualmente las empresas se financian mediante entidades bancarias, pero igual el 100% de los encuestados enfatizan que estas le brindan tasa de interés muy altas, cabe resaltar que sus préstamos los adquiere en corto plazo lo cual genera tener dificultades al cancelar. Finalmente, la micro empresa ve al financiamiento como una oportunidad de crecimiento y una herramienta fundamental que genera competitividad, pero esperan mejores oportunidades para financiar su negocio sin perjudicar su historial crediticio.

Castro (2022) en la tesis titulada: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa central Diesel Electro S.C.R.L. – Piura, 2020. La investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Central Diesel Electro S.C.R.L. – Piura, 2020. Para su desarrollo se utilizó la metodología de tipo cualitativo, nivel descriptivo, y diseño no experimental. En la recopilación de datos se utilizó la técnica de entrevista y como instrumento la guía de entrevista, la misma que fue aplicada al gerente de la empresa Central Diesel Electro S.C.R.L. Siendo los principales resultados los siguientes: Respecto al objetivo específico 1 se tiene que la mayoría de empresas tiene la oportunidad de acceder al financiamiento que proviene de los bancos a largo plazo, el mismo que pueden utilizar en capital de trabajo, compra de activo, compra de mercaderías, Respecto al objetivo específico 2 se tiene que la empresa en estudio tiene la oportunidad de acceder al financiamiento a largo plazo porque cumple con los requisitos que el banco le exige, de esta manera pude contar con los recursos que le permitan ver realizados sus planes de crecimiento . Respecto al objetivo específico 3, las empresas del rubro autopartes, venta de lubricantes y aceites para vehículos, y la empresa en estudio, tienen la oportunidad de acceder al financiamiento para llevar a cabo sus planes de crecimiento. Se concluye que el financiamiento es el mecanismo mediante el cual las empresas pueden disponer de recursos ajenos que luego devolverán con intereses.

2.1.3 Regional y/o local

En el contexto de nuestro estudio, se ha llevado a cabo una exhaustiva búsqueda de antecedentes locales relacionados con la variable de financiamiento y rentabilidad. Nuestro enfoque se dirige

específicamente al distrito de Alto Biavo y la Región San Martín, ubicados en la selva norte del Perú.

La relevancia de esta búsqueda radica en la falta de estudios previos que aborden específicamente la variable de investigación. A pesar de la importancia de este tema para la comunidad local, no se han identificado investigaciones anteriores que se enfoquen en profundidad en esta área. Por lo tanto, nuestro estudio busca llenar este vacío de conocimiento al explorar y documentar los antecedentes nacionales relevantes. Esto nos permitirá comprender mejor la situación actual, identificar posibles brechas y contribuir al desarrollo sostenible de la región.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

Val (2024) menciona que, el financiamiento es el proceso mediante el cual individuos, empresas o gobiernos obtienen los recursos monetarios necesarios para realizar actividades económicas, llevar a cabo proyectos o efectuar inversiones, existen diversas fuentes de financiamiento, que pueden ser propias (capital propio) o externas (créditos, inversiones, capital de riesgo, entre otros). Es decir, no solo el acceso a dinero, sino también la capacidad de una entidad para utilizarlo de manera efectiva para generar rendimientos y crecimiento, siendo el financiamiento fundamental para la expansión de una empresa, ya que permite acceder a los recursos necesarios para invertir en activos, tecnología, personal y otros elementos clave para su desarrollo, además en el ámbito personal, el financiamiento permite a las personas realizar inversiones significativas, como la compra de viviendas o la creación de negocios.

Moreno (2021) afirma que, la teoría de Miller y Modigliani destaca la independencia entre el valor y el costo del capital de una entidad y su nivel de endeudamiento. Según esta teoría, la salud financiera del Costo Promedio Ponderado del Capital WZCC se mantendrá sin importar las variaciones en su deuda, es decir, el valor de la empresa se basa en sus activos y su capacidad de usar y reinvertir asociaciones en lugar de depender de sus recursos financieros propios. Además, argumentan que buscar el apalancamiento para reducir el Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC) carece de sentido, ya que aumentar la deuda implica la utilización de menos capital y un aumento en los rendimientos de las acciones.

Sainz y Edmunds (2021) mencionan que, la inversión en capital de riesgo ha sido una ambición, un llamado a la acción y un tema recurrente en muchos países. Invertir en proyectos que poseen el potencial de no alcanzar el éxito es un rasgo característico de una sociedad orientada hacia la innovación. Sin embargo, el capital disponible a nivel global para financiar inversiones de alto riesgo resulta insuficiente para cubrir las necesidades de todos los proyectos con mérito y perspectivas de rendimiento positivo.

Corona (2021) menciona que, el financiamiento es una parte fundamental de la economía, tanto a nivel individual como empresarial, así mismo refiere a los recursos monetarios necesarios para llevar a cabo diversas actividades, proyectos o inversiones. Puede ser fundamental para individuos, empresas y gobiernos en diferentes contextos. A continuación, se dará conocer información relevante sobre el financiamiento:

Moreno (2021) Menciona que el financiamiento tiene siete dimensiones, los cuales son:

- Fuentes de financiamiento
- Sistemas de financiamiento
- Costos del financiamiento
- Plazos de financiamiento
- Facilidades de financiamiento
- Usos del financiamiento
- Otras formas de financiamiento

2.2.1.1.Fuentes de financiamiento

Las organizaciones obtienen sus recursos financieros a partir de dos principales fuentes: el financiamiento interno y el financiamiento externo. Ambos enfoques son cruciales para proporcionar los recursos necesarios que permiten llevar a cabo inversiones en la organización (Moreno, 2021).

a) Interna

El financiamiento interno se refiere a la capacidad de una organización para generar ingresos a partir de sus propias operaciones y actividades comerciales, sin necesidad de recurrir a fuentes externas. Dentro de este tipo de financiamiento, destacan conceptos como la depreciación y las provisiones (Moreno, 2021).

- **Depreciación:** Los activos fijos son adquiridos y a medida que se utilizan en las operaciones de la organización, sufren un desgaste que queda registrado en la cuenta de depreciación, mostrando la porción que se ha consumido en un período dado. Con cada año que pasa, se deprecia una parte del activo y la suma de estos ingresos constituye, en el fondo de depreciación o depreciación acumulada. Esta acumulación tiene como objetivo proporcionar a la empresa los recursos necesarios para reemplazar los activos que han sido consumidos en el transcurso de sus operaciones (Moreno, 2021).
- **Provisiones:** Las provisiones son reservas financieras que una organización aparta para hacer frente a compromisos futuros o a situaciones imprevistas. Estas reservas se registran en la contabilidad como provisiones para cubrir obligaciones futuras claramente definidas, permitiendo a la organización estar preparada para afrontar gastos específicos dentro de un período contable determinado. Las provisiones aseguran que la empresa tenga los fondos

necesarios disponibles para cumplir con estos compromisos en el momento oportuno (Moreno, 2021).

b) Externo

El financiamiento externo se refiere a los recursos financieros que la organización obtiene de fuentes externas, cuando los directivos consideran necesario recurrir a capital ajeno para cubrir las necesidades de inversión. Un ejemplo común de financiamiento externo es la emisión de acciones, lo que permite a la empresa captar fondos para financiar la adquisición de nuevos activos, como instalaciones o equipos (Moreno, 2021).

- **Préstamo bancario:** El préstamo bancario es una de las formas más comunes de financiamiento externo. Consiste en un acuerdo entre una entidad financiera (el banco) y una empresa (el cliente), mediante el cual el banco otorga un préstamo que la empresa puede utilizar para financiar sus operaciones o inversiones. A cambio, la empresa se compromete a devolver el dinero prestado en un plazo acordado, junto con los intereses que correspondan según el monto y las condiciones del préstamo. Este tipo de financiamiento permite a las organizaciones obtener los fondos necesarios para cubrir sus necesidades de liquidez sin tener que recurrir a recursos internos (Moreno, 2021).
- **Emisión de bonos:** Un bono es un título de deuda emitido tanto por empresas privadas como por instituciones públicas, con el propósito de recaudar financiamiento. Es considerado un instrumento de renta fija, ya que la entidad emisora se compromete a reembolsar el capital prestado, junto con los intereses previamente acordados. La empresa emisora calcula la suma total de fondos requeridos y la fragmenta en unidades más pequeñas llamadas bonos, transformando el contrato de préstamo en múltiples títulos individuales. De esta manera, cada poseedor de un bono posee el derecho a recuperar su inversión, junto con la tasa de interés convenida (Moreno, 2021).

2.2.1.2. Sistemas de Financiamiento

El inicio y crecimiento de un negocio requiere de financiamiento para lograr la rentabilidad. A la hora de buscar recursos para emprender, es fundamental explorar diversas fuentes de financiamiento. Sin embargo, antes de embarcarse en esta búsqueda, es esencial realizar un análisis detallado para determinar la cantidad de capital necesaria y el momento en que será requerido (Moreno, 2021).

a) Sistema Formal

Las entidades financieras como bancos y cajas suelen ser elecciones comunes para acceder a financiamiento formal. No obstante, en la mayoría de los casos, estas entidades financieras demandan la presentación de un negocio sólido, un récord crediticio positivo y garantías sustanciales. Esto puede resultar particularmente desafiante para las empresas recién establecidas. Una vez que la empresa está en funcionamiento y ha generado estados financieros sólidos, como registros de ingresos y gastos, proyecciones de flujo de efectivo y estados de patrimonio neto, la empresa puede estar en condiciones de acceder a préstamos y financiamiento de estas instituciones (Moreno, 2021).

b) Sistema Informal

Existen diversas fuentes de financiamiento no formales disponibles para emprendedores en busca de recursos. Una característica distintiva de estas alternativas es la carencia de acuerdos contractuales rigurosos, entre las fuentes informales de financiamiento, una opción común es recurrir a prestamistas. Estos prestamistas suelen requerir garantías, que en ocasiones superan el valor del préstamo, como respaldo de los fondos confiados a su cuidado. Además, suele ser práctica común que los prestamistas apliquen tasas de interés notablemente elevadas, lo que puede llevar a un incremento significativo del monto adeudado si el prestatario no logra cumplir con los pagos, generando una deuda considerable en comparación con la cantidad inicial prestada (Moreno, 2021).

2.2.1.3. Costos del Financiamiento

En términos generales, las entidades financieras establecen una tasa de interés fija al inicio del período de préstamo. Esta tasa se mantiene constante a lo largo de la duración del crédito, aunque el ajuste del índice de referencia utilizado para calcular los intereses puede variar. Este enfoque asegura que el prestatario conozca los costos asociados desde el inicio del acuerdo, aunque esté sujeto a posibles fluctuaciones en las condiciones del mercado (Moreno, 2021).

a) Tasa de interés Mensual

La tasa de interés se expresa como un porcentaje que refleja el costo por utilizar dinero prestado. Este porcentaje se traduce en una cantidad de dinero que el prestatario debe abonar por el uso de esos fondos. En términos más específicos, la tasa de interés representa un porcentaje del monto total de la operación financiera, y se utiliza para calcular el costo esperado o los intereses a lo largo de un período estándar de 30 días. Este cálculo mensual es fundamental para que las

organizaciones comprendan el impacto financiero de los préstamos y para proyectar el costo total del financiamiento durante la vida útil del crédito (Moreno, 2021).

b) Tasa de Interés Anual

La Tasa de Interés Efectiva Anual (TEA) representa la tasa de interés anual que refleja el costo o el valor esperado de los intereses durante un período de 360 o 365 días. Además, la TEA sirve como el principal punto de referencia para comparar el costo de diversos créditos. Cuando la TEA es más elevada, el préstamo resulta más costoso y, en consecuencia, el prestatario deberá afrontar cuotas mensuales de mayor cuantía (Moreno, 2021).

2.2.1.4.Plazos de Financiamiento

Dado que las instituciones financieras tienen como objetivo atender las crecientes demandas de diversas empresas en los sectores comerciales e industriales, su enfoque se centra en la adaptación a las necesidades particulares de sus clientes. En este contexto, se distinguen dos tipos de financiamiento, uno a corto plazo y otro a largo plazo (Moreno, 2021).

a) Corto Plazo

El financiamiento a corto plazo permite establecer opciones flexibles de devolución que pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, dependiendo del propósito de los fondos solicitados. Generalmente, el plazo máximo para este tipo de financiamiento es de un año. Una vez que se supera este periodo, el crédito pasa a ser clasificado como de largo plazo. Este tipo de financiamiento es ideal para necesidades operativas inmediatas o proyectos que requieren liquidez a corto plazo (Moreno, 2021).

b) Largo Plazo

El financiamiento a largo plazo se refiere a los créditos otorgados por períodos que exceden el año. En este caso, los intereses pueden ajustarse periódicamente en función de las tasas de mercado, o mantenerse fijos por un número determinado de años, según las condiciones pactadas. Este tipo de financiamiento es comúnmente utilizado para proyectos de expansión, adquisición de activos fijos, o inversiones estratégicas que requieren un horizonte temporal más extenso (Moreno, 2021).

2.2.1.5.Facilidades de Financiamiento

Las opciones de financiamiento abarcan variadas oportunidades que se encuentran a disposición tanto de individuos como de empresas para adquirir recursos económicos, ya sea con el objetivo de satisfacer necesidades personales o respaldar actividades empresariales. Estas alternativas

pueden diversificarse de acuerdo a la fuente de financiamiento, las condiciones y términos vinculados a las mismas, así como el propósito subyacente de la financiación (Moreno, 2021).

a) La póliza de crédito

La póliza de crédito es una modalidad de préstamo que se caracteriza por establecer un periodo de vencimiento determinado. Esta herramienta financiera ofrece a la empresa la flexibilidad de disponer de los fondos conforme a sus necesidades operativas, permitiéndole hacer devoluciones parciales o totales del crédito cuando le resulte más conveniente. De esta manera, la empresa puede administrar sus recursos de forma eficiente y ajustarse a sus propias demandas financieras, lo que le brinda un alto grado de control sobre sus obligaciones (Moreno, 2021).

b) La línea de crédito

Se trata de un pacto formalizado entre una entidad bancaria y la empresa que solicita el crédito, en el cual se establece el límite máximo de financiamiento que el banco estará dispuesto a otorgar durante un período específico. Dentro de este acuerdo, la empresa tiene la facultad de solicitar préstamos por un monto que no exceda el límite estipulado durante la duración acordada. Una vez que los préstamos son cancelados, la empresa puede volver a utilizar el monto pactado conforme a las condiciones establecidas (Moreno, 2021).

c) El crédito revolvente

El crédito revolvente es un tipo de préstamo que se distingue por no tener un número predeterminado de cuotas fijas. En lugar de eso, permite a la empresa utilizar los fondos varias veces dentro del límite de crédito establecido, siempre que se respeten los términos acordados. Este tipo de crédito es útil para las empresas que requieren acceso constante a liquidez, ya que una vez que se hace un reembolso, el monto pagado vuelve a estar disponible para su uso sin necesidad de solicitar un nuevo crédito (Moreno, 2021).

2.2.1.6. Usos del Financiamiento

Las entidades financieras ofrecen este tipo de financiamiento a las empresas con el propósito de respaldar sus inversiones temporales en el capital de trabajo, como el aumento de sus inventarios y/o cuentas por cobrar. Su objetivo principal es proporcionar recursos para satisfacer las necesidades de corto plazo, abordando las discrepancias entre los ingresos y gastos que surgen durante los ciclos de producción, en el período de retención de inventario y en la comercialización de productos (Moreno, 2021).

a) Capital de trabajo

Las entidades financieras ofrecen este tipo de financiamiento a las empresas para respaldar sus inversiones temporales en capital de trabajo, como el incremento en los niveles de inventario o el aumento en las cuentas por cobrar. El propósito principal es abordar la necesidad de ingresos a corto plazo y compensar las discrepancias entre los ingresos y gastos que surgen en los ciclos de producción, durante la retención de inventario y en el proceso de comercialización. Este tipo de financiamiento es utilizado por empresas en diversos sectores industriales y comerciales, donde se emplea para adquirir materia prima y suministros necesarios para sus operaciones diarias (Moreno, 2021).

b) Inversión en Activos Fijos

Se refiere al acto de asignar una suma de dinero con el propósito de adquirir un activo, con la expectativa de generar beneficios en el futuro. En este contexto, los activos fijos juegan un rol esencial en las operaciones de la empresa. Si la compañía requiere la compra de materias primas, bienes muebles e inmuebles u otro tipo de propiedad, puede optar por el financiamiento como medio para alcanzar dicho objetivo (Moreno, 2021).

2.2.1.7. Otras Formas de Financiamiento

Según Moreno (2021), existen diversas opciones de financiamiento que las empresas pueden utilizar para obtener los recursos necesarios para sus operaciones. Entre las más comunes se encuentran las siguientes:

- **Arrendamiento Financiero (Leasing):** El arrendamiento financiero permite a las empresas utilizar un bien a cambio de pagos periódicos, con la opción de adquirirlo al finalizar el contrato. Esta modalidad es útil para empresas que buscan minimizar el impacto inicial de grandes inversiones en activos.
- **Factoring:** Consiste en la venta de cuentas por cobrar a una entidad de factoring, la cual asume la gestión de los cobros a cambio de un porcentaje del valor de las facturas. Esta opción permite a las empresas obtener liquidez de manera inmediata sin esperar a que los clientes realicen sus pagos.
- **Proveedores:** El financiamiento a través de proveedores implica recibir productos o servicios a crédito, lo que permite a las empresas posponer el pago de estos hasta un plazo acordado, brindándoles tiempo adicional para generar ingresos con los bienes adquiridos antes de tener que cubrir los costos.

a) Financiamiento tipo Leasing

Se trata de un convenio entre dos partes: el arrendatario y el arrendador. En este acuerdo, el arrendatario recibe el derecho de utilizar un activo específico y a cambio, se compromete a efectuar retribuciones periódicas al arrendador, quien es el propietario del activo. Para comprender los servicios ofrecidos en la industria del leasing, es importante considerar los dos tipos principales de arrendamiento presentes en este mercado: el leasing operativo y el leasing financiero (Moreno, 2021).

- **Leasing operativo:** El leasing operativo es una modalidad de arrendamiento que permite a las empresas utilizar un bien o activo durante un período específico, generalmente menor que su vida útil total. Este tipo de leasing es común en situaciones donde el arrendatario necesita acceso temporal a un equipo o maquinaria sin asumir la responsabilidad de la propiedad a largo plazo.
- **Leasing Financiero:** El leasing financiero, por su parte, es un contrato de arrendamiento que se extiende durante la mayor parte de la vida útil del bien, y al finalizar el contrato, el arrendatario generalmente tiene la opción de adquirir el activo a un valor residual previamente acordado. A diferencia del leasing operativo, este tipo de contrato no es cancelable y el arrendatario asume la mayoría de los riesgos y beneficios asociados con la propiedad del bien.

b) Financiamiento tipo Factoring

El servicio proporcionado por el factor se puede clasificar en distintas categorías: con respecto a la residencia de las partes, en función del riesgo y con respecto al conocimiento de la cesión por parte del deudor. Se trata de transacciones en las cuales una empresa transfiere sus cuentas pendientes de pago que ha acumulado como resultado de su actividad comercial, a una entidad conocida como factor, que generalmente es una empresa financiera. Este factor se encarga de gestionar y llevar un registro de dichas cuentas, y puede asumir el riesgo de que los deudores incumplan sus pagos o no. Además, el factor tiene la capacidad de movilizar estos créditos al ofrecer adelantos de fondos a favor de la empresa cliente. El servicio puede categorizarse de diversas maneras, considerando la ubicación de las partes involucradas, el nivel de riesgo asumido y la notificación de la cesión al deudor (Moreno, 2021).

c) Financiamiento de Proveedores

Las empresas, ya sean del mismo sector económico o de sectores diferentes, establecen relaciones comerciales a través de la compra y venta de productos. En esta dinámica, la empresa que vende mercancía suele ofrecer al comprador un plazo para realizar el pago, permitiéndole así al adquirente utilizar los productos sin necesidad de realizar un pago inmediato. Este enfoque constituye lo que se conoce como financiamiento de proveedores, representando una fuente de financiamiento que surge de manera natural en estas transacciones comerciales (Moreno, 2021).

