



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

**EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS
MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E
IMPRESA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. - CASMA, 2024**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

VILELA CASTILLO, JHOAN FERNANDO

ORCID:0000-0003-2206-5473

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° 0219-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **15:00** horas del día **03** 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:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Presidente
QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR Miembro
RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. - CASMA, 2024**

Presentada Por :
(0403081004) **VILELA CASTILLO JHOAN FERNANDO**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **16**, 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:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Presidente

QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR
Miembro

RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL
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 INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. - CASMA, 2024 Del (de la) estudiante VILELA CASTILLO JHOAN FERNANDO, asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 4% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

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

Chimbote, 18 de Diciembre del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatorias

A mis padres, Rosa Castillo y Fernando Vilela que con su amor y sacrificio han sido la base de todos mis éxitos. Gracias por enseñarme que, con esfuerzo y dedicación, todo es posible. A mis hermanas, Emily Vilela y Wendy Vilela por ser mi constante motivación y apoyo incondicional. Sus palabras de aliento y su confianza en mí han sido esenciales para alcanzar esta meta.

Dedico esta tesis a mi querida tía Carmen Cuellar, cuya memoria siempre me inspira y motiva. Su apoyo y sus palabras de aliento en cada momento difícil me dieron la fuerza necesaria para seguir adelante y alcanzar este logro. Su influencia positiva y su amor incondicional siguen guiando mis pasos, y este trabajo es un homenaje a su legado y a todo lo que hizo por mí.

A mis amigos, que, con su cariño y comprensión, hicieron que este viaje académico fuera más gratificante. Y a todas aquellas personas que de alguna manera contribuyeron a la realización de este sueño, les dedico cada página de este trabajo con la esperanza de que sea el primero de muchos más.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino.

A mis padres, Rosa Castillo y Fernando Vilela por ser la columna vertebral en cada uno de mis logros; su apoyo incondicional y su amor me han dado la fuerza necesaria para superar cada obstáculo. A mis hermanas, Emily Vilela y Wendy Vilela por su compañerismo y por recordarme siempre la importancia de la perseverancia.

Agradezco profundamente a mi asesor de tesis, doctor Yuri Gagarin Gonzales Rentería, por su orientación y sabiduría. Por motivarme a alcanzar nuevos niveles de excelencia académica fueron claves para el desarrollo de este trabajo.

A mis amigos y colegas, que, con su apoyo, ánimo y compañía hicieron que este camino fuera más llevadero y motivador. Su amistad es un pilar en mi vida y siempre estaré agradecido por su presencia.

Finalmente, agradezco a la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote y a todos los profesores que contribuyeron a mi formación académica, quienes, con su compromiso y dedicación, me han proporcionado las herramientas necesarias para enfrentar el mundo profesional.

Índice General

	Pág.
Caratula.....	i
Acta de sustentación	ii
Constancia de similitud	iii
Dedicatorias	iv
Agradecimientos.....	v
Índice General	vi
Índice de tablas.....	viii
Resumen.....	x
Abstract	xi
I. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema	11
1.3. Justificación	11
1.4. Objetivo general.....	12
1.5. Objetivos específicos	12
II. Marco Teórico.....	13
2.1. Antecedentes	13
2.1.2. Nacional	16
2.1.3. Regional	21
2.2. Bases teóricas.....	25
2.2.2. Teoría de Rentabilidad	29
2.2.3. Teoría de las Microempresas.....	34
2.2.4. Teoría del Sector Comercio.....	37
III. Metodología.....	39
3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación	39
3.2. Población y muestra.....	39
3.3. Operacionalización de las variables/categorías (según corresponda).....	40
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos/información.....	42
3.5. Método de análisis de datos/información	42

3.6. Aspectos éticos	43
IV. Resultados	44
4.1 Resultados	44
V. Discusión	58
VI. Conclusiones.....	72
VII. Recomendaciones	78
Referencias bibliográficas	79
ANEXOS	86
Anexo 01. Matriz de consistencia	86
Anexo 02. Instrumento de recolección de información.....	87
Anexo 03. Validez del instrumento.....	90
Anexo 04. Confiabilidad del instrumento	94
Anexo 05. Formato de consentimiento informado.....	95
Anexo 06. Carta de recolección de datos	96
Anexo 07. Fichas bibliográficas	97

Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de las variables	40
---	----

Lista de Cuadros

Cuadro N° 1. Resultados del Objetivo específico 1	44
Cuadro N° 2. Resultados del Objetivo específico 2	51
Cuadro N° 3. Resultados del Objetivo específico 3	53

Resumen

El financiamiento es fundamental para el crecimiento y desarrollo de las microempresas, impactando directamente su rentabilidad. La investigación tuvo como objetivo determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024. La metodología fue cualitativa, con un enfoque descriptivo y un diseño no experimental, utilizando la técnica de la revisión bibliográfica y la entrevista, y de instrumento un cuestionario con preguntas abiertas. Los resultados revelaron que el acceso al financiamiento externo es crucial para las microempresas, permitiéndoles incrementar su capital social y expandir operaciones. Se observó que aquellas que optan por financiamiento externo mejoran su competitividad, lo que se traduce en mayores márgenes de utilidad. Sin embargo, la empresa en estudio ha experimentado limitaciones debido a su enfoque en el autofinanciamiento, lo que ha restringido su capacidad de inversión y su crecimiento. Aunque esta estrategia ofrece autonomía y menor riesgo financiero, ha resultado insuficiente para cubrir las necesidades de capital y modernización requeridas para competir eficazmente en el mercado. En conclusión, un uso estratégico del financiamiento es esencial para incidir positivamente en la rentabilidad, evidenciado por un aumento en ventas y a través de una gestión de costos más eficientes. La combinación de financiamiento interno y externo es necesaria para afrontar los desafíos del mercado y maximizar oportunidades de crecimiento, subrayando la importancia de adaptar sus estrategias financieras para mejorar su desempeño a largo plazo.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad, Microempresas y Comercio

Abstract

Financing is essential for the growth and development of microenterprises, directly impacting their profitability. The objective of the research was to determine how financing affects the profitability of microenterprises in Peru, commerce sector, case: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024. The methodology was qualitative, with a descriptive approach and a non-experimental design, using the technique of bibliographic review and interview, and as an instrument a questionnaire with open questions. The results revealed that access to external financing is crucial for microenterprises, allowing them to increase their social capital and expand operations. It was observed that those that opt for external financing improve their competitiveness, which translates into higher profit margins. However, the company under study has experienced limitations due to its focus on self-financing, which has restricted its investment capacity and growth. Although this strategy offers autonomy and lower financial risk, it has proven insufficient to cover the capital and modernization needs required to compete effectively in the market. In conclusion, a strategic use of financing is essential to positively impact profitability, evidenced by an increase in sales and through more efficient cost management. The combination of internal and external financing is necessary to meet market challenges and maximize growth opportunities, underscoring the importance of adapting your financial strategies to improve your long-term performance.

Keywords: Financing, Profitability, Microenterprises and Commerce

I. Planteamiento del problema

1.1. Descripción del problema

A nivel global las microempresas juegan un papel crucial, aportando de manera significativa al desarrollo económico con la creación de empleo e innovación. Aunque tienen un tamaño reducido, constituyen una parte importante de las empresas en casi todos los países, especialmente en las economías en desarrollo. Su relevancia se debe a varios aspectos, entre ellos el papel crucial donde genera empleo y promueve de la inclusión social, ya que con frecuencia ofrecen oportunidades a grupos vulnerables como mujeres y jóvenes. No obstante, uno de los desafíos más grandes que enfrentan es el acceso a financiamiento, inversiones o créditos, debido a la percepción de riesgo que se asocia con su tamaño y modelo de negocio. Esta dificultad para obtener financiamiento restringe sus recursos para operar, crecer e innovar. Sin un financiamiento adecuado, las microempresas no pueden realizar las inversiones necesarias para mejorar su eficiencia y expandirse a nuevos mercados, lo cual impacta negativamente en su rentabilidad. La rentabilidad es fundamental para la sostenibilidad de cualquier empresa, y en el caso de las microempresas, está íntimamente relacionada con su capacidad de acceder a financiamiento. Sin los recursos necesarios, estas empresas se ven forzadas a operar con márgenes reducidos y limitadas reservas financieras, lo que las hace vulnerables a crisis económicas y a fluctuaciones en el mercado. Esto perpetúa un ciclo en el cual la falta de financiamiento restringe la capacidad de generar ingresos suficientes para reinvertir y crecer. (Salazar, 2024)

A menudo las microempresas son gestionadas por un solo empresario, cumplen una función fundamental en la economía y la comunidad, ya que no solo generan empleo y contribuyen a la estabilidad de precios, sino que también satisfacen diversas necesidades del mercado. A pesar de su tamaño, estas empresas son increíblemente rápidas y con la capacidad de ajustarse de inmediato a las variaciones en la demanda local, lo que les permite ofrecer productos que son pertinentes y accesibles para sus comunidades, además, al operar en sectores como el comercio minorista, las microempresas crean un entorno de competencia saludable que puede ayudar a estabilizar los precios, manteniéndolos a un nivel asequible para los consumidores, su presencia no solo fomenta la creatividad e innovación en el ámbito empresarial, sino que también promueve el emprendimiento entre individuos que, de otro

modo, podrían no tener oportunidades en el mercado laboral formal. Su capacidad para adaptarse a las necesidades y demandas locales a menudo resulta en una oferta de productos que atienden amplias necesidades, lo que a su vez fomenta una mayor cohesión social y económica. Asimismo, al estimular la participación económica de sus integrantes, las microempresas ayudan a crear un sentido de pertenencia y compromiso comunitario, lo que posibilita un desarrollo sostenible y equitativo a largo plazo. En definitiva, su impacto va más allá de lo meramente económico, desempeñando un papel crucial en la construcción de comunidades más unidas y resilientes. (El Achkar, 2023)

En Europa las microempresas son un grupo importante, pero en general existe un problema del financiamiento debido a que más de la mitad de las empresas (51%) enfrenta dificultades para mejorar la gestión de pagos atrasados, con Alemania (61%), Estonia (58%) y Rumanía (56%) destacándose entre los países más afectados, mientras que en España, el 52% de las empresas también sufre de problemas similares, debido a la falta de conocimientos y recursos para gestionar eficazmente los cobros retrasados, este problema impacta negativamente al 56% de las empresas en España afectando su liquidez y por ende su rentabilidad, experimentando efectos adversos en sus cuentas y el 8% considerando que la morosidad pone en riesgo su continuidad, ésta situación es aún más grave para las microempresas, ya que operan con márgenes de ganancia estrechos y recursos limitados. Por otro lado, la presión para aceptar plazos de pago más largos y la falta de actualización en los sistemas financieros complican aún más la gestión de cobros, con casi el 49% de las empresas en España citando la falta de actualización de sus sistemas como un obstáculo significativo. Además, el 45% de las empresas españolas se muestra reacia a invertir en tecnología financiera debido a la incertidumbre económica, lo que limita su capacidad para manejar eficazmente los pagos atrasados y amenazando la sostenibilidad de las microempresas. (Ramos, 2024)

En América Latina, las microempresas son fundamentales para el sustento y la estabilidad económica de millones de personas, actuando como una fuente crucial de ingresos y empleo en un contexto donde las oportunidades formales suelen ser limitadas. Sin embargo, muchas de estas pequeñas organizaciones enfrentan desafíos considerables debido a la falta de conocimientos en gestión empresarial, contabilidad, marketing y planificación estratégica,

lo que impacta directamente en su productividad y capacidad competitiva, ésta situación se complica aún más en un entorno de informalidad, que limita su acceso a recursos esenciales como préstamos, subsidios y apoyos gubernamentales, perpetuando un ciclo vicioso de escasa inversión en capacitación, innovación y mejoras operativas. Por ello, es crucial realizar investigaciones que identifiquen las necesidades específicas de estas microempresas y promover políticas públicas que fomenten su formalización y capacitación, iniciativas que ofrezcan formación en gestión, finanzas y marketing, junto con un acceso facilitado a microcréditos y subsidios, ya que esto puede abrir nuevas oportunidades de crecimiento. Al crear un ecosistema que apoye el desarrollo de estas empresas, no solo se fortalecerá la capacidad que tienen para generar empleo y hacer crecer la economía, sino que también se contribuirá a una mayor equidad social en la región, maximizando su potencial y permitiéndoles desempeñar un papel significativo en la construcción de economías locales sostenibles y resilientes. (El Achkar, 2023)

La pandemia de COVID-19 exacerbó los desafíos preexistentes para las microempresas en América Latina, afectando gravemente su financiamiento y rentabilidad, con el cierre estimado de 2,7 millones de empresas, el 19% del total, la mayoría fueron microempresas, que ya enfrentaban dificultades para acceder a financiamiento, se vieron particularmente afectadas, la falta de acceso a crédito y capital impidió que muchas de estas pequeñas unidades económicas pudieran sostenerse durante la crisis, lo que resultó en la desaparición del 20,7% de las microempresas en comparación con solo el 0,6% de las grandes empresas. La rentabilidad de las microempresas se vio gravemente comprometida, especialmente en sectores como el comercio, que representan una parte significativa del PIB y del empleo en la región, estos sectores fueron los más golpeados por las nuevas reglas aplicadas, como el distanciamiento social y la restricción de movilidad, limitando severamente las oportunidades de ingresos, a su vez, la capacidad limitada de las microempresas para adaptarse al teletrabajo y a las nuevas condiciones del mercado redujo aún más su rentabilidad, agravando los problemas de liquidez y sostenibilidad. En este contexto, la falta de financiamiento adecuado se tradujo en un círculo vicioso: sin acceso a crédito, las microempresas no podían invertir en adaptarse o innovar, lo que disminuyó aún más su rentabilidad y capacidad de sobrevivir, esto resalta la necesidad urgente de políticas que mejoren las formas que acceden las microempresas al financiamiento y de esta manera

fortalezcan su rentabilidad, para asegurar su función genuina de ayudar en la recuperación de la región en el ámbito económico. (Sánchez y García, 2021)

En América Latina y el Caribe a pesar de que la pandemia de COVID-19 tuvo muchos efectos graves en muchas microempresas, estas unidades económicas están mostrando signos de recuperación, aun así, las microempresas siguen enfrentan retos importantes, como la limitada disponibilidad de financiamiento, mercados e infraestructura digital, y su carácter a menudo informal las hace vulnerables a crisis económicas y desastres naturales. Sin embargo, en un mundo laboral en rápida evolución, es crucial apoyarlas a través de políticas que fortalezcan su resistencia y les permitan continuar generando ingresos y empleo. Ejemplos de su impacto positivo se observan en América del sur, en los países como Argentina, Brasil y Guatemala, donde las microempresas generaron casi el 100% del crecimiento neto del empleo entre 2008 y 2022. Además, en Brasil, México y Guatemala, contribuyeron con más del 80% del crecimiento del empleo. No obstante, persisten desafíos, como la alta prevalencia de la informalidad en muchos países de ingresos bajos y medios, lo que limita el acceso a la protección social y afecta negativamente las condiciones laborales. También existen limitaciones en sectores específicos en países como Brasil, Ecuador y Costa Rica, donde, a pesar de tener una mayor integración económica, sigue teniendo una proporción relativamente limitada de empleo en las microempresas. Estas estadísticas subrayan tanto las oportunidades como las dificultades que enfrentan las microempresas, lo que destaca la necesidad de políticas que impulsen su sostenibilidad y crecimiento en un contexto global cambiante. (El Achkar, 2023)

En Argentina, el respaldo estatal a las microempresas ha marcado significativamente el desarrollo de su economía y de la sociedad en el país, especialmente en el tiempo de crisis vivido recientemente, debido a que durante el COVID-19, el gobierno implementó diversas políticas públicas para garantizar la supervivencia de estas empresas y mitigar la pérdida de empleo formal, considerando que las microempresas son grandes generadoras de empleo en sectores como el comercio (331,000 empleados), la agricultura (123,000) y la manufactura (117,000). Entre las medidas adoptadas se destacan incentivos al consumo a través de créditos con tasas subsidiadas mediante programas de asistencia, como el Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) y la Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP),

diseñados para sostener el empleo, y el fortalecimiento de otros programas como la Asignación Universal por Hijo (AUH). Además, facilitando el acceso al financiamiento con la creación del Fondo de Garantías Argentino (FOGAR) para microempresas. Entre los años 2020 y 2021, se aprobó más de un millón de créditos a microempresas, un presupuesto significativamente mayor por parte de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (SEPYME). A pesar del severo impacto de la crisis, a partir de 2021 se observó una recuperación en la cantidad de empresas y en el empleo, lo que demuestra que el apoyo estatal ha sido fundamental para la reactivación del sector. (Rojo et al., 2022)

El apoyo financiero y una gestión adecuada de las finanzas son cruciales para el desarrollo y la rentabilidad de las microempresas. El acceso a financiamiento permite a estas empresas obtener el capital necesario para operar, invertir en nuevos proyectos y mejorar su infraestructura, lo cual es esencial para su crecimiento y expansión, ya que una gestión financiera efectiva asegura que los recursos se utilicen de manera óptima, ayudando a maximizar la rentabilidad y a mantener la estabilidad económica, este enfoque permite a las microempresas no solo sobrevivir durante períodos de crisis, sino también prosperar en un entorno competitivo, además la correcta administración de los recursos financieros contribuye a la sostenibilidad a largo plazo y a la capacidad de las microempresas para adaptarse a cambios en el mercado, garantizando así su éxito, ya que el 70% de los proyectos fracasan debido a una planificación deficiente. Sin un respaldo financiero adecuado y una gestión eficiente, las microempresas enfrentan desafíos significativos que pueden obstaculizar su rentabilidad y limitar su potencial de crecimiento. (Zaragoza, 2024)

En Perú según el análisis de las microempresas revela su crucial importancia en la economía nacional, porque representan el 96% de empresas y empleaban a un 43% de la población económicamente activa (PEA) en 2021. Estas cifras reflejan un crecimiento significativo en la generación de empleo, con el incremento del 72.4% comparado con el año 2020, lo que destaca la capacidad de estas unidades de negocio para adaptarse y contribuir al resurgimiento económico del Perú después de la pandemia. Sin embargo, pese a su impacto positivo, las microempresas se enfrentan a desafíos considerables, entre ellos una alta tasa de informalidad, que alcanzaba el 86%, limitando su acceso al financiamiento formal,

interrumpiendo su propio potencial para crecer y sostenerse a largo plazo. (COMEXPERU, 2021)

El financiamiento de las microempresas peruanas es un factor esencial para el desarrollo, especialmente en un entorno donde la informalidad persiste y las estructuras contables son deficientes. A pesar de que generan ventas al año por S/ 107,945 millones, equivalentes al 12% del Producto Bruto Interno (PBI), la falta de acceso a recursos financieros formales debido a su informalidad impide que muchas de estas empresas puedan expandirse de manera efectiva y contribuir de manera más significativa a la economía nacional. Este contexto subraya la necesidad de implementar políticas que no solo faciliten el acceso al financiamiento, sino que también promuevan la formalización de las microempresas, mejorando su productividad y estabilidad, además, un análisis de la distribución de estas empresas por sector muestra que un 36% se dedica al sector al comercio, con una mayor concentración en Lima y las regiones del norte del país. Esta diversificación sectorial indica la importancia de adaptar las políticas de financiamiento y formalización a las características específicas de cada sector y región, optimizando así el impacto positivo de las microempresas en la economía peruana. (COMEXPERU, 2021)

La consecuencia del COVID-19 fue especialmente severo para las microempresas en Lima Metropolitana, ya que estos suelen operar con márgenes de ganancia reducidos y capital limitado. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI) como resultado obtenido en la encuesta empresarial, muestra al 75.5% de empresas operativas hasta agosto del 2020, y un 24.5% inoperativo, una cifra que probablemente incluyó una proporción significativa de microempresas, debido a su fragilidad financiera, asimismo el 81.4% de las empresas, muchas de ellas microempresas, reportó problemas financieros, como falta de liquidez para pagar a proveedores (46.5%) y para comprar insumos (49.2%), esto se agravó por el hecho de que el 46.9% tuvo dificultades para acceder a financiamiento, un recurso muy importante en tiempos de crisis para la supervivencia empresarial. Las microempresas, en particular, suelen tener menos acceso a créditos bancarios y otros medios de financiamiento, lo que limita su capacidad para enfrentar problemas como la disminución de la demanda, que afectó al 77%. Además, las microempresas tuvieron que lidiar con los elevados costos que implicaba implementar protocolos sanitarios durante la pandemia

(59%), lo que resultó ser un desafío significativo dada su limitada capacidad financiera, está falta de acceso a financiamiento exacerbó estas dificultades, impidiendo a muchos de ellos adaptarse y mantener sus operaciones o mantener su flujo de caja. Por lo tanto, el financiamiento se exhibe como un elemento muy importante para la recuperación y sostenibilidad de estas empresas, especialmente en tiempos de crisis, sin acceso a fondos, se ven forzadas a reducir operaciones, lo que puede llevar a pérdidas de capital y, en última instancia, al cierre, como lo reflejó el 24.5% de las empresas que se declararon inoperativas durante la pandemia. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2020)

El COVID-19 impactó de manera significativa, amplificando una serie de problemas financieros y operativos afectando gravemente a las empresas, en particular a las microempresas, que ya operaban con márgenes de ganancia estrechos y recursos limitados. Muchas de estas microempresas no lograron acceder al financiamiento necesario, lo que comprometió su capacidad para pagar a proveedores y paralizó su producción, intensificando su situación financiera. El 69% de las empresas optó por flexibilizar los horarios de trabajo, y más de la mitad de las microempresas (50.1%) continuó operando de manera presencial, incapaces de adaptarse al trabajo remoto o mixto debido a limitaciones tecnológicas. La necesidad urgente de apoyo financiero quedó clara, ya que el 78.4% de las empresas planeó recurrir al programa Reactiva Perú. Además, el 39% estimó que la reactivación económica tomaría entre 6 y 12 meses, un período durante el cual las microempresas seguirían esforzándose por recuperarse y evitar el cierre definitivo. Esto subraya la urgencia de mejorar el acceso a financiamiento para que estas empresas puedan superar la crisis y contribuir a la recuperación económica. (Rodríguez, 2020)

El gobierno del Perú, junto al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), en respuesta a esta situación implementó programas como Reactiva Perú y el Fondo de Apoyo Empresarial a la Micro y Pequeña Empresa (FAE-MYPE), estos programas se diseñaron para garantizar el financiamiento necesario que permitiera a las microempresas mantener sus actividades y cumplir con sus compromisos a corto plazo. Sin embargo, la alta informalidad del sector, que alcanzaba el 73%, limitó el acceso a estos créditos para una gran parte de las microempresas. A pesar de estos esfuerzos, seguía siendo evidente la necesidad de políticas más inclusivas y sostenibles que no solo apoyaran la recuperación de las microempresas,

sino que también impulsaran su formalización y fortalecieran su capacidad de resiliencia ante futuras crisis. Este contexto subrayó la importancia de fortalecer el apoyo gubernamental a las microempresas para que pudieran retomar su dinamismo y continuar desempeñando un papel crucial en la economía peruana. Por otro lado, la crisis económica, aunque devastadora, también ofreció una oportunidad para repensar y mejorar el marco regulatorio y de financiamiento que respaldara a este sector, asegurando su sostenibilidad y contribución en el desarrollo económico a largo plazo. (Belletich, 2020)

Es evidente que el financiamiento de las microempresas del sector comercio es un pilar esencial para el progreso y la sostenibilidad, especialmente en su etapa inicial, ya que estas pequeñas unidades de negocio, a menudo enfrentan altos costos iniciales que pueden incluir la adquisición de mercaderías, contratación de personal, compra de muebles y también de enseres que utilizan como mostrador de sus productos. Sin el apoyo financiero adecuado, muchas de estas microempresas no podrían superar estos obstáculos, limitando su capacidad de crecer y contribuir a la economía nacional de manera significativa, debido a que representan una parte vital del tejido empresarial. El financiamiento no solo facilita su expansión y el desarrollo, sino que también juega un papel crucial en su capacidad para resistir crisis económicas y mantener su operatividad. En un contexto donde la informalidad y la falta de acceso a recursos financieros son desafíos persistentes, las políticas que promuevan y faciliten el acceso al crédito para las microempresas peruanas son esenciales para asegurar su sostenibilidad y su aporte continuo al crecimiento económico del país. (Belletich, 2020)

Por tanto, el financiamiento no se limita únicamente a la etapa inicial del negocio, sino que es esencial para la expansión y adaptación de la microempresa a los cambios del mercado, permitiéndole mejorar su productividad, invertir en tecnología e innovación, aumentando de esta manera su probabilidades de supervivencia en el largo plazo en un entorno donde la competencia es intensa, esto cobra especial relevancia en sectores donde las barreras de entrada son altas y se necesita un esfuerzo adicional para posicionarse y mantenerse relevante. Contar con los recursos financieros adecuados puede ser un punto importante para el éxito o el fracaso en estos escenarios, además, todo financiamiento ofrece la flexibilidad necesaria en términos de plazos, ajustándose a las necesidades específicas del negocio, ya

sea cubriendo los gastos operativos diarios o facilitando la adquisición de activos importantes, como inmuebles, muebles y enseres, que son cruciales para un crecimiento sostenible. Es igualmente importante que consideren factores como el monto requerido, la duración del financiamiento, los costos asociados y el riesgo crediticio, ya que estos elementos van de la mano con la capacidad de la empresa para satisfacer compromisos financieros adoptados, evitando de esta manera comprometer su estabilidad. El acceso efectivo a financiamiento, por lo tanto, no solo apoya la operación diaria, sino que también les proporciona los medios para crecer, innovar y mantenerse competitivas en el mercado, garantizando así su viabilidad y éxito a largo plazo. (Bastidas, 2021)

La rentabilidad es un aspecto clave para las microempresas, ya que define su capacidad para generar ingresos que no solo cubran los costos operativos, sino que también aseguren su desarrollo y viabilidad a largo plazo. Para estas pequeñas empresas, alcanzar una rentabilidad adecuada es crucial, dado que operan con recursos limitados y enfrentan mayores desafíos financieros en comparación con empresas más grandes. Una rentabilidad sólida proporciona la base económica necesaria para reinvertir en el negocio, mejorar productos o servicios, y expandirse en el mercado. Dado que las microempresas suelen tener menos acceso a financiamiento y enfrentan mayores riesgos en su operación diaria, lograr y mantener la rentabilidad es esencial para su supervivencia. Una microempresa rentable puede invertir en infraestructura, adoptar nuevas tecnologías y contratar más personal, lo que incrementa su competitividad y capacidad para enfrentar desafíos externos, como cambios en el mercado o crisis económicas. Además, la rentabilidad es un criterio fundamental para evaluar la viabilidad y el éxito de una microempresa. Un negocio que no es rentable enfrentará dificultades para mantenerse en operación, lo que podría llevar a su cierre. Por lo tanto, para las microempresas, mantener un enfoque constante en mejorar la rentabilidad es crucial no solo para asegurar su supervivencia, sino también para aportar al desarrollo económico de las provincias y el país. (Raffino, 2021)

Asimismo, incrementar la rentabilidad es fundamental para las microempresas del sector comercio, ya que de esto depende su supervivencia y crecimiento, pero esto puede lograrse de diferentes maneras según las circunstancias del negocio, una forma común es incrementar los precios de venta y reducir los costos, pero esta estrategia no siempre es factible,

especialmente en mercados con alta competencia en precios, en estos casos, es más efectivo enfocar los esfuerzos en incrementar el volumen de ventas. La rentabilidad económica de una microempresa se origina a partir de su margen de ganancia de las ventas que realiza, por lo tanto, su rentabilidad depende de la cantidad de ventas que realice. Por otro lado, la rentabilidad financiera evalúa el rendimiento que cada socio recibe de su inversión, lo cual es fundamental para los propietarios y también accionistas, asimismo, para optimizar esta rentabilidad, las microempresas pueden elevar su margen de ganancia, incrementar las ventas, o administrar sus activos y deudas de manera que maximicen la diferencia entre sus activos, pasivos y patrimonio, en este sentido, las decisiones de rentabilidad para las microempresas deben estar alineadas con sus objetivos financieros y las características específicas del mercado, buscando siempre el equilibrio entre rentabilidad y seguridad, aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado de capitales para encontrar la inversión adecuada que minimice el riesgo. (Gaytán, 2020)

Dado el contexto actual, el estudio se centró en la empresa Distribuidora e Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. (Sociedad de Responsabilidad Limitada), registrada con el RUC N° 20445398706. Fundada el 1 de julio de 2004, la empresa tiene su domicilio fiscal en Av. Nepeña, Mz. B, Lote 8, Casco Urbano, Ancash - Casma – Casma. Tiene como actividad económica la venta al por menor de libros, periódicos y artículos de papelería en comercios especializados, está legalmente representada por Julia Veronica Olivera Blas. Actualmente, la empresa enfrenta múltiples dificultades que le impiden alcanzar sus objetivos. Los problemas de financiamiento son especialmente críticos por la falta de garantías e historial crediticio limitado, lo que dificultan el acceso a crédito. Además, los altos costos de transacción, la ausencia de información financiera adecuada y las condiciones económicas inestables complican aún más la obtención de fondos. Las regulaciones financieras, que no suelen adaptarse a las necesidades de las microempresas, y la falta de experiencia en gestión financiera agravan la situación. Estos problemas, sumados a la desconfianza y estigmatización hacia las microempresas, han resultado en una disminución de las ventas de la empresa. La competencia feroz, que ofrece productos similares a precios más bajos, una oferta limitada y problemas de abastecimiento han contribuido a esta caída. La falta de financiamiento para mejorar y diversificar los productos impide que la empresa compita efectivamente y atraiga a más clientes, lo que lleva a la pérdida de clientes y reducción de

los ingresos. La investigación se centró en encontrar si la falta de financiamiento ha sido la causa de la disminución en las ventas y por ende también hayan repercutido en la disminución de la rentabilidad, asimismo en explorar los posibles beneficios sociales de lograr resolverse estos problemas, con el objetivo de contribuir en una mejora en la rentabilidad de la empresa y también para contribuir con estudios similares.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024?

1.3. Justificación

Teórica:

En la mayoría de empresas peruanas, hay necesidad vital de emplear de manera clara y efectiva el significado de financiamiento junto con a su influencia en la rentabilidad, por ello la investigación buscó abordar y llenar el vacío de conocimiento existente en el ámbito empresarial, especialmente en el sector comercial, proporcionando una base sólida para evaluar la rentabilidad. Esta comprensión permitirá a las empresas aplicar estrategias financieras más efectivas, mejorar su gestión y, en última instancia, fortalecer su rentabilidad. Al clarificar cómo el financiamiento afecta a la rentabilidad, la investigación proporcionó una guía práctica y teórica para optimizar las decisiones financieras y su impacto en el rendimiento empresarial.

Práctica:

Una vez obtenidos los resultados, se procedió a comunicar estos hallazgos tanto a la representante legal de la entidad en estudio como a otras empresas del sector a través de publicaciones científicas. Este enfoque permitió que la información descubierta se aplique de manera práctica, para optimizar la forma de gestionar su contabilidad y la toma de decisiones financieras, la divulgación de estos resultados contribuyó a una mejor comprensión y aplicación de prácticas financieras que generen efectos favorables en la gestión contable y estratégica de la microempresa en estudio, así como en las microempresas en general, promoviendo una administración más eficiente y efectiva.

Metodológica:

La investigación se basó en una metodología rigurosa que comienza con la identificación del problema específico, seguida de la formulación de objetivos claros y la aplicación de métodos y procedimientos adecuados para obtener resultados precisos. Se consideró tanto el contexto nacional como regional, garantizando que los hallazgos sean relevantes y aplicables en diversos escenarios. Además, el resultado obtenido del estudio servirá como base para investigaciones futuras, proporcionando un marco para estudios adicionales y ampliados, principalmente en estudios de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Este enfoque metodológico no solo enriquece el conocimiento existente, sino que también abre nuevas oportunidades de investigación en el área del financiamiento y la rentabilidad empresarial.

1.4. Objetivo general

Determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

1.5. Objetivos específicos

- Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en las microempresas del Perú.
- Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.
- Realizar un análisis comparativo del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

II. Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Los antecedentes internacionales representan los estudios realizados por investigadores en ciudades en todo el mundo, con excepción de Perú, siempre y cuando sean relevantes para los aspectos del análisis.

Pincay (2022), estudio realizado en la Universidad Estatal del Sur de Manabí de Ecuador, tesis para la obtención de licenciatura, titulado: Fuentes de financiamiento y su incidencia en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector comercial, cantón Puerto López, 2022. Planteando el siguiente objetivo: analizar las fuentes de financiamiento y su incidencia en el desarrollo empresarial de las MiPymes del sector comercial del Cantón Puerto López. La metodología utilizada fue descriptiva, utilizándose enfoques cuantitativos y cualitativos, así como métodos inductivos y deductivos, analíticos y sintéticos, y estadísticos, lo que permitió un acercamiento más detallado al tema tratado. Se aplicó una metodología de recolección de información de encuesta a 89 microempresarios y se realizaron tres entrevistas a gerentes clave de MIPYMES integradas en el área de estudio. Los resultados revelaron que las MiPymes en Puerto López son fundamentales para la economía local, dedicándose a diversas actividades como artesanías, hotelería y pesca, siendo en su mayoría negocios familiares con pocos empleados. Sin embargo, estas empresas enfrentan desafíos financieros significativos, como falta de liquidez y dificultades para acceder a financiamiento, con el 76% de ellas incapaces de cubrir deudas y gastos. A pesar de que muchas recurren a créditos formales e informales, las limitaciones como altas tasas de interés y trámites burocráticos complican su sostenibilidad. Aunque el turismo impulsa el crecimiento económico, factores como cambios políticos y tecnológicos también pueden afectar negativamente a estas empresas. Se proponen estrategias como alianzas crediticias y capacitaciones para mejorar su desarrollo. El informe concluye Las MiPymes en Puerto López, Salango y Machalilla enfrentan dificultades financieras debido a la falta de capital propio y la reticencia a solicitar créditos con bajas tasas de interés ofrecidos por el Estado. La pandemia agravó la situación, llevando al cierre de varias empresas. A pesar de que existen opciones de financiamiento tanto públicas como privadas, algunos optan por

prestamistas ilegales con altos intereses. Los principales obstáculos para el desarrollo empresarial incluyen la falta de cultura financiera y las altas tasas de interés de la banca privada.

Pineda (2021), de la Universidad EAFIT de Medellín en Colombia, en su tesis de maestría, titulado: Financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas en Antioquia en el marco de la pandemia del COVID-19, 2021. Realizado con el objetivo de analizar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) antioqueñas a los recursos económicos destinados por las entidades de segundo piso, en el marco de la pandemia del COVID-19. La metodología empleada en este estudio combina enfoques cualitativos y cuantitativos. Se realizó una investigación exhaustiva de los datos disponibles, complementada con un trabajo de campo mediante una encuesta virtual dirigida a empresarios y comerciantes del departamento de Antioquia. Esta encuesta fue diseñada para captar las percepciones y experiencias de los empresarios respecto al acceso a créditos durante la crisis sanitaria. Se aplicó un muestreo probabilístico aleatorio, logrando una muestra representativa de 384 mipymes, lo que permite obtener resultados significativos sobre la situación del sector. Los resultados indicaron que el 75% de las mipymes están al tanto de las líneas de crédito ofrecidas por el gobierno, pero solo el 39% logró acceder a estos recursos durante la pandemia. Además, un 83% de los encuestados consideró que los bancos no mostraron disposición para colaborar en el proceso de acceso al crédito. Las principales barreras identificadas incluyen requisitos complejos, dificultades en la evaluación del perfil de riesgo y la falta de garantías adecuadas. En conclusión, el estudio evidencia que, a pesar de las intenciones del gobierno nacional de apoyar a las mipymes a través de diversas líneas de crédito, la mayoría de estas empresas no ha podido beneficiarse de dichos recursos. Las razones incluyen la rigidez de los requisitos de acceso y la ausencia de flexibilidad por parte de las instituciones financieras. Esto ha llevado a muchas mipymes a recurrir a fuentes de financiación informales, lo que compromete su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Zambrano et al. (2021), de la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador, en su trabajo de investigación, titulado: Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador, 2021. Realizado con el objetivo general de analizar y comparar indicadores financieros como la rentabilidad financiera, el endeudamiento y la liquidez

corriente de las microempresas de la provincia del Guayas con las del resto de provincias de Ecuador, 2021. Se utilizó una metodología cuantitativa de tipo descriptiva con un diseño transversal, analizando datos de 13,768 microempresas en Guayas y 16,093 en el resto del país, que reportaron su información financiera a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en 2019. Para la comparación de los grupos, se aplicó una prueba t para muestras independientes con varianzas desiguales. Los resultados revelaron que, con un nivel de confianza del 95%, las microempresas de Guayas presentan un mayor promedio de endeudamiento y liquidez corriente en comparación con las del resto de Ecuador. Sin embargo, las microempresas fuera de Guayas reportan una mejor rentabilidad financiera promedio. A pesar de que Guayas alberga la mayor cantidad de microempresas del país, esto no implica que sus indicadores financieros sean superiores en términos generales. En particular, la rentabilidad financiera promedio de las microempresas en Guayas fue del 15.60%, mientras que en el resto del país fue del 29.60%. Además, el endeudamiento promedio en Guayas fue del 32.2%, ligeramente superior al 30.9% del resto de provincias. Las conclusiones de la investigación indican que, aunque Guayas tiene la mayor concentración de microempresas, esto no se traduce en mejores resultados financieros. La rentabilidad es un aspecto crítico que debe ser abordado, ya que muchas microempresas en Guayas operan con márgenes negativos. Por otro lado, el mayor nivel de liquidez en Guayas sugiere una capacidad relativamente mejor para cumplir con obligaciones a corto plazo, aunque el 50% de estas empresas aún enfrenta dificultades para cubrir sus deudas. Este estudio contribuye a la comprensión del desempeño financiero de las microempresas en Ecuador y sugiere la necesidad de políticas que fortalezcan su sostenibilidad y crecimiento. Se recomienda realizar análisis más profundos a nivel provincial para fomentar un desarrollo equitativo en el país.

Rojas y Nieves (2020), en la Universidad Cooperativa de Colombia, en su investigación de opción de grado, titulado: Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas como parte de la sostenibilidad empresarial. Con el objetivo principal de evaluar los mecanismos de financiación disponibles para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en Colombia, con el fin de contribuir a su sostenimiento empresarial. Metodología, el estudio se realizó utilizando un enfoque combinado, combinando métodos cualitativos y cuantitativos, realizó un análisis descriptivo de las condiciones de financiamiento, tasas de

interés y productos financieros accesibles para las mipymes, este estudio uso datos de entidades reguladoras del sistema financiero, como la Superintendencia Financiera de Colombia y el Ministerio de Hacienda, para identificar las barreras que enfrentan las mipymes en el acceso a financiamiento, además, desarrolló una cartilla informativa para guiar a los empresarios y estudiantes en la selección de productos financieros adecuados. Los resultados revelan que, a pesar de la existencia de múltiples productos financieros, el microcrédito presenta las tasas de interés más altas, lo que incrementa el riesgo de insolvencia para las mipymes, la investigación también destaca la carencia de información sobre las opciones de financiamiento disponibles, lo que conduce a las mipymes a optar por alternativas menos favorables, además identificó barreras significativas, como la falta de educación financiera y la insuficiente planificación financiera, que limitan el acceso a recursos. Concluye que es crucial mejorar la educación financiera y la planificación en las mipymes para optimizar su acceso a financiamiento.

2.1.2. Nacional

En este estudio, se entiende por contexto nacional los trabajos de investigación elaborados por investigadores en diferentes regiones del Perú, excluyendo Ancash, siempre y cuando utilicen las mismas variables y unidades de análisis que las utilizadas en nuestro estudio.