- **Análisis de la empresa:** El proceso consiste en determinar la capacidad de una empresa, a la que se está considerando otorgar un crédito, para cumplir con sus obligaciones financieras. Este análisis se lleva a cabo con el fin de evaluar tanto la probabilidad de que la empresa caiga en insolvencia como el límite máximo de financiamiento que se le puede ofrecer. La solidez financiera se verifica a través de la revisión del patrimonio neto de la compañía, sus prácticas comerciales y su integridad ética. La información necesaria para este análisis proviene de diversas fuentes, como agencias especializadas, instituciones crediticias, informes de calificación crediticia y relaciones financieras que se obtienen a partir de los registros contables de la empresa.
- **Condiciones del financiamiento:** Establecen los términos y requisitos asociados al crédito que los proveedores otorgan a la empresa. Estos términos incluyen elementos como la duración del crédito, los descuentos disponibles y los posibles recargos por demoras en los pagos.
- **Toma de decisiones:** Tanto el comprador, como el vendedor de mercancía toman decisiones comerciales basadas en un análisis detenido de las ventajas y/o desventajas que ofrece el crédito comercial en sus resultados. En el proceso de financiamiento, ambas partes acuerdan participar de manera recíproca, evaluando minuciosamente la información proporcionada por el solicitante y considerando los costos y beneficios asociados con las condiciones del financiamiento. El comprador, por su parte, examina el plazo del crédito, explora los descuentos disponibles y se informa sobre los intereses que se aplican en caso de retraso en los pagos.

2.2.2. Teoría de la rentabilidad

Chu (2020) Menciona que la rentabilidad, como indicador clave, establece una conexión esencial entre los beneficios que una empresa obtiene y la inversión de capital que requiere. En

este sentido, la capacidad de una empresa para mantenerse a lo largo del tiempo depende en gran medida de su habilidad para generar rentabilidad. Este concepto de rentabilidad está intrínsecamente ligado al riesgo. Cuando una empresa persigue un mayor nivel de rentabilidad, a menudo se encuentra en la encrucijada de asumir un riesgo adicional. Por otro lado, si se busca reducir el riesgo, generalmente es necesario sacrificar parte de la rentabilidad. En consecuencia, Chu (2020) afirma que la toma de decisiones financieras se convierte en un delicado equilibrio entre estos dos factores interconectados. Cada empresa debe evaluar su apetito por el riesgo y su deseo de rentabilidad para alcanzar una estrategia financiera que se adapte a sus necesidades y metas a largo plazo, por ello es importante ver la Rentabilidad económica (ROI) y la Rentabilidad financiera (ROE).

2.2.2.1. Rentabilidad económica (ROI)

El Retorno de la Inversión (ROI) es un indicador financiero crucial que permite valorar la eficacia y eficiencia de cualquier inversión o proyecto. Su cálculo consiste en la comparación entre los beneficios o ganancias obtenidos y el costo inicial de la inversión. Este indicador se representa comúnmente en forma de un porcentaje, y su utilidad radica en la capacidad que ofrece para determinar la rentabilidad de una inversión o si es necesario explorar alternativas más provechosas. Es, en esencia, una herramienta que proporciona una visión clara y cuantitativa de la relación entre el esfuerzo financiero inicial y los resultados obtenidos, lo que resulta invaluable para la toma de decisiones empresariales informadas (Chu, 2020).

a) Mercado

El análisis de mercado constituye un proceso fundamental que abarca la evaluación del tamaño y la evolución del mercado específico en el cual se tiene la intención de llevar a cabo una inversión. Este procedimiento resulta esencial, ya que proporciona una comprensión sólida de las oportunidades que se presentan, así como de los riesgos potenciales asociados al mercado objetivo (Chu, 2020).

Dicho análisis no solo se limita a la recopilación de datos sobre la magnitud del mercado, sino que también involucra la observación de tendencias, la evaluación de la competencia, el estudio de las preferencias del consumidor y otros factores pertinentes. De esta manera, se obtiene una perspectiva completa que permite tomar decisiones fundamentadas y aprovechar las oportunidades del mercado, al tiempo que se minimizan los riesgos inherentes (Chu, 2020).

b) Tamaño

El concepto de tamaño de mercado abarca la totalidad de ventas o la cantidad de posibles clientes en un mercado particular. La comprensión del tamaño de mercado desempeña un papel esencial al momento de calcular el potencial de ingresos y la viabilidad de una inversión. Este conocimiento no solo proporciona una imagen clara de las dimensiones del mercado, sino que también permite realizar estimaciones sólidas sobre la capacidad de generación de ingresos y la rentabilidad que una inversión en dicho mercado podría ofrecer. Cuanto más preciso sea el entendimiento del tamaño del mercado, mayor será la capacidad de tomar decisiones fundamentadas y aprovechar las oportunidades que este pueda brindar (Chu, 2020).

c) Sector

El término "sector" se emplea para describir la industria o área en la que una empresa o proyecto se desenvuelve. La comprensión adecuada del sector resulta de suma importancia en el proceso de evaluación de la competitividad y el potencial de crecimiento. El análisis del sector no se limita a una mera clasificación; implica una inmersión profunda en las particularidades del entorno empresarial específico. Esto incluye aspectos como la estructura del mercado, la presencia de competidores, las tendencias actuales y futuras, así como los factores regulatorios y económicos que puedan influir en el desempeño. En resumen, la comprensión del sector se convierte en un pilar fundamental para tomar decisiones informadas y anticipar las perspectivas de desarrollo (Chu, 2020).

d) Tecnología

La tecnología engloba las herramientas, sistemas y recursos tecnológicos que se emplean en el proceso de inversión. La selección y adopción de tecnología apropiada pueden ejercer un impacto significativo en la eficiencia y la rentabilidad de la inversión. El uso de tecnología adecuada no solo agiliza y optimiza los procedimientos, sino que también puede potenciar la capacidad de analizar datos y tomar decisiones fundamentadas. Además, puede mejorar la comunicación, la gestión de recursos y la adaptabilidad a las condiciones cambiantes del mercado. En definitiva, la tecnología se posiciona como un componente clave en la estrategia de inversión, con el potencial de elevar la eficiencia y los rendimientos (Chu, 2020).

e) Innovaciones

Las innovaciones comprenden mejoras o avances en productos, procesos o servicios que pueden tener un impacto significativo en la rentabilidad. Estas innovaciones tienen el potencial de elevar

la competitividad y estimular una mayor demanda en el mercado. La introducción de innovaciones en productos puede aumentar la atracción de los consumidores, ya que ofrecen soluciones mejoradas o novedosas. En el ámbito de los procesos, las innovaciones pueden traducirse en una mayor eficiencia operativa, reduciendo costos y mejorando la productividad. Al mismo tiempo, las innovaciones en servicios pueden mejorar la experiencia del cliente, lo que puede llevar a una mayor fidelidad y un aumento en la demanda. En resumen, las innovaciones se erigen como un impulsor esencial de la rentabilidad y el crecimiento en el mercado (Chu, 2020).

f) Diversificación de cartera (productos)

La diversificación de la cartera de inversión implica distribuir los recursos financieros en una variedad de productos, activos o proyectos en lugar de enfocarse en uno solo. Este enfoque tiene el potencial de disminuir el riesgo inherente a la inversión y, al mismo tiempo, de incrementar la rentabilidad global de la cartera. El proceso de diversificación busca reducir la exposición a riesgos específicos asociados a un solo activo o mercado, al tiempo que busca aprovechar oportunidades en diferentes áreas. Al dispersar las inversiones, se crea una suerte de red de seguridad que puede mitigar pérdidas significativas en caso de que un área de inversión no tenga un buen desempeño. Esta estrategia, en última instancia, tiene el propósito de equilibrar riesgo y recompensa en la cartera, persiguiendo un mayor retorno con menor riesgo (Chu, 2020).

2.2.2.2. Rentabilidad Financiera (ROE)

El Retorno sobre el Patrimonio Neto (ROE) constituye una métrica financiera que permite analizar la rentabilidad de una empresa en relación con su capital propio o patrimonio neto. Su cálculo se realiza al dividir la utilidad neta de la empresa entre su patrimonio neto, y se suele expresar como un porcentaje. El ROE, en esencia, proporciona una evaluación de cuánto beneficio se genera en proporción a la inversión realizada por los accionistas o propietarios de la empresa. Este indicador no solo mide la eficiencia en la generación de ganancias, sino también la capacidad de la empresa para aprovechar los recursos que sus propietarios han aportado. Un ROE sólido es indicativo de una empresa que utiliza eficazmente su capital y es capaz de generar un rendimiento atractivo para sus inversionistas (Chu, 2020).

a) Ventas

Las ventas representan los ingresos generados a partir de la comercialización de los productos o servicios de una empresa. El ROE, por su parte, se vincula con las ventas al examinar cómo

se convierten los ingresos en beneficios para los accionistas. El ROE se enfoca en analizar la eficiencia de la empresa en la transformación de sus ingresos por ventas en retornos para sus inversores. Esto implica evaluar no solo la capacidad de la empresa para generar ventas, sino también su habilidad para gestionar costos y operaciones de manera que maximice la rentabilidad y, por ende, el rendimiento de la inversión para los accionistas. En resumen, el ROE es un indicador clave que conecta las ventas con la generación de valor para los propietarios de la empresa (Chu, 2020).

b) Ingresos

Los ingresos abarcan la totalidad de flujos de efectivo generados por la empresa, y no se limitan únicamente a las ventas, sino que también incluyen otros ingresos derivados de fuentes como alquileres, comisiones y diversas fuentes. El ROE, por su parte, se ve directamente afectado por la eficiencia en la generación de estos ingresos. El ROE no solo se enfoca en evaluar cómo se convierten las ventas en beneficios para los accionistas, sino que considera de manera integral todos los ingresos que la empresa genera. Esto resalta la importancia de optimizar todas las fuentes de ingresos disponibles, ya que un aumento en los ingresos totales puede contribuir significativamente a mejorar el ROE. La eficiencia en la generación de ingresos se convierte, por tanto, en un factor crítico para el desempeño financiero y la rentabilidad de la empresa (Chu, 2020).

c) Prestamos financieros

Los préstamos financieros representan una opción de financiamiento que las empresas pueden emplear. El ROE, por su parte, es susceptible de ser influido por la estructura de deuda de la empresa, dado que los costos de intereses y el nivel de deuda ejercen un impacto directo sobre la rentabilidad. La estructura de deuda, en términos del endeudamiento y las tasas de interés, puede tener un impacto profundo en el ROE. El pago de intereses y la gestión de la deuda pueden influir en los beneficios netos disponibles para los accionistas, lo que a su vez afecta el rendimiento del ROE. En consecuencia, la gestión de la estructura de deuda es un componente crítico para mantener un ROE saludable y atractivo para los inversores (Chu, 2020).

d) Tasa de interés

La tasa de interés representa el gasto asociado al financiamiento obtenido por una empresa. Cuando esta tasa es elevada, puede tener un impacto negativo en la rentabilidad, medida a través del ROE, debido a que conlleva un incremento en los costos financieros.

Una tasa de interés alta implica que la empresa debe destinar una parte sustancial de sus ingresos para cubrir los pagos de intereses. Esto, a su vez, disminuye la cantidad de beneficio neto disponible para los accionistas y, por ende, puede reducir el ROE. Por lo tanto, la tasa de interés es un factor crítico que puede afectar la rentabilidad de la empresa y, en consecuencia, la percepción de los inversionistas sobre su desempeño financiero (Chu, 2020).

e) Impuestos

Los impuestos ejercen un impacto directo en la rentabilidad de una empresa, dado que disminuyen las ganancias disponibles para los accionistas. Es por ello que el ROE se calcula después de impuestos, con el propósito de evaluar la rentabilidad efectiva para los propietarios de la empresa. El cálculo del ROE después de impuestos es esencial para proporcionar una imagen precisa de cuánto beneficio se genera realmente para los accionistas, teniendo en cuenta las obligaciones tributarias de la empresa. Esta medida ofrece una evaluación más realista de la rentabilidad, ya que refleja el impacto de los impuestos en las ganancias y proporciona información útil para la toma de decisiones financieras (Chu, 2020).

2.2.3. Teoría de la empresa

Rodríguez (2020) Menciona que, la empresa abarca un conjunto de conceptos y principios que explican cómo operan las empresas, cómo se estructuran y cuáles son sus objetivos principales. Desde una perspectiva económica y legal, las empresas se crean con la finalidad de generar valor a través de la producción de bienes y servicios, buscando un equilibrio entre maximizar las ganancias y cumplir con las expectativas sociales y legales en el entorno en que operan. A continuación, se explorarán dos enfoques clave para clasificar a las empresas: según su forma jurídica y según la propiedad del capital.

2.2.3.1. Según su forma jurídica

Según Rodríguez (2020), en el contexto peruano y en muchos otros países, las empresas se organizan bajo diferentes formas jurídicas, cada una con características legales, fiscales y operativas específicas. Esta clasificación es importante porque determina cómo se regulan las empresas, sus derechos y obligaciones, así como las responsabilidades legales de los dueños o accionistas. Entre las formas jurídicas más comunes encontramos:

- **Sociedad Anónima Abierta (SAA):** Son aquellas empresas cuyas acciones son libremente negociables en los mercados bursátiles y pueden ser adquiridas por cualquier persona o

entidad. Estas empresas suelen estar sujetas a regulaciones estrictas debido a la necesidad de transparencia en la información financiera y operativa que presentan a sus inversionistas.

- **Sociedad Anónima Cerrada (SAC):** En contraposición, las sociedades anónimas cerradas no cotizan en bolsa y tienen un número limitado de accionistas. Las acciones no son fácilmente transferibles sin el consentimiento de los otros accionistas, lo que confiere un mayor control y estabilidad en la estructura accionarial.
- **Sociedades Comerciales de Responsabilidad Limitada (SRL):** Estas empresas limitan la responsabilidad de los socios al monto de sus aportaciones. El capital social está dividido en participaciones y no en acciones, lo que significa que las participaciones no se negocian en mercados bursátiles, y la entrada de nuevos socios está sujeta a la aprobación de los demás. Las SRL suelen ser elegidas por pequeñas y medianas empresas (pymes) debido a la simplicidad en su estructura y las ventajas fiscales que ofrecen.
- **Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL):** Son empresas constituidas por una sola persona, quien actúa como dueño y administrador. La principal ventaja es que la responsabilidad del dueño está limitada al capital de la empresa, protegiendo así su patrimonio personal. Sin embargo, la administración y el crecimiento de este tipo de empresas pueden estar más limitados en comparación con las sociedades más grandes.
- **Cooperativas:** Este tipo de empresa se caracteriza por la asociación de personas que se unen voluntariamente para satisfacer necesidades y aspiraciones comunes, como el acceso a productos o servicios. Las cooperativas se diferencian de las empresas tradicionales en que están gestionadas democráticamente por sus miembros, quienes también son sus propietarios y consumidores.

2.2.3.2. Según la propiedad del capital

La clasificación de las empresas también puede basarse en la titularidad del capital, lo que permite distinguir entre empresas públicas, privadas y de naturaleza mixta, según Rodríguez (2020). Este enfoque clasifica a las empresas según la fuente de los fondos que constituyen su capital y quién ejerce el control sobre las decisiones estratégicas de la organización. Esta diferenciación es fundamental porque afecta la misión, la forma de operación y el entorno regulatorio en el que se desenvuelven las empresas.

2.2.3.3. Según el ámbito de actuación

Las empresas pueden ser categorizadas en función de su alcance de operación, dividiéndose en tres categorías principales: empresas locales, empresas regionales y empresas nacionales. Las empresas locales tienen un ámbito de operación limitado a una ciudad o a una región geográfica restringida, mientras que las empresas regionales operan en múltiples ciudades o regiones dentro del país. Por otro lado, las empresas nacionales tienen operaciones que abarcan todo el país y, en ocasiones, también se expanden a nivel internacional. (Polo, 2023).

2.2.3.4. Según la actividad que desarrolla

Las empresas, en función de su actividad económica, pueden ser clasificadas en distintos sectores, entre los que se destacan el sector primario, el sector secundario y el sector terciario. El sector primario engloba a aquellas empresas que se dedican a la extracción y aprovechamiento de recursos naturales, incluyendo actividades como la agricultura, la pesca y la minería. El sector secundario comprende a las empresas que se enfocan en la transformación de materias primas en productos finales, abarcando campos como la industria manufacturera y la construcción. Por último, el sector terciario reúne a las empresas dedicadas a la prestación de servicios, englobando áreas como el turismo, la banca y los servicios públicos (Polo, 2023).

2.2.3.5. Según su tamaño

La clasificación de las empresas según su tamaño es una forma común de categorizar a las organizaciones empresariales en función de sus recursos, capacidad operativa y alcance en el mercado, esta clasificación se basa en diversos criterios, como el número de empleados, el volumen de ventas y el total de activos. La categorización permite una mejor comprensión de la estructura empresarial y facilita la aplicación de políticas y estrategias específicas para cada tipo de empresa. Así mismo, la clasificación por tamaño es crucial para una serie de razones prácticas y estratégicas, donde permite a las empresas recibir el apoyo adecuado y acceder a programas de financiamiento, incentivos fiscales y asistencia técnica que se ajusten a sus necesidades y capacidades, además facilita la formulación de políticas públicas que fomenten el crecimiento y desarrollo de las empresas de diferentes tamaños. Para las empresas, entender su clasificación en términos de tamaño ayuda a identificar sus fortalezas y debilidades, planificar su expansión y competir eficazmente en su sector (Peralta, 2021).

2.2.4. Teoría de la micro y pequeña empresa

2.2.4.1. Registro de la micro y pequeña empresa

Según Quispe (2020), el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) es una herramienta clave en el proceso de formalización y apoyo a las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú. Este registro tiene varias funciones y beneficios importantes para las empresas de este segmento:

- **Formalización:** El REMYPE facilita el proceso de formalización para las micro y pequeñas empresas al proporcionar un marco legal y administrativo que reconoce oficialmente a estas empresas. Este reconocimiento es crucial para acceder a diversos beneficios y servicios que el gobierno ofrece a las empresas formalizadas.
- **Fomento del Desarrollo Empresarial:** Al registrar a las MYPE, el REMYPE contribuye al desarrollo y crecimiento de estas empresas al ofrecerles acceso a programas de apoyo, subsidios, y financiamiento específico diseñado para su tamaño y necesidades.

2.2.4.2. Régimen MYPE tributario

De acuerdo con Parodi (2021) el régimen tributario dirigido a las micro y pequeñas empresas en el Perú representa un conjunto de regulaciones y ventajas fiscales diseñadas específicamente para promover la formalización y el desarrollo de este tipo de empresas. Estas medidas incluyen la simplificación de procesos administrativos y una carga tributaria reducida en comparación con el régimen general, además de la disponibilidad de varias ventajas fiscales. Todos estos elementos se orientan a fortalecer la competitividad de las MYPE y fomentar su crecimiento sostenible a largo plazo.

2.2.4.3. Régimen MYPE laboral

El Régimen MYPE Laboral consiste en un conjunto de disposiciones laborales especiales que se aplican a las micro y pequeñas empresas en Perú, con el propósito de estimular su formalización y crecimiento. Estas disposiciones abarcan la simplificación de procesos administrativos, la reducción de los gastos laborales y la flexibilización de ciertos derechos laborales, siempre y cuando se respeten los derechos fundamentales de los trabajadores. De acuerdo con Flores y Villarán (2020), este régimen busca mejorar la competitividad de las MYPE y fomentar su desarrollo sostenible a largo plazo.