Espinoza (2024), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Maderera y Triplayera Clesi del Perú S.R.L. -Huánuco y propuesta de mejora, 2024. Realizado con el objetivo de determinar y describir las características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio del Perú: Caso Maderera y Triplayera CLESI del Perú S.R.L.-Huánuco, y hacer una propuesta de mejora, 2023. La metodología empleada en este estudio es cualitativa y no experimental. Los resultados, para el primer objetivo específico es que las microempresas peruanas del sector comercio utilizan tanto capital propio como ajeno como fuentes de financiación. Estas empresas acceden a servicios bancarios y no bancarios dentro del sistema financiero, pero enfrentan restricciones importantes por parte de los proveedores. Los costos de financiamiento son elevados, y el capital obtenido suele destinarse al capital de trabajo. Para el segundo objetivo específico, se encontró que las empresas encuestadas

disponen de financiamiento interno y externo, así como de instituciones financieras no bancarias. Los costos de financiamiento siguen siendo altos, y el capital generalmente se usa para el capital de trabajo. El estudio revela una conexión entre las micro y pequeñas empresas y el sistema financiero, tanto en términos de fuentes de financiación (fondos propios y externos) como en relación con el sistema financiero formal. La conclusión es que, más allá de su relación con las empresas financieras, las microempresas peruanas dedicadas al comercio están integradas tanto en los sistemas financieros bancarios como no bancarios, mientras que las empresas estudiadas solo están presentes en las entidades financieras no bancarias. Además, las microempresas del sector comercio buscan financiamiento para capital de trabajo y expansión de sus instalaciones, mientras que las empresas en el estudio únicamente buscan capital de trabajo.

Cuentas (2023), en su tesis de titulación profesional, titulado: El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las Mypes del sector ferretero del distrito de Barranca, 2023. Realizado con el objetivo de determinar el impacto que tiene el financiamiento en la rentabilidad que generan las Mypes del sector ferretero del distrito de Barranca, 2023. La metodología empleada fue básica, con el enfoque cualitativo y correlacional de diseño no experimental, además como técnica utilizó de encuesta con un cuestionario validado por expertos para la recolección de datos, aplicado a una población de 42 contribuyentes Mypes del sector ferretero en Barranca. Dado que la población era finita y el tamaño no era grande, no se seleccionó una muestra. Los datos recopilados se tabularon y procesaron con SPSS V26.0, y para el análisis estadístico se utilizó la prueba Rho de Spearman. Obteniendo como resultados una relación estadísticamente significativa y positiva entre las principales variables, con un grado moderado de correlación (coeficiente de correlación de 0.459) y un valor p de 0.002, confirmando la hipótesis alternativa. El estudio concluye que el financiamiento en realidad tiene un impacto positivo en la rentabilidad de las microempresas ferreteras en Barranca. Las correlaciones moderadas entre financiamiento y rentabilidad, con coeficientes entre 0.428 y 0.541, sugieren que las empresas que utilizan financiamiento, tanto de fuentes bancarias como no bancarias, y eligen plazos a largo plazo, experimentan mejoras en su rentabilidad. Además, el 71.43% de las microempresas utiliza el financiamiento para capital de trabajo, lo que subraya su importancia para el desempeño

económico. Por lo tanto, el estudio confirma el impacto favorable del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes ferreteras en el distrito de Barranca.

Malaga (2022), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: Financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro librerías del Jr. Huancané – Juliaca, 2020. Realizado con el objetivo determinar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Librerías del Jr. Huancané-Juliaca, 2020. Utilizando una metodología con enfoque cuantitativo y diseño descriptivo no experimental, haciendo una revisión de la literatura y un enfoque de encuesta mediante cuestionario compuesto por preguntas cerradas. Obteniendo los siguientes resultados, 1: el 64% tiene entre 31 y 40 años, de los cuales el 91% son mujeres, el 55% vive con alguien que tiene educación secundaria completa y se encuentra desempleado. 2: el 100% son trabajadores regulares, el 64% están empleados por 1 a 5 años, el 55% son de 1 a 5 trabajadores regulares, el 73% son de 6 a 10 trabajadores temporales y el 64% son trabajadores regulares. 3: el 100% financia puesta en marcha de negocios y productos, 100% invierte todos los ingresos en MYPE, el 100% distribuye utilidades a productos, 64% de proveedores se financia y el 55% lo hace a largo plazo. 4: el 100% considera que el préstamo recibido incrementó su rentabilidad, los beneficios justificaron el 100% de la inversión y cubrieron los costos y gastos en un 100%. Concluye que el financiamiento ha resultado fundamental para incrementar positivamente la rentabilidad y potenciar su crecimiento y desarrollo de manera positiva a las MYPE del sector venta de libros de Jr. Huancané Juliaca 2020.

Nieto (2022), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso microempresa ferretería y representaciones Los Andes E.I.R.L. - Ayacucho, 2022. Realizado con el objetivo principal: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa ferretería y representaciones los andes E.I.R.L. - Ayacucho, 2022. En metodología utilizó la investigación de enfoque cualitativa, descriptiva, no experimental, bibliográfica y mediante la revisión documental, la población conformada por micro y pequeñas empresas del sector comercial del Perú, mientras que la muestra estuvo conformada por los representantes de las

empresas encuestadas. Obtuvo los siguientes resultados: las empresas ferreteras y representantes de Los Andes E.I.R.L., así como micro y pequeñas empresas peruanas, se dieron cuenta de que los préstamos de corto plazo que recibían de las instituciones bancarias requerían financiamiento y la necesidad de invertir en capital de trabajo. La financiación está altamente correlacionada con la rentabilidad, las estructuras de financiación eficientes y la formación también aumentan la rentabilidad. La rentabilidad aumenta gracias a la financiación y mejora con los impuestos pagados, mientras que el factor que afecta la rentabilidad de Mype es la calidad de producto junto con la mejora continua. Llego a la conclusión de que Microempresa Ferretería y Representaciones Los Andes E.I.R.L. así como otras microempresas en Perú, han recibido los préstamos de instituciones bancarias a corto plazo y lo han invertido como capital de trabajo, ya que esto se encontraba altamente correlacionados con la rentabilidad. Los sistemas eficientes de financiación y formación también contribuyen a mejorar la rentabilidad, además, el financiamiento aumentará su capacidad de pago de impuestos, y la calidad y la mejora continua serán factores clave en la rentabilidad de la MYPE.

Alburqueque (2022), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022. Realizado en el objetivo general: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022. Como metodología se utilizaron métodos cualitativos, descriptivos, bibliográficos, documentales y de casos. Para recolectar la información, se emplearon un cuestionario con 13 preguntas y fichas bibliográficas. Los resultados obtenidos son los siguientes, 1: Tras revisar los antecedentes del estudio, se encontró que las fuentes de financiamiento son esenciales para usarlo en las necesidades operativas y en pérdidas empresariales, así como para mantener o incrementar la rentabilidad, ya que contribuyen a mejorar la faceta financiera e inversión. 2: A partir de la entrevista realizada al representante legal de la empresa en estudio, Global Solder S.A.C., descubrió que estaba utilizando el financiamiento interno para invertir en la empresa y que lo hacía como capital de trabajo, y que además esto había incrementado la rentabilidad de sus activos. 3: Utilizando la metodología descrita en los objetivos anteriores, se encontró que el 100% de las características de financiamiento

tuvieron un impacto positivo, y la rentabilidad mejoró en un 90%, lo que demuestra la efectividad del financiamiento. En conclusión, el financiamiento en Global Solder S.A.C. tuvo un impacto favorable en la rentabilidad y mejoró todos los aspectos económicos y financieros de la empresa.

Huicho (2022), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022. Realizado con el objetivo de determinar y describir la incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Ferretería L.G. & AAROM E.I.R.L. – Huanta, 2022. La metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental; centrado en el análisis de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector comercio, específicamente en la Ferretería L.G. & AAROM E.I.R.L. en Huanta, durante el año 2022. Se aplicó el método científico, que incluye la formulación de preguntas de investigación y la verificación de hipótesis a través de la recolección de datos. Para ello, se diseñaron encuestas que fueron administradas a un grupo representativo de 18 preguntas, dirigidas a los gerentes y encargados de las Mypes, con el fin de obtener información sobre sus fuentes de financiamiento, la naturaleza de los créditos solicitados y su impacto en el crecimiento de sus negocios y se utilizó un análisis estadístico descriptivo para interpretar los datos recolectados, presentando los resultados en tablas y gráficos que facilitaron la visualización de la información. Los resultados de la investigación revelaron que un alto porcentaje (79%) de las Mypes accede a financiamiento a través de sistemas no bancarios, lo que se atribuye a los menores requisitos en comparación con las entidades bancarias. Además, se encontró que el 69% de los créditos solicitados son a corto plazo, principalmente destinados a capital de trabajo. Los datos obtenidos indicaron que el financiamiento tiene un impacto positivo en el crecimiento de las Mypes, ya que la mayoría de los encuestados reportó un aumento en sus ventas tras recibir préstamos. Asimismo, se observó que la mayoría de los empresarios no enfrentó inconvenientes al adquirir financiamiento, lo que sugiere una percepción favorable hacia las opciones de crédito disponibles. La investigación concluye que el acceso a financiamiento es crucial para el desarrollo y crecimiento de las Mypes. La preferencia por sistemas no bancarios sugiere la necesidad de mejorar las condiciones de financiamiento ofrecidas por las entidades bancarias

para atraer a más emprendedores. Además, se destaca la importancia de la educación financiera para que los empresarios comprendan mejor las opciones de financiamiento y puedan tomar decisiones informadas que contribuyan a la sostenibilidad y expansión de sus negocios. En general, el estudio subraya la relevancia del financiamiento en el ecosistema empresarial y su papel en la promoción del desarrollo económico local.

Flores (2021), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería del barrio Bellavista del distrito de Juliaca año 2020. Realizado con el objetivo de determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro ferretería del barrio Bellavista del distrito de Juliaca año 2020. La investigación empleó una metodología descriptiva, ya que se centró en medir principalmente las características más importantes de las dos variables que se estudian en la investigación: financiamiento y rentabilidad. Mediante una encuesta, se creó una herramienta de evaluación para el desarrollo del estudio. Se generaron estadísticas descriptivas, incluyendo tablas de frecuencia con cifras estadísticas que reflejan la aparición más frecuente de cada indicador, basado en la muestra probabilística de 15 micro y pequeñas empresas. Los resultados indicaron que el 66.7% de los representantes de las micro y pequeñas empresas consideraron que el financiamiento tiene un impacto en la rentabilidad, mientras que otra parte, el 33.3% opinó que el financiamiento no afecta los ingresos. Esto sugiere que más de la mitad de los representantes consideran que el financiamiento interno como externo influye en la rentabilidad, incluyendo aspectos como el ROE y el costo de capital. En conclusión, afirma que el financiamiento otorga un efecto significativo en la rentabilidad de las microempresas del sector ferretero en Bellavista, Juliaca, durante el año 2020.

2.1.3. Regional

En el contexto de este estudio, se consideran antecedentes regionales aquellos estudios realizados por investigadores de la región Ancash y que abordan las mismas variables analíticas utilizadas en el estudio.

Morales (2024), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C.- Huaraz, 2024. Realizado con el objetivo de determinar cómo el

financiamiento incide en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C - Huaraz, 2024. En la metodología incluye un nivel descriptivo y un enfoque cualitativo para examinar la relación entre financiamiento y rentabilidad de las microempresas en el Perú que operan en el sector comercio, centrándose en el estudio de caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C. en el año 2024. Además, utilizó el diseño no experimental, bibliográfico, basados en casos donde los fenómenos pudieran observarse y explicarse sin manipular variables. Aunque la población de estudio incluyó microempresas del sector comercial peruano, la muestra se centra en empresas específicas y proporciona una visión representativa y detallada de los temas estudiados. Como resultado, descubrió que la empresa está recaudando fondos de fuentes externas, es decir, del sistema bancario, para poder crecer sin comprometer su salud financiera. Por ello, idearon un plan estratégico para utilizarlo como capital de trabajo e invertir en mayores compras de productos para aumentar la rentabilidad. Concluyó que el financiamiento afectaba la rentabilidad ya que las fuentes de financiamiento externo aumentaban la solvencia y permitían alcanzar los objetivos. Por lo tanto, era importante analizar la adecuada gestión y control de los fondos antes de solicitar un préstamo que le ayude a satisfacer sus necesidades sin riesgos futuros.

Vega (2024), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024. Realizado con el objetivo de determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024. En metodología de investigación empleó un diseño no experimental con nivel descriptivo y de enfoque cualitativo. Hizo uso del diseño bibliográfico y basándose en casos, seleccionando una muestra de microempresas peruanas. La recolección de los datos se hizo mediante la técnica de la revisión bibliográfica, asimismo mediante una entrevista con el gerente general de la empresa, utilizando cuestionarios variados. El análisis comparó los resultados de la revisión bibliográfica con los hallazgos de las entrevistas para identificar similitudes y diferencias. Los resultados indicaron que los préstamos son una alternativa más económica para las empresas. Estas prefieren recurrir a fuentes externas para aumentar su capital social, principalmente debido a su dependencia del sistema bancario, que les ofrece la posibilidad de acceder a créditos a largo plazo con miras a grandes ganancias futuras. Se concluye que es crucial utilizar el

financiamiento de manera eficiente para lograr un impacto positivo en la rentabilidad. Esto se refleja en un aumento de las ventas y en la obtención de mayores ganancias cuando los costos de financiamiento son bajos. Además, el crecimiento de la productividad empresarial genera ingresos más altos, lo que contribuye al incremento de la rentabilidad.

Escalante (2024), el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024. Realizado con el objetivo de determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024. La metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, centrado en la relación entre financiamiento y rentabilidad en micro y pequeñas empresas (MYPES). Se aplicaron técnicas de recolección de información, incluyendo encuestas y entrevistas, para obtener datos relevantes. La población de estudio incluyó empresas del sector agroindustrial, y se utilizó un cuestionario estructurado para entrevistar a los gerentes, permitiendo la recopilación de información sobre las bases teóricas y antecedentes relacionados con el financiamiento. Además, se realizó una revisión bibliográfica para contextualizar los hallazgos y se definieron variables clave para el análisis. Los resultados indicaron que las MYPES, como la empresa Agrícola Don Eugenio E.I.R.L., accedieron a financiamiento del sistema bancario, lo que les permitió operar con tasas de interés relativamente bajas. Sin embargo, se observó que muchas empresas enfrentan dificultades para obtener financiamiento adecuado, lo que limita su capacidad de crecimiento y rentabilidad. A través de las entrevistas, se identificó que la gestión de inventarios y el control interno son factores críticos que afectan la rentabilidad. Las empresas que implementaron prácticas de control interno efectivas mostraron una mejora en su rentabilidad, lo que sugiere que una gestión adecuada de los recursos financieros y materiales es esencial para el éxito empresarial. La investigación concluye que el acceso a financiamiento es fundamental para la rentabilidad de las MYPES, pero debe ser gestionado de manera estratégica. Las empresas que logran equilibrar su financiamiento con una gestión eficiente de inventarios y control interno tienden a ser más rentables.

Tapia (2023), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Boticas Econofarma, Nuevo Chimbote, 2020 –

2021. Realizado con el objetivo de determinar la incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad en la empresa Boticas Econofarma, Nuevo Chimbote, 2020 – 2021. El estudio empleó una metodología cuantitativa con un enfoque causal-explicativo para explorar la relación del financiamiento en la rentabilidad. Utilizando un diseño no experimental y longitudinal para observar cómo varían las variables a lo largo de varios periodos sin intervención directa. La población estuvo compuesta por documentos contables de Boticas Econofarma, y la muestra, seleccionada de manera no probabilística, incluyó reportes de financiamiento y estados financieros correspondientes a 2020 y 2021. Se aplicó la técnica de análisis documental, respaldada por una ficha validada por expertos, para recolectar y analizar los datos con rigor utilizando cuadros estadísticos y el software Microsoft Excel. Este enfoque permitió una evaluación detallada de cómo las variaciones que tiene el financiamiento afecta a la rentabilidad de las empresas, revelando patrones, así como tendencias a lo largo del tiempo. Los resultados mostraron que, el financiamiento incide de manera positiva en la rentabilidad en ambos años analizados. Sin financiamiento, la empresa no habría logrado una rentabilidad del 3.83% en 2020 y del 2.58% en 2021. La investigación concluye que, el financiamiento contribuye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa, ya que una gestión eficiente del dinero produce resultados beneficiosos.

Abanto & Otoyá (2022), en su tesis para obtener el título profesional, titulado: Las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la empresa Anmax Group Inversiones EIRL, Chimbote, 2021. La investigación tuvo como objetivo determinar la relación de las fuentes de financiamiento con la rentabilidad de la empresa Anmax Group Inversiones EIRL, Chimbote, 2021. La metodología empleada fue de diseño no experimental y transversal, lo que permitió observar las variables en su entorno natural sin manipulación. La población estuvo compuesta por 10 colaboradores del área de contabilidad, seleccionados a través de un muestreo no probabilístico. Para la recolección de datos, se elaboró un cuestionario con 16 ítems, el cual fue validado por expertos en el tema y mostró un coeficiente de confiabilidad de 0.761, indicando una buena consistencia interna. Los datos fueron analizados utilizando el software estadístico SPSS versión 26, aplicando la prueba Rho de Spearman para determinar la correlación entre las variables. Los resultados obtenidos revelaron una correlación positiva significativa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la empresa. El análisis estadístico mostró un coeficiente Rho de 0.645, con

un valor de significancia de 0.044, lo que indica que a medida que se incrementan las fuentes de financiamiento, también se observa un aumento en la rentabilidad de la empresa. Estos hallazgos sugieren que las decisiones relacionadas con la obtención de financiamiento son cruciales para el desempeño económico de Anmax Group Inversiones EIRL. Además, se identificaron diferentes tipos de financiamiento utilizados por la empresa, lo que permitió comprender mejor cómo cada uno de ellos impacta en la rentabilidad. En conclusión, la investigación confirma que existe una relación significativa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad en Anmax Group Inversiones EIRL. Esto resalta la importancia de una adecuada gestión de financiamiento para mejorar el rendimiento económico de la empresa.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

Según Levy (2019), el financiamiento se presenta como el conjunto de conocimientos que expone cómo funciona el dinamismo financiero dentro de una empresa y suministra orientación para tomar decisiones en este contexto. Las empresas deben aplicar esta teoría para mantener una economía estable y eficiente, sin embargo, esta teoría no determina si las acciones de una empresa serán rentables o no, dado que todas las oportunidades de inversión reales están relacionadas y condicionadas a las decisiones de financiación, las acciones empresariales en materia de financiación dan lugar a diferentes interpretaciones. Estas decisiones moldean la composición del capital, que se refleja en la organización financiera de la empresa, considerando puntos importantes como los costos de endeudamiento, los pagos fiscales y el riesgo de pérdida, entre otros. Existen dos enfoques en la teoría contemporánea que intentan explicar esta estructura de capital. Por extensión generalizada de la estructura financiera, tenemos a la teoría del equilibrio, que supone que mientras el activo y los planes de inversión permanezcan constantes, esta estructura del capital de una empresa se mantiene en equilibrio entre los beneficios y los costos de la deuda. Luego tenemos la teoría de la jerarquía financiera la cual afirma que cuando las empresas recurren a la emisión de valores, prefieren recaudar fondos primero con recursos internos, luego con deuda y finalmente con capital social. La teoría moderna del financiamiento sostiene que la composición del capital no influye para que cambie el valor de una empresa en el mercado,

argumentando que el verdadero valor se basa en activos tangibles en un mercado perfecto, donde la deuda y el capital son considerados sustitutos y no afectan el valor de la empresa. No obstante, varios autores han desarrollado teorías que contradicen esta afirmación. En contraposición, la teoría tradicional postula que hay una estructura de capital de alto nivel que se deriva de un balance entre el ahorro fiscal por la deducción de costos financieros y el riesgo de quiebra. Esta teoría ha evolucionado, mostrando cómo alcanzar un equilibrio, el equilibrio del costo y el beneficio de la deuda. Adicionalmente, hay enfoques que se centran en instrumentos contractuales, como la teoría de los costos de agencia, que aborda cómo minimizar estos costos en contextos de asimetría de información, donde los gerentes deben actuar en beneficio de los accionistas. En este marco, se sugiere un método específico: es preferible optar por el autofinanciamiento, pero si esto no es viable, se aconseja incrementar la emisión de deuda, lo que va alineado con la teoría del financiamiento escalonado o la teoría del orden jerárquico.

Los avances en la teoría de la jerarquía de financiamiento en contextos financieros indican que, en presencia de asimetría de información, los gerentes tienen un conocimiento superior acerca de las expectativas y riesgos de la empresa en comparación con los inversionistas externos. Este conocimiento se refleja en la conducta del precio de las acciones tras el anuncio de dividendos; un aumento en los dividendos puede ser visto como una señal de confianza en las ganancias futuras. La asimetría de información influye en la decisión entre financiamiento interno y externo, así como en la elección entre nuevas emisiones de deuda y capital. Conforme con la teoría de la jerarquía, las inversiones se deben financiar primero con recursos internos, principalmente a través de ganancias retenidas. Posteriormente, las empresas recurren a nuevas emisiones de deuda y, en última instancia debe estar dado por la emisión de acciones, que se considera el último recurso cuando tienen dificultades para obtener préstamos y los acreedores están preocupados por el posible costo de la quiebra. La tasa de interés mensual es un concepto clave en contabilidad financiera que indica el rendimiento asociado al costo de un préstamo o reserva. Los intereses se acumulan sobre el monto que se ha prestado por una institución financiera durante un mes y se abonan al final de cada período. Este concepto ilumina la relación entre tiempo y dinero en los modelos teóricos financieros que buscan explicar la evolución de la cantidad, rentabilidad y precio de los activos financieros. Los modelos de teoría financiera examinan el comportamiento de las

personas de acuerdo a los precios y utilizan funciones de utilidad para maximizar las decisiones individuales. Desde la década de 1950, se han desarrollado teorías que organizan el estudio de la valoración de activos financieros, evolucionando hacia un enfoque más amplio, esto ha permitido la creación de nuevos modelos que incluyen variables e innovaciones en la predicción, reafirmando el objetivo principal de la teoría financiera, la capacidad predictiva. (Levy, 2019)

2.2.1.1. Fuentes de Financiamiento

Financiamiento Interno y Externo

Tregear (2020) señala que las empresas pueden optar por financiarse con recursos generados internamente, como ganancias retenidas o beneficios de actividades comerciales. Estas fuentes internas ofrecen ventajas como la ausencia de pagos a terceros y un mayor control financiero, además de evitar la acumulación de deudas. La financiación interna puede incluir la venta de activos, una solución rápida para obtener capital adicional, aunque debe utilizarse solo cuando sea necesario y los activos no sean imprescindibles en el futuro. En contraste, la Financiación Externa implica el uso de recursos proporcionados por entidades externas, como otros negocios, individuos u organizaciones, y generalmente requiere alguna forma de valoración o crédito. El principal beneficio del financiamiento externo es la de permitir a las empresas implementar de manera rápida las estrategias de crecimiento o continuar sus operaciones. Un ejemplo de financiación externa es un préstamo comercial, si una empresa tiene una buena calificación crediticia y un buen flujo de caja, puede ofrecer condiciones favorables con tipos de interés fijos o variables y múltiples opciones de pago.

2.2.1.2. Sistema de Financiamiento

Según Granda (2020), El sistema financiero es una infraestructura esencial que facilita el movimiento de capital, la inversión y la administración de riesgos dentro de una economía. Este sistema está compuesto por bancos, mercados financieros, regulaciones y tecnología, que en conjunto permiten transformar los ahorros de personas y empresas en inversiones productivas. Los sistemas financieros no solo proveen acceso a capital, sino que también aseguran una asignación eficiente de los recursos, conectando a aquellos con fondos excedentes con quienes requieren financiamiento para su crecimiento, a través de préstamos,

emisiones de capital, financiamiento de proyectos, entre otros. Asimismo, se presta atención a la gestión de riesgos, proporcionando herramientas para transferir y mitigar riesgos de crédito y de mercado. Las políticas y regulaciones gubernamentales desempeñan un papel crucial en la preservación de la estabilidad e integridad del sistema, asegurando la confianza de los participantes y protegiendo a los consumidores. Además, la tecnología ha revolucionado el sistema financiero con innovaciones como la banca en línea, los pagos electrónicos y las criptomonedas, modificando nuestra interacción con el dinero y las transacciones financieras. Aparte de la posibilidad de adquirir una propiedad, alquilar o iniciar un negocio con fondos excedentes, el sistema financiero ofrece diversas alternativas para generar ingresos. Aunque los bancos son la opción principal, también se pueden considerar opciones fuera del ámbito bancario, como las empresas financieras, incluidas las cajas de ahorro municipales y regionales, así como las microfinancieras que ofrecen productos diseñados para incrementar la rentabilidad de los recursos financieros.

2.2.1.3. Costo de Financiamiento

Según Gallo (2022), es determinado principalmente por la tasa de interés aplicada a los préstamos o el descuento exigido por los inversores al adquirir bonos, convirtiéndose en el costo de colocación del instrumento. Este costo no solo incluye los intereses, sino también otros gastos asociados, como comisiones, costos legales, impuestos, honorarios del agente colocador y tarifas de apertura en bolsa, cuando corresponda. La tasa de interés anual, que representa el interés que las instituciones financieras agregan al capital prestado juega un papel importante en el costo del endeudamiento y su cálculo es muy importante para determinar la rentabilidad. Para el caso de las emisiones de acciones, el costo de financiación se refiere a la relación entre la inversión de los nuevos accionistas y las ganancias distribuidas, o la relación precio-beneficio. Los préstamos bancarios tienen un plazo fijo, mientras que las emisiones de acciones son indefinidas, lo que también afecta la estructura del costo de financiamiento. Si el costo de la deuda es muy alto, puede absorber una parte significativa del margen operativo, motivo por el cual muchos microempresarios prefieren usar su propio dinero para evitar la carga de pagos a los bancos, prefiriendo no trabajar para cubrir el costo adeudado.

2.2.2. Teoría de Rentabilidad

Según Gaytán (2020), esta teoría plantea diversas predicciones y puntos de vista en función del contexto empresarial. Esta rentabilidad puede ser evaluada desde una perspectiva económica o financiera, así como desde un enfoque social, abarcando aspectos culturales, ambientales, así como factores que impactan positiva o negativamente en la sociedad o en el medio ambiente. En el ámbito financiero, la rentabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de las inversiones realizadas. En este sentido, la rentabilidad es el resultado de la actividad económica, el comercio o la producción, y el excedente se genera al final de dicho proceso, proporcionando una medida tangible del rendimiento en relación con los factores que influyen en su obtención. Los recursos económicos y financieros permiten diferenciar entre rentabilidad financiera y económica. Además, la rentabilidad se puede definir como la relación entre los resultados obtenidos y los métodos utilizados para alcanzarlos, con la interpretación variando según los objetivos y el enfoque adoptado, incluidas las perspectivas de rendimiento e inversión. El concepto de rentabilidad es adaptable y puede cambiar en función de los elementos considerados en el cálculo, tanto en el numerador como en el denominador. Los resultados que se utilizan como numerador pueden incluir resultados operativos, valor agregado, ganancias de actividades normales, flujo de caja total, dividendos e ingresos netos. En cuanto al denominador, puede abarcar una variedad de conceptos, como activos totales, activos fijos, activos fijos netos, patrimonio, pasivos fijos, valor de mercado o capitalización de mercado. Por lo tanto, la rentabilidad se presenta como la variable difícil de comprender que integra factores financieros, también técnicos y económicos, lo que dificulta la identificación precisa de las causas de las variaciones en los niveles de rentabilidad.

La rentabilidad de los activos ofrece una visión general del rendimiento de la inversión total en una empresa, calculándose al dividir los ingresos netos entre los activos. Esta es una fundamental forma de medir la rentabilidad económica, se utiliza para derivar indicadores de eficiencia operativa, así como para evaluar que tan capaz es una empresa para lograr un desempeño importante y obtener las ganancias esperadas. Existen múltiples perspectivas respecto a la definición de estos factores, lo que hace crucial decidir qué elementos incluir para calcular la rentabilidad. La implementación con las métricas mencionadas en una empresa facilitará la evaluación del rendimiento económico alcanzado a partir de ventas o

pagos, y permitirá desarrollar estrategias para aumentar las ganancias. Por otro lado, la política de capital de trabajo no solo se vincula con las operaciones comerciales de la organización, sino también con los niveles de deuda y activos a corto plazo. Por lo tanto, es fundamental establecer una justificación que respalde la conexión entre los montos de deuda y los activos y el grado de gestión de la organización. La estrategia de inversión a corto plazo se centra en la determinación de los activos corrientes basados en los niveles de ventas, pudiendo ser moderada o limitada. A medida que los activos corrientes fluctúan, también lo hace el financiamiento, lo que impacta el riesgo y la posición de inversión del capital de trabajo. La manera en que una empresa financia sus activos líquidos en constante cambio es crucial para mantener políticas de financiamiento de inversiones adecuadas, las cuales pueden ser agresivas, conservadoras, auto liquidables o ajustables. (Gaytán, 2020),

2.2.2.1. Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad Económica

Santesteban (2020), la rentabilidad económica se describe como un indicador de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor. Esta rentabilidad muestra el beneficio obtenido por cada unidad de inversión y es útil para comparar diferentes oportunidades de inversión. De manera específica, la rentabilidad económica analiza el rendimiento del capital en función de la inversión neta (que incluye préstamos bancarios, capital y reservas), sin tener en cuenta los intereses generados por el uso de fondos externos ni los impuestos relacionados con la producción. Entender la rentabilidad de un proyecto de inversión es esencial para la toma de decisiones, ya que indica la eficiencia en la gestión. La pregunta clave al evaluar una inversión es: ¿Qué tipo de retorno proporcionará a la empresa y sus accionistas? Comprender el retorno de inversión de cada proyecto es una habilidad financiera crucial para los líderes empresariales, quienes deben ser capaces de adaptarse a entornos económicos tanto estables como inflacionarios, ya que estos pueden afectar la rentabilidad del proyecto.

Rentabilidad Financiera

Santesteban (2020) también señala que la rentabilidad financiera es uno de los principales indicadores para evaluar el desempeño de una empresa, ya que muestra la capacidad de la

organización para generar valor para los accionistas. Una rentabilidad financiera insuficiente puede restringir el acceso a nuevo capital social, ya que los fondos generados internamente pueden ser escasos y el financiamiento externo, limitado. La rentabilidad financiera se basa en lo que un inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esta rentabilidad pertenece a la empresa y no necesariamente a sus accionistas.

Rentabilidad Social

Para Santiesteban (2020) la rentabilidad social, a diferencia de los retornos financieros tradicionales, son indicadores económicos que no se centran en el rendimiento financiero del capital invertido. En cambio, se calcula el valor añadido de la inversión para la sociedad. El concepto de retorno social de la inversión a menudo es criticado por centrarse en los beneficios para la sociedad, pero en realidad, los beneficios se concentran entre un pequeño grupo de personas que se benefician del compromiso social de las empresas y agencias gubernamentales. Otra limitación de este método es que la precisión de las mediciones puede depender de la situación específica. La precisión puede verse comprometida si las mediciones son difíciles de cuantificar monetariamente o si los efectos ocurren con un retraso significativo, sin embargo, la rentabilidad social es importante para las empresas que buscan cumplir con la responsabilidad social, ya que permite integrar la responsabilidad social en los cálculos económicos. Esto facilita la evaluación del éxito de los proyectos sociales al incluir aspectos como el reconocimiento de la marca y la reputación corporativa a través de un estudio detallado de los grupos de interés y metas claramente establecidas.

2.2.2.2. Ratios Financieros

Los ratios financieros son indicadores clave utilizados para evaluar la salud financiera de una empresa. Estos indicadores se calculan a partir de los datos de los estados financieros y sirven para analizar diferentes aspectos de la operación y desempeño de la empresa. A través de estos ratios, los analistas y gestores pueden obtener una visión clara sobre la rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia operativa de la empresa, lo que facilita la toma de decisiones y permite prever posibles problemas financieros, como la quiebra. (Montejo, 2024)

Los ratios financieros son herramientas esenciales en la evaluación del desempeño empresarial. Al comparar estos ratios con los de otras empresas del mismo sector o con los

resultados históricos de la propia empresa, se puede identificar tendencias y áreas de mejora. Montejo (2024), en su libro: Ratios financieros para predecir la quiebra en empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), clasifica los ratios financieros en varias categorías, cada una de las cuales proporciona una perspectiva distinta sobre la situación financiera de una empresa:

Ratios de Rentabilidad

Los ratios de rentabilidad reflejan la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con sus ingresos, activos o patrimonio. Estos ratios son cruciales para evaluar la eficiencia con la que una empresa convierte sus ventas y activos en ganancias.

Margen de Utilidad Neta: Este ratio se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas totales y multiplicando el resultado por 100 para obtener un porcentaje. Un margen de utilidad neta alto indica que la empresa es efectiva en convertir ingresos en beneficios.

Retorno sobre Activos (ROA): Se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el total de activos. Este ratio mide la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ganancias.

Retorno sobre el Patrimonio (ROE): Calculado dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio de los accionistas, este ratio muestra el rendimiento de la inversión de los accionistas en la empresa.

Ratios de Liquidez

Los ratios de liquidez evalúan la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, garantizando que tenga suficiente efectivo y activos líquidos para manejar sus deudas inmediatas.

Razón Corriente: Este ratio se calcula dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes. Una razón corriente superior a 1 indica que la empresa puede cubrir sus pasivos a corto plazo con sus activos líquidos.

Prueba Ácida (o Ratio de Liquidez Inmediata): Similar a la razón corriente, pero excluye los inventarios de los activos circulantes. Se calcula dividiendo (activos circulantes menos inventarios) entre los pasivos circulantes. Este ratio proporciona una medida más estricta de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Ratios de Solvencia

Los ratios de solvencia indican la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo y reflejan la estructura de capital y el nivel de endeudamiento.

Razón de Endeudamiento: Se calcula dividiendo los pasivos totales entre el total de activos. Este ratio muestra qué proporción de los activos de la empresa está financiada por deuda.

Razón de Capital Contable a Pasivos: Este ratio se obtiene dividiendo el patrimonio de los accionistas entre los pasivos totales. Una razón alta indica que la empresa está menos endeudada y tiene una mayor capacidad para soportar pérdidas.

Ratios de Eficiencia

Los ratios de eficiencia miden cómo de efectivamente una empresa utiliza sus recursos para generar ingresos y administrar sus activos.

Rotación de Inventarios: Calculado dividiendo el costo de ventas entre el inventario promedio. Este ratio indica la velocidad con la que una empresa vende y repone su inventario.

Rotación de Activos Totales: Se obtiene dividiendo las ventas totales entre el total de activos. Mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Ratios Predictivos de Quiebra

Los ratios predictivos de quiebra utilizan modelos estadísticos para estimar la probabilidad de que una empresa enfrente dificultades financieras graves o quiebra.

Z-Score de Altman: Un modelo que combina varios ratios financieros, como el capital de trabajo, las utilidades retenidas, los activos totales y las ventas, para predecir la probabilidad de quiebra en el corto plazo.

O-Score de Ohlson: Un modelo que utiliza una serie de ratios financieros y variables adicionales para calcular la probabilidad de quiebra, proporcionando una evaluación más completa del riesgo financiero.

2.2.3. Teoría de las Microempresas

Para Figueroa (2022), la teoría de la microempresa la define como entidades organizadas de personas que utilizan habilidades y recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos para producir bienes y servicios. Estas microempresas obtienen ganancias cubriendo costos fijos, variables y de producción y funcionan como organizaciones económicas controladas por uno o más empresarios. Estas empresas persiguen objetivos económicos, éticos y sociales, emplean a menos de 10 personas para trabajar, incluidos los propietarios, y demuestran una notable capacidad de adaptación a su entorno.

Según Sarango (2023), la Ley N° 28015, promulgada en Perú el 6 de julio de 2003, establece el marco legal para la promoción y formalización de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el país. Esta ley tiene como objetivo principal fomentar el crecimiento y la formalización de las MYPE al facilitar su acceso a recursos financieros, técnicos y administrativos. Incluye medidas para simplificar trámites administrativos, ofrecer incentivos fiscales y proporcionar programas de capacitación y asistencia técnica. Además, crea un sistema de información para registrar y clasificar las MYPE, facilitando el acceso a programas de apoyo específicos. En conjunto, la Ley N° 28015 refleja el compromiso del Estado peruano con el desarrollo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas.

Asimismo, según Figueroa (2022), la misión de las microempresas es fabricar, vender o mediar en la distribución de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad con excelencia y eficacia. Su objetivo es convertirse en un motor de desarrollo nacional, promoviendo un servicio de alta calidad y contribuyendo al progreso social y económico. Las microempresas juegan un papel fundamental en el impulso económico, la reducción de la pobreza y la democratización del mercado, canalizando ahorros hacia inversiones productivas y fortaleciendo la gobernabilidad. En cuanto a la clasificación, las microempresas se pueden dividir en naturales, en expansión y en transformación. Las microempresas naturales son aquellas que utilizan sus ingresos principalmente para el consumo y tienen limitados recursos y conexiones de mercado. Las microempresas en expansión acumulan un remanente mínimo de capital para conservar su presencia en el mercado. Por último, las microempresas en evolución reinvierten en activos fijos y buscan formalizar sus procesos para crecer y desarrollarse.

Fortalecer el comercio mundial es esencial para apoyar a los países en desarrollo en superar los obstáculos comerciales que restringen el crecimiento. A pesar de los avances en el Acuerdo sobre la Facilitación del Comercio (AFC), adoptado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2013 y destinado a simplificar y agilizar los procedimientos aduaneros para disminuir costos y mejorar la eficiencia comercial, las negociaciones de Doha continúan con gran retraso. Estos retrasos afectan la función de la OMC en el establecimiento de reglas y la resolución de conflictos comerciales, y siguen siendo un desafío significativo para los países en desarrollo que buscan mejorar su integración al comercio global. (Figueroa, 2022)

En América Latina, las características particulares de las microempresas, como su estructura frecuentemente familiar, la ausencia de planificación formal y las operaciones informales, demandan una investigación específica y detallada sobre este tipo de empresas. A pesar de estas particularidades, las microempresas tienen un impacto considerable en las áreas socioeconómicas locales. Varios estudios resaltan su importancia debido a su contribución a la economía y al empleo nacional, con un promedio de al menos el 30.91% de los trabajadores de la región empleados en este sector. La supervivencia de las microempresas es crucial para la estabilidad económica de las familias, y su función trasciende su mera existencia, actuando como herramientas de movilidad social. Esto afecta no solo al empleo, sino también a la distribución de la producción en las áreas rurales y las grandes ciudades, lo que refuerza la necesidad de modelos que destaquen la importancia de estas organizaciones en la estructura socioeconómica de los países de América Latina. Además, la formación y sostenibilidad de pequeñas y medianas empresas es crucial para la estabilidad a largo plazo de las familias y juega un papel clave en la participación de las mujeres en la comunidad. En términos generales, las microempresas de América Latina presentan características específicas que son esenciales para comprender su influencia en los países de la región. Estudiar estas microempresas es fundamental debido a su importante contribución a la economía, tanto local como nacional. La diferenciación entre sectores y regiones dentro de la región resalta cómo estas empresas configuran el panorama económico, cada una con sus particularidades y circunstancias únicas, lo que enfatiza la necesidad de un análisis detallado. En Ecuador el Instituto Nacional de Estadística y Censos proporciona información oficial sobre el sector productivo, diferenciando entre empresas y establecimientos. Según esta definición, una

empresa se considera una unidad organizativa que lleva a cabo actividades económicas en uno o varios lugares, con independencia en las decisiones de marketing, financiamiento e inversión, y puede estar constituida por una sola persona jurídica. Por otro lado, un establecimiento se define, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, como una entidad económica establecida de manera permanente en un espacio físico específico, que agrupa acciones y recursos bajo la dirección de una sola entidad o persona responsable, y se dedica exclusivamente a una actividad productiva que constituye su actividad económica principal. (Figuroa, 2022)

2.2.3.1. Objetivos de las Microempresas

Figuroa (2022), indica que para que las microempresas crezcan, se desarrollen y se posicionen efectivamente en el mercado, deben enfocarse en varios objetivos clave. Primero, es crucial crear una base de clientes sólida que respalde la producción y el servicio, lo que implica implementar estrategias de marketing efectivas. La innovación es fundamental para adaptarse a los cambios y mantenerse competitiva. En el área de los recursos humanos, es fundamental establecer metas concretas relacionadas con la contratación y el desarrollo de talento. Asimismo, el rendimiento de la empresa debe maximizarse mediante el uso eficiente de los recursos para garantizar la supervivencia. La responsabilidad social juega un papel importante al asumir compromisos que contribuyan al bienestar de la comunidad. Para asegurar la supervivencia, las microempresas deben generar ingresos suficientes para cubrir gastos y mantener un capital mínimo. El crecimiento se logra fortaleciendo el negocio a través de mayores ingresos, una eficiente rotación de inventario y una alta demanda de productos. La rentabilidad se maximiza mediante una gestión eficiente que permita obtener beneficios óptimos. Estos objetivos permiten a las microempresas promover un comercio justo, optimizar recursos y obtener beneficios tanto individuales como colectivos, al mismo tiempo que se enfocan en la optimización continua para cumplir con las necesidades de clientes, empleados y la comunidad.