2.2.5. Teoría de los sectores productivos

2.2.5.1. El sector primario

El sector primario se centra en la extracción y explotación de recursos naturales y materias primas, este sector es fundamental para el inicio del ciclo económico, ya que proporciona los

insumos básicos que son transformados en productos finales (Hernández y García, 2020). Sus características principales incluyen:

- Incluye la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería y la silvicultura. Estas actividades implican la obtención directa de recursos de la naturaleza.
- La función principal del sector primario es transformar recursos naturales en materias primas básicas que luego serán utilizadas por el sector secundario para producir bienes manufacturados.
- Este sector tiene un impacto significativo en la economía, especialmente en regiones rurales y en países en desarrollo, donde constituye una fuente principal de ingresos y empleo.

2.2.5.2.El sector secundario

El sector secundario se ocupa de la transformación de las materias primas obtenidas del sector primario en productos manufacturados o industriales (Hernández y García, 2020). Este sector añade valor a los recursos naturales mediante procesos de producción y fabricación. Sus características son:

- Incluye la industria manufacturera, la construcción y la producción de energía. Las actividades del sector secundario convierten las materias primas en productos acabados o semiacabados.
- El sector secundario es crucial para la creación de bienes de consumo e inversión, como maquinaria, vehículos, productos electrónicos y bienes de construcción.
- Este sector tiende a ser más intensivo en tecnología y capital, y es fundamental para el desarrollo económico y la industrialización de un país.

2.2.5.3.El sector terciario

El sector terciario se dedica a la prestación de servicios en lugar de a la producción de bienes materiales (Hernández y García, 2020). Este sector juega un papel crucial en la economía moderna al proporcionar servicios que apoyan tanto a consumidores como a empresas. Sus características incluyen:

- Incluye el comercio, los servicios financieros, la educación, la salud, el turismo, y otros servicios profesionales como la consultoría y la asesoría legal.
- Se basa en la comercialización de productos fabricados por otros sectores y en la oferta de servicios que facilitan la vida cotidiana y el funcionamiento de las empresas.

- El sector terciario es fundamental en las economías desarrolladas y en crecimiento, representando una parte significativa del Producto Interno Bruto (PIB) y del empleo en muchos países.

2.3. Hipótesis

Según Corbetta (2023) en algunas situaciones específicas, una investigación puede prescindir de una hipótesis, como en estudios descriptivos, exploratorios, cualitativos, bibliográficos o de recopilación de datos, en los cuales el propósito principal es describir, explorar, comprender o recopilar información sin la intención de probar una relación causal específica.

En esta investigación, no se formularán hipótesis, ya que su enfoque se centra en la descripción de las características del estudio que se llevará a cabo, sin la aplicación de una variable específica.

III. Metodología

3.1 Tipo, nivel y diseño de investigación

Según Corbetta (2023) menciona que la investigación cualitativa se emplea en las ciencias sociales para examinar y comprender a fondo fenómenos complejos desde una perspectiva global y natural.

Así mismo menciona que, una investigación descriptiva se enfoca en observar, describir y registrar aspectos de una situación tal como ocurre naturalmente. A diferencia de otros tipos de investigación, como la experimental que busca identificar relaciones causales, la investigación descriptiva no altera las variables. En cambio, su objetivo es brindar una visión detallada y precisa de las características de un fenómeno o grupo de interés.

Finalmente, La investigación no experimental se caracteriza por no involucrar la manipulación activa de variables, ni la asignación aleatoria de participantes a diferentes condiciones, en su lugar, se observa y analiza la realidad tal como se presenta.

Finalmente tomando como referencias las definiciones, esta investigación fue de nivel descriptiva, ya que se centró en la exposición detallada de todos los datos y aspectos esenciales del estudio, respecto al impacto del financiamiento en la rentabilidad de las microempresas del Perú. El tipo de investigación fue cualitativo para identificar las mejoras en las variables de estudio, y el diseño de la investigación fue no experimental, bibliográfico y de caso.

3.2 Población y muestra

La población según la definición de Corbetta (2023) hace referencia a un conjunto de grupos o individuos que son objeto de investigación, y representa la totalidad de los grupos o personas que serán examinados para la elección de la muestra, que representa una porción de la población de interés, de la cual se obtendrá información relevante.

En ese sentido la población para el presente caso de estudio estuvo conformado por las microempresas del Perú.

La muestra seleccionada para este estudio fue la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, ubicada en el Distrito de Alto Biavo.

3.3 Operacionalización de las variables

**TÍTULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ,
CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – ALTO BIAVO, 2024**

Tabla N° 01: *Operacionalización de las variables*

VARIABLE	DEDICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN	CATEGORÍAS O VALORACIÓN
Variable independiente Financiamiento	Castro (2021) menciona que el financiamiento es una parte fundamental de la economía, tanto a nivel individual como empresarial, así mismo refiere a los recursos monetarios necesarios para llevar a cabo diversas actividades, proyectos o inversiones.	Fuentes de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿De qué manera la microempresa ha utilizado sus recursos financieros propios para el desarrollo de su actividad económica y cómo ha influido esto en su desempeño económico? 2. ¿Cómo ha sido el uso de los recursos financieros de terceros en la microempresa y qué impacto ha tenido en su crecimiento y operaciones? 	Preguntas abiertas	Entrevista
		Sistemas de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 3. ¿Qué motivó a la microempresa a recurrir al sistema bancario para solicitar financiamiento y cómo ha afectado este tipo de financiamiento a la rentabilidad de la empresa? 4. ¿La microempresa ha recurrido en algún momento al sistema informal de financiamiento y si la respuesta es “si” cuál ha sido el efecto en su desempeño financiero? 	Preguntas abiertas	Entrevista

		Costos del financiamiento	<p>5. ¿Cómo afectó a la rentabilidad de la microempresa el hecho de pagar una tasa de interés mensual por el financiamiento obtenido?</p> <p>6. ¿Cuál ha sido el impacto en la microempresa de pagar una tasa efectiva de interés anual por el financiamiento recibido?</p>	Preguntas abiertas	Entrevista
		Plazos de financiamiento	<p>7. ¿Cómo ha influido el financiamiento a corto plazo en la gestión de capital de la microempresa y en su capacidad para generar rentabilidad?</p> <p>8. ¿En qué medida el financiamiento a largo plazo ha permitido a la microempresa mejorar sus operaciones y generar beneficios a largo plazo?</p>	Preguntas abiertas	Entrevista
		Facilidades de financiamiento	<p>9. ¿Qué facilidades ha ofrecido el sistema bancario en términos de financiamiento y cómo han contribuido estas facilidades a mejorar la rentabilidad de la microempresa?</p> <p>10. ¿Qué tipo de beneficios ha proporcionado el sistema informal en cuanto a financiamiento y de qué manera estos beneficios han impactado la rentabilidad de la microempresa?</p>	Preguntas abiertas	Entrevista
		Usos del financiamiento	<p>11. ¿De qué manera ha sido utilizado el financiamiento recibido y cómo ha afectado esto a la capacidad operativa y/o la rentabilidad de la microempresa?</p>	Preguntas abiertas	Entrevista

			12. ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido de sus proveedores y cómo ha influido en la rentabilidad de la microempresa?		
		Otras formas de Financiamiento	13. ¿De qué manera el uso de financiamiento tipo factoring ha permitido mejorar los flujos de efectivo y su impacto en la rentabilidad? 14. ¿Cómo ha afectado a la rentabilidad de la microempresa el uso de financiamiento tipo leasing para la adquisición de activos?	Preguntas abiertas	Entrevista
Variable dependiente Rentabilidad	Chu (2020) Menciona que la rentabilidad, establece una conexión esencial entre los beneficios que una empresa obtiene y la inversión de capital que requiere. En este sentido, la capacidad de una empresa para mantenerse a lo largo del tiempo depende en gran medida de su habilidad para generar rentabilidad.	Rentabilidad económica	15. ¿Cómo ha influido la competencia del mercado en el cual opera su microempresa sobre su capacidad para mantener y mejorar la rentabilidad? 16. ¿De qué manera la inversión en mejora tecnológica en los últimos años ha impactado en la eficiencia y rentabilidad de la microempresa? 17. ¿Cómo ha afectado a la competitividad y rentabilidad de la microempresa la introducción de innovaciones en los últimos años?	Preguntas abiertas	Entrevista
		Rentabilidad financiera	18. ¿En qué medida la mejora en los procesos productivos y de comercio en los dos últimos años ha impulsado la rentabilidad de la microempresa? 19. ¿De qué manera la diversificación de la cartera de productos ha contribuido a mejorar la estabilidad y el crecimiento de la rentabilidad de la microempresa?	Preguntas abiertas	Entrevista

Fuente: Elaboración propia del autor

3.4 Técnica e instrumentos de recolección de información

Según Hernández y Duana (2020) señalan que, las técnicas de investigación son conjuntos de herramientas que se usan para aplicar un método de investigación específico. La elección de la técnica adecuada depende del contexto de la investigación y no debe estar limitada por la perspectiva epistemológica del investigador. Al seleccionar una técnica, es crucial considerar la naturaleza del objeto de estudio, los modelos teóricos que se utilizan para comprenderlo y el enfoque general de la investigación. Entre las técnicas más comunes para recopilar información primaria se encuentran la observación, la encuesta y la entrevista.

Un instrumento de investigación es una herramienta o recurso que facilita la recopilación de datos. La elección del instrumento adecuado depende de varios factores, como el tipo de información que se busca recolectar, ya que esto determinará la herramienta más apropiada. Además, el enfoque epistemológico del investigador también influirá en la selección del instrumento. Es fundamental que los instrumentos sean confiables, objetivos y válidos para garantizar la calidad de los resultados de la investigación.

Para el presente estudio se utilizó la técnica de revisión bibliográfica, que implica un estudio exhaustivo de la literatura relacionada con el tema. Asimismo, se aplicó la técnica de una entrevista al gerente general como método de recopilación de datos. Por último, se llevará a cabo un análisis comparativo de los datos obtenidos.

3.5 Método de análisis de datos

Para cumplir con el análisis de resultados del objetivo específico 1, utilizó la revisión bibliográfica y documental de los antecedentes nacionales, regionales y locales. Para lograr el objetivo específico 2 se ejecutó una entrevista mediante un cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, al gerente general de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, por último, para lograr el objetivo específico 3 se realizó un análisis comparativo del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresa empresas del Perú y de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA.

3.6 Aspectos 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; actualizado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0676- 2024-CU-ULADECH Católica, del 28 de junio de 2024, que se pormenorizan a continuación:

- a. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes:** su dignidad, privacidad y diversidad cultural. Se respetará, y guardará la confidencialidad y la privacidad de los participantes (o fuentes) del estudio en todos los productos de la investigación científica.
- b. Cuidado del medio ambiente:** respetando el entorno, protección de especies y preservación de la biodiversidad y naturaleza. Se declarará si hubiera, daños, riesgos y beneficios potenciales que puede afectar a los animales, las plantas, medio ambiente o a la biodiversidad involucrados en la investigación.
- c. Libre participación por propia voluntad:** estar informado de los propósitos y finalidades de la investigación en la que participan de tal manera que se exprese de forma inequívoca su voluntad libre y específica. Se pedirá expresamente el consentimiento informado del participante y se informará que cualquier duda de la investigación será absuelta.
- d. Beneficencia, no maleficencia:** durante la investigación y con los hallazgos encontrados asegurando el bienestar de los participantes a través de la aplicación de los preceptos de no causar daño, reducir efectos adversos posibles y maximizar los beneficios: Se tendrá el cuidado, en todo momento, para disminuir posibles efectos adversos y maximizar los beneficios de los participantes o involucrados en la investigación científica.
- e. Integridad y honestidad:** que permita la objetividad, imparcialidad y transparencia en la difusión responsable de la investigación. Se cuidará el rigor científico en el recojo de datos.
- f. Justicia:** a través de un juicio razonable y ponderable que permita la toma de precauciones y limite los sesgos, así también, el trato equitativo con todos los participantes. Se tomará las precauciones necesarias para evitar sesgos en la investigación.

IV. Resultados

4.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú.

Tabla N° 02. *Resultados del objetivo específico 1*

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Arce (2021), De la Cruz (2023), Janampa y Mantilla (2021), Castillo y Chávez (2020), Huaylla (2022) y Estrada (2023)	<p>Al recurrir a fuentes externas de financiamiento, estas microempresas han logrado acceder a préstamos con tasas de interés competitivas y plazos de devolución adaptables, lo que les ha permitido cubrir sus necesidades operativas, financiar proyectos de expansión y mejorar su eficiencia en la gestión de recursos, este acceso a un financiamiento adecuado contribuye en el mejoramiento de su competitividad y a consolidar unas bases sólidas en su posición en el mercado. Donde las microempresas nacionales se ven beneficiadas tanto en costo como en plazos de manera considerable, así mismo, este tipo de apoyo financiero no solo logro incrementar sus posibilidades de desarrollo y crecimiento, sino que también fortaleció su capacidad para afrontar los desafíos económicos. Esta combinación de financiamiento accesible ha permitido a estas empresas, satisfacer sus necesidades operativas básicas, optimizar sus procesos y ser más eficientes en su gestión. Por ejemplo, muchas de estas empresas utilizan los préstamos para adquirir materia prima de mayor calidad, modernizar su infraestructura y adoptar nuevas tecnologías, los cuales mejoran tanto su productividad como la competitividad de sus productos y servicios.</p> <p>Además, el acceso al financiamiento impulsa la expansión hacia nuevos mercados, permitiendo a las empresas diversificar sus fuentes de ingreso y reducir su dependencia de un único mercado, es decir, si se cuenta con los recursos necesarios, pueden explorar oportunidades internacionales o nichos de mercado no atendidos, incrementando su rentabilidad. De igual manera, el financiamiento fortalece las</p>

	<p>relaciones comerciales, ya que facilita la negociación de términos favorables con proveedores y socios estratégicos. En consecuencia, estas microempresas no solo logran ampliar sus operaciones, sino que también fortalecen su capacidad para adaptarse a las fluctuaciones del mercado. El acceso a financiamiento a bajo costo y corto plazo les proporciona una mayor flexibilidad financiera, lo que les permite afrontar imprevistos y mantener la estabilidad durante periodos de incertidumbre. Es decir, tiene un impacto directo y positivo en la rentabilidad de sus empresas, ya que les permite optimizar los procesos diarios y reducir costos. Al mejorar su entorno operacional, pueden reinvertir en la mejora continua de sus productos y servicios, lo que a su vez incrementa su competitividad y posicionamiento en el mercado.</p>
<p>De la Cruz (2023), Castro (2022), Estrada (2023), Palomino (2021), Mendoza y Valdivia (2023) y Seminario (2020)</p>	<p>Las microempresas a menudo enfrentan una serie de limitaciones que dificultan su acceso a financiamiento externo, desde las altas tasas de interés, que hacen que los préstamos sean costosos, hasta el manejo deficiente de herramientas contables, que limita su capacidad para presentar estados financieros confiables y los estrictos requisitos de garantías exigidos por las entidades financieras, los cuales muchas veces no pueden cumplir. Estas dificultades no solo restringen las oportunidades de crecimiento, sino también la capacidad de las empresas para mantenerse sostenibles a largo plazo. Sin embargo, aquellas que logran superar estas barreras, ya sea optimizando el uso de recursos propios o accediendo a financiamiento de terceros, tienden a experimentar un impacto positivo en su rentabilidad, lo que a su vez genera un círculo virtuoso de crecimiento sostenido y estabilidad económica.</p> <p>Así mismo, aunque el acceso al financiamiento presenta desafíos, resulta esencial para que las microempresas puedan expandir su capacidad operativa y asegurar un crecimiento</p>

	<p>sostenible a largo plazo. Contar con financiamiento adecuado les permite no solo cubrir sus necesidades inmediatas, sino también planificar a futuro mejores opciones de expansión, lo que les ayuda a tomar decisiones estratégicas más informadas. Estas empresas pueden destinar los fondos obtenidos a la capacitación de su personal, lo que mejora la eficiencia y el servicio al cliente, así como a la modernización de equipos que incrementan la productividad y reducen costos operativos, en conjunto estas inversiones propician una mejora continua, tanto en sus procesos como en su oferta de productos y servicios, posicionándolas mejor en un entorno de negocios cada vez más dinámico y exigente.</p>
<p>Chavarria (2022) Cuivin (2020)</p>	<p>Muchas microempresas, en el Perú acceden a créditos formales a corto plazo con tasas de interés relativamente bajas del 3%. Este acceso es crucial para cumplir con los objetivos financieros y mantener operaciones eficientes. Sin embargo, para optimizar su rentabilidad, resulta crucial que las empresas adquieran un conocimiento más profundo del sistema financiero, abandonando enfoques empíricos y adoptando una gestión financiera estratégica. Esto implica no solo una formación financiera adecuada, sino también la capacidad de identificar y aprovechar diversas fuentes de financiamiento, donde se pueda establecer alianzas estratégicas con instituciones financieras, ya que estas colaboraciones pueden facilitar el acceso a condiciones de crédito más favorables, tales como tasas de interés más bajas y plazos flexibles. Estas estrategias combinadas no solo les permitirán sortear las limitaciones financieras actuales, sino que también contribuirán a fortalecer su capacidad de inversión y expansión, lo que tendrá un impacto positivo en su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.</p>
<p>Pariona (2020) De la Cruz (2023)</p>	<p>El financiamiento es un factor crítico para la rentabilidad y crecimiento de las microempresas en el Perú. Un claro</p>

Castro (2022)	<p>ejemplo de la importancia del financiamiento adecuado es la empresa Servicios y Autopartes Mendoza, que ha conseguido mantener una rentabilidad estable a pesar de enfrentarse a elevados costos de crédito y los riesgos inherentes a los retrasos en los pagos. Este caso demuestra que, cuando una empresa logra acceder a financiamiento en condiciones razonables, puede sortear obstáculos financieros y mantener su sostenibilidad a largo plazo. Además, evidencia que el crédito adecuado no solo es un factor clave para la estabilidad, sino también para la expansión, permitiendo a las empresas continuar creciendo y adaptándose a las exigencias del mercado, este tipo de financiamiento garantiza que las empresas puedan gestionar mejor su flujo de caja, adquirir los insumos necesarios y evitar interrupciones en su operación, factores que son esenciales para mantener su competitividad en un entorno desafiante.</p> <p>Para mejorar su rentabilidad, es esencial que las micro empresas gestionen de manera eficiente el financiamiento que obtienen y busquen alternativas de crédito que les permitan superar los desafíos financieros. Además, un problema recurrente es que muchas empresas no aprovechan adecuadamente el crédito destinado al financiamiento, lo que resulta en una gestión ineficaz de recursos vitales. Este mal manejo no solo limita su capacidad de crecimiento, sino que también desperdicia oportunidades valiosas para mejorar su competitividad, por ello es crucial que las empresas no solo accedan al financiamiento, sino que también optimicen su uso, garantizando que los recursos se inviertan en áreas estratégicas que impulsen su rentabilidad a largo plazo.</p>
Cuivin (2020) Arce (2021) Castro (2022)	El financiamiento es crucial para el crecimiento y la competitividad de las microempresas, especialmente aquellas que ingresan recientemente al mercado. Inicialmente, estas microempresas enfrentan desafíos significativos para

	<p>asegurar fondos debido a la falta de historial crediticio establecido. Esto las lleva a depender de fuentes informales como préstamos de familiares o amigos, así como prestamistas no regulados, quienes suelen imponer tasas de interés muy elevadas. Esta situación inicial limita severamente su acceso a capital a tasas razonables, restringiendo sus oportunidades de expansión y desarrollo. A medida que estas microempresas consolidan su historial crediticio y establecen relaciones más sólidas con instituciones financieras, logran acceder gradualmente a créditos bancarios formales. Sin embargo, debido a su perfil de riesgo y tamaño reducido, suelen enfrentar tasas de interés aún elevadas en comparación con empresas más grandes y establecidas. No obstante, el acceso al financiamiento permite a estas microempresas realizar inversiones en equipamiento, contratación de personal adicional, expansión de capacidades productivas y mejora de su posición competitiva en el mercado. Para mejorar su situación financiera a largo plazo, es fundamental que las microempresas busquen activamente condiciones de financiamiento más favorables. Esto incluye explorar programas de apoyo gubernamental, establecer asociaciones estratégicas con entidades financieras que comprendan sus necesidades particulares y perfeccionar continuamente sus prácticas de gestión financiera para maximizar el uso eficiente de los recursos obtenidos. La habilidad para administrar de manera efectiva los recursos financieros disponibles es crucial para asegurar no solo la supervivencia, sino también el crecimiento sostenido y la competitividad a largo plazo de las microempresas en un entorno económico dinámico y competitivo.</p>
--	--

Fuente: Elaboración propia en base al resultado del objetivo específico 1

Respecto al objetivo específico 2:

Describir el financiamiento y su impacto o en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

Tabla N° 03. *Resultados del objetivo específico 2*

N°	Preguntas de fuentes de financiamiento	Respuestas
01.	¿De qué manera la empresa ha utilizado sus recursos financieros propios para el desarrollo de su actividad económica y cómo ha influido esto en su desempeño económico?	La microempresa ha optado por utilizar sus propios recursos financieros, como las ganancias retenidas y los ahorros, para financiar sus operaciones. Esta estrategia le ha permitido mantener una independencia financiera, evitando las complicaciones asociadas a préstamos y deudas con altos intereses.
02.	¿Cómo ha sido el uso de los recursos financieros de terceros en la empresa y qué impacto ha tenido en su crecimiento y operaciones?	La microempresa ha utilizado recursos financieros de terceros, principalmente a través del sistema bancario, para financiar proyectos de expansión e inversiones a largo plazo. Este financiamiento le ha permitido ampliar su infraestructura.
N°	Preguntas de sistemas de financiamiento	Respuestas
03.	¿Qué motivó a la empresa a recurrir al sistema bancario para solicitar financiamiento y cómo ha afectado este tipo de financiamiento a la rentabilidad de la empresa?	La microempresa recurrió al sistema bancario para solicitar financiamiento debido a su confiabilidad y acceso a capital necesario para proyectos de expansión. Este tipo de financiamiento ha mejorado su rentabilidad, aumentando su eficiencia operativa y competitividad en el mercado.
04.	¿La empresa ha recurrido en algún momento al sistema informal de	La microempresa si ha recurrido al sistema informal de financiamiento,

	financiamiento y si la respuesta es “si” cuál ha sido el efecto en su desempeño financiero?	pero considera que la falta de transparencia y las altas tasas de interés podrían afectar negativamente su desempeño financiero. Al optar por fuentes de financiamiento formales, ha mantenido una mejor estabilidad y control sobre sus costos.
N°	Preguntas de costos del financiamiento	Respuestas
05.	¿Cómo afectó a la rentabilidad de la empresa el hecho de pagar una tasa de interés mensual por el financiamiento obtenido?	El pago de una tasa de interés mensual por el financiamiento obtenido ha impactado la rentabilidad de la empresa al incrementar sus costos operativos. Sin embargo, la inversión realizada con esos fondos ha generado un retorno suficiente para compensar estos costos, permitiendo mantener un balance positivo en su desempeño financiero.
06.	¿Cuál ha sido el impacto en la empresa de pagar una tasa efectiva de interés anual por el financiamiento recibido?	La microempresa ha utilizado estos fondos para inversiones estratégicas que han mejorado su productividad, logrando así un equilibrio que minimiza el impacto negativo de los intereses en su desempeño financiero.
N°	Preguntas de plazos de financiamiento	Respuestas
07.	¿Cómo ha influido el financiamiento a corto plazo en la gestión de capital de la empresa y en su capacidad para generar rentabilidad?	El financiamiento a corto plazo ha permitido a la empresa gestionar su capital de manera más flexible, asegurando liquidez para cubrir gastos operativos inmediatos. Esto ha mejorado su capacidad para generar rentabilidad al facilitar inversiones rápidas en oportunidades de negocio,

		optimizando su flujo de efectivo y manteniendo una operación eficiente.
08.	¿En qué medida el financiamiento a largo plazo ha permitido a la empresa mejorar sus operaciones y generar beneficios a largo plazo?	El financiamiento a largo plazo ha permitido a la empresa realizar inversiones significativas en infraestructura, lo que ha mejorado sus operaciones. Esta estabilidad financiera ha facilitado un crecimiento sostenido y la generación de beneficios a largo plazo, posicionándola favorablemente en el mercado.
N°	Preguntas de facilidades de financiamiento	Respuestas
09.	¿Qué facilidades ha ofrecido el sistema bancario en términos de financiamiento y cómo han contribuido estas facilidades a mejorar la rentabilidad de la empresa?	Aunque el sistema bancario no brinde facilidades excepcionales, la microempresa sigue utilizándolo debido a su confiabilidad.
10.	¿Qué tipo de beneficios ha proporcionado el sistema informal en cuanto a financiamiento y de qué manera estos beneficios han impactado la rentabilidad de la empresa?	La microempresa no ha utilizado el sistema informal de financiamiento debido a su falta de transparencia y riesgos asociados. Aunque este tipo de financiamiento podría ofrecer acceso rápido a capital, los posibles altos costos y la inestabilidad que conlleva podrían afectar negativamente su rentabilidad.
N°	Preguntas de usos del financiamiento	Respuestas
11.	¿De qué manera ha sido utilizado el financiamiento recibido y cómo ha afectado esto a la capacidad operativa y/o la rentabilidad de la empresa?	El financiamiento ha sido una herramienta vital para fortalecer la empresa en San Martín. Los cuales le ha permitido crecer, mejorar y brindar un servicio excepcional.

12.	¿Qué tipo de financiamiento ha recibido de sus proveedores y cómo ha influido en la rentabilidad de la empresa?	La microempresa no ha utilizado financiamiento de proveedores, pero reconoce las ventajas que podría ofrecer. Aunque no ha accedido a este tipo de financiamiento, la posibilidad de hacerlo podría facilitar la adquisición de insumos y mejorar la liquidez.
N°	Preguntas de otras formas de financiamiento	Respuestas
13.	¿De qué manera el uso de financiamiento tipo factoring ha permitido mejorar los flujos de efectivo y su impacto en la rentabilidad?	El negocio no utiliza financiamiento tipo factoring, ya que no tiene la necesidad de hacerlo. Sin embargo, Si decidiera implementarlo, podría facilitar la inversión en operaciones y contribuir positivamente a su rentabilidad.
14.	¿Cómo ha afectado a la rentabilidad de la empresa el uso de financiamiento tipo leasing para la adquisición de activos?	El negocio no utiliza financiamiento tipo leasing, prefiere mantener control total sobre sus activos, los cuales le permite a la empresa tomar decisiones estratégicas sin restricciones externas.
N°	Preguntas de rentabilidad	Respuestas
15.	¿Cómo ha influido la competencia del mercado en el cual opera su empresa sobre su capacidad para mantener y mejorar la rentabilidad?	La competencia en el mercado ha incentivado a la empresa a mejorar sus procesos y ofrecer un servicio de mayor calidad. Para mantenerse competitiva, ha tenido que innovar y ajustar su oferta, lo que ha llevado a una mejora en su rentabilidad al atraer y retener más clientes.
16.	¿De qué manera la inversión en mejora tecnológica en los últimos años ha	La inversión en mejoras tecnológicas ha optimizado la eficiencia operativa

	impactado en la eficiencia y rentabilidad de la empresa?	de la empresa, permitiéndole reducir costos y acelerar procesos. Esta modernización ha resultado en un aumento de la productividad y por ende, en una mejora significativa de su rentabilidad, al permitirle ofrecer mejores productos y servicios en menos tiempo
17.	¿Cómo ha afectado a la competitividad y rentabilidad de la empresa la introducción de innovaciones en los últimos años?	La microempresa ha mejorado procesos internos como parte de su enfoque en la mejora continua. Esto ha permitido atender mejor a sus clientes y aumentar sus ventas, contribuyendo a un crecimiento sostenido en su rentabilidad.
18.	¿En qué medida la mejora en los procesos productivos y de comercio en los dos últimos años ha impulsado la rentabilidad de la empresa?	La diversificación de la cartera de productos ha permitido a la empresa reducir riesgos al no depender de un solo segmento de mercado. Esta estrategia ha abierto nuevas oportunidades de ventas y ha atraído a diferentes tipos de clientes. Como resultado la estabilidad y el crecimiento de la rentabilidad han mejorado, ya que la empresa puede adaptarse mejor a cambios en la demanda y aprovechar diversas tendencias del mercado.
19.	¿De qué manera la diversificación de la cartera de productos ha contribuido a mejorar la estabilidad y el crecimiento de la rentabilidad de la empresa?	

Fuente: Elaboración propia en base al resultado del objetivo específico 2

4.2. Respecto al objetivo específico 3:

Hacer un análisis comparativo del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú y la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

Tabla N° 04. *Resultados del objetivo específico 3*

Dimensiones	Resultados del objetivo específico 1	Resultados del objetivo específico 2	Análisis y/o explicación
Fuentes de financiamiento	Según, Arce (2021), De la Cruz (2023), Janampa y Mantilla (2021), Castillo y Chávez (2020), Huaylla (2022) y Estrada (2023) Indican que las microempresas del sector comercio, al buscar financiamiento, tienden a depender en gran medida de recursos internos como ahorros personales de los dueños, reinversión de utilidades y préstamos de familiares o amigos, debido a la dificultad para cumplir con los requisitos exigentes de los créditos bancarios tradicionales. Esta situación es común debido a la falta de historial crediticio robusto y activos significativos que puedan servir como garantía.	MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA ha optado por una combinación de financiamiento propio y créditos bancarios para respaldar sus operaciones. El uso de créditos bancarios proporciona acceso a capital adicional que puede utilizarse para expandir la capacidad operativa, invertir en tecnología o cubrir necesidades de capital de trabajo a corto plazo. Sin embargo, este tipo de financiamiento también conlleva costos financieros y requisitos de pago que deben ser gestionados diligentemente para	Esta diferencia en las fuentes de financiamiento entre las microempresas peruanas en general y MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA no solo refleja variaciones en las estrategias financieras, sino que también puede influir en la flexibilidad financiera y el costo del capital. La capacidad de acceder a créditos bancarios puede proporcionar ventajas competitivas en términos de crecimiento y expansión, aunque también implica un riesgo mayor en términos de dependencia de instituciones financieras externas y el cumplimiento de sus términos y condiciones.

		mantener la estabilidad financiera.	
Sistema no bancario	Muchas microempresas en Perú optan por recurrir al sistema no bancario debido a la dificultad para acceder al crédito bancario tradicional o para evitar los estrictos requisitos asociados a este último (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuivin, 2020; Pariona, 2020).	MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA prefiere el sistema bancario para sus necesidades financieras, con condiciones de pago ajustadas a su necesidad y mejora su reputación ante inversores y socios. Además, diversifica sus fuentes de financiamiento, reduciendo riesgos, y pueden aprovechar beneficios fiscales al deducir los intereses de los préstamos.	La elección de MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de depender del sistema bancario implica una menor flexibilidad en términos de plazos y tasas de interés, en comparación con el sistema no bancario, que suele ofrecer condiciones más flexibles, pero potencialmente más riesgosas.
Sistema bancario	El acceso al crédito bancario suele estar restringido para las microempresas en Perú debido a los rigurosos requisitos y a las tasas de interés elevadas que pueden resultar prohibitivas (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuivin, 2020; Pariona, 2020).	MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA utiliza el sistema bancario para acceder a créditos estructurados que ofrecen condiciones más favorables y previsibles en términos de plazos y tasas de interés.	El uso del sistema bancario por parte de MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA implica costos de financiamiento más bajos en comparación con alternativas menos estructuradas y potencialmente más riesgosas, como los préstamos informales o de

			prestamistas no regulados. Esto se debe a que los créditos bancarios suelen estar respaldados por garantías formales y sujetos a procesos de evaluación rigurosos que reducen el riesgo percibido por parte del prestamista.
Plazo del crédito solicitado	Las microempresas suelen optar por plazos cortos al solicitar financiamiento debido a la necesidad de mantener liquidez inmediata y reducir la exposición al riesgo financiero (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuiwin, 2020; Pariona, 2020).	En el caso específico de MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, la microempresa busca plazos que permitan una adecuada gestión del flujo de caja, asegurando así una operación financiera fluida y eficiente.	La estrategia de gestión de plazos adaptada por MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA refleja una planificación financiera orientada hacia la estabilidad y el crecimiento sostenido. Esto sugiere una gestión financiera prudente que equilibra la necesidad de capital con la capacidad de la empresa para generar ingresos y cumplir con sus obligaciones financieras.
Tasa de interés	Según, De la Cruz (2023), Castro (2022), Estrada (2023), Palomino (2021), Mendoza y Valdivia (2023) y Seminario (2020) refieren que, las tasas de interés en el contexto del	La microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, indica que tiene tasas bajas debido a su estructura crediticia y	La divergencia en las tasas de interés tiene implicaciones significativas para la rentabilidad operativa y la estrategia de inversión a largo plazo tanto de las microempresas del sector

	<p>financiamiento para las microempresas del sector comercio en el Perú exhiben disparidades notables entre el sistema bancario y no bancario. En el sistema no bancario, las tasas tienden a ser considerablemente elevadas, reflejando la mayor percepción de riesgo y la falta de regulación comparativa a los estándares bancarios.</p>	<p>a las relaciones que ha establecido.</p>	<p>comercio en Perú como de entidades específicas como MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, las tasas más altas en el sistema no bancario pueden erosionar márgenes de beneficio y limitar la capacidad de expansión y reinversión de las empresas. En contraste, las tasas más bajas en el sistema bancario ofrecen potencialmente oportunidades más accesibles para el crecimiento sostenido y la estabilidad financiera, siempre y cuando las condiciones crediticias y la capacidad de pago sean adecuadamente gestionadas.</p>
<p>Facilidades en la obtención de créditos</p>	<p>Las microempresas en Perú enfrentan restricciones significativas en cuanto a la obtención de facilidades de crédito, especialmente las empresas jóvenes que carecen de un historial</p>	<p>La microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA tiene mejores relaciones bancarias establecidas y cumplimiento de requisitos.</p>	<p>La capacidad de obtener créditos fácilmente puede diferir significativamente entre las microempresas del sector comercio en Perú y una microempresa establecida como MULTISERVICIOS ALTO BIAVO</p>

	crediticio sólido (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuivin, 2020; Pariona, 2020).		SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, lo cual influye en su agilidad financiera y capacidad de expansión.
Utilización de financiamiento	Las microempresas en el Perú generalmente utilizan financiamiento tanto para capital de trabajo como para expansión, priorizando la estabilidad operativa y el crecimiento (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuivin, 2020; Pariona, 2020).	MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA muestra una orientación más específica hacia inversiones en activos fijos y capital de trabajo, reflejando una estrategia de financiamiento destinada a fortalecer sus recursos productivos y operativos.	La variabilidad en las estrategias de financiamiento entre las microempresas del sector comercio en Perú y MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA subraya la importancia de una gestión financiera adaptativa y estratégica. Esta capacidad para alinear el uso del financiamiento con las metas empresariales particulares es fundamental para mantener la competitividad y promover un crecimiento rentable en el contexto empresarial diverso y desafiante del país.
Otras formas de financiamiento	Las microempresas del sector comercio en Perú generalmente optan por no utilizar el leasing ni el factoring como formas alternativas de	MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA sigue una política que excluye el leasing y el factoring de	La decisión de no diversificar las fuentes de financiamiento hacia el leasing y el factoring puede afectar la capacidad de las empresas para mitigar

	<p>financiamiento. En lugar de eso, prefieren métodos más convencionales como préstamos bancarios y financiamiento propio para asegurar el capital necesario tanto para operaciones diarias como para expansión estratégica (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuivin, 2020; Pariona, 2020).</p>	<p>sus estrategias de financiamiento. En su lugar, la microempresa se apoya en fuentes tradicionales como créditos bancarios y recursos propios para financiar sus operaciones y proyectos de inversión.</p>	<p>riesgos financieros y aprovechar oportunidades de crecimiento de manera más flexible. La dependencia de métodos financieros más convencionales puede limitar la agilidad financiera de las empresas frente a cambios en el entorno económico o necesidades operativas emergentes.</p>
Rentabilidad	<p>El tipo de financiamiento seleccionado impacta principalmente los costos financieros y la capacidad de inversión en el negocio principal de las microempresas del sector comercio en Perú. La elección entre financiamiento propio, crédito bancario o alternativas no bancarias puede determinar significativamente la carga financiera y la flexibilidad operativa de estas microempresas para gestionar sus operaciones</p>	<p>En el caso específico de MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA la influencia del financiamiento se percibe directamente a través de su estructura de costos financieros y la eficiencia operativa. La microempresa ha establecido relaciones sólidas con entidades bancarias y utiliza estrategias financieras que priorizan la estabilidad y la rentabilidad a largo plazo,</p>	<p>La rentabilidad puede verse afectada por la estrategia de financiamiento adoptada, donde las tasas de interés, los plazos y las condiciones contractuales desempeñan un papel crucial en el retorno sobre la inversión y la competitividad a largo plazo en el mercado peruano de comercio. La capacidad de administrar eficazmente los costos financieros y optimizar la estructura de financiamiento puede diferenciar a las empresas que prosperan en un</p>

	diarias y planes de expansión estratégica (Arce, 2021; De la Cruz, 2023; Castro, 2022; Chavarría, 2022; Cuivin, 2020; Pariona, 2020).	alineando sus decisiones de financiamiento con sus objetivos de crecimiento y sostenibilidad.	entorno económico desafiante.
--	---	---	-------------------------------

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

V. Discusión

5.1. Respecto al objetivo específico 1

Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú.

En relación al financiamiento externo, el acceso al mismo ha sido identificado como un desafío crucial para las microempresas en Perú. Según de De La Cruz (2023), las altas tasas de interés, el deficiente manejo de herramientas contables y el incumplimiento de normativas tributarias son factores que limitan la capacidad de las microempresas para mejorar su rentabilidad. En este contexto, coincide con la observación de Chavarría (2022), quien enfatiza que el financiamiento impacta positivamente en la rentabilidad de las microempresas, aunque estas tienden a recurrir a entidades bancarias para obtener préstamos a corto plazo, lo que genera una presión financiera significativa. Así mismo, contrasta con las conclusiones de Cuivin (2020), que indican que, a pesar de la dependencia de las microempresas en el financiamiento bancario, la experiencia de tasas de interés elevadas aún representa un reto. Sin embargo, esta investigación también señala que las microempresas ven el financiamiento como una herramienta clave para su crecimiento y competitividad. Esto resalta la importancia de un análisis financiero riguroso, ya que el manejo adecuado del financiamiento puede llevar a un incremento en la rentabilidad, como lo evidenció la empresa "Automotriz Alvarado E.I.R.L." al registrar un crecimiento del 1% en su rentabilidad económica y financiera en 2022.

La investigación de Pariona (2020) refuerza esta idea al indicar que un manejo adecuado del financiamiento puede llevar a una buena rentabilidad. Coincide en que las microempresas enfrentan desafíos al incumplir con los pagos de préstamos, lo que podría perjudicar su historial crediticio. En este sentido, el acceso a financiamiento favorable es vital para el crecimiento sostenible de las microempresas, ya que les permite implementar mejoras y ser competitivas en el mercado. Además, Castro (2022) propone que las microempresas, al cumplir con los requisitos exigidos por las entidades financieras, pueden acceder a financiamiento a largo plazo, lo que contrasta con la experiencia de las microempresas que se ven forzadas a recurrir a préstamos a corto plazo y con altas tasas de interés. Esta oportunidad de financiamiento a largo plazo es crucial para que las empresas puedan llevar a cabo sus planes de crecimiento y ser competitivas en el mercado.