2.2.3.2. Características de Microempresas

Figuroa (2022), describe que las características de las microempresas son similares a las de las pequeñas empresas y están respaldadas por diversos autores. Entre las características principales de las microempresas se incluyen: la operación por cuenta propia, un máximo de

10 empleados, y un capital de trabajo que no abarca muebles y vehículos empleados como herramientas laborales. Las operaciones de una microempresa están registradas formalmente y la estructura básica es similar a la de una pequeña organización. Estas características definen la estructura fundamental de una microempresa, diferenciándola principalmente de las grandes empresas. En resumen, las microempresas tienden a centrarse en actividades comerciales y de servicios, y una proporción menor se dedica a actividades transformadoras. Su forma jurídica es similar a la de una empresa constituida por una persona física o jurídica. Estas empresas tienden a quedarse donde iniciaron sus operaciones, apuntando principalmente a los mercados locales y, en menor medida, a los regionales. Su crecimiento se fundamenta en la reinversión de utilidades, y suelen carecer de una estructura organizacional formal, además de no contar generalmente con personal debidamente capacitado. La relación entre los microempresarios y sus comunidades es muy cercana. Las características de las microempresas dependen en gran medida del entorno y de las actividades que desarrollan. El capital invertido es limitado y la estructura organizativa es informal, con los propietarios supervisando directamente funciones clave como producción, ventas y finanzas. La mayoría de las pequeñas empresas no utilizan consultores externos. En general, los autores concuerdan en que las microempresas son organizaciones pequeñas con procesos y procedimientos menos complejos en comparación con las grandes empresas.

2.2.4. Teoría del Sector Comercio

Solano (2021), el Banco Mundial se enfoca en mejorar el acceso de las naciones en desarrollo a los mercados internacionales y en incrementar su participación en el comercio global. El comercio actúa como un motor crucial para el crecimiento económico, la creación de empleo, la reducción de la pobreza y la expansión de oportunidades económicas. Se ha comprobado que la liberalización comercial estimula el crecimiento económico en un rango de entre 1% y 1.5%, lo cual se traduce en aumentos de ingresos de entre 10% y 20% en un período de diez años. Globalmente, el comercio ha incrementado los ingresos en un 24%, y los ingresos del 40% más pobre de la población han subido un 50%. Desde 1990, las buenas prácticas comerciales han sacado de la pobreza a más de mil millones de personas. Además, el comercio está asociado con una mayor inclusión de las mujeres en el mercado laboral formal, donde los salarios son más altos. Las empresas exportadoras de países en desarrollo contratan

a más mujeres en comparación con aquellas que no exportan, y en las zonas francas, las mujeres representan hasta el 90% de la fuerza laboral. La cooperación mediante el comercio también ayuda a los países a gestionar conflictos. No obstante, el acceso de los países en desarrollo a los mercados globales a menudo enfrenta obstáculos debido a prácticas comerciales anticompetitivas, regulaciones inadecuadas para el crecimiento empresarial y deficiencias en infraestructura, como puertos y carreteras. Incluso los países que adoptan políticas comerciales abiertas y transparentes pueden enfrentar dificultades si sus mercados no están bien conectados, especialmente aquellos situados en áreas remotas.

Aunque los esfuerzos para combatir la pobreza se han centrado en Asia, particularmente en China, otras regiones siguen lidiando con altos niveles de desigualdad y pobreza. Las presiones proteccionistas en los países desarrollados están cuestionando los compromisos globales hacia el libre comercio. Las interrupciones en la cadena de suministro y el aumento de los costos de transporte causados por la pandemia de COVID-19 han afectado la recuperación económica, generando demandas de cambios en la producción de bienes esenciales. Además, el conflicto en Ucrania y las sanciones a Rusia han alterado los mercados de alimentos y fertilizantes, poniendo en riesgo la seguridad alimentaria en los países en desarrollo. (Solano, 2021)

2.2.4.1. Importancia del Comercio

Según Martínez (2021), el comercio se define como el intercambio de productos o servicios entre dos o más partes, y comúnmente incluye el pago en efectivo. Estas transacciones pueden realizarse entre individuos, empresas o países, y pueden presentarse en diferentes formas, como intercambios directos, transacciones en efectivo y pagos electrónicos. Para operar de manera legal, los comerciantes deben registrar su negocio ante las autoridades competentes, y los requisitos de registro pueden imponer ciertas restricciones sobre los bienes o servicios que se pueden comercializar, según la regulación local. En el contexto del comercio global, las naciones que participan en el intercambio de bienes o servicios establecen condiciones de intercambio que deben ser cumplidas por los comerciantes. Estos términos especifican los productos o bienes que están permitidos para el comercio y tienen el objetivo de prevenir que delincuentes se involucren en actividades comerciales ilegales o en el lavado de dinero.

III. Metodología

3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación

Los autores Hernández et al. (2014), indican que la investigación cualitativa tiene como propósito entender los fenómenos examinándolos desde la perspectiva del entorno natural de los participantes y en relación con su contexto. De manera similar, la investigación descriptiva aclara que su objetivo es identificar las características, rasgos y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos u otros fenómenos que se examinan. El propósito de estos estudios radica en la medición o recopilación de información independiente o colaborativa sobre un concepto o variable. Finalmente, indican que la investigación no experimental es sistemática y empírica en el sentido de que observa y analiza variables en su contexto natural, en lugar de manipularlas intencionalmente.

Con base en estas definiciones, el estudio se llevará a cabo a un nivel descriptivo, enfocándose en examinar y analizar información sobre cómo el financiamiento afecta la rentabilidad de las microempresas en Perú. El enfoque del estudio será cualitativo, con el propósito de identificar mejoras en las variables investigadas, mientras que el diseño de la investigación se caracterizará por ser no experimental, bibliográfico y centrado en casos específicos.

3.2. Población y muestra

Según Hernández et al. (2014), definen a la población como un conjunto de casos delimitado, accesible y con características específicas, que puede incluir, entre otros, personas, animales, entidades y objetos. Este conjunto sirve como referencia para seleccionar muestras que cumplan con criterios predeterminados. En este estudio, la población estará constituida por las microempresas de Perú.

Por otro lado, la muestra, estará representada por la empresa de caso, Distribuidora e Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. - Casma, 2024.

3.3. Operacionalización de las variables/categorías (según corresponda)

TITULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 2024

Variable	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Categorías O valorización
Variable Independiente Financiamiento	El financiamiento es el proceso mediante el cual se proporciona capital a una empresa o persona para desarrollar un negocio o proyecto. Este proceso permite a la organización obtener los fondos necesarios para llevar a cabo sus actividades. Por ejemplo, si se necesita capital para iniciar un nuevo negocio, en lugar de recurrir a préstamos de amigos o familiares, se puede solicitar un préstamo a un banco o prestamista. Estos proporcionarán el capital necesario a cambio del compromiso de pagar intereses y cumplir con los plazos de pago establecidos. (Salinas, 2018)	Fuentes de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que ha utilizado su empresa y por qué las ha elegido? 2. ¿Qué ventajas y desventajas percibe en el uso de fuentes de financiamiento internas y externas para su empresa? 	- Abierta	Entrevista
		Plazos de financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> 3. ¿Qué plazos de financiamiento han sido los más adecuados para su empresa y cómo han influido en su toma de decisiones? 4. Según su experiencia, ¿cómo han impactado los plazos de financiamiento a corto y largo plazo en el desarrollo de su empresa? 	- Abierta	
					- Opinión
	Costos	<ol style="list-style-type: none"> 5. ¿De qué manera han afectado las tasas de interés del financiamiento a la situación económica de su empresa? 6. ¿Qué estrategias ha implementado su empresa para hacer frente a los costos de financiamiento y mejorar su rentabilidad? 	- Abierta		

TITULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 2024

Variable	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Categorías O valorización
Variable Dependiente Rentabilidad	Los fondos obtenidos a partir de una inversión representan una forma de movilización de recursos que permite al negocio maximizar su capacidad para generar ganancias. Esto implica utilizar eficientemente los recursos disponibles para obtener beneficios. Por ejemplo, en un entorno altamente competitivo donde no es posible incrementar los precios, la estrategia adecuada sería aumentar las ventas para mantener o mejorar la rentabilidad. (Terán, 2023).	Tipos de rentabilidad	7. ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad económica de su empresa en los últimos años y qué factores han influido en ella? 8. ¿Qué acciones ha tomado su empresa para mejorar la rentabilidad financiera y qué resultados ha obtenido?	- Abierta	Entrevista
		Indicadores de rentabilidad	9. ¿Qué indicadores de rentabilidad son los más relevantes para su empresa y cómo los utiliza en la toma de decisiones? 10. Según su percepción, ¿cómo han impactado los márgenes de utilidad (neta, bruta y operativa) en el desempeño de su empresa?	- Abierta - Opciones múltiples	-
		Ratios de rentabilidad	11. ¿Qué importancia le da su empresa al análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA y el ROE, y cómo los interpreta? 12. ¿De qué manera utiliza los ratios de rentabilidad para evaluar la eficiencia de su empresa en la generación de beneficios? Preguntas de cierre: 13. En su opinión, ¿cómo ha influido el financiamiento en la rentabilidad de su empresa y qué aspectos destacaría? 14. ¿Qué recomendaciones daría a otras pequeñas y medianas empresas sobre el manejo del financiamiento para mejorar su rentabilidad?	- Abierta	

Fuente: Elaboración propia del autor

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos/información

Los autores Cisneros et al. (2022) enfatizan que las técnicas y herramientas utilizadas en la investigación deben estar perfectamente alineadas con el enfoque, el tipo de estudio y los objetivos propuestos. Es crucial seleccionar estos elementos con cuidado, considerando el alcance del proyecto, la población objeto de estudio, el tiempo disponible y los recursos financieros y humanos a mano. Para asegurar la robustez y relevancia de los resultados, es fundamental que las herramientas metodológicas se ajusten a las particularidades del contexto y a la pregunta de investigación.

En el marco de este estudio, se aplicará una técnica de revisión bibliográfica exhaustiva, que analizará el trabajo de diversos autores que han explorado las variables clave de financiamiento y rentabilidad. Este enfoque permitirá contextualizar los hallazgos dentro del conocimiento existente y asegurar que las conclusiones estén bien fundamentadas. Se complementa además con entrevistas en profundidad con la representante de la empresa en estudio. Se empleará una encuesta exhaustiva con preguntas abiertas y diferenciadas para ofrecer una visión completa de cómo el financiamiento impacta en la rentabilidad de la empresa. Esta metodología no sólo facilitará la recopilación de datos precisos, sino que también nos permitirá identificar patrones y relaciones que pueden ser relevantes para futuras investigaciones en esta área.

3.5. Método de análisis de datos/información

Para alcanzar el primer objetivo, se llevará a cabo una revisión exhaustiva de las referencias y documentos disponibles sobre los contextos a nivel nacional, regional y local. El segundo objetivo específico consiste en una entrevista con el gerente de Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. Se realizará mediante un cuestionario basado en fundamentos teóricos y antecedentes relevantes. Finalmente, como tercer objetivo específico, se efectuará un análisis comparativo del impacto del financiamiento en la rentabilidad de las microempresas en Perú, con un enfoque particular en la empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L.

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 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en las microempresas del Perú.

Cuadro N° 1. *Resultados del objetivo específico 1*

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024) y Escalante (2024)	<p>Las microempresas a menudo optan por financiamiento externo, como préstamos bancarios y financiamiento de proveedores, para acceder a capital significativo que facilite la expansión y mejoras operativas. Los préstamos bancarios ofrecen una estructura formal y términos claros, mientras que el financiamiento de proveedores brinda flexibilidad en los pagos, lo que mejora la gestión del flujo de caja y se adapta a los ciclos del negocio. Además, las líneas de crédito son esenciales para manejar la estacionalidad en las ventas y financiar inventarios sin comprometer el capital operativo, permitiendo así una gestión más ágil del flujo de caja y contribuyendo a la estabilidad financiera a corto plazo.</p> <p>Por otro lado, el financiamiento interno, a través de la reinversión de utilidades, es valorado por no generar costos adicionales y permitir un control total sobre los recursos. Sin embargo, sus limitaciones en la cantidad de capital disponible pueden dificultar grandes inversiones o expansiones rápidas. En resumen, el financiamiento externo ofrece acceso a mayores sumas y la posibilidad de financiar proyectos sin afectar las reservas internas, aunque conlleva el costo de intereses y el riesgo de sobrecargar la empresa con deuda, lo que puede comprometer su rentabilidad y estabilidad financiera.</p>

<p>Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024) y Tapia (2023)</p>	<p>Las microempresas en sectores como el comercio, especialmente aquellas con alta variabilidad estacional como librerías y boticas, encuentran que los plazos de financiamiento a corto plazo son sumamente beneficiosos. Estos plazos permiten una rápida respuesta a las fluctuaciones del mercado y satisfacen las necesidades inmediatas de capital de trabajo, lo que es crucial para gestionar el flujo de caja en períodos de alta volatilidad. Por otro lado, los plazos de financiamiento a mediano plazo son valorados por su capacidad de financiar proyectos de expansión y mejoras en infraestructura sin la presión de pagos inmediatos. Esto proporciona un equilibrio entre la necesidad de capital a corto plazo y la planificación a largo plazo, facilitando un desarrollo más estable y controlado, especialmente en sectores como el de ferreterías.</p> <p>El financiamiento a largo plazo resulta adecuado para proyectos de expansión significativos y desarrollos estratégicos, como en el caso de empresas agrícolas o nuevas inversiones en productos. Estos plazos permiten una planificación más extensa sin la carga constante de pagos frecuentes, contribuyendo así a un crecimiento sostenido. Un enfoque combinado de financiamiento facilita una planificación efectiva y un desarrollo equilibrado, evitando tanto la sobrecarga financiera de deudas a corto plazo como las limitaciones que pueden surgir de un financiamiento exclusivamente a largo plazo. Cada tipo de plazo tiene sus desafíos y oportunidades; los plazos a corto plazo, aunque flexibles, pueden no ser ideales para proyectos que requieren inversiones iniciales mayores o un tiempo prolongado para generar retornos, mientras que los plazos a largo plazo, a pesar de sus compromisos, son esenciales para grandes proyectos de expansión y desarrollo estratégico.</p>
---	---

<p>Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Nieto (2022), Alburqueque (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022)</p>	<p>Las microempresas del sector comercio enfrentan elevados costos de financiamiento, lo que afecta negativamente su situación económica, ya que estos costos se destinan principalmente al capital de trabajo, limitando los recursos para otras áreas esenciales. A pesar de estos altos costos, en algunos casos se observa una relación positiva entre el financiamiento y la rentabilidad. Las tasas de interés de los préstamos, especialmente los de corto plazo, pueden aumentar los costos financieros, pero si se invierten adecuadamente en capital de trabajo, pueden contribuir a mejorar la rentabilidad.</p> <p>Muchos negocios optan por fuentes externas de financiamiento debido a las tasas de interés competitivas y la posibilidad de acceder a créditos a largo plazo, lo que les permite aumentar su capital social y fomentar una rentabilidad sostenible. Sin embargo, el acceso limitado a financiamiento adecuado puede restringir el crecimiento de las microempresas. Las estrategias más comunes para enfrentar los costos de financiamiento incluyen la búsqueda de fondos para capital de trabajo y la expansión de instalaciones, la optimización de recursos, y la reducción de costos a largo plazo. Además, la correcta utilización de préstamos a corto plazo se vuelve crucial para mejorar la rentabilidad. En este contexto, una gestión eficiente del financiamiento es fundamental; las decisiones relacionadas con las fuentes de financiamiento son clave para el desempeño económico, y una gestión adecuada puede mejorar considerablemente la rentabilidad.</p>
--	--

<p>Espinoza (2024), Cuentas (2023), Malaga (2022), Nieto (2022), Huicho (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoya (2022)</p>	<p>La rentabilidad económica de las microempresas ha mostrado una evolución variable en los últimos años, con mejoras significativas en aquellas que han implementado estrategias efectivas de financiamiento. Las empresas que han invertido en el lanzamiento de nuevos negocios y productos, así como en el capital de trabajo a través de financiamiento a largo plazo, han experimentado un aumento en su rentabilidad. La utilización eficiente del financiamiento externo ha permitido a muchas de estas empresas incrementar su capital social, optimizar sus operaciones y aumentar sus ventas, lo que ha contribuido a una mejora generalizada en su rentabilidad.</p> <p>A pesar de las dificultades para obtener financiamiento, la correcta gestión de recursos y el control interno han demostrado ser fundamentales para potenciar la rentabilidad. Las acciones específicas que han conducido a estos resultados incluyen reinvertir ingresos en la empresa, gestionar adecuadamente las fuentes de financiamiento y adoptar prácticas efectivas de control interno. Estas estrategias han permitido a las microempresas superar los desafíos asociados con los altos costos de financiamiento y las tasas de interés, resultando en una evolución positiva de su rentabilidad en el tiempo.</p>
--	--

Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoya (2022)

Las microempresas utilizan una variedad de indicadores clave para evaluar y mejorar su rentabilidad, siendo el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad neta fundamentales en este proceso. El margen de utilidad bruta permite a las empresas evaluar la eficiencia en la compra y venta de mercancías, al comparar el costo de las mercancías vendidas con los ingresos generados. Este indicador es esencial para determinar si la empresa está controlando adecuadamente sus costos de compra y si está generando suficientes ingresos para cubrirlos.

Por otro lado, el margen de utilidad neta ofrece una visión más completa del beneficio neto de la empresa, tras deducir todos los gastos, incluidos los operativos y financieros. Este indicador es vital para evaluar la rentabilidad final de la empresa y su capacidad para generar ganancias considerando todos los costos asociados.

Además de estos márgenes, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el capital invertido son indicadores igualmente relevantes. El ROA mide la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus activos totales, mientras que el retorno sobre el capital invertido refleja cuán eficazmente se está utilizando el capital para generar ganancias. Estos indicadores son esenciales para la toma de decisiones estratégicas relacionadas con el crecimiento y la inversión, proporcionando una perspectiva clara sobre la eficiencia en el uso de recursos.

El uso eficaz de estos indicadores no solo facilita decisiones sobre precios y costos operativos, sino que también contribuye a una gestión financiera más sólida. Los márgenes de utilidad bruta y neta, junto con el retorno sobre inversiones, reflejan cómo las empresas manejan sus costos y optimizan su rentabilidad. Implementar estrategias basadas en estos indicadores puede conducir a una mejora significativa en la rentabilidad general y en el desempeño financiero de las empresas, permitiéndoles adaptarse mejor a las condiciones del mercado y optimizar su crecimiento a largo plazo.