En cuanto al uso de leasing y factoring, las microempresas del sector comercio en el Perú tienden a no explorar ampliamente estas opciones financieras. Investigaciones como las de De la Cruz (2023), que coincide en que estas empresas prefieren fuentes de financiamiento

convencionales, tales como créditos bancarios y recursos propios. Por ello, las microempresas enfrentan limitaciones significativas para acceder a financiamiento, como altas tasas de interés y la falta de garantías. Esto provoca que muchas de ellas, al carecer de un historial crediticio sólido, opten por el financiamiento a corto plazo, lo que dificulta su capacidad para expandirse y mejorar su rentabilidad. Asimismo, Cuivin (2020) coincide en que las microempresas, al inicio de sus actividades, recurren a usureros debido a la falta de respaldo crediticio, enfrentando tasas de interés elevadas que complican su situación financiera. El leasing, que implica el arrendamiento de activos con opción a compra al final del contrato, y el factoring, que implica la venta de cuentas por cobrar a una entidad financiera, no son comunes en este sector debido a la falta de conocimiento y acceso limitado a estas formas de financiamiento alternativas. Esta situación contrasta con las oportunidades que el leasing y el factoring pueden ofrecer, como la mejora en el flujo de caja y la reducción de riesgos financieros.

Pariona (2020) contrasta esta situación al indicar que el financiamiento adecuado es fundamental para la rentabilidad y la sostenibilidad de las microempresas, sugiriendo que adoptar alternativas como el leasing y el factoring podría fortalecer su competitividad en el mercado. Además, Castro (2022) coincide en que las microempresas tienen la oportunidad de acceder a financiamiento a largo plazo, lo que podría permitirles cumplir con sus planes de crecimiento. Sin embargo, muchas de estas empresas aún ven el financiamiento tradicional como su principal opción. Por lo tanto, es crucial que se implementen programas de capacitación para mejorar el conocimiento sobre alternativas de financiamiento, de manera que puedan aprovechar las oportunidades que el leasing y el factoring ofrecen, en lugar de depender únicamente de créditos bancarios que pueden resultar onerosos.

Finalmente, en lo que respecta a la rentabilidad, los hallazgos de Chavarría (2022) y Pariona (2020) coinciden en que el financiamiento adecuado es esencial para la sostenibilidad y expansión de las microempresas. Ambos autores resaltan que el acceso a créditos bancarios, a pesar de los desafíos asociados, permite a estas empresas mantener su rentabilidad y competitividad, brindándoles una mayor estabilidad y resiliencia frente a las fluctuaciones del mercado. Cuivin (2020) añade que la capacidad de acceder a financiamiento a bajo costo y a corto plazo tiene un impacto directo en la rentabilidad de las microempresas, permitiéndoles mejorar su capacidad operativa y satisfacer sus necesidades básicas de manera más efectiva. Esto indica que la manera en que las microempresas gestionan su financiamiento tiene un impacto significativo en sus ganancias y en su capacidad para

enfrentar los desafíos del mercado. Sin embargo, la investigación de Castro (2022) contrasta con esta perspectiva al señalar que, a pesar de la disponibilidad de financiamiento a largo plazo, muchas microempresas aún luchan por acceder a él debido a requisitos que no pueden cumplir, como la falta de garantías y un historial crediticio sólido. Esto puede limitar sus oportunidades de crecimiento y expansión, evidenciando que, aunque el financiamiento es fundamental, la forma en que las microempresas lo gestionan y acceden a él puede variar significativamente, afectando su rentabilidad y capacidad de adaptación a un entorno cambiante.

5.2. Respecto objetivo específico 2

Describir el financiamiento y su impacto o en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de la microempresa “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” son aspectos cruciales para su desarrollo y sostenibilidad en el mercado. La empresa ha optado por una estrategia de financiamiento diversificada que combina recursos propios y externos, lo que le permite equilibrar su necesidad de capital sin depender excesivamente de una sola fuente. El financiamiento propio proviene de las utilidades retenidas, lo que refleja su capacidad para generar ingresos sostenibles y reinvertir en su crecimiento. Esta autosuficiencia no solo contribuye a su independencia financiera, sino que también reduce la carga de intereses asociados a la deuda externa.

En cuanto al financiamiento de terceros, “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” obtiene recursos principalmente a través de préstamos bancarios. Esta decisión subraya su clara preferencia por el sistema bancario formal, que ofrece condiciones más favorables en comparación con las fuentes informales. Al acceder a préstamos bancarios, la empresa se beneficia de tasas de interés competitivas y plazos de pago flexibles, lo que es esencial para una planificación financiera sólida a largo plazo. La elección de recurrir a instituciones financieras es estratégica y refuerza la estabilidad y el crecimiento de la empresa.

El costo del financiamiento varía significativamente según la fuente. La microempresa presta especial atención a las tasas de interés asociadas con los préstamos, realizando evaluaciones exhaustivas antes de comprometerse. Gracias a su sólida relación con las instituciones financieras, ha demostrado eficiencia en la negociación de tasas competitivas, lo que le

permite acceder a condiciones más favorables y optimizar así el costo de sus financiamientos. Esta estrategia no solo fortalece la estabilidad financiera de la empresa, sino que también contribuye a mantener una rentabilidad sostenida al minimizar los gastos financieros.

La microempresa gestiona diversos plazos de financiamiento adaptados a la naturaleza específica de cada proyecto o necesidad operativa. Los financiamientos a corto plazo se emplean principalmente para cubrir necesidades de capital de trabajo, asegurando la liquidez necesaria para operaciones diarias y ciclos financieros. En contraste, los financiamientos a largo plazo se reservan para proyectos de expansión estratégica y adquisición de activos fijos, permitiendo a la empresa planificar a largo plazo y sostener un crecimiento sostenido. Esta diferenciación de plazos no solo optimiza el uso de los recursos financieros disponibles, sino que también fortalece la capacidad de la empresa para cumplir con sus objetivos de desarrollo y mejorar su infraestructura operativa.

Gracias a su sólida relación con varias entidades bancarias, “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” disfruta de facilidades de financiamiento que abarcan desde líneas de crédito hasta términos de pago flexibles. Esta estrecha colaboración permite a la empresa acceder de manera ágil al capital necesario, garantizando la continuidad operativa sin interrupciones por falta de fondos. Esta capacidad de respuesta rápida frente a necesidades financieras emergentes subraya la ventaja competitiva de la empresa en mantener un flujo de caja estable y optimizar su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento estratégico.

Una parte significativa del financiamiento se asigna al mantenimiento del capital de trabajo necesario para sostener las operaciones diarias, asegurando así un flujo de caja positivo y la capacidad de cumplir con las obligaciones financieras y comerciales de manera eficiente. Esta distribución estratégica del financiamiento apoya el crecimiento continuo de la microempresa y optimiza su capacidad para responder ágilmente a las demandas del mercado y oportunidades de negocio emergentes.

Hasta la fecha, “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” no ha recurrido a métodos de financiamiento alternativos como el leasing o el factoring. Sin embargo, la microempresa está abierta a explorar estas opciones en el futuro para diversificar sus fuentes de capital y mejorar su flexibilidad financiera. Esta apertura a nuevas formas de financiamiento podría ofrecer ventajas adicionales y reducir la dependencia de los préstamos tradicionales.

El manejo eficiente del financiamiento ha generado un impacto positivo significativo en la rentabilidad de “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA”, la capacidad de acceder a capital con términos favorables le ha permitido invertir de manera efectiva en oportunidades de crecimiento y mejorar su posición competitiva en el mercado. La gestión meticulosa de los costos de financiamiento asegura que los retornos de inversión sean suficientes para cubrir los gastos de interés y generar utilidades consistentes. Este enfoque estratégico no solo fortalece la salud financiera de la empresa, sino que también facilita su capacidad para mantener una rentabilidad sostenida y continuar su expansión de manera prudente y eficiente.

Finalmente, “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” demuestra una administración financiera sólida con un enfoque estratégico en el uso de financiamiento tanto propio como de terceros. La preferencia por el sistema bancario formal y la capacidad de negociar términos favorables posicionan a la empresa en una situación ventajosa. Para asegurar un crecimiento sostenido, es recomendable que la empresa explore opciones de financiamiento alternativas como el leasing y el factoring. Con una planificación financiera continua y una evaluación constante de nuevas oportunidades de financiamiento, “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA” está bien posicionada para mantener y mejorar su rentabilidad a largo plazo.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Hacer un análisis comparativo del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú y la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

Fuentes de financiamiento.

En general, las microempresas en este sector adoptan una combinación de financiamiento propio, préstamos bancarios y fuentes de financiamiento informal. Sin embargo, una proporción considerable de estas empresas sigue dependiendo en gran medida de fuentes informales debido a diversas barreras que dificultan el acceso al financiamiento bancario. Estas barreras incluyen la falta de historial crediticio y la informalidad en sus operaciones, lo que limita sus posibilidades de acceder a créditos formales. A diferencia de muchas de sus contrapartes, la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA opta por utilizar su financiamiento propio y recurre al sistema bancario únicamente cuando es necesario. Esta preferencia por el financiamiento formal se basa en su deseo de evitar la incertidumbre y los riesgos asociados con el financiamiento

informal. Al priorizar las condiciones más favorables y la estabilidad que ofrecen las instituciones bancarias formales, MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA no solo busca garantizar su sostenibilidad a largo plazo, sino que también se posiciona de manera más competitiva en el mercado, al optimizar su gestión financiera y minimizar los riesgos inherentes a la informalidad.

Sistema de financiamiento.

Muchas microempresas prefieren el financiamiento informal debido a su rapidez y la menor cantidad de trámites requeridos. No obstante, este tipo de financiamiento conlleva altos costos y riesgos financieros significativos. Otras microempresas optan por recurrir a microfinancieras o cajas municipales, las cuales ofrecen condiciones más flexibles en comparación con los bancos tradicionales. En contraste, MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA ha adoptado una estrategia centrada en el sistema bancario formal para cubrir sus necesidades de financiamiento. Esta decisión les ha permitido beneficiarse de condiciones más favorables y tasas de interés competitivas, lo cual contribuye a mantener una estructura financiera sólida y estable. Esta preferencia por el financiamiento bancario refleja la prioridad de la empresa por la estabilidad y la gestión prudente de los riesgos financieros, asegurando así un entorno propicio para su crecimiento sostenido y rentable.

Costo de financiamiento.

El costo del financiamiento es elevado en las microempresas del sector comercio del Perú, especialmente para aquellas que recurren a fuentes informales. Las tasas de interés altas y los costos ocultos son comunes en el financiamiento informal, lo cual afecta negativamente la rentabilidad. Caso contrario, la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S.A.C SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA. prioriza opciones con tasas de interés más bajas y condiciones transparentes, evitando fuentes informales. Esto les permite minimizar el costo del financiamiento y mantener una rentabilidad más alta.

Plazos de financiamiento.

Muchas microempresas del sector comercio tienden a buscar financiamiento a corto plazo debido a la urgencia de sus necesidades de liquidez. Sin embargo, este enfoque puede generar una presión financiera significativa y afectar negativamente su rentabilidad a largo plazo debido a las altas tasas de interés y la necesidad constante de refinanciación. En contraste, MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA ha optado por plazos de financiamiento a mediano y largo plazo. Esta estrategia les proporciona mayor

flexibilidad y estabilidad financiera, permitiéndoles planificar con mayor precisión sus inversiones y operaciones a largo plazo. Al evitar la presión financiera asociada con el financiamiento a corto plazo, la microempresa puede mantener un flujo de caja más estable y gestionar sus recursos de manera más eficiente, lo que contribuye a una rentabilidad más sostenida y a un crecimiento estratégico a largo plazo.

Facilidades de financiamiento.

El acceso al financiamiento es un desafío para muchas de estas microempresas. La falta de historial crediticio y formalidad en sus operaciones dificulta la obtención de préstamos bancarios. Las microfinancieras y cajas municipales ofrecen alguna facilidad, pero con tasas de interés más altas. Sin embargo, MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA gracias a sus sólidas relaciones con bancos, tiene un acceso más fácil y favorable al financiamiento. Esto les permite obtener préstamos con mejores condiciones y una mayor agilidad en los trámites.

Usos del financiamiento.

El financiamiento se utiliza principalmente para cubrir necesidades de capital de trabajo, expansión de operaciones y adquisición de activos. Sin embargo, la falta de planificación y la urgencia en la atención de necesidades pueden llevar a un uso ineficiente de los fondos. En el caso de “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA”, el financiamiento se destina estratégicamente a la expansión de operaciones, la adquisición de nuevos equipos y la mejora de infraestructura. La empresa también prioriza la actualización tecnológica para optimizar sus procesos y reducir costos operativos a largo plazo. Además, realiza reinversiones para renovar bienes desgastados, lo que asegura la continuidad y competitividad de sus comercios en un mercado dinámico. Este enfoque en la modernización y la eficiencia no solo contribuye a la satisfacción del cliente, sino que también fortalece su posición en un entorno cada vez más competitivo.

Otras formas del financiamiento.

El uso de opciones como el leasing y el factoring no es común en la microempresa, en gran parte debido a la falta de conocimiento y acceso a estas alternativas. Sin embargo, las microempresas que logran implementar estos métodos pueden beneficiarse de una mayor flexibilidad financiera y optimización del flujo de caja. El leasing, por ejemplo, permite a las empresas adquirir bienes sin comprometer grandes sumas de capital inicial, mientras que el factoring puede mejorar la liquidez al convertir cuentas por cobrar en efectivo inmediato. Actualmente, “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA”

no utiliza leasing ni factoring, aunque está abierta a explorar estas opciones en el futuro si las condiciones del mercado lo justifican. Esta disposición hacia nuevas formas de financiamiento refleja la voluntad de la empresa de diversificar sus recursos y adaptarse a un entorno cambiante. Al considerar estas opciones, la empresa puede aumentar su capacidad de respuesta a las fluctuaciones del mercado y mejorar su competitividad.

Impacto en la rentabilidad.

El impacto del financiamiento en la rentabilidad varía considerablemente entre las microempresas. Aquellas que acceden a financiamiento formal con condiciones favorables tienden a experimentar mejoras significativas en su rentabilidad. Por el contrario, las que dependen del financiamiento informal suelen enfrentar altos costos que pueden afectar negativamente sus márgenes de ganancia. En el caso de “MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA”, la estrategia de financiamiento ha tenido un impacto positivo en su rentabilidad. El acceso a financiamiento bancario con condiciones favorables ha permitido a la empresa expandir sus operaciones y mejorar su infraestructura sin comprometer su salud financiera. La gestión cuidadosa de los costos y plazos del financiamiento asegura que las inversiones realizadas generen retornos positivos, contribuyendo así a mantener una rentabilidad sostenida en el tiempo. Además, el establecimiento de relaciones sólidas con instituciones financieras ha permitido a la empresa negociar mejores condiciones de financiamiento, lo que se traduce en una disminución de los costos financieros y una mayor capacidad para reinvertir en el negocio. En este sentido, la capacidad de la empresa para gestionar eficientemente su financiamiento es un factor clave en su éxito y sostenibilidad a largo plazo.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1

Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú.

Se concluye que las microempresas del Perú enfrentan desafíos significativos para acceder a financiamiento externo formal, estas dificultades a menudo las llevan a depender de recursos internos o a recurrir a fuentes de financiamiento informal, lo cual repercute negativamente en su rentabilidad. A pesar de estos obstáculos, las empresas están motivadas a buscar financiamiento adecuado, ya sea a través de créditos bancarios u otras alternativas formales. Este acceso a financiamiento les permite realizar inversiones clave que mejoran su eficiencia operativa, competitividad y capacidad para atraer clientes, lo que a su vez incrementa sus ventas y rentabilidad.

Por lo tanto, es fundamental implementar políticas que faciliten un acceso más amplio a diversas opciones de financiamiento. Al fomentar un entorno favorable para el crédito, se contribuirá no solo a mejorar la rentabilidad de las microempresas, sino también al crecimiento sostenible del sector comercio en el país. Asimismo, mejorar la educación financiera y fortalecer las relaciones entre las microempresas e instituciones financieras son pasos cruciales para maximizar el impacto positivo del financiamiento en la economía, en definitiva, abordar estos retos es esencial para construir un ecosistema empresarial más sólido y dinámico en Perú, donde las microempresas puedan prosperar y desempeñar un papel vital en el desarrollo económico del país.

6.2. Respecto al objetivo específico 2

Describir el financiamiento y su impacto o en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

El uso estratégico de financiamiento interno y externo juega un papel crucial en fortalecer la capacidad operativa y competitiva de una microempresa como MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, sin embargo, la limitada exploración de opciones como leasing y factoring podría restringir sus oportunidades de crecimiento financiero y expansión. Estas alternativas financieras ofrecen ventajas como la conservación de liquidez y la optimización del flujo de caja, lo que puede ser fundamental para financiar proyectos de expansión sin comprometer recursos internos. Al diversificar sus fuentes de financiamiento y considerar estas opciones, la empresa podría mejorar su flexibilidad

financiera y capitalizar nuevas oportunidades de manera más eficiente, asegurando así su crecimiento sostenido y competitividad a largo plazo en el mercado.

6.3. Respecto al objetivo específico 3

Hacer un análisis comparativo del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú y la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.

Existe una clara diferencia entre las prácticas de financiamiento y la rentabilidad observada en las microempresas del sector comercio en Perú. Mientras muchas de estas empresas enfrentan obstáculos significativos para acceder a financiamiento externo, MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA destaca por su capacidad relativamente efectiva para gestionar sus recursos internos. Esta estrategia le proporciona una mayor estabilidad financiera a largo plazo, permitiéndole mantener un control sólido sobre sus operaciones y evitar los riesgos asociados con el financiamiento externo, que a menudo puede ser costoso o difícil de obtener. Sin embargo, la falta de exploración de opciones como leasing y factoring podría limitar las oportunidades de crecimiento y expansión financiera de la empresa. Estas alternativas de financiamiento podrían ofrecerle acceso a capital adicional sin los riesgos que conllevan los préstamos tradicionales. Por lo tanto, es crucial que MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA considere una diversificación adecuada de sus fuentes de financiamiento. Al hacerlo, podrá maximizar su potencial de desarrollo y competitividad en el mercado, lo que no solo beneficiaría a la empresa, sino que también podría contribuir a la dinamización del sector comercio en el que opera. Esta reflexión subraya la importancia de una gestión financiera proactiva y la apertura a nuevas modalidades de financiamiento que se alineen con sus objetivos de crecimiento.

6.4. Respecto al objetivo general

Se concluye que la capacidad de acceder y gestionar eficientemente los recursos financieros se rige como un factor crucial para la rentabilidad y el crecimiento de las microempresas del Perú, esta realidad pone visible la necesidad urgente de implementar políticas y estrategias que faciliten un acceso más equitativo y eficiente al financiamiento formal en este sector empresarial. La actual situación del financiamiento presenta obstáculos significativos donde muchas microempresas deben enfrentar a diario, lo que restringe su capacidad para prosperar

y contribuir al desarrollo económico del país. El estudio resalta que, para que estas empresas puedan realmente aprovechar las oportunidades del mercado, es vital que se establezcan condiciones que favorezcan el acceso al crédito, esto incluye la simplificación de los procesos de solicitud, la reducción de los requisitos de garantía, y la promoción de productos financieros adaptados a las características específicas de estas empresas. Al mejorar las condiciones para acceder a crédito y otras formas de financiamiento, se potenciará la capacidad de las microempresas para invertir en su crecimiento, modernizar sus operaciones y mejorar su competitividad. Esto, a su vez, permitirá que contribuyan de manera más sólida al desarrollo económico sostenible del país, creando empleo y fomentando la innovación. Además, es fundamental reflexionar sobre las necesidades particulares de este sector y promover un entorno que fomente la inclusión financiera. La inclusión financiera no solo implica el acceso a productos financieros, sino también la educación financiera que permita a los empresarios tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus recursos. Esto incluye conocimientos sobre planificación financiera, gestión de flujos de caja y el uso estratégico del financiamiento. Proporcionar capacitación y recursos educativos será crucial para empoderar a los empresarios, permitiéndoles navegar en el complejo panorama financiero y maximizar el uso de los recursos disponibles.

A medida que las microempresas en Perú evolucionan, es esencial que las instituciones financieras, en colaboración con el gobierno y otras organizaciones, desarrollen un marco que respalde a las microempresas en su búsqueda de financiamiento. Esto puede incluir incentivos para las instituciones que otorguen préstamos a estas empresas, así como la creación de programas específicos que aborden las barreras que enfrentan. Un enfoque coordinado y proactivo no solo beneficiará a las empresas individuales, sino que también contribuirá a la estabilidad económica del país, creando un ecosistema empresarial más robusto. En resumen, asegurar un futuro próspero y sostenible para todas las microempresas del Perú requiere un compromiso colectivo para mejorar el acceso al financiamiento y fomentar un entorno propicio para la inclusión financiera. Este cambio no solo impactará positivamente en las microempresas individuales, sino que también tendrá repercusiones significativas en la economía nacional, promoviendo un crecimiento inclusivo y sostenible en el tiempo.

VII. Recomendaciones

Se recomienda que, es fundamental implementar políticas que faciliten el acceso de las microempresas al financiamiento externo formal, reduciendo las barreras existentes y ofreciendo incentivos tanto a las instituciones financieras como a las empresas. Estas políticas deben fomentar relaciones sólidas y colaborativas que permitan a las microempresas acceder a crédito y otras formas de financiamiento en condiciones favorables. Al hacerlo, se fortalecerá la capacidad de las empresas para invertir en crecimiento, mejorar su competitividad y contribuir de manera significativa al desarrollo económico y social del país.

Se recomienda, mejorar la educación financiera entre los propietarios de las microempresas es crucial para fortalecer su capacidad de gestión de recursos financieros. Esto les permitirá explorar opciones de financiamiento adecuadas y tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento de sus negocios de manera sostenible. Una mayor comprensión financiera no solo ayuda a los empresarios a optimizar el uso de los recursos disponibles, sino que también les proporciona las herramientas necesarias para navegar por el panorama financiero con mayor confianza y eficacia. Esto, a su vez, contribuye a la estabilidad y competitividad de las empresas en el mercado, promoviendo un entorno empresarial más robusto y dinámico.

Se recomienda, incentivar la innovación en productos financieros adaptados a las necesidades específicas de las empresas es fundamental para ampliar las oportunidades de crecimiento y desarrollo económico del sector empresarial. La creación de esquemas de financiamiento flexibles y programas de capacitación empresarial puede proporcionar herramientas y recursos clave para que las empresas aprovechen al máximo su potencial. Estas iniciativas no solo promueven la inclusión financiera al facilitar el acceso a crédito en condiciones favorables, sino que también fomentan la innovación y la competitividad al responder de manera más precisa a las demandas cambiantes del mercado. Al apoyar la creación de soluciones financieras adaptadas, se fortalece el entorno empresarial, se estimula la inversión en nuevos proyectos y se impulsa el crecimiento económico sostenible en beneficio de la comunidad empresarial en general.

Se recomienda, crear plataformas que faciliten la colaboración entre microempresas ya que es una estrategia poderosa para fortalecer su posición financiera y competitiva. Al permitirles compartir recursos y conocimientos, estas plataformas ayudan a las empresas a enfrentar de manera más efectiva los desafíos financieros y operativos que enfrentan. En un entorno donde el acceso al financiamiento sigue siendo una barrera significativa para muchas

microempresas, es crucial reconocer que cada iniciativa, por pequeña que sea, puede marcar una diferencia significativa en el futuro de una comunidad empresarial. Apoyar a estas empresas no solo fortalece la economía, sino que también fomenta el espíritu emprendedor y la innovación necesarios para construir un futuro más próspero y equitativo para todos. Al promover la colaboración y el intercambio de recursos entre estas microempresas, se crea un ambiente propicio para el crecimiento mutuo y el desarrollo sostenible, asegurando así un impacto positivo a largo plazo en la comunidad empresarial y en la sociedad en general.

Referencias Bibliográficas

- Aldana Benedetti, S. (23 de Marzo de 2022). *Los desafíos que enfrentan las MiPyMEs para acceder al financiamiento: un análisis descriptivo para Bahía Blanca*. <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/6207>
- Arce Luera, T. A. (2021). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa Distribuidora de Lubricantes y Repuestos Automáticos Delusa S.R.L. – Chimbote, 2020*. Chimbote - Perú: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/23642/FINANCIAMIENTO_MYPE_ARCE_LUERA_TANIA_ARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Camara de Comercio de Lima. (2021). EL RETO ES CRECER 7% POR AÑO. (979). <https://doi.org/https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2021/05/24-05-2021-La-Camaral1.pdf>
- Castillo Morales, T. P., & Chávez Collao, J. M. (2020). *El control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible Servitrasa, Pacasmayo 2018*. <https://hdl.handle.net/11537/25753>
- Castro Socola, K. P. (2022). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa central Diesel Electro S.C.R.L. – Piura, 2020*. Piura - Perú: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/25667>
- Castro, A. J. (2021). Factores de éxito en el financiamiento de PYMES a través del crowdfunding en México. *Revista de Emprendimiento y Finanzas*, 12(3), 45-67. <https://doi.org/https://doi.org/10.1234/ref>
- Chavarria Riveros, E. (2022). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso J.C. Automotriz Trak Servis S.A.C. - Ayacucho, 2021*. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/29125>
- Chinchay Tocto, N. P. (2022). *Financiamiento y rentabilidad en la Empresa de Servicios Generales Kristel E.I.R.L, Huamachuco, Trujillo - 2021*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/92191>
- Chu Rubio, M. (12 de Setiembre de 2020). *El ROI de las decisiones del marketing: un enfoque de rentabilidad*. <https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/150845>
- Corbetta, P. (10 de febrero de 2023). *Metodología y técnicas de investigación social*. <https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/229814>
- Córdova, A. &. (2021). *Revisión teórica del financiamiento de capital*. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/2465>
- Córdova, G. A. (2021). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa “Multiservicios Velasquez” de Sihuas, 2017*. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/13164>

- Corona Treviño, L. (17 de Febrero de 2021). *Emprendimientos, financiamiento y legislación*.
<https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/191643?prev=bf>
- Cuivin Lopez, I. E. (2020). *Caracterización de factores relevantes del financiamiento de la micro empresa multiservicios Exar E.I.R.L Piura – 2019*. Piura - Perú: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
<https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/31593>
- De la Cruz Adriano, N. S. (2023). *Limitaciones del acceso al financiamiento para mejorar la rentabilidad y su incidencia en la contabilidad financiera de las pyme del sector comercio del Perú: caso empresa “Automotriz Alvarado E.I.R.L.” – Aguaytia y Propuesta de Mejora, 2023*. Chimbote - Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/34630/CONTABILIDAD_FINANCIERA_FINANCIAMIENTO_DE_LA_CRUZ_ADRIANO_NAT_HIER_SANDIBEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Delgado, D. &. (2020). *Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento*. *Revista Observatorio de la economía latinoamericana*, 18, 1-18.
- Estrada Valladares, K. E. (2023). *Adopción a NIIF para PYMES y sus estados financieros en la empresa Premiun Gas S.A.C. de Lima, 2022*.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/143202>
- Figuroa Lopez, M. (2021). *Análisis del financiamiento bancario, en la empresa Soluciones de Almacenamiento Triple A SAC, Lima, 2021*.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/60965>
- Flores y Villarán, M. (2020). *Derecho laboral para empresas y emprendedores en el Perú*. *Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú*.
- Hernández, J. (2020). *Finanzas personales*. México: Editorial Limusa.
- Hernández, R. y. (2020). *Metodología de la investigación (Vol. 11)*. . Mc Graw Hill.
- Huaylla Mendoza, C. M. (23 de Mayo de 2022). *Las diferencias en el stock de combustible y su incidencia en la utilidad del grifo Inversiones RD SAC, Trujillo 2019*.
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/31728>
- Janampa Díaz, C. A., & Mantilla Mejias, K. A. (2021). *Relación entre prácticas de gestión financiera y la rentabilidad de empresas minoristas de combustible en Ayacucho 2021*. <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/0142441c-beeb-4dcf-9747-3cec29eb4a30>
- Mariscal Rosado, Z. M., Rodríguez López, J. R., & Castro Pataron, E. K. (2020). La planificación estratégica y su impacto en la rentabilidad de las microempresas. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación Política y Valores*, 1(53), 1-15.
<https://doi.org/https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i1.2443>

- Mendoza Bautista, E. A., & Valdivia Ramos, P. A. (2023). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/112696>
- Ministerio de la Producción. (12 de Setiembre de 2020). *Anuario Estadístico Industrial, Mipyme y Comercio Interno 2021*. <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oe-documentos-publicaciones/publicaciones-anales/item/1063-anuario-estadistico-industrial-mipyme-y-comercio-interno-2021>
- Moreno Castro, T. F. (07 de Julio de 2021). *El financiamiento en el ciclo de vida de los negocios*. <https://elibro.net/es/lc/uladech/titulos/225802>
- Palomino Huiche, G. (2021). *Régimen de percepciones al combustible en la liquidez del Servicentro Mi Rosal de Chinchero – Cusco, periodos 2018 - 2019*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73244>
- Pariona Cuba, J. (2020). *Incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso “Servicios Y Autopartes Mendoza De La Región De Ayacucho, 2018”*. Ayacucho - Perú: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/25721/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_PARIONA_CUBA_JHONATAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Parodi Trece, C. (2021). *Régimen Tributario de las Empresas en el Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú*.
- Peralta, J. (2021). *La gestión empresarial y su impacto en la competitividad*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Plasencia Vera, I. Y. (19 de Julio de 2024). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Agrícola Nuevo Amanecer” – Chimbote y propuesta de mejora, 2018*. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/36970/COMERCIO_FINANCIAMIENTO_PLASENCIA_VERA_ITALO_YAIR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quispe, R. (2020). *Formalización empresarial en el Perú: retos y oportunidades*. . Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Rodríguez Valle, S. P. (2023). *La generación de crédito directo como factor de impacto en la rentabilidad de ASSA-AUTOMOTORES DE LASIERRA S.A*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38652/1/T5879M.pdf>
- Rodríguez, G. y. (2020). *Empresas peruanas: análisis y estrategias*. . Editorial Universitaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- Sainz, R. A. (2021). *Competir por capital. La historia no contada del financiamiento empresarial*. Santiago de Chile, RIL editores. <https://elibro.net/es/ereader/uladech/188577?page=23>.
- Sánchez, A. (2021). *Financiamiento para empresas*. Madrid: Editorial Cívitas.
- Seminario Quezada, A. L. (2020). *Financiamiento bancario y su impacto en la rentabilidad de las empresas de ventas de combustibles en épocas de pandemia en el distrito de Piura 2020*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/75727>
- Shupingahua Bargantes, J. A. (2021). *Propuesta de un financiamiento con títulos valores, en la Empresa Descartables Maranatha S.A.C., año 2021*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/101938>
- Tejada Muñoz, M. (2023). *El financiamiento y su incidencia en el crecimiento empresarial en empresarios del centro comercial el Molino I, Cusco 2023*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/114704>
- Torres López, N. A. (2020). *El financiamiento de la industria carroceras como determinante de la rentabilidad en la empresa carrocerías Fiallos S.A. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato*. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/30966/1/T4756ig.pdf>
- Val, M. E. (19 de Junio de 2024). *Financiamiento de la transición energética en América Latina*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9651152>
- Zambrano Farías, F. J., Rivera Naranjo, C. I., Quimi Franco, D. I., & Flores Villacrés, E. J. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA: Research Journal*, 6(3.2), 63-78. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2.2021.1974>
- Zambrano Salvatierra, E. O. (2024). *Análisis de la información financiera y su incidencia en las estrategias económicas de la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan*. Manabí - Ecuador: Universidad San Gregorio De Portoviejo. <http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/3537/1/TEC.CONT.-2024-018.pdf>

Anexos

Anexo 01. Matriz de consistencia

Título: EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - ALTO BIAVO, 2024

FORMULACIÓN DE PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (en caso aplique)	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles es el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las microempresas del Perú: caso: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024?</p>	<p>Objetivo general: Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú, caso: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del Perú. 2. Describir el financiamiento y su impacto o en la rentabilidad de la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024. 3. Hacer un análisis comparativo del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las microempresas del sector comercio del Perú y la microempresa MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA de Alto Biavo, 2024. 	<p>No aplica</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de financiamiento - Sistemas de financiamiento - Costos de financiamiento - Plazos de financiamiento - Facilidades de financiamiento - Usos de financiamiento - Otras formas de financiamiento <p>Variable 2: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad económica - Rentabilidad financiera 	<p>Tipo de investigación: Cualitativa</p> <p>Nivel de investigación: Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Población y muestra: Población: Las microempresas del Perú</p> <p>Muestra: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA</p>

Fuente: Elaboración propia del autor

Anexo 02. Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

La técnica de la entrevista, se orienta a recopilar información directa sobre la investigación denominada: EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - ALTO BIAVO, 2024. Al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, nos responda con la claridad según la temática de investigación. Su aporte será de mucho interés en la investigación. Se agradece su participación y colaboración.

Preguntas:

Respecto a la variable: Financiamiento:

1. ¿De qué manera la microempresa ha utilizado sus recursos financieros propios para el desarrollo de su actividad económica y cómo ha influido esto en su desempeño económico?

Si utiliza los recursos propios principalmente para la compra de mercadería y el desarrollo de las actividades económicas, esto nos ha permitido mantener las operaciones diarias sin depender completamente de financiamiento externo. Sin embargo, la limitación de recursos propios ha restringido el crecimiento y la capacidad de expansión, afectando la competitividad en el mercado.

- 2.- ¿Cómo ha sido el uso de los recursos financieros de terceros en la microempresa y qué impacto ha tenido en su crecimiento y operaciones?

Los préstamos han sido utilizados para complementar el capital de trabajo, permitiéndonos la adquisición de más mercadería y mejorando las operaciones. Sin embargo, estos préstamos no han sido suficientes para cubrir todas las necesidades financieras, lo que limita el crecimiento y la capacidad de competir con otras microempresas.

- 3.- ¿Qué motivó a la microempresa a recurrir al sistema bancario para solicitar financiamiento y cómo ha afectado este tipo de financiamiento a la rentabilidad de la empresa?

Recurrimos al sistema bancario para obtener financiamiento debido a la necesidad de capital adicional para expandir nuestras operaciones y mejorar la capacidad operativa. Pero este tipo de financiamiento ha afectado la rentabilidad debido a los costos asociados con los intereses y las condiciones de los préstamos.

- 4.- ¿La microempresa ha recurrido en algún momento al sistema informal de financiamiento y si la respuesta es “sí” cuál ha sido el efecto en su desempeño financiero?

No hemos recurrido al sistema informal de financiamiento; debido a que las tasas de interés son más altas y con condiciones menos favorables. Esto afectaría negativamente el desempeño financiero debido a los altos costos de financiamiento.

- 5.- ¿Cómo afectó a la rentabilidad de la microempresa el hecho de pagar una tasa de interés mensual por el financiamiento obtenido?

Al pagar una tasa de interés mensual ha reducido la rentabilidad de esta microempresa, ya que una parte significativa de los ingresos se destina al pago de intereses en lugar de reinvertirse en el negocio.

- 6.- ¿Cuál ha sido el impacto en la microempresa de pagar una tasa efectiva de interés anual por el financiamiento recibido?

Es similar al punto anterior, una tasa efectiva de interés anual alta ha aumentado los costos financieros, reduciendo los márgenes de beneficio y afectando negativamente la rentabilidad.

- 7.- ¿Cómo ha influido el financiamiento a corto plazo en la gestión de capital de la microempresa y en su capacidad para generar rentabilidad?

La microempresa no ha utilizado financiamiento a corto plazo.

- 8.- ¿En qué medida el financiamiento a largo plazo ha permitido a la microempresa mejorar sus operaciones y generar beneficios a largo plazo?

El financiamiento a largo plazo ha permitido planificar y ejecutar mejoras operativas, contribuyendo a generar beneficios sostenidos y mejorar la estabilidad financiera. Sin embargo, la insuficiencia de estos préstamos ha limitado el impacto positivo.

- 9.- ¿Qué facilidades ha ofrecido el sistema bancario en términos de financiamiento y cómo han contribuido estas facilidades a mejorar la rentabilidad de la microempresa?

Aunque el sistema bancario no brinde facilidades excepcionales, la microempresa sigue utilizándolo debido a su confiabilidad.

- 10.- ¿Qué tipo de beneficios ha proporcionado el sistema informal en cuanto a financiamiento y de qué manera estos beneficios han impactado la rentabilidad de la microempresa?

La empresa no ha utilizado el sistema informal de financiamiento debido a su falta de transparencia y riesgos asociados. Aunque este tipo de financiamiento podría ofrecer acceso rápido a capital, los posibles altos costos y la inestabilidad que conlleva podrían afectar negativamente su rentabilidad.

- 11.- ¿De qué manera ha sido utilizado el financiamiento recibido y cómo ha afectado esto a la capacidad operativa y/o la rentabilidad de la microempresa?

El financiamiento recibido ha sido utilizado principalmente para la compra de mercadería, mejorando la capacidad operativa. Sin embargo, los costos asociados con el financiamiento han reducido la rentabilidad.

- 12.- ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido de sus proveedores y cómo ha influido en la rentabilidad de la microempresa?

La microempresa no ha utilizado financiamiento de proveedores.

- 13.- ¿De qué manera el uso de financiamiento tipo ~~factoring~~ ha permitido mejorar los flujos de efectivo y su impacto en la rentabilidad?

La microempresa no ha utilizado financiamiento tipo ~~factoring~~.

- 14.- ¿Cómo ha afectado a la rentabilidad de la microempresa el uso de financiamiento tipo leasing para la adquisición de activos?

La microempresa no ha utilizado financiamiento tipo leasing.

Respecto a la variable: Rentabilidad:

- 15.- ¿Cómo ha influido la competencia del mercado en el cual opera su microempresa sobre su capacidad para mantener y mejorar la rentabilidad?

La competencia en el mercado ha dificultado la capacidad de la microempresa para mantener y mejorar la rentabilidad, ya que la falta de financiamiento ha impedido ofrecer precios competitivos y mejorar los productos y servicios.

- 16.- ¿De qué manera la inversión en mejora tecnológica en los últimos años ha impactado en la eficiencia y rentabilidad de la microempresa?

La microempresa no ha realizado inversiones significativas en mejora tecnológica debido a la falta de financiamiento.

17.- ¿Cómo ha afectado a la competitividad y rentabilidad de la microempresa la introducción de innovaciones en los últimos años?

La falta de financiamiento ha limitado la capacidad de la empresa para introducir innovaciones, afectando negativamente su competitividad y rentabilidad.

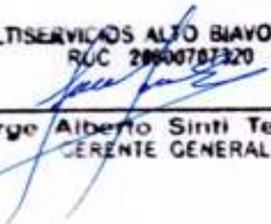
18.- ¿En qué medida la mejora en los procesos productivos y de comercio en los dos últimos años ha impulsado la rentabilidad de la microempresa?

La microempresa no ha podido realizar mejoras significativas en los procesos productivos y de comercio debido a la falta de financiamiento.