<p>Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022)</p>	<p>El análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA (Retorno sobre los Activos) y el ROE (Retorno sobre el Patrimonio), es fundamental para la evaluación del desempeño financiero de las microempresas, sin importar el sector en el que operen. Estos indicadores ofrecen una visión integral sobre la eficiencia en el uso de los recursos de la empresa.</p> <p>El ROA permite medir cómo los activos totales generan beneficios, brindando claridad sobre la efectividad operativa. Por su parte, el ROE evalúa el rendimiento financiero sobre el capital invertido por los accionistas, lo que es crucial para determinar la rentabilidad a largo plazo.</p> <p>Al analizar estos ratios, las empresas pueden identificar áreas que requieren ajustes en la gestión de activos, la asignación de recursos o las estrategias de inversión. Estos indicadores son también vitales para tomar decisiones estratégicas sobre expansión o reestructuración de operaciones, ya que muestran si los activos se están utilizando de manera óptima y si el capital invertido está generando el retorno esperado.</p> <p>Además, permiten a las microempresas monitorear su competitividad y adaptar sus estrategias de mercado en función de los resultados financieros. Con esta información, pueden implementar acciones correctivas y mejorar procesos para incrementar la rentabilidad y asegurar un crecimiento sostenible. Por lo tanto, el análisis continuo de los ratios de rentabilidad es una herramienta indispensable para optimizar la gestión de recursos, mejorar el desempeño financiero y mantener una ventaja competitiva en un entorno dinámico.</p>
---	--

<p>Espinoza (2024), Cuentas (2023), Nieto (2022), Alburqueque (2022), Huicho (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoya (2022)</p>	<p>El financiamiento es fundamental para la rentabilidad de las microempresas, ya que permite la expansión y la inversión en nuevos proyectos que mejoran el desempeño financiero. Sin embargo, también puede representar una carga adicional en términos de costos financieros, especialmente si las tasas de interés son altas o si no se gestiona de manera adecuada. El acceso al crédito permite a las microempresas realizar inversiones clave, como la adquisición de inventario o la expansión de operaciones, lo que puede incrementar su rentabilidad.</p> <p>Es esencial que estas empresas mantengan un equilibrio entre el uso del financiamiento y la gestión de sus costos. Una planificación financiera deficiente puede llevar a una reducción de los márgenes de beneficio debido a los intereses y comisiones asociados con la deuda. Para asegurar una rentabilidad sostenible, las microempresas deben evaluar cuidadosamente las condiciones de financiamiento y adoptar una gestión eficiente de sus recursos. Es recomendable utilizar el financiamiento de manera estratégica en proyectos que ofrezcan un alto retorno de inversión, evitando así la sobrecarga de deudas innecesarias.</p> <p>Una planificación rigurosa y un control estricto de los costos financieros son esenciales para maximizar los beneficios del financiamiento y garantizar el éxito a largo plazo. Además, recomendaría a otras pequeñas y medianas empresas que se informen sobre las diversas opciones de financiamiento disponibles, diversificando sus fuentes y negociando las mejores condiciones posibles. Implementar una gestión proactiva de los recursos financieros puede marcar la diferencia entre un crecimiento sostenido y la dificultad económica.</p>
---	--

4.1.1 Respecto al objetivo específico 2:

Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

Cuadro N° 2. *Resultados del objetivo específico 2*

Resultados de la entrevista

N°	Preguntas de Financiamiento	Respuesta
1	¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que ha utilizado su empresa y por qué las ha elegido?	La empresa ha utilizado principalmente financiamiento propio, ya que no ha recurrido a préstamos externos. Esto le permitió tener mayor control sobre su empresa y evitar deudas innecesarias.
2	¿Qué ventajas y desventajas percibe en el uso de fuentes de financiamiento internas y externas para su empresa?	Las fuentes internas le dan autonomía y menor riesgo financiero, pero limitan su crecimiento. Las fuentes externas ofrecen mayor capital, pero implican pagos de intereses y compromisos financieros a largo plazo.
3	¿Qué plazos de financiamiento han sido los más adecuados para su empresa y cómo han influido en su toma de decisiones?	La empresa ha manejado principalmente plazos de mediano plazo, ya que le permite una planificación adecuada sin generar tanta presión a corto plazo. Esto les ha dado más margen para gestionar el crecimiento.
4	Según su experiencia, ¿cómo han impactado los plazos de financiamiento a corto y largo plazo en el desarrollo de su empresa?	La empresa cree que los plazos a corto plazo pueden generar presión financiera, mientras que los de largo plazo permiten realizar inversiones más grandes y pensadas, pero pueden comprometer la rentabilidad en el tiempo.
5	¿De qué manera han afectado las tasas de interés del financiamiento a la situación económica de su empresa?	Para la empresa las tasas de interés anuales han representado un costo significativo, reduciendo su capacidad de reinversión en la empresa y afectando la rentabilidad a largo plazo.
6	¿Qué estrategias ha implementado su empresa para hacer frente a los costos de financiamiento y mejorar su rentabilidad?	La empresa ha optado por reducir los gastos operativos y buscar mejores tasas en instituciones financieras locales, además de priorizar la inversión en capital de trabajo para maximizar los retornos a corto plazo.
N°	Preguntas de Rentabilidad	Respuesta
7	¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad económica de su	La rentabilidad de la empresa ha disminuido en los últimos años debido a la falta de acceso a

	empresa en los últimos años y qué factores han influido en ella?	financiamiento externo y a las condiciones del mercado, lo que ha limitado su capacidad de expansión.
8	¿Qué acciones ha tomado su empresa para mejorar la rentabilidad financiera y qué resultados ha obtenido?	Se empresa se ha centrado en optimizar sus costos operativos y mejorar la gestión del capital de trabajo. Sin embargo, los resultados aún no han sido del todo favorables debido a la falta de inversión externa.
9	¿Qué indicadores de rentabilidad son los más relevantes para su empresa y cómo los utiliza en la toma de decisiones?	Para la empresa el margen de utilidad neta es el más relevante, ya que le ayuda a medir cuánto de sus ventas se convierte en ganancia real. Lo usa para evaluar la eficiencia de sus operaciones.
10	Según su percepción, ¿cómo han impactado los márgenes de utilidad (neta, bruta y operativa) en el desempeño de su empresa?	Los márgenes de utilidad de la empresa han sido reducidos, especialmente el margen operativo, lo que refleja una alta proporción de costos fijos en relación sus ventas.
11	¿Qué importancia le da su empresa al análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA y el ROE, y cómo los interpreta?	Aunque la empresa no hace un análisis profundo, considera que son útiles para entender la eficiencia de su empresa en generar beneficios. Le ayuda a medir el retorno sobre sus activos y capital invertido.
12	¿De qué manera utiliza los ratios de rentabilidad para evaluar la eficiencia de su empresa en la generación de beneficios?	La empresa lo usa para identificar áreas donde podrían ser más eficientes, como en la gestión de costos y en la mejora del uso de sus activos para generar más ingresos.
13	En su opinión, ¿cómo ha influido el financiamiento en la rentabilidad de su empresa y qué aspectos destacaría?	Según la empresa el financiamiento propio ha limitado su crecimiento, afectando su capacidad de mejorar la rentabilidad. Considera que el acceso a financiamiento externo podría impulsar un mayor desarrollo, pero siempre con cuidado de los costos asociados.
14	¿Qué recomendaciones daría a otras pequeñas y medianas empresas sobre el manejo del financiamiento para mejorar su rentabilidad?	La empresa recomienda evaluar cuidadosamente las tasas de interés y los plazos de pago antes de tomar financiamiento externo. Además, considera que es fundamental optimizar el uso del capital, invirtiendo en áreas que generen un retorno rápido y sostenible.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:

Resultado del objetivo específico 3: Realizar un análisis comparativo del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

Dimensiones	Resultados del Objetivo específico 1	Resultados del Objetivo específico 2	Análisis y/o explicación
Fuentes de financiamiento	Según Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024) y Escalante (2024), las microempresas suelen recurrir a financiamiento externo, como préstamos bancarios y financiamiento de proveedores, para obtener capital que facilite su expansión y mejoras operativas. Los préstamos bancarios ofrecen términos claros, mientras que el financiamiento de proveedores proporciona flexibilidad en los pagos, mejorando así la gestión del flujo de caja. Las líneas de crédito son clave para manejar la estacionalidad y financiar inventarios sin afectar el capital operativo.	La empresa en estudio ha optado por utilizar principalmente financiamiento propio en lugar de recurrir a préstamos externos, lo que le ha permitido mantener un mayor control y evitar deudas innecesarias. Aunque este enfoque con fuentes internas proporciona autonomía y menor riesgo financiero, también limita su crecimiento. Por otro lado, el financiamiento externo podría ofrecer un capital más amplio, pero conlleva pagos de intereses y compromisos financieros a largo plazo.	No coinciden, debido a que las microempresas del sector comercio del Perú han optado por el financiamiento externo por su capacidad de proporcionar recursos necesarios para el crecimiento, mientras que la empresa en estudio ha optado por financiamiento propio, valorando el control y la ausencia de deudas.
Plazos de financiamiento	Según Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024) y Tapia (2023), las microempresas,	La empresa en estudio ha manejado principalmente plazos de mediano plazo, lo que le permite una planificación	No coinciden, debido a que la mayoría de las microempresas del sector comercio del Perú tiende a optar por plazos cortos debido a la necesidad de

	<p>especialmente en sectores con alta variabilidad estacional como el comercio, se benefician de plazos de financiamiento a corto plazo, que permiten una respuesta rápida a las fluctuaciones del mercado y satisfacen necesidades inmediatas de capital de trabajo. Por su parte, el financiamiento a largo plazo es adecuado para proyectos significativos y estratégicos, permitiendo una planificación más amplia sin la carga de pagos constantes.</p>	<p>adecuada y menos presión a corto plazo, proporcionando un mayor margen para gestionar el crecimiento. Aunque los plazos a corto plazo pueden generar presión financiera, los plazos a largo plazo ofrecen la posibilidad de realizar inversiones más grandes y pensadas, pero pueden comprometer la rentabilidad con el tiempo.</p>	<p>responder ágilmente a fluctuaciones del mercado y necesidades inmediatas de capital de trabajo. Mientras que, la empresa en estudio prefiere plazos de mediano plazo para facilitar una planificación más adecuada y reducir la presión financiera a corto plazo, mientras que también considera que los plazos a largo plazo pueden ofrecer oportunidades para inversiones más grandes pero con posibles compromisos en rentabilidad.</p>
Costos de financiamiento	<p>Según Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Nieto (2022), Alburqueque (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022), las microempresas del sector comercio enfrentan altos costos de financiamiento que impactan negativamente su situación económica, al limitar los recursos disponibles para otras áreas. Sin embargo, cuando se invierte adecuadamente en capital de trabajo, estos costos pueden mejorar la rentabilidad. Muchas empresas buscan financiamiento externo debido a tasas</p>	<p>Para la empresa en estudio, las tasas de interés anuales han representado un costo significativo, reduciendo su capacidad de reinversión y afectando la rentabilidad a largo plazo. En respuesta, la empresa ha optado por reducir los gastos operativos, buscar mejores tasas en instituciones financieras locales y priorizar la inversión en capital de trabajo, con el fin de maximizar los retornos a corto plazo.</p>	<p>Si coinciden, ya que tanto las microempresas del sector comercio del Perú como la empresa en estudio han experimentado el impacto negativo de las tasas de interés elevadas en su situación económica, reduciendo su capacidad para reinvertir y afectando la rentabilidad. Ambas han adoptado estrategias para enfrentar estos desafíos, como optimizar el uso de recursos y buscar financiamiento para mejorar su situación financiera.</p>

	<p>de interés competitivas y la opción de créditos a largo plazo, lo que les permite aumentar su capital social y fomentar una rentabilidad sostenible. No obstante, el acceso limitado a financiamiento puede restringir su crecimiento. Las estrategias para gestionar estos costos incluyen la búsqueda de fondos para capital de trabajo, optimización de recursos y reducción de costos a largo plazo.</p>		
Tipos de rentabilidad	<p>Según Espinoza (2024), Cuentas (2023), Malaga (2022), Nieto (2022), Huicho (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022), la rentabilidad económica de las microempresas ha experimentado cambios variables en los últimos años, con mejoras notables en aquellas que han implementado estrategias de financiamiento efectivas. Las empresas que invirtieron en nuevos negocios, productos y capital de trabajo mediante financiamiento a largo plazo han visto un aumento en su rentabilidad. El uso eficiente del</p>	<p>La rentabilidad de la empresa en estudio ha disminuido en los últimos años, afectada por la falta de acceso a financiamiento externo y las condiciones del mercado, lo que ha limitado su capacidad de expansión. Aunque la empresa ha intentado optimizar sus costos operativos y mejorar la gestión del capital de trabajo, los resultados aún no han sido del todo favorables debido a la ausencia de inversión externa.</p>	<p>No coinciden, debido a que las microempresas del sector comercio en Perú han logrado una evolución positiva en su rentabilidad mediante la adopción de estrategias efectivas de financiamiento y la optimización de operaciones. Mientras que, la empresa en estudio ha visto una disminución en su rentabilidad debido a la falta de acceso a financiamiento externo y condiciones del mercado desfavorables, limitando su capacidad de expansión y optimización de costos.</p>

	financiamiento externo ha permitido incrementar el capital social, optimizar operaciones y aumentar ventas.		
Indicadores de rentabilidad	Según Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoya (2022), las microempresas emplean diversos indicadores clave para evaluar y mejorar su rentabilidad, destacando el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad neta. El margen de utilidad bruta permite analizar la eficiencia en la compra y venta de mercancías, al comparar el costo de estas con los ingresos generados, lo que ayuda a controlar costos y asegurar ingresos suficientes. Por su parte, el margen de utilidad neta ofrece una visión completa del beneficio neto tras deducir todos los gastos, lo que es crucial para evaluar la rentabilidad final. Además, indicadores como el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el capital invertido son igualmente importantes. El ROA mide la capacidad de generar beneficios a partir de los activos totales, mientras	Para la empresa en estudio, el margen de utilidad neta es el indicador más relevante, ya que le permite medir cuánto de sus ventas se convierte en ganancia real y evaluar la eficiencia de sus operaciones. Sin embargo, los márgenes de utilidad han sido reducidos, especialmente el margen operativo, lo que refleja una alta proporción de costos fijos en relación con sus ventas.	Si coinciden, ya que, tanto para las microempresas del sector comercio del Perú como para la empresa en estudio, los márgenes de utilidad, especialmente el margen de utilidad bruta y neta, son indicadores clave para evaluar la rentabilidad y la eficiencia en la gestión de costos. Ambos utilizan estos indicadores para comprender y ajustar sus estrategias de precios y costos.

	que el retorno sobre el capital invertido refleja la efectividad en el uso del capital para obtener ganancias.		
Ratios de rentabilidad	Según Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022), el análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA (Retorno sobre los Activos) y el ROE (Retorno sobre el Patrimonio), es esencial para evaluar el desempeño financiero de las microempresas. El ROA mide la generación de beneficios a partir de los activos totales, mientras que el ROE evalúa el rendimiento sobre el capital de los accionistas, ambos indicadores son cruciales para identificar áreas de mejora en la gestión de activos y estrategias de inversión.	Aunque la empresa en estudio no realiza un análisis profundo de sus ratios de rentabilidad, considera útil evaluar la eficiencia en la generación de beneficios mediante el retorno sobre activos y el capital invertido. Esto le permite identificar áreas de mejora, especialmente en la gestión de costos y el uso de activos para incrementar ingresos. La empresa ha encontrado que el financiamiento propio limita su crecimiento y afecta su rentabilidad, sugiriendo que el acceso a financiamiento externo podría impulsar su desarrollo.	No coinciden porque, las microempresas del sector comercio en Perú utilizan los ratios ROA y ROE para tomar decisiones estratégicas sobre expansión y mejoras, buscando un crecimiento sostenible. En contraste, la empresa en estudio realiza un análisis más superficial, centrado en medir la eficiencia en la generación de beneficios sin abordar decisiones estratégicas a largo plazo. Además, mientras las microempresas reconocen que el financiamiento puede impulsar la rentabilidad a través de inversiones, también advierten sobre los costos adicionales que deben gestionarse. Por otro lado, la empresa en estudio señala que el financiamiento propio ha limitado su crecimiento.

V. Discusión

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en las microempresas del Perú.

El financiamiento es un factor clave en el crecimiento y desarrollo de las microempresas, especialmente en contextos económicos como el de Perú. Las microempresas, que representan una parte significativa del tejido empresarial, a menudo se enfrentan a dificultades para acceder a fuentes de financiamiento. El acceso limitado a capital externo y la dependencia del autofinanciamiento pueden restringir sus capacidades de expansión y competitividad en el mercado. Según los autores de los antecedentes, Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024) y Escalante (2024) coinciden en que las microempresas suelen recurrir al financiamiento externo, como los préstamos bancarios y financiamiento de proveedores, porque necesitan acceder a montos significativos de capital para expandirse y mejorar sus operaciones, este financiamiento externo se elige debido a la incapacidad de las microempresas de generar internamente el capital necesario para cubrir grandes inversiones o expansiones rápidas, los préstamos bancarios destacan por su estructura formal y términos claros, mientras que el financiamiento de proveedores ofrece más flexibilidad en los pagos, lo que facilita la gestión del flujo de caja, además, las líneas de crédito permiten gestionar la estacionalidad en las ventas, ayudando a financiar el inventario sin comprometer el capital operativo. No obstante, Levy (2019) advierte que las decisiones de financiamiento deben ser cuidadosas para no comprometer la estabilidad financiera de las empresas. Las microempresas, que usualmente no cuentan con suficientes recursos internos, optan por el financiamiento externo, lo que refleja la teoría del financiamiento jerárquico, donde el financiamiento interno se prefiere, pero, cuando es insuficiente, se recurre al externo, aunque el financiamiento externo permite acceder a mayores sumas de dinero para proyectos de expansión, el riesgo está en los costos de interés y el sobreendeudamiento, lo cual puede impactar negativamente la rentabilidad y estabilidad financiera. Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024) y Tapia (2023) coinciden en que las microempresas en sectores con alta variabilidad estacional, prefieren plazos de financiamiento a corto plazo debido a su

flexibilidad para ajustarse a las fluctuaciones del mercado, sin embargo, las empresas que buscan proyectos de expansión y mejoras en infraestructura valoran los plazos a mediano y largo plazo, ya que permiten un equilibrio entre la necesidad de capital inmediato y la planificación a largo plazo, estas decisiones de financiamiento permiten a las microempresas ajustar sus operaciones sin comprometer su flujo de caja a corto plazo, asegurando así un crecimiento más controlado. Coincide con la teoría de Levy (2019) quien menciona que la jerarquía financiera sugiere que las empresas primero recurren a recursos internos para capital de trabajo, y si estos no son suficientes, recurren a deuda a corto plazo o, para expansiones más grandes, a deuda a largo plazo. Asimismo, Granda (2020) confirma que el sistema financiero ofrece diferentes tipos de plazos de financiamiento según las necesidades de las empresas, desde opciones a corto hasta largo plazo, también con Las microempresas que utilizan diferentes tipos de plazos logran un mejor equilibrio entre flexibilidad y estabilidad financiera, lo que les permite adaptarse a las demandas de su mercado sin comprometer su capital. Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Nieto (2022), Alburqueque (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022) coinciden en señalar que los altos costos de financiamiento, como las tasas de interés, pueden afectar negativamente la situación financiera de las microempresas, a pesar de esto, cuando las microempresas recurren a préstamos a corto plazo para financiar el capital de trabajo, pueden mejorar su rentabilidad si gestionan adecuadamente estos costos, en algunos casos, se observa una relación positiva entre el financiamiento y la rentabilidad, especialmente cuando las empresas utilizan este capital para optimizar recursos y expandir sus operaciones, sin embargo, los costos de financiamiento deben ser manejados cuidadosamente para evitar la sobrecarga financiera, respecto a esto Gallo (2022) advierte que el costo del financiamiento incluye no solo las tasas de interés sino también otros gastos asociados, como comisiones y costos legales. Las empresas que no controlan estos costos pueden ver reducidos sus márgenes operativos, lo que afecta su rentabilidad, sin embargo, si el financiamiento se utiliza correctamente para invertir en capital de trabajo y mejorar la eficiencia operativa, puede generar un aumento en la rentabilidad. Espinoza (2024), Cuentas (2023), Malaga (2022), Nieto (2022), Huicho (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022) coinciden en indicar que las microempresas que implementan estrategias de financiamiento efectivas, como la