19.- ¿De qué manera la diversificación de la cartera de productos ha contribuido a mejorar la estabilidad y el crecimiento de la rentabilidad de la microempresa?

La microempresa no ha diversificado significativamente su cartera de productos debido a las limitaciones financieras, lo que ha afectado la estabilidad y el crecimiento de la rentabilidad.

Alto Biavo, 05 de septiembre del 2024

MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S. A. C.
RUC 28600787320

Jorge Alberto Sinti Tenazoa
GERENTE GENERAL

Anexo 03. Ficha técnica de los instrumentos

CARTA DE PRESENTACIÓN

Magíster: **SONIA EDITH RAFAEL TORRES**

Presente. –

Tema: PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: **JORGE RICHARSON NUÑEZ CÁRDENAS**, egresado del programa académico de CONTABILIDAD de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: **“EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – ALTO BIAVO, 2024”** y envió a Ud. el expediente de validación que contiene:

- Ficha de Identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación
- Matriz de operacionalización de variables
- Matriz de consistencia
- Ficha de validación

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.
Atentamente,


Firma

DNI: 45240103
Egresado

Recibido
02-09-2024

MGR. SONIA EDITH RAFAEL TORRES
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
CCPSM MAT. 19-1925

Ficha de Identificación del Experto para proceso de validación

Nombres y Apellidos:

SONIA EDITH RAFAEL TORRES

N° DNI/ CE: **72658332**

Edad: **29**

Teléfono/celular: **951473919**

Email: **srafaeltorres@gmail.com**

Título profesional: **Contador Publico**

Grado académico: Maestría X

Doctorado: _____

Especialidad:

GESTIÓN PÚBLICA

Institución que labora:

S & R CONTADORES CONSULTORES S.A.C.S.

Identificación del Proyecto de Investigación o Tesis

Título:

EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – ALTO BIAVO, 2024

Autor(es):

Jorge Richarson Nuñez Cárdenas

Programa académico:

Escuela Profesional de Contabilidad



MGR. SONIA EDITH RAFAEL TORRES
CONTADOR PÚBLICO FIRMADO
CCPSM MAT: 19-1925



FICHA DE VALIDACIÓN								
TÍTULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA – ALTO BIAVO, 2024								
Variable 1: FINANCIAMIENTO		Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
Dimensión 1: Fuentes de financiamiento								
1	¿De qué manera la microempresa ha utilizado sus recursos financieros propios para el desarrollo de su actividad económica y cómo ha influido esto en su desempeño económico?	X		X		X		
2	¿Cómo ha sido el uso de los recursos financieros de terceros en la microempresa y qué impacto ha tenido en su crecimiento y operaciones?	X		X		X		
Dimensión 2: Sistemas de financiamiento								
1	¿Qué motivó a la microempresa a recurrir al sistema bancario para solicitar financiamiento y cómo ha afectado este tipo de financiamiento a la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
4. 2	¿La microempresa ha recurrido en algún momento al sistema informal de financiamiento y si la respuesta es "sí" cuál ha sido el efecto en su desempeño financiero?	X		X		X		
Dimensión 3: Costos del financiamiento								
1	¿Cómo afectó a la rentabilidad de la microempresa el hecho de pagar una tasa de interés mensual por el financiamiento obtenido?	X		X		X		
2	¿Cuál ha sido el impacto en la microempresa de pagar una tasa efectiva de interés anual por el financiamiento recibido?	X		X		X		
Dimensión 4: Plazos de financiamiento								
1	¿Cómo ha influido el financiamiento a corto plazo en la Gestión de capital de la microempresa y en su capacidad para generar rentabilidad?	X		X		X		
2	¿En qué medida el financiamiento a largo plazo ha permitido a la microempresa mejorar sus operaciones y generar beneficios a largo plazo?	X		X		X		
Dimensión 5: Facilidades de financiamiento								
1	¿Qué facilidades ha ofrecido el sistema bancario en términos de financiamiento y cómo han contribuido estas facilidades a mejorar la rentabilidad de la microempresa?	X		X		X		
2	¿Qué tipo de beneficios ha proporcionado el sistema informal en cuanto a financiamiento y de qué manera estos beneficios han impactado la rentabilidad de la microempresa?	X		X		X		
Dimensión 6: Usos del financiamiento								
1	¿De qué manera ha sido utilizado el financiamiento recibido y cómo ha afectado esto a la capacidad operativa y/o la rentabilidad de la microempresa?	X		X		X		

2	¿Qué tipo de financiamiento ha recibido de sus proveedores y cómo ha influido en la rentabilidad de la microempresa?	X		X		X	
Dimensión 7: Otras formas de financiamiento							
1	¿De qué manera el uso de financiamiento tipo factoring ha permitido mejorar los flujos de efectivo y su impacto en la rentabilidad?	X		X		X	
2	¿Cómo ha afectado a la rentabilidad de la microempresa el uso de financiamiento tipo leasing para la adquisición de activos?	X		X		X	
Variable 2: RENTABILIDAD							
Dimensión 1: Rentabilidad económica							
1	¿Cómo ha influido la competencia del mercado en el cual opera su microempresa sobre su capacidad para mantener y mejorar la rentabilidad?	X		X		X	
2	¿De qué manera la inversión en mejora tecnológica en los últimos años ha impactado en la eficiencia y rentabilidad de la microempresa?	X		X		X	
3	¿Cómo ha afectado a la competitividad y rentabilidad de la microempresa la introducción de innovaciones en los últimos años?	X		X		X	
Dimensión 2: Rentabilidad financiera							
1	¿En qué medida la mejora en los procesos productivos y de comercio en los dos últimos años ha impulsado la rentabilidad de la microempresa?	X		X		X	
2	¿De qué manera la diversificación de la cartera de productos ha contribuido a mejorar la estabilidad y el crecimiento de la rentabilidad de la microempresa?	X		X		X	

*Aumentar filas según la necesidad del instrumento de recolección

Recomendaciones: _____

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

Nombres y Apellidos de experto: Mgtr. **Sonia Edith Rafael Torres** DNI N° **72658332**



 Firma
 MGTR. SONIA EDITH RAFAEL TORRES
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 CCPSM MAT: 19-1925



Anexo 04. Formato de consentimiento informado u otros

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS (Ciencias Sociales)

Estimado/a participante Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Núñez Cárdenas Jorge Richarson** que es parte de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

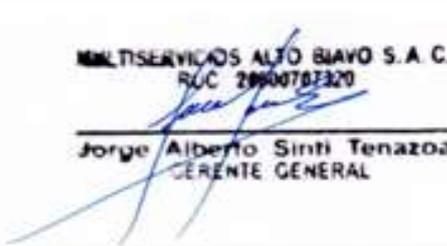
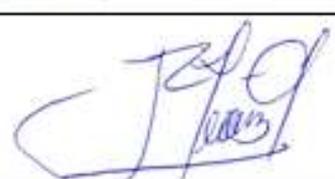
La investigación denominada:

EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – ALTO BIAVO, 2024

La entrevista durará aproximadamente 30 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.

- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode.
- Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: nuncar_jorich@gmail.com o al número 929 419 952 Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico cieci@uladech.edu.pe

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	JORGE ALBERTO SINTI TENAZOA
Firma del participante:	 MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S. A. C. RUC 2000078320 Jorge Alberto Sinti Tenazoa GERENTE GENERAL
Firma del investigador:	
Fecha:	05/09/2024



Chimbote, 17 de agosto del 2024

CARTA N° 0000001161- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

**JORGE ALBERTO SINTI TENAZOA
MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA**

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 IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - ALTO BIAVO, 2024, que involucra la recolección de información/datos en GERENTE GENERAL, a cargo de JORGE RICHARSON NUÑEZ CARDENAS, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de CONTABILIDAD, con DNI N° 45240103, durante el período de 25-08-2024 al 31-08-2024.

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.



Dr. NILO VELASQUEZ CASTILLO
Coordinador de Gestión de Investigación

Recibido
17/08/2024
MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S.A.C.
RUC 29600787320
Jorge Alberto Sinti Tenazoa
GERENTE GENERAL



MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S.A.C
RUC N° 20600707320

CARR. CUZCO S/N ALTO BIAVO – BELLAVISTA – SAN MARTIN

Alto Biavo, 19 de agosto 2024

SEÑOR:

JORGE RICHARSON NUÑEZ CÁRDENAS

Estudiante de la Carrera Profesional de Contabilidad
UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

De acuerdo a la CARTA N°0000001161-2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA, de fecha 17 de septiembre 2024, le informo que "MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S.A.C.", está dispuesto a colaborar en su investigación, por tal motivo, le brindare todas las facilidades para acceder a la información necesaria de la empresa, por lo tanto:

AUTORIZO LA INVESTIGACIÓN

**TÍTULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS
MICROEMPRESAS DEL PERÚ, CASO: MULTISERVICIOS ALTO BIAVO SOCIEDAD**

ANÓNIMA CERRADA – ALTO BIAVO, 2024

Sin más que agregar me suscribo de usted.

Atentamente,

MULTISERVICIOS ALTO BIAVO S. A. C.
RUC 20600707320


Jorge Alberto Sinti Tenazoa
GERENTE GENERAL

<p>Autor: Zambrano Salvatierra, Erick Octavio</p> <p>Título: Análisis de la información financiera y su incidencia en las estrategias económicas de la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan.</p> <p>Año: 2024</p>	<p>Ciudad,</p> <p>País:</p> <p>Manabí,</p> <p>Ecuador</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general determinar la incidencia del análisis contable y financiero en la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan en las estrategias económicas. La metodología utilizada exploratoria, descriptiva, bibliográfica con un enfoque cualitativo, cuya base de información será los aspectos teóricos, se entrevistará a la contadora de la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan y además se le solicitará la información contable de la empresa con la finalidad de realizar un análisis financiero. El resultado es el siguiente: Mediante la entrevista se pudo determinar que la empresa Abarca Vera Alberto Jhoan no presenta todos los estados financieros basándose principalmente en dos: El estado de Situación Financiera y el Estado de resultado, por lo que al no llevar el estado de flujo de efectivo es más complejo determinar la liquidez real con la cuenta la empresa, agregado a esto la empresa realiza su análisis financiero de una forma muy rudimentaria pues ellos solo analizan la evolución de las cuentas, como las ventas, los gastos y costos pero no realizan un análisis financiero a través de los ratios financieros, lo que se puede llegar a traducir como una debilidad por parte de la empresa, no obstante la empresa maneja muy bien la parte contable en el aspecto tributario pues realizan un control de los mismos además de hacer la conciliación tributaria. Concluyo que el análisis financiero de la información contable es de vital importancia para que las empresas puedan tomar decisiones estratégicas, ya que es a través de esto que pueden llevar un control de rentabilidad y liquidez para asegurar de que la empresa siempre cuente con la capacidad de hacer frente a sus obligaciones financieras.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/3537/1/TEC.CONT.-2024-018.pdf</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 1</p>

<p>Autora: Rodríguez Valle, Sandra Paulina</p> <p>Título: La generación de crédito directo como factor de impacto en la rentabilidad de ASSA-AUTOMOTORES DE LASIERRA S.A.</p> <p>Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Ambato, Ecuador</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general: Analizar la colocación del crédito directo como factor de impacto en la rentabilidad de la empresa ASSA- Automotores de la Sierra S.A. La metodología utilizada fue de un enfoque cualitativo, el tipo de investigación es No experimental – aplicado, debido a que no se manipularon las variables y que estas fueron obtenidas a través de la observación y el nivel es descriptivo. El resultado es el siguiente: respecto al análisis realizado de la colocación de crédito efectuado durante estos 10 años, han sido importantes ya que estas colocaciones han permitido, ir posicionándose en una de las principales fuentes de financiamiento que ofrece la empresa. Así mismo con respecto al análisis de la rentabilidad mediante el ROA han sido favorables en la mayor parte de los años en estudio; se ha podido evidenciar algunos años que la empresa tuvo índices bajos; ahora la misma se va recuperando, como se observa en el año 2022 con un ROA del 1.23%. Por otro lado, el ROE en los años de estudio no ha llegado al mínimo porcentaje aceptable, concluyendo que el mismo no se encuentra generando los ingresos esperados con sus fondos propios. Con los resultados que se obtuvieron en los datos analizados, así como en la parte estadística; en donde se comprobó que la que la correlación entre la colocación del crédito y la rentabilidad fue débil, se concluye que, si bien es cierto la generación de crédito en ASSA, no es el mayor aporte que recibe luego de sus ingresos operacionales; si la empresa no tuviera los mismos, las afectaciones fueran evidentes como sucedió en el año 2021.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38652/1/T5879M.pdf</p>	<p><i>Ficha</i></p> <p>Nº 2</p>

<p>Autora: Aldana Benedetti, Soledad</p> <p>Título: Los desafíos que enfrentan las MiPyMEs para acceder al financiamiento: un análisis descriptivo para Bahía Blanca.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Bahía Blanca, Argentina</p>
<p>investigación tuvo como objetivo general: Analizar la colocación del crédito directo como factor de impacto en la rentabilidad de la empresa ASSA- Automotores de la Sierra S.A. La metodología utilizada fue de un enfoque cualitativo, el tipo de investigación es No experimental – aplicado, debido a que no se manipularon las variables y que estas fueron obtenidas a través de la observación y el nivel es descriptivo. El resultado es el siguiente: respecto al análisis realizado de la colocación de crédito efectuado durante estos 10 años, han sido importantes ya que estas colocaciones han permitido, ir posicionándose en una de las principales fuentes de financiamiento que ofrece la empresa. Así mismo con respecto al análisis de la rentabilidad mediante el ROA han sido favorables en la mayor parte de los años en estudio; se ha podido evidenciar algunos años que la empresa tuvo índices bajos; ahora la misma se va recuperando, como se observa en el año 2022 con un ROA del 1.23%. Por otro lado, el ROE en los años de estudio no ha llegado al mínimo porcentaje aceptable, concluyendo que el mismo no se encuentra generando los ingresos esperados con sus fondos propios. Con los resultados que se obtuvieron en los datos analizados, así como en la parte estadística; en donde se comprobó que la que la correlación entre la colocación del crédito y la rentabilidad fue débil, se concluye que, si bien es cierto la generación de crédito en ASSA, no es el mayor aporte que recibe luego de sus ingresos operacionales; si la empresa no tuviera los mismos, las afectaciones fueran evidentes como sucedió en el año 2021.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/6207</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 3</p>

<p>Autora: Torres López, Nasly Alejandra</p> <p>Título: El financiamiento de la industria carrocera como determinante de la rentabilidad en la empresa Carrocerías Fiallos S. A.</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Ambato, Ecuador</p>
<p>La investigación tuvo objetivo general: Describir el financiamiento de la empresa “Carrocerías Fiallos S.A.” y su nexa con la rentabilidad. La metodología de investigación fue de enfoque cualitativo, para la realización el análisis investigativo se recurrió a fichas de observación de los estados financieros facilitados por la empresa, todo esto con el propósito de recabar información verídica que aporte claridad al análisis. Como resultado principal el financiamiento principal de la empresa es mediante fuentes externas. La compañía opto por la deuda financiera tanto a Corto como a largo plazo, debido a que no contaba con los recursos propios suficientes para hacer frente a sus obligaciones. Por otra parte, otro factor al que llevo a la empresa a recurrir a deuda financiera en gran medida entre otros factores fue el no contar con capital aportado por nuevos inversionistas, esta situación es habitual en pymes conformadas por familias. Concluyo la empresa se financia en su gran mayoría por terceros adquiriendo deuda financiera con diferentes entidades tanto del sector público como privado. La rentabilidad financiera de la empresa o rentabilidad del patrimonio es buena debido al apalancamiento que la misma posee al adquirir deuda financiera.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/30966/1/T4756ig.pdf</p>	<p><i>Ficha</i> N° 4</p>

<p>Autores: Janampa Díaz, Carla Allison y Mantilla Mejias, Kristel Alessandra</p> <p>Título: Relación entre prácticas de financiamiento y la rentabilidad de empresas minoristas de combustible en Ayacucho 2021</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Ayacucho, Perú</p>
<p>La investigación tuvo objetivo general, determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las empresas de ventas por menor de combustible en Ayacucho. El diseño de investigación es no experimental transversal correlacional de investigación, de igual manera se dio la respectiva explicación de las variables que se consideraron y hacia quienes se encontró dirigida esta investigación. Los resultados fueron, La investigación muestra que existe una relación significativa entre las prácticas de gestión financiera y la rentabilidad de las empresas minoristas de combustible en Ayacucho durante 2021. Esto se comprobó mediante un análisis estadístico, que arrojó un coeficiente de correlación alto, indicando una fuerte conexión entre cómo se manejan las finanzas y los beneficios que estas empresas obtienen. En términos simples, cuando las empresas aplican buenas prácticas de gestión financiera, tienden a ser más rentables. Este hallazgo apoya la hipótesis planteada al inicio del estudio, confirmando que las prácticas financieras son un factor clave para el éxito económico de estas empresas. El análisis detallado reveló que las empresas que implementaron un control riguroso de sus costos, una planificación financiera adecuada, y el uso eficiente de sus recursos, lograron incrementar sus márgenes de ganancia. Esto se debe a que estas prácticas no solo permiten optimizar el uso del capital disponible, sino que también ayudan a reducir el riesgo financiero, mejorar la liquidez, y facilitar la toma de decisiones estratégicas más informadas. Se concluye que, las empresas que no adoptaron estas prácticas de gestión financiera experimentaron una rentabilidad significativamente menor, lo que subraya la importancia de una gestión financiera sólida como pilar fundamental para la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas minoristas de combustible en Ayacucho. Este hallazgo no solo aporta a la literatura existente, sino que también proporciona recomendaciones prácticas para los empresarios del sector que buscan mejorar su rentabilidad a través de una gestión financiera más eficiente y estratégica.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/0142441c-beeb-4dcf-9747-3cec29eb4a30</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 5</p>

<p>Autores: Castillo Morales, Tania Paola y Chávez Collao Jussara Madelaine</p> <p>Título: El control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible Servitrasa, Pacasmayo 2018</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Trujillo, Perú</p>
<p>La presente investigación tiene como propósito analizar y evaluar el control interno y establecer políticas en las cuentas por cobrar, que sea favorable para la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible SERVITRASA, puesto que cada año encontramos un excesivo aumento en las cuentas, por lo tanto, unas incidencias en las cobranzas, por ello se nos hace factible implementar estas políticas para poder lograr un buen manejo y orden en el área de cobranzas. En la actualidad las empresas tanto privadas como públicas, necesitan de un personal eficaz que sepan desenvolverse, identificar las amenazas que se presentes en ciertas situaciones laborales, para reforzar y obtener ventajas para la organización Por último se dice que un objetivo de las cuentas por cobrar es estimular las ventas y una gran cantidad de cartera de clientes, se tiende por considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia del mercado, el ofrecimiento de las facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes, pero no dejando de lado el buen manejo de las cobranzas, para que así la empresa no se vea afectada por la morosidad de algunos clientes, para ello tomar buenas decisiones al momento de otorgar el crédito.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica https://hdl.handle.net/11537/25753</p>	<p>Ficha N° 6</p>