reinversión de utilidades o el uso adecuado de préstamos a corto plazo, han mostrado mejoras notables en su rentabilidad, estas estrategias incluyen la expansión de instalaciones, la optimización de recursos y la correcta utilización de los préstamos, lo que ha permitido a las microempresas incrementar su capital social y optimizar sus operaciones, la gestión eficiente del financiamiento ha sido clave para superar las dificultades financieras y mejorar su desempeño económico. Coincide el teorista Gaytán (2020) cuando dice que la rentabilidad depende directamente de una gestión eficiente de los recursos financieros y de las inversiones realizadas. Las microempresas que utilizan estrategias financieras efectivas, como reinvertir las utilidades y la correcta administración de préstamos, logran mejorar significativamente su rentabilidad, la adecuada gestión de las fuentes de financiamiento permite a estas empresas alcanzar un crecimiento sostenido y optimizar su desempeño financiero. Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoya (2022) coinciden que las microempresas utilizan diversos indicadores para medir su rentabilidad, como el margen de utilidad bruta, margen de utilidad neta, ROA y ROE, estos indicadores son esenciales para evaluar la eficiencia en la compra y venta de mercaderías, el retorno sobre los activos y el retorno sobre el capital invertido, estos análisis permiten a las empresas ajustar sus estrategias operativas y financieras, lo que contribuye a mejorar su rentabilidad y su competitividad en el mercado, lo indicado por los autores tiene relación con la teoría de Montejo (2024) quien sostiene que los ratios financieros como el ROA y el ROE son herramientas clave para medir la eficiencia y rentabilidad de una empresa. El uso de estos indicadores permite a las microempresas comprender cómo se están utilizando sus activos y cómo se están generando las ganancias en relación con el capital invertido, estos indicadores no solo ayudan a optimizar la gestión de recursos, sino que también proporcionan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas. Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoya (2022) coinciden en que el financiamiento es crucial para la rentabilidad de las microempresas, ya que facilita la expansión y la inversión en nuevos proyectos que pueden mejorar su desempeño financiero, sin embargo, advierten que una planificación deficiente y una gestión inadecuada del financiamiento pueden generar una carga financiera que comprometa la rentabilidad, lo mencionado por los autores de los antecedentes tiene relación con la teoría de Tregear (2020) y Gaytán (2020) quienes sostienen que el financiamiento

externo permite a las empresas implementar rápidamente estrategias de crecimiento, pero debe ser gestionado con cuidado para no comprometer su rentabilidad. La correcta planificación y administración del financiamiento es esencial para garantizar que los proyectos generen un retorno adecuado y para evitar el riesgo de una deuda excesiva que pueda afectar la estabilidad financiera de las microempresas.

La discusión de los autores de los antecedentes y bases teóricas revela que el financiamiento es crucial para las microempresas del sector comercio del Perú, ya que facilita el acceso a capital necesario para la expansión, mejora la rentabilidad, permite la adaptación a las fluctuaciones del mercado y ayuda a optimizar las decisiones financieras. Sin embargo, la correcta gestión del financiamiento es esencial para evitar cargas financieras excesivas que puedan comprometer la estabilidad de la empresa. Por lo tanto, el financiamiento no solo es un recurso clave para el crecimiento, sino que también juega un papel determinante en la sostenibilidad y éxito a largo plazo de las microempresas.

5.2. Respecto al objetivo específico 2:

Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

La empresa en estudio ha optado por utilizar financiamiento propio, lo cual le ha permitido evitar los riesgos asociados con el endeudamiento, como los pagos de intereses y las obligaciones financieras a largo plazo. Sin embargo, esta estrategia también ha limitado su capacidad de crecimiento, una observación que coincide con lo expuesto por Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024) y Escalante (2024), quienes afirman que, aunque el autofinanciamiento otorga mayor autonomía y menor riesgo financiero, también restringe la expansión empresarial, las fuentes internas no suelen ser suficientes para cubrir las necesidades de inversión a gran escala, este análisis práctico se relaciona directamente con la Teoría del Financiamiento de Levy (2019), quien sostiene que las empresas deben buscar un equilibrio entre financiamiento interno y externo para mantener una estructura de capital estable, mientras que Tregear (2020) también señala que, aunque el autofinanciamiento es ventajoso para evitar la deuda, no siempre es suficiente para permitir un crecimiento sostenible, esto resuena con lo observado en la empresa en estudio, que ha enfrentado restricciones de crecimiento por depender únicamente de fuentes internas,

mientras que Levy (2019) destaca que el acceso al financiamiento externo puede proporcionar el capital necesario para realizar inversiones que aumenten la competitividad, pero advierte que los costos de los intereses y otros compromisos deben gestionarse adecuadamente. La empresa en estudio ha utilizado principalmente plazos de mediano plazo, lo que le ha permitido planificar su crecimiento sin la presión de pagos inmediatos, al mismo tiempo, reconoce que los plazos a corto plazo generan mayor presión financiera, mientras que los plazos largos pueden comprometer la rentabilidad debido a los intereses acumulados, esta apreciación coincide con Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024) y Tapia (2023) que observan que los plazos de financiamiento intermedio brindan un margen adecuado para la expansión sin comprometer el flujo de caja, aunque también señalan que los plazos más largos pueden generar riesgos financieros a largo plazo si no se gestionan adecuadamente, asimismo la teoría propuesta por Granda (2020) en su análisis del sistema financiero respalda esta observación, afirmando que los diferentes plazos de financiamiento afectan la estabilidad financiera y la capacidad de planificación de una empresa, los plazos a mediano plazo permiten un equilibrio entre las necesidades inmediatas de capital y la planificación a largo plazo, tal como lo señala la empresa en estudio. Sin embargo, Gallo (2022) advierte que los plazos largos pueden generar una carga financiera significativa si las tasas de interés no son favorables o si los proyectos financiados no ofrecen un retorno suficiente, esto coincide con la preocupación de la empresa en estudio respecto a los compromisos financieros a largo plazo. Un aspecto central que la empresa en estudio menciona es el impacto de las tasas de interés en su capacidad de reinversión, las altas tasas han reducido su capacidad para reinvertir en el negocio, afectando directamente la rentabilidad a largo plazo, esta apreciación también lo comparten Espinoza (2024), Cuentas (2023), Huicho (2022), Nieto (2022), Alburquerque (2022), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022) al señalar que los altos costos financieros, como las tasas de interés anuales, representan una barrera importante para el crecimiento, limitando los recursos disponibles para la expansión. Este problema está directamente relacionado con la teoría de los costos de financiamiento planteada por Gallo (2022), quien destaca que las tasas de interés y otros costos asociados al financiamiento pueden erosionar los márgenes de beneficio si no se gestionan adecuadamente. Asimismo, Levy (2019) también advierte que una mala gestión de los costos financieros puede desviar

recursos esenciales que podrían haberse utilizado para expandir las operaciones o mejorar la eficiencia. En este caso, la empresa ha buscado reducir sus gastos operativos y encontrar mejores tasas en el mercado local, lo que refleja un intento de minimizar los impactos negativos del financiamiento en su rentabilidad. Asimismo, la empresa ha experimentado una disminución de la rentabilidad en los últimos años debido a su falta de acceso a financiamiento externo, esto ha restringido su capacidad de expansión y ha afectado negativamente su competitividad en el mercado. Este problema también es confirmado por Espinoza (2024), Cuentas (2023), Malaga (2022), Nieto (2022), Huicho (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022) al señalar que las microempresas que no pueden acceder a financiamiento externo tienen dificultades para mantener su rentabilidad, ya que no pueden realizar las inversiones necesarias para mejorar sus operaciones y expandir sus mercados. Asimismo, en términos teóricos, Gaytán (2020) sostiene que la rentabilidad de una empresa está directamente relacionada con su capacidad para gestionar eficazmente sus fuentes de financiamiento. La falta de acceso a fuentes externas limita las oportunidades de crecimiento y afecta negativamente los márgenes de beneficio, por ello Montejo (2024) destaca la importancia de utilizar herramientas como el ROA y el ROE para evaluar la eficiencia de las inversiones y cómo el acceso a financiamiento adecuado puede mejorar estos indicadores. La empresa en estudio, al centrarse únicamente en financiamiento interno, ha reducido sus posibilidades de mejorar su rentabilidad, lo que refuerza la necesidad de explorar otras fuentes de capital. La empresa valora el margen de utilidad neta como un indicador clave para medir la eficiencia de sus operaciones. Este enfoque se alinea con las teorías sobre ratios financieros de Montejo (2024), quien argumenta que los ratios de rentabilidad, como el margen de utilidad neta, el ROA y el ROE, son esenciales para evaluar la eficiencia de una empresa en la generación de beneficios, mientras que Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022) destacan la importancia de estos indicadores para la toma de decisiones estratégicas en las microempresas. Sin embargo, los márgenes de utilidad de la empresa en estudio han sido reducidos, lo que refleja una alta proporción de costos fijos en relación con las ventas. Este hecho sugiere que, aunque el análisis del margen de utilidad neta es útil, la empresa podría beneficiarse de un análisis más profundo de otros ratios financieros para mejorar su eficiencia en la gestión de activos y

recursos, por ello Montejo (2024) sostiene que el uso adecuado de estos indicadores puede ayudar a las empresas a identificar áreas de mejora en la asignación de recursos y en la gestión de sus costos operativos. Finalmente, la empresa en estudio reconoce que el financiamiento externo podría impulsar un mayor desarrollo, pero insiste en la necesidad de evaluar cuidadosamente las tasas de interés y los plazos de pago antes de asumir nuevas deudas. Esta recomendación está en línea con las teorías de Levy (2019) y Tregear (2020), quienes advierten que, si bien el financiamiento externo puede proporcionar capital para el crecimiento, su costo debe ser cuidadosamente gestionado para evitar comprometer la rentabilidad a largo plazo. Cuentas (2023), Nieto (2022), Flores (2021), Morales (2024), Vega (2024), Escalante (2024), Tapia (2023) y Abanto & Otoyá (2022) también subrayan la importancia de optimizar el uso del capital, invirtiendo en áreas que generen un retorno rápido y sostenible. Esta estrategia se alinea con los principios de gestión financiera eficiente, tal como lo proponen los teóricos, que sugieren que las inversiones deben centrarse en proyectos que ofrezcan un alto retorno sobre la inversión para maximizar el impacto del financiamiento.

La discusión entre las observaciones de la empresa en estudio y las teorías de financiamiento y rentabilidad revela que, aunque el financiamiento propio ofrece estabilidad y control, su dependencia exclusiva puede limitar el crecimiento y la rentabilidad de las microempresas. El acceso al financiamiento externo, aunque costoso, proporciona oportunidades para expandir las operaciones y mejorar la competitividad. Sin embargo, es crucial que las empresas gestionen de manera eficiente los costos financieros, optimizando el uso del capital y evaluando cuidadosamente las condiciones del financiamiento externo para asegurar su rentabilidad a largo plazo.

5.3. Respecto al objetivo específico 3:

Realizar un análisis comparativo del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

Fuentes de financiamiento

Las microempresas frecuentemente optan por financiamiento externo debido a su capacidad para proporcionar recursos esenciales que facilitan el crecimiento y la expansión. Este tipo

de financiamiento incluye préstamos, líneas de crédito y capital de inversores, permitiendo a las empresas invertir en infraestructura, tecnología y desarrollo de productos. Sin embargo, la dependencia del financiamiento externo también conlleva riesgos, como el aumento de la carga de deuda y el compromiso de pagos de intereses, que pueden afectar la rentabilidad y la liquidez. Adicionalmente, las microempresas deben justificar el uso de estos recursos ante las entidades financieras, lo que puede generar presiones adicionales. En contraste, la empresa en estudio ha decidido utilizar principalmente financiamiento propio, lo que le otorga un mayor control sobre sus operaciones y la libertad de tomar decisiones sin la influencia de acreedores. Esta estrategia permite evitar la acumulación de deudas y, por ende, reducir el riesgo financiero asociado. Sin embargo, el financiamiento interno presenta limitaciones significativas, ya que los recursos son finitos y pueden no ser suficientes para sustentar un crecimiento agresivo. A medida que la empresa crece, puede enfrentar restricciones en su capacidad de inversión, lo que podría ralentizar su expansión y limitar su competitividad en el mercado.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, se evidencia que no coinciden debido a las distintas estrategias de financiamiento adoptadas. Mientras las microempresas del sector comercio en Perú prefieren financiamiento externo para aprovechar recursos adicionales y fomentar su crecimiento, la empresa en estudio ha optado por financiamiento propio, lo que le proporciona beneficios y desventajas. Optar por financiamiento propio beneficia a la empresa en términos de control y estabilidad, ya que evita deudas y los compromisos financieros que conlleva el financiamiento externo. Esto permite a la empresa tomar decisiones estratégicas sin la presión de acreedores, lo que puede ser crucial en tiempos de incertidumbre económica. Sin embargo, esta decisión también la perjudica, ya que limita su capacidad de inversión y expansión. Sin acceso a capital externo, la empresa puede enfrentar dificultades para competir en un mercado en constante cambio, lo que podría obstaculizar su crecimiento a largo plazo.

Plazos de financiamiento

Las microempresas suelen optar por plazos de financiamiento a corto plazo por varias razones. Principalmente, esta opción les permite adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado y cubrir necesidades inmediatas de capital de trabajo. Esta agilidad es crucial en

entornos económicos volátiles, donde las condiciones del mercado pueden cambiar de forma inesperada. Al utilizar financiamiento a corto plazo, estas empresas pueden ajustar sus operaciones de manera efectiva, asegurando que tengan los recursos necesarios para mantenerse competitivas. Sin embargo, esta estrategia también puede llevar a una presión constante en el flujo de caja, ya que los pagos deben realizarse en períodos más cortos. Esto puede generar un ciclo de endeudamiento si no se gestiona adecuadamente, ya que la necesidad de reponer constantemente el capital puede interferir con la capacidad de la empresa para planificar a largo plazo. En contraste, la empresa en estudio ha decidido manejar plazos de financiamiento a mediano plazo. Esta elección le permite realizar una planificación más estratégica, brindando un respiro frente a la presión financiera inmediata. Los plazos de mediano plazo ofrecen un equilibrio entre la flexibilidad y la estabilidad, permitiendo a la empresa financiar inversiones significativas sin la urgencia de los plazos cortos. Este enfoque facilita la implementación de proyectos que requieren un análisis más profundo y una inversión más sustancial, favoreciendo un crecimiento más sostenible a largo plazo. Sin embargo, también implica ciertos riesgos; si la empresa no logra generar suficientes ingresos para cumplir con los pagos, puede comprometer su rentabilidad. Así, la empresa en estudio se enfrenta al desafío de equilibrar la necesidad de financiamiento con el riesgo asociado a plazos más prolongados.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, se evidencia que no coinciden debido a las distintas preferencias en los plazos de financiamiento. Mientras la mayoría de las microempresas del sector comercio en Perú elige plazos cortos para responder ágilmente a las fluctuaciones del mercado y satisfacer necesidades inmediatas de capital, la empresa en estudio opta por plazos de mediano plazo. Esta decisión le proporciona beneficios, como una planificación más adecuada y menor presión financiera a corto plazo, facilitando un crecimiento más sostenible. Sin embargo, esta estrategia también presenta desventajas; al priorizar plazos más largos, la empresa puede encontrar dificultades para adaptarse rápidamente a cambios del mercado, limitando su capacidad de respuesta ante oportunidades emergentes. Para la empresa en estudio, la elección de plazos de mediano plazo puede ser favorable si se traduce en inversiones bien gestionadas que generen retornos a largo plazo. No obstante, es fundamental que la empresa monitoree constantemente su flujo de caja y rendimiento financiero, si los ingresos no crecen a la par con sus obligaciones, podría

comprometer su rentabilidad. Por lo tanto, la empresa debería considerar un enfoque híbrido, manteniendo algunos financiamientos a corto plazo para emergencias o proyectos inmediatos, mientras utiliza plazos de mediano plazo para inversiones estratégicas, de esta manera, lograría una mayor flexibilidad sin sacrificar su estabilidad financiera, permitiéndole aprovechar tanto, oportunidades de crecimiento como la agilidad necesaria para adaptarse a un entorno dinámico.

Costos de financiamiento

Las microempresas a menudo enfrentan tasas de interés elevadas, lo que incrementa sus costos financieros y limita su capacidad de reinversión. Esta situación puede resultar en menos recursos disponibles para áreas críticas, como la expansión o la mejora de procesos. Para hacer frente a este desafío, muchas microempresas han adoptado estrategias como buscar financiamiento específico para capital de trabajo y optimizar sus recursos. Estas acciones son vitales para mantener la rentabilidad, especialmente en un entorno económico que tiende a ser volátil. Sin embargo, también pueden generar presión en el flujo de caja si no se manejan con cuidado. En el caso de la empresa en estudio, las altas tasas de interés han representado un costo significativo que ha afectado su capacidad de reinversión. Para mitigar este impacto, la empresa ha implementado varias estrategias, como reducir gastos operativos y buscar mejores tasas en instituciones financieras. Además, se ha enfocado en invertir en capital de trabajo para maximizar sus retornos a corto plazo. Estas decisiones reflejan una comprensión clara de la necesidad de adaptarse a un entorno financiero complicado, permitiéndole mantener su competitividad.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, al analizar las estrategias de las microempresas del sector comercio en Perú junto a las acciones de la empresa en estudio, se observa una coincidencia notable en cómo ambas enfrentan el desafío de las altas tasas de interés. Esta similitud no solo valida los hallazgos sobre la situación económica, sino que también refuerza la relevancia de la estrategia adoptada por la empresa en estudio. Tanto las microempresas como la empresa en análisis han visto afectada su capacidad de reinversión por el incremento de los costos financieros. Esto subraya la necesidad de implementar medidas proactivas, como la optimización de recursos y la búsqueda de financiamiento. La experiencia compartida sugiere que las acciones de la empresa en estudio, como la reducción de gastos

operativos y la negociación de mejores tasas, son pasos acertados y alineados con las mejores prácticas del sector. Además, al priorizar la inversión en capital de trabajo, la empresa demuestra que, a pesar de las dificultades, es posible mantener un enfoque en el crecimiento a largo plazo.

Tipos de rentabilidad

La rentabilidad económica de las microempresas del sector comercio del Perú, ha mostrado una evolución positiva en los últimos años, especialmente entre aquellas que han adoptado estrategias de financiamiento efectivas. Estas incluyen inversiones en la puesta en marcha de negocios y en capital de trabajo a largo plazo. Los factores que han impulsado esta mejora incluyen la optimización de operaciones, el aumento del capital social y una gestión adecuada del financiamiento y del control interno. Para fortalecer la rentabilidad financiera, muchas empresas han optado por reinvertir sus ingresos, gestionar cuidadosamente sus fuentes de financiamiento y adoptar prácticas sólidas de control interno. Estos esfuerzos han permitido un aumento en la rentabilidad, a pesar de los retos que representan los altos costos de financiamiento y las tasas de interés. Por otro lado, la empresa en estudio ha enfrentado una disminución en su rentabilidad en los últimos años, en gran parte debido a la falta de acceso a financiamiento externo y a condiciones desfavorables del mercado. A pesar de sus intentos por optimizar costos operativos y mejorar la gestión del capital de trabajo, los resultados no han sido los esperados, ya que la ausencia de inversión externa ha limitado su capacidad de expansión y crecimiento.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, las experiencias de las microempresas del sector comercio en Perú con la situación de la empresa en estudio, se hace evidente que no hay coincidencia en la evolución de su rentabilidad. Mientras que las microempresas han logrado mejorar su rentabilidad a través de estrategias efectivas de financiamiento y optimización de operaciones, la empresa en estudio ha sufrido una disminución debido a su dificultad para acceder a financiamiento externo y a un entorno de mercado desfavorable. Esta diferencia resalta la importancia de contar con recursos financieros adecuados y condiciones favorables para impulsar el crecimiento y la rentabilidad. La experiencia de las microempresas que han adoptado medidas proactivas demuestra que un enfoque estratégico en el financiamiento y la gestión operativa puede resultar en resultados positivos. En cambio, la empresa en estudio se

encuentra en una situación vulnerable, donde la falta de inversión y el entorno desafiante han limitado su capacidad para competir y crecer. Esto subraya la necesidad de buscar nuevas oportunidades de financiamiento y adaptar sus estrategias a las condiciones del mercado.

Indicadores de rentabilidad

Los indicadores más importantes para evaluar la rentabilidad en las microempresas incluyen el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad neta, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el capital invertido. Estos indicadores son fundamentales para medir la eficiencia en la gestión de costos y la rentabilidad general. El margen de utilidad bruta permite ajustar estrategias de precios y costos de mercaderías, mientras que el margen de utilidad neta ofrece una visión integral de la rentabilidad después de considerar todos los gastos. Un margen de utilidad bruta alto indica una buena gestión de costos de compra y ventas, mientras que un sólido margen de utilidad neta refleja una rentabilidad general saludable. Para la empresa en estudio, el margen de utilidad neta es el indicador más relevante, ya que le permite medir cuánto de sus ventas se convierte en ganancia real y evaluar la eficiencia de sus operaciones. Sin embargo, ha enfrentado una reducción en sus márgenes de utilidad, especialmente en el margen operativo. Esto indica una alta proporción de costos fijos en relación con sus ventas, lo que afecta su rentabilidad general.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, la situación de las microempresas del sector comercio en Perú con la empresa en estudio, se observa que ambos utilizan los márgenes de utilidad, especialmente el margen de utilidad bruta y neta, como indicadores clave para evaluar la rentabilidad y la eficiencia en la gestión de costos. Esta coincidencia resalta la importancia de estos indicadores en la toma de decisiones estratégicas. En ambos casos se emplean estos indicadores para comprender mejor su situación financiera y ajustar sus estrategias de precios y costos en consecuencia. La experiencia de las microempresas que han logrado mantener márgenes saludables destaca la necesidad de gestionar cuidadosamente los costos y optimizar operaciones. En contraste, la empresa en estudio debe abordar la reducción de sus márgenes para mejorar su eficiencia operativa y, por ende, su rentabilidad.

Ratios de rentabilidad

El análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA y el ROE, es fundamental para evaluar la eficiencia financiera de las empresas. El ROA mide cuán efectivamente se utilizan los activos para generar beneficios, mientras que el ROE evalúa el rendimiento del capital invertido por los accionistas. Estos ratios proporcionan una visión integral sobre la gestión de recursos y la rentabilidad a largo plazo. Al utilizarlos, las empresas pueden identificar áreas que requieren ajustes en la gestión de activos y en la asignación de recursos, lo que les permite tomar decisiones estratégicas informadas sobre expansión, reestructuración y mejora de procesos, asegurando así un crecimiento sostenible y una ventaja competitiva en el mercado. Aunque la empresa en estudio no realiza un análisis profundo de estos ratios, reconoce su utilidad para evaluar la eficiencia en la generación de beneficios. Esto le permite medir el retorno sobre sus activos y el capital invertido, facilitando la identificación de áreas donde podría ser más eficiente, especialmente en la gestión de costos y en la mejora del uso de sus activos para generar mayores ingresos.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, la utilización de los ratios ROA y ROE entre las microempresas del sector comercio en Perú y la empresa en estudio, se evidencia que no coinciden en su enfoque. Mientras que las microempresas emplean estos indicadores para obtener una visión integral y tomar decisiones estratégicas sobre expansión y mejora de procesos, buscando un crecimiento sostenible, la empresa en estudio realiza un análisis más superficial. Su enfoque se centra principalmente en medir la eficiencia en la generación de beneficios y el uso de activos, sin profundizar en decisiones estratégicas a largo plazo. Esta diferencia destaca la importancia de un análisis más exhaustivo para las empresas que buscan mantener una ventaja competitiva en el mercado. La falta de un enfoque estratégico más detallado en la empresa en estudio podría limitar su capacidad para adaptarse y crecer en un entorno cambiante, sugiriendo la necesidad de adoptar prácticas más robustas en la evaluación de su eficiencia financiera.

Ratios de rentabilidad

El financiamiento juega un papel crucial en la rentabilidad de las empresas, ya que permite la inversión en mejoras y expansión, lo que puede traducirse en un mejor desempeño financiero. No obstante, esta inversión también conlleva una carga adicional debido a los costos financieros asociados, como intereses y comisiones, si no se gestiona adecuadamente.

Es fundamental evaluar cuidadosamente las condiciones del financiamiento, mantener un equilibrio entre inversión y gestión de costos, y planificar rigurosamente. Diversificar las fuentes de financiamiento, gestionar eficientemente el flujo de caja y monitorear continuamente el desempeño son acciones esenciales para maximizar los beneficios y evitar el sobreendeudamiento. La empresa en estudio señala que su dependencia del financiamiento propio ha limitado su crecimiento y afectado su capacidad para mejorar la rentabilidad. Reconoce que el acceso a financiamiento externo podría impulsar un mayor desarrollo. Sin embargo, enfatiza la importancia de evaluar cuidadosamente las tasas de interés y los plazos de pago antes de comprometerse con financiamiento externo. La empresa subraya la necesidad de optimizar el uso del capital e invertir en áreas que generen un retorno rápido y sostenible.

De acuerdo a los objetivos específicos 1 y 2, la perspectiva de las microempresas del sector comercio en Perú con la situación de la empresa en estudio, se observa que no coinciden en sus enfoques hacia el financiamiento. Las microempresas sugieren que, aunque el financiamiento puede impulsar la rentabilidad mediante inversiones y expansión, también es vital gestionar adecuadamente los costos adicionales que conlleva. Por otro lado, la empresa en estudio se centra en cómo su financiamiento propio ha limitado su crecimiento y su capacidad para mejorar la rentabilidad, destacando la necesidad de un análisis más cuidadoso de las tasas de interés y plazos del financiamiento externo. Esta diferencia refleja una visión más amplia de las microempresas sobre el financiamiento, enfatizando la importancia de un enfoque equilibrado que permita aprovechar las oportunidades de crecimiento sin incurrir en deudas excesivas. En cambio, la empresa en estudio podría beneficiarse al adoptar un enfoque más proactivo en la búsqueda de financiamiento externo y en la gestión de sus costos, asegurando así un crecimiento más sostenible y eficiente.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en las microempresas del Perú.

Se concluye que, el financiamiento es un factor clave para el crecimiento y desarrollo de las microempresas del sector comercio del Perú, ya que les permite acceder al capital necesario para expandir sus operaciones y mejorar su competitividad en el mercado. Sin el acceso a financiamiento externo, estas empresas enfrentarían limitaciones significativas que podrían restringir su capacidad de crecimiento. La importancia del financiamiento radica en su papel para cubrir las necesidades de inversión que las microempresas no pueden satisfacer mediante autofinanciamiento. El acceso a recursos externos, como préstamos bancarios y financiamiento de proveedores, les permite realizar inversiones importantes que mejoran su eficiencia y operación, también tienen en cuenta los riesgos asociados, como los altos costos de interés, que pueden afectar negativamente su rentabilidad. La gestión adecuada del financiamiento incide directamente en la estabilidad financiera de las microempresas y en la mejora de indicadores de rentabilidad como el ROA y el ROE, reflejando así una utilización más eficiente de sus recursos. Las decisiones sobre el tipo y el plazo del financiamiento son cruciales para mantener un flujo de caja saludable. Un financiamiento bien estructurado puede ayudar a las microempresas a adaptarse a las fluctuaciones del mercado y a gestionar la estacionalidad en las ventas. Además, la correcta implementación de estrategias de financiamiento, como la reinversión de utilidades y la gestión eficiente de préstamos mejora significativamente su rentabilidad. Al optimizar sus recursos, las microempresas no solo han aumentan su eficiencia operativa, sino que también potencian su desempeño financiero, lo cual se refleja en un aumento en sus márgenes de utilidad y en los indicadores de ROA y ROE. En este sentido, el financiamiento no solo es un recurso para crecer, sino que también es fundamental para la sostenibilidad a largo plazo de las microempresas en el sector comercio del Perú.

6.2. Respecto al objetivo específico 2:

Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

Se concluye que, aunque la empresa ha optado por el autofinanciamiento como estrategia principal para evitar los riesgos asociados al endeudamiento, esta elección ha limitado significativamente su capacidad de crecimiento. Si bien el autofinanciamiento proporciona autonomía y menor riesgo financiero, la dependencia exclusiva de fuentes internas ha demostrado ser insuficiente para abordar las necesidades de inversión más amplias que la empresa requiere para expandir sus operaciones y mejorar su competitividad. Este hallazgo se alinea con las observaciones de varios autores, quienes subrayan la importancia de mantener un equilibrio adecuado entre el financiamiento interno y externo. Además, el uso de plazos de mediano plazo ha permitido a la empresa planificar su crecimiento sin la presión de pagos inmediatos, lo que en principio suena ventajoso. Sin embargo, esta estrategia también genera presiones financieras que pueden comprometer la rentabilidad a largo plazo. La preocupación sobre los altos costos de financiamiento, especialmente las elevadas tasas de interés, ha impactado negativamente en la capacidad de reinversión, traduciéndose en una disminución de la rentabilidad y, en consecuencia, afectando la competitividad en el mercado. Este aspecto revela cómo la falta de acceso a financiamiento externo puede restringir las oportunidades de expansión y limitar los márgenes de beneficio. La empresa no ha utilizado adecuadamente los indicadores de rentabilidad ROA y ROE, como el margen de utilidad neta, el uso correcto de estos indicadores podría beneficiarle con una gestión más eficiente de sus costos operativos si hace la evaluación de manera más profunda de sus recursos disponibles. Una revisión constante de los indicadores financieros puede ser clave para identificar áreas de mejora, ya sea a través de la reducción de costos innecesarios, la renegociación de contratos o la búsqueda de economías de escala. Esta gestión proactiva no solo podría aumentar la rentabilidad, sino también fortalecer la capacidad de la empresa para realizar inversiones estratégicas en el futuro. El financiamiento es un elemento crucial que impacta directamente en la rentabilidad de la empresa. La capacidad de acceder a recursos financieros adecuados no solo permite realizar inversiones estratégicas, sino que también facilita la expansión y el crecimiento sostenible. La importancia del financiamiento radica en su influencia sobre la rentabilidad a largo plazo, donde una gestión eficiente y equilibrada de

las fuentes de capital se convierte en un pilar esencial para la competitividad. La combinación de financiamiento interno y externo se presenta como una estrategia necesaria para afrontar los desafíos del mercado y maximizar las oportunidades de desarrollo.

6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Realizar un análisis comparativo del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024

Se concluye respecto a las fuentes de financiamiento, que se evidencia una falta de coincidencia en las estrategias de financiamiento adoptadas: mientras que las microempresas del sector comercio en Perú tienden a buscar financiamiento externo para aprovechar recursos adicionales y fomentar su crecimiento a través del aumento en su capital de trabajo, la empresa en estudio opta por un enfoque de financiamiento propio. Esta elección le proporciona un mayor control y estabilidad, evitando la acumulación de deudas y los compromisos financieros que pueden afectar su operativa. Sin embargo, al depender exclusivamente de recursos internos, la empresa enfrenta limitaciones significativas en su capacidad de inversión y expansión, lo que podría poner en riesgo su competitividad a largo plazo en un entorno dinámico.

En cuanto a los plazos de financiamiento, se evidencia una falta de coincidencia en las preferencias de plazos de financiamiento. La mayoría de las microempresas del sector opta por financiamientos a corto plazo para adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado y satisfacer necesidades inmediatas de capital. En contraste, la empresa en estudio prefiere plazos de mediano plazo, lo que le permite una planificación más estratégica y menor presión financiera a corto plazo. Sin embargo, esta decisión también implica el riesgo de no poder responder con la agilidad necesaria ante cambios del mercado. Un enfoque combinado, entre el financiamiento a corto plazo para emergencias y a mediano plazo para inversiones estratégicas, podría ofrecer a la empresa la flexibilidad necesaria para crecer sin sacrificar su estabilidad.

Respecto costos de financiamiento, se observa una coincidencia notable en cómo tanto las microempresas como la empresa en estudio enfrentan el desafío de las altas tasas de interés, que han afectado su capacidad de reinversión. Esta situación resalta la importancia de

implementar medidas proactivas, como la optimización de recursos y la búsqueda de mejores condiciones de financiamiento. Las acciones adoptadas por la empresa en estudio, como la reducción de gastos operativos y la negociación de tasas más favorables, son pasos acertados que reflejan una adaptación a un entorno financiero complicado. La priorización de inversiones en capital de trabajo demuestra que, a pesar de las adversidades, es posible mantener un enfoque en el crecimiento sostenible y la competitividad.

En cuanto a los tipos de rentabilidad, se evidencia una falta de coincidencia en la evolución de la rentabilidad entre las microempresas del sector comercio y la empresa en estudio. Mientras que muchas microempresas han logrado mejorar su rentabilidad mediante estrategias efectivas de financiamiento y optimización de operaciones, la empresa en estudio ha experimentado una disminución en su rentabilidad, en gran parte debido a su dificultad para acceder a financiamiento externo y a un entorno de mercado desfavorable. Esta diferencia subraya la crucial importancia de contar con recursos financieros adecuados y condiciones favorables para impulsar el crecimiento y la rentabilidad. La experiencia de las microempresas que han adoptado enfoques proactivos puede servir como un modelo a seguir para la empresa en estudio, que necesita reevaluar sus estrategias de financiamiento y operación.

Respecto los Indicadores de rentabilidad, se observa una coincidencia en el uso de márgenes de utilidad, especialmente el margen de utilidad bruta y neta, como indicadores clave para evaluar la rentabilidad y la eficiencia en la gestión de costos. Ambos casos subrayan la relevancia de estos indicadores en la toma de decisiones estratégicas y la planificación financiera. Sin embargo, la empresa en estudio enfrenta la necesidad urgente de abordar la reducción de sus márgenes, que es un signo de la presión operativa que enfrenta. Mejorar la eficiencia operativa y optimizar la gestión de costos es esencial para revertir esta tendencia y lograr una rentabilidad sostenible.

En cuando a los ratios de rentabilidad, se evidencia una falta de coincidencia en el enfoque hacia los ratios de rentabilidad, como el ROA y el ROE. Las microempresas utilizan estos indicadores para obtener una visión integral y tomar decisiones estratégicas sobre expansión y mejora de procesos, buscando un crecimiento sostenible. En contraste, la empresa en estudio realiza un análisis más superficial, lo que limita su capacidad para identificar áreas

críticas que requieren ajustes. Esta diferencia destaca la importancia de un análisis más exhaustivo y proactivo, que permita a la empresa no solo medir su eficiencia en la generación de beneficios, sino también establecer estrategias claras para mejorar su rendimiento financiero en un entorno competitivo.

Finalmente, en cuando financiamiento y rentabilidad, se observa que no coinciden en los enfoques hacia el financiamiento. Las microempresas reconocen que el financiamiento puede impulsar la rentabilidad mediante inversiones y expansión, pero enfatizan la vital necesidad de gestionar adecuadamente los costos adicionales que conlleva. Por su parte, la empresa en estudio se centra en cómo su dependencia del financiamiento propio ha limitado su crecimiento y su capacidad para mejorar la rentabilidad. Este enfoque muestra la necesidad de un análisis más cuidadoso de las tasas de interés y los plazos de financiamiento externo. Adoptar un enfoque más proactivo en la búsqueda de financiamiento externo y en la gestión de costos podría permitir a la empresa alcanzar un crecimiento más sostenible y eficiente, abriendo la puerta a nuevas oportunidades de inversión y mejora en su desempeño financiero.

6.4. Respecto al objetivo general:

Determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.

El financiamiento incide positivamente en la rentabilidad de las microempresas del Perú por varias razones, una de ellas es que las microempresas que optan por financiamiento externo para aumentar su capital de trabajo, logran incrementar su capacidad productiva y, por ende, sus ventas. En el caso de Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L., la falta de acceso a financiamiento externo ha limitado su capacidad para realizar estas inversiones, afectando su crecimiento y competitividad. Además, el financiamiento permite a las microempresas optimizar sus operaciones y procesos, lo que se traduce en un aumento de la eficiencia y reducción de costos. Para la empresa en estudio, la dependencia del autofinanciamiento ha resultado en una incapacidad para modernizar su operación, lo que ha impactado negativamente su rentabilidad. Otro punto importante por la cual el financiamiento incide positivamente en la rentabilidad, es porque las microempresas suelen optar por financiamiento a corto plazo para adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado. Aunque la empresa en estudio prefiere plazos de mediano plazo, esta estrategia

podría estar limitando su agilidad para responder a oportunidades emergentes, lo que es crucial en un entorno dinámico. Aunque las altas tasas de interés pueden afectar la capacidad de reinversión de las microempresas. La empresa en estudio ha enfrentado estos desafíos, donde los costos de financiamiento han comprometido sus márgenes de utilidad y su capacidad para crecer, las microempresas que utilizan indicadores como el ROA y ROE pueden tomar decisiones más informadas sobre su estrategia de financiamiento, la empresa en estudio no ha empleado estos indicadores de manera efectiva, lo que limita su capacidad para identificar áreas de mejora y optimizar sus costos. Finalmente, el financiamiento es fundamental para la rentabilidad de las microempresas en Perú, permitiendo el crecimiento y la sostenibilidad. En el caso de la Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L., la falta de un enfoque equilibrado en sus estrategias de financiamiento ha restringido su capacidad de inversión y competitividad, subrayando la necesidad de revisar y adaptar su gestión financiera para aprovechar oportunidades de crecimiento y mejorar su desempeño.

VII. Recomendaciones

Se recomienda al gerente de la Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L.

- **Explorar Financiamiento Externo:** Considerar la posibilidad de acceder a financiamiento externo, como préstamos bancarios, que les permita realizar inversiones necesarias para la expansión y modernización de sus operaciones. Esto puede ayudar a mejorar su competitividad en el mercado.
- **Diversificar Estrategias de Financiamiento:** Implementar un enfoque mixto en la financiación, combinando recursos internos y externos. Esto les permitirá mantener un control adecuado mientras aprovechan oportunidades de crecimiento.
- **Monitorear Costos de Financiamiento:** Realizar un análisis constante de las tasas de interés y condiciones de financiamiento para negociar mejores términos. La reducción de costos de financiamiento puede mejorar significativamente la rentabilidad.
- **Utilizar Indicadores de Rentabilidad:** Adoptar indicadores como ROA y ROE para evaluar su desempeño financiero de manera más efectiva. Esto les permitirá identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas basadas en datos.
- **Planificación Financiera Estratégica:** Desarrollar un plan financiero a largo plazo que contemple diferentes escenarios de mercado. Esto les permitirá anticiparse a cambios y mantener la agilidad en sus operaciones.
- **Capacitación en Gestión Financiera:** Invertir capacitación sobre gestión financiera y análisis de costos. Esto fortalecerá su capacidad para tomar decisiones informadas y mejorar la eficiencia operativa.
- **Priorizar Inversiones en Capital de Trabajo:** Focalizarse en mantener un adecuado capital de trabajo que les permita operar con flexibilidad ante imprevistos y cambios en la demanda del mercado.

Referencias bibliográficas

- Abanto, F., & Otoya, P. (2022). *Las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la empresa Anmax Group Inversiones EIRL, Chimbote, 2021* [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/101898/Abanto_TFM-Otoya_GPA%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alburqueque, J. (2022). *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022* [Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. <https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-20.500.13032-28714>
- Bastidas, J. R. (2021). *Instrumentos financieros usados en el financiamiento