<p>Autora: Huaylla Mendoza, Claudia Marisol</p> <p>Título: Las diferencias en el stock de combustible y su incidencia en la utilidad del grifo Inversiones RD SAC, Trujillo 2019</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Trujillo, Perú</p>
<p>La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar la incidencia del financiamiento de las diferencias de stock en la rentabilidad del grifo Inversiones RD SAC. La metodología desarrollada es de tipo descriptiva y de enfoque cualitativo; las técnicas utilizadas son la entrevista. Los resultados fueron, en el ejercicio fiscal de 2019, la empresa presentó sus estados financieros ante la SUNAT, donde se observó que los costos de venta representaban una parte muy alta de los ingresos totales. La utilidad antes de impuestos fue pequeña, mientras que el impuesto a la renta también fue bajo, lo que dejó una utilidad neta que representa una fracción menor de los ingresos totales de la empresa. El análisis de las ratios financieras indicó que la rentabilidad bruta, es decir, el beneficio antes de deducir gastos adicionales, representaba una pequeña proporción de los ingresos netos. Este indicador refleja que la empresa enfrenta costos elevados en los productos que comercializa, lo que es característico del sector de hidrocarburos. Sin embargo, a pesar de estos costos, la empresa logró gestionar sus gastos de manera eficiente, convirtiendo una parte de sus ingresos en beneficios. No obstante, la utilidad neta muestra que la empresa opera con márgenes muy estrechos. En cuanto a las diferencias en el stock de combustible, se concluyó que el costo de ventas real aumentó en una cantidad considerable comparado con el estimado por la empresa, lo que redujo aún más la utilidad neta. Aunque esta reducción fue pequeña, tuvo un impacto importante en las utilidades reales. Las ratios financieras también experimentaron ligeras variaciones en la rentabilidad bruta y la utilidad neta, siendo estas fluctuaciones causadas por las altas ventas de la empresa en comparación con las diferencias de stock encontradas. Se concluye que, el financiamiento de las variaciones en el inventario de combustible fue un factor clave que afectó la rentabilidad. La empresa podría haber incrementado su rentabilidad y reducido sus costos fiscales si hubiera registrado las diferencias de stock como pérdidas inevitables, lo que le habría permitido ahorrar una cantidad significativa en el pago de impuestos. La falta de una gestión adecuada del financiamiento relacionado con el inventario no solo afectó la utilidad neta de la empresa, sino también su capacidad para tomar decisiones informadas, lo que impactó negativamente la confianza de los interesados en la administración financiera de la empresa.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/31728</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 7</p>

<p>Autora: Estrada Valladares, Karina Estefanía</p> <p>Título: Adopción a sus estados financieros y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Premiun Gas S.A.C. de Lima, 2022</p> <p>Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Lima, Perú</p>
<p>La presente investigación tuvo como objetivo general, analizar como la adopción a sus estados financieros y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Premiun Gas SAC de Lima, 2022. Para el estudio se realizó un enfoque cualitativo, diseño no experimental, transversal alcance no correlacional. Los principales resultados fueron que al analizar la confiabilidad y atención que se presta a los estados financieros, la falta de financiamiento ha influido negativamente, ya que, sin los recursos para mejorar la infraestructura financiera de la empresa, esta no ha logrado generar estados financieros más confiables ni ha mejorado su acceso a nuevas fuentes de financiamiento. Esto reduce la posibilidad de obtener créditos o mejorar las condiciones de los préstamos existentes, afectando directamente su capacidad para ser más rentable. Esto sugiere que, sin los recursos financieros necesarios, la empresa no puede implementar completamente las NIIF, lo que afecta tanto la calidad de la información financiera como la capacidad de la empresa para acceder a créditos o mejorar su rentabilidad. En cuanto a la dimensión de estrategia gerencial y toma de decisiones, no se observó una relación significativa entre la adopción de las NIIF y una mejora en la toma de decisiones estratégicas. Esto se debe a que la empresa no cuenta con el financiamiento suficiente para invertir en asesoría especializada o en el desarrollo de estrategias basadas en normas internacionales. De igual manera, en las dimensiones de capacitación y políticas internas, los resultados indicaron que la falta de financiamiento ha limitado la posibilidad de ofrecer formación adecuada a los empleados, lo que ha obstaculizado la implementación efectiva de las NIIF. Se concluyó que la adopción de las NIIF para PYMES y el financiamiento adecuado son aspectos cruciales para mejorar la rentabilidad de las empresas. En el caso de Premiun Gas S.A.C., la falta de financiamiento ha sido un factor limitante tanto para la correcta implementación de las NIIF como para la mejora de la rentabilidad empresarial. Esta situación destaca la importancia de que las pequeñas y medianas empresas accedan a financiamiento que les permita capacitar a su personal, implementar correctamente las normativas contables y mejorar su control financiero. Además, se recomienda que futuras investigaciones analicen en mayor profundidad la relación entre el financiamiento, la adopción de las NIIF y el desempeño financiero, ya que estas variables están estrechamente relacionadas y pueden tener un impacto significativo en la rentabilidad empresarial.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/143202</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 8</p>

<p>Autora: Palomino Huiche, Gloria</p> <p>Título: Régimen de percepciones al combustible en la liquidez del Servicentro Mi Rosal de Chinchero – Cusco, periodos 2018 - 2019</p> <p>Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Cusco, Perú</p>
<p>La presente investigación tuvo</p> <p>Tuvo como objetivo general, describir de qué manera el Régimen de percepciones al combustible afecta la Liquidez del Servicentro Mi Rosal de Chinchero – Cusco, periodos 2018 – 2019. La investigación tiene un diseño no experimental descriptivo con enfoque cualitativo, porque la información fue recolectada tal como se presenta en la realidad sin ser manipulada deliberadamente, luego, la información fue analizada mediante tablas, por último, la información recopilada sirvió para caracterizar y describir las variables Régimen de percepciones al combustible y Liquidez. Los resultados fueron, el análisis del capital de trabajo del Servicentro Mi Rosal para el año 2018 muestra que la empresa enfrentaba una situación complicada. Con un capital de trabajo negativo, la empresa no estaba en condiciones de cubrir sus deudas a corto plazo (pasivo corriente) con sus activos disponibles. Sin embargo, el resultado cambia notablemente cuando se considera el crédito tributario por las percepciones no aplicadas. Este crédito elevó el capital de trabajo de la empresa, permitiéndole cumplir con sus obligaciones de corto plazo e incluso generando un pequeño excedente. En otras palabras, el Servicentro Mi Rosal no tenía la capacidad de afrontar sus compromisos financieros inmediatos en 2018, pero si no hubiera tenido el crédito tributario de percepciones, su situación financiera hubiera mejorado considerablemente. Esto revela una dependencia importante de los créditos tributarios para mantener la liquidez. Se concluye que, el Régimen de percepciones al combustible afecta directamente la liquidez del Servicentro Mi Rosal, particularmente a través del impacto en su capital de trabajo. Sin el crédito tributario de percepciones no aplicadas, la empresa estaría en una mejor posición financiera para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esta situación resalta la importancia de gestionar eficientemente el financiamiento proveniente de mecanismos fiscales como las percepciones. Para garantizar su liquidez y estabilidad financiera, el Servicentro Mi Rosal debe considerar estrategias para minimizar su dependencia de este tipo de financiamiento y mejorar el control sobre su capital de trabajo.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73244</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 9</p>

<p>Autores: Mendoza Bautista, Eder Apolinar y Valdivia Ramos, Patricia Alejandra</p> <p>Título: Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa</p> <p>Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Arequipa, Perú</p>
<p>La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar como la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa. La metodología tuvo un diseño no experimental con un enfoque cualitativo. La indagación posee un corte de estudio no experimental, de naturaleza descriptiva – correlacional y de tiempo transversal. Los resultados fueron que las políticas de crédito implementadas en la empresa son percibidas en su mayoría como regulares por los encuestados. Sin embargo, un grupo significativo considera que estas políticas no se desarrollan de manera adecuada, y una minoría las ve como completamente inadecuadas. Además, se establece una correlación fuerte que respalda la hipótesis de que la ausencia de políticas de crédito claras puede afectar negativamente el proceso de cobranza, incrementando los niveles de morosidad y perjudicando la liquidez de la empresa. Así mismo la mayoría de los encuestados cree que las políticas de cobranza de la empresa no son adecuadas para mejorar la liquidez financiera. Otros las perciben como regulares, mientras que una minoría las considera inadecuadas. El análisis inferencial mostró una correlación moderada que confirma que la falta de eficiencia en la gestión de los saldos por cobrar puede disminuir la liquidez de la empresa. Los autores destacan la necesidad de una planificación interna adecuada y la importancia de auditorías internas para guiar las acciones de cobranza y alcanzar las metas empresariales. Es por ello que se concluye que, el análisis de las políticas de crédito y de cobranza implementadas en la empresa revela una influencia significativa en la gestión financiera y la estabilidad de la organización. Por un lado, la percepción mayoritaria de que las políticas de crédito se aplican de manera regular indica la necesidad de mejorar su desarrollo para evitar el incremento de la morosidad y fortalecer la liquidez. Por otro lado, las políticas de cobranza, percibidas como poco adecuadas por muchos encuestados, también requieren ajustes para asegurar una gestión más eficiente de los saldos por cobrar, lo que es crucial para mantener una buena salud financiera.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/112696</p>	<p><i>Ficha</i></p> <p>Nº 10</p>

<p>Autora: Seminario Quezada, Ana Lucia</p> <p>Título: Financiamiento bancario y su impacto en la rentabilidad de las empresas de ventas de combustibles en épocas de pandemia en el distrito de Piura 2020</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Piura, Perú</p>
<p>La presente investigación tuvo como objetivo general determinar el impacto del financiamiento bancario en la rentabilidad de las empresas de ventas de combustibles en épocas de pandemia en el distrito de Piura 2020. La metodología tuvo un diseño no experimental con un enfoque cualitativo, la muestra de estudio fue de 9 empresas, las cuales fueron seleccionadas a través de una muestra censal. Así mismo, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario; esto con el fin de obtener información relevante para el análisis estadístico de los datos. Los resultados fueron que hubo empresas que utilizaron los recursos propios para financiar sus operaciones, así como también hubo empresas que decidieron solicitar un préstamo a largo plazo, y estas decisiones tomadas por cada empresa les dieron resultados favorables para ellos; como es el caso del grifo los Cocos ya que ellos decidieron utilizar sus recursos para poder financiar sus operaciones. Es por ello que se concluyó que el financiamiento bancario tuvo impacto positivo en la rentabilidad de las empresas de venta de combustible en épocas de pandemia puesto que el 88,2% afirmaron que el financiamiento obtenido por las entidades financieras les ha ayudado a mejorar su rendimiento. Los préstamos a largo plazo tuvieron impacto positivo en la rentabilidad económica ya que el 64,7% de las empresas que se dedican a la venta de combustibles les resulta más factible pedir un préstamo a largo plazo, sin embargo, existen algunas empresas que no tienen deudas de ese tipo como es el caso del GRIFO LOS COCOS puesto que solo tuvieron deudas a corto plazo</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/75727</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 11</p>

<p>Autor: Arce Luera Tania Arlet</p> <p>Título: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa Distribuidora de Lubricantes y Repuestos Automáticos Delusa S.R.L. – Chimbote,2020.</p> <p>Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Chimbote, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. de Chimbote, 2020. La metodología aplicada fue de tipo cualitativa, con un diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, entrevista a profundidad y un análisis comparativo, además se utilizó como instrumento fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; obteniendo de esta manera los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: Los autores señalaron que el financiamiento dado por las entidades bancarias a un bajo costo y a corto plazo si mejoraron las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales. Respecto al objetivo específico 2: La empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. de Chimbote, busco financiamiento de terceros, donde el Banco de Crédito del Perú fue quien le otorgo el préstamo bajo un costo de interés y a corto plazo. Respecto al objetivo específico 3: Las oportunidades del financiamiento si mejoran las posibilidades de las Micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. permitiéndole utilizar el recurso obtenido en sus necesidades básicas para subsistir. Se concluye que las oportunidades del financiamiento si mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora de lubricantes y repuestos automáticos Delusa S.R.L. de Chimbote, porque permitió a estas unidades económicas tener una mayor capacidad de desarrollo, ampliar el tamaño de sus operaciones, mejorar la relación con sus proveedores y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa, plazo y otros beneficios en un futuro; a través del sistema bancario al solicitar un préstamo.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/23642</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 12</p>

<p>Autor: De La Cruz Adriano, Nathier Sandibel</p> <p>Título: Limitaciones del acceso al financiamiento para mejorar la rentabilidad y su incidencia en la contabilidad financiera de las Pyme del sector comercio del Perú: caso empresa “Automotriz Alvarado E.I.R.L.” – Aguaytia y Propuesta de Mejora, 2023.</p> <p>Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Ucayali, Perú</p>
<p>Las limitaciones del financiamiento contraen obstáculos para mejorar la rentabilidad en las PYME. La contabilidad financiera requiere de información objetiva para tomar decisiones de acudir a financiamiento; por ello, el objetivo general fue: Describir las limitaciones del acceso al financiamiento para mejorar la rentabilidad y su incidencia en la contabilidad financiera de las PYME del sector comercio del Perú y de la empresa “Automotriz Alvarado E.I.R.L.” – Aguaytia y proponer mejoras, 2023. Esta investigación fue cualitativo, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso; como técnica se utilizó encuesta y como instrumento cuestionario. Se encontró que, las limitaciones del financiamiento en las empresas fueron las altas tasas, deficiente uso y manejo de las herramientas contables, garantías e incumplimiento de las normativas tributarias. Sin embargo, algunos pudieron financiarse de los recursos propios y terceros; Además, que el financiamiento si incide en la rentabilidad y los estados financieros son importantes e influyen en la toma de decisiones. La empresa en estudio, tuvo limitaciones por las altas tasas de interés y garantías, Sin embargo, pudo financiarse con sus ahorros propios y del banco. La rentabilidad económica y financiera tuvieron crecimiento de 1% en el 2022, por ello, consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad y sí incide en la contabilidad financiera, porque realizan el análisis de situación financiera para evaluar el financiamiento. Se concluye que, existieron limitaciones de financiamiento, sin embargo, tuvieron la oportunidad de financiarse de fuentes internas y externas, que le permitieron mejorar sus rentabilidades y que, además, inciden en la contabilidad financiera.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/34630</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 13</p>

<p>Autor: Chavarría Riveros Edith</p> <p>Título: financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso J.C. Automotriz Trak Servís S.A.C. - Ayacucho, 2021.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Ayacucho, Perú</p>
<p>La investigación Tuvo como objetivo principal: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú y la Microempresa J.C. Automotriz TRAK SERVIS S.A.C. - Ayacucho, 2021. La metodología, utilizado fue de tipo Cualitativa, No experimental, Descriptivo, Bibliográfica y Documental. La población conformada por las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú y la muestra está conformada por el Gerente General de la empresa en estudio. Se ha obtenido el siguiente resultado: las MYPE y la empresa de caso, acuden a entidades bancarias, solicitan préstamos para pagar en corto plazo una tasa de interés de 3%, el crédito obtenido fue suficiente para cumplir con los objetivos planeados, durante el proceso de financiamiento encontró limitaciones, el financiamiento influye de manera positiva. Igualmente, en cuestión a la rentabilidad, las MYPE son rentables, sobre las buenas decisiones tomadas ya que han generado una buena rentabilidad. la rentabilidad mejoraría si es que se practicaría una auditoría a su negocio rentabilidad. Finalmente se concluye que la empresa opto por el financiamiento de entidades bancarias para pagar en corto plazo y con una tasa de interés de 3%, para el desarrollo de sus actividades y con ello generar mayor rentabilidad a efecto de solventar sus gastos, de este modo la empresa obtendrá mayores resultados en su actividad económica.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://hdl.handle.net/20.500.13032/29125</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 14</p>

<p>Autor: Pariona Cuba, Jhonatan</p> <p>Título: Incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso “Servicios Y Autopartes Mendoza De La Región De Ayacucho, 2018”.</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Ayacucho, Perú</p>
<p>En la presente investigación como objetivo general fue: describir la incidencia del Financiamiento y de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y caso taller mecánico Servicios y Autopartes Mendoza - Ayacucho, 2018. La metodología fue de enfoque cualitativo y el instrumento utilizado un cuestionario de 13 preguntas cerradas aplicado al gerente de la institución del caso a través de la técnica de entrevista; encontrándose los siguientes resultados: Los autores nacionales que revisados han demostrado que el financiamiento es muy importante para la rentabilidad de una empresa, y su crecimiento en el mercado laboral. Respecto a la empresa del caso, se puede ver que la empresa Servicios y Autopartes Mendoza tiene una buena administración en cuanto a su financiamiento, lo que le da buena rentabilidad; sin embargo, en algunos casos se ha retrasado en los pagos de los préstamos, lo que puede generar problemas de préstamos en un futuro, además se puede decir que la rentabilidad lo usa para aumentar sus expectativas en la empresa, así como también para una buena calidad de vida. Tiene como principal desafío la expansión y desarrollo de su negocio, cuenta con un financiamiento de la banca comercial, el crédito otorgado ascendió a la suma de S/ 20,000.00 el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 48 cuotas fijas amortizables cada mes. La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 26.675% tasa efectiva anual. Finalmente concluyo que el financiamiento beneficia a los talleres de mecánica automotriz en el Perú, pues ayuda a la implementación del negocio, aumenta la rentabilidad, permite la sostenibilidad de las empresas y ser competitivo en el mercado.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/25721?show=full</p>	<p>Ficha N° 15</p>

<p>Autora: Cuivin López, Ingrid Esthefany</p> <p>Título: Caracterización de factores relevantes del financiamiento de la micro empresa multiservicios Exar E.I.R.L Piura – 2019.</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Piura, Perú</p>
<p>Tuvo como objetivo general: Desarrollar las características del financiamiento en la micro empresa multiservicios Exar E.I.R.L Piura. La metodología que desarrolla esta investigación es (descriptiva, cualitativa, no experimental). Dado que se utiliza la práctica de recolección de datos mediante encuesta. Para compilar información se destinó un cuestionario de 20 preguntas expuesto para dar resultado a los objetivos Específicos trazados, dado al gerente y administrador de la empresa en estudio, para tener como resultado lo siguiente: la micro empresa, tiene el primordial reto expansión y permanecía de su negocio y su financiamiento lo adquiere mediante bancos, aunque precisan que las entidades les brinda tasas de interés altas, por el motivo que es nueva en el mercado. Concluyó que la micro empresa al inicio de sus actividades obtuvo financiamiento a través de usureros, debido a que está no contaba con un historial crediticio que la respalde de forma que las tasa que le otorgaban eran elevadas. Actualmente las empresas se financian mediante entidades bancarias, pero igual el 100% de los encuestados enfatizan que estas le brindan tasa de interés muy altas, cabe resaltar que sus préstamos los adquiere en corto plazo lo cual genera tener dificultades al cancelar. Finalmente, la micro empresa ve al financiamiento como una oportunidad de crecimiento y una herramienta fundamental que genera competitividad, pero esperan mejores oportunidades para financiar su negocio sin perjudicar su historial crediticio.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/31593</p>	<p>Ficha Nº 16</p>

<p>Autor: Castro Socola, Kaaren Patricia</p> <p>Título: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa central Diesel Electro S.C.R.L. – Piura, 2020.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Piura, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Central Diesel Electro S.C.R.L. – Piura, 2020. Para su desarrollo se utilizó la metodología de tipo cualitativo, nivel descriptivo, y diseño no experimental. En la recopilación de datos se utilizó la técnica de entrevista y como instrumento la guía de entrevista, la misma que fue aplicada al gerente de la empresa Central Diesel Electro S.C.R.L. Siendo los principales resultados los siguientes: Respecto al objetivo específico 1 se tiene que la mayoría de empresas tiene la oportunidad de acceder al financiamiento que proviene de los bancos a largo plazo, el mismo que pueden utilizar en capital de trabajo, compra de activo, compra de mercaderías, Respecto al objetivo específico 2 se tiene que la empresa en estudio tiene la oportunidad de acceder al financiamiento a largo plazo porque cumple con los requisitos que el banco le exige, de esta manera pude contar con los recursos que le permitan ver realizados sus planes de crecimiento . Respecto al objetivo específico 3, las empresas del rubro autopartes, venta de lubricantes y aceites para vehículos, y la empresa en estudio, tienen la oportunidad de acceder al financiamiento para llevar a cabo sus planes de crecimiento. Se concluye que el financiamiento es el mecanismo mediante el cual las empresas pueden disponer de recursos ajenos que luego devolverán con intereses.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/25667</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 17</p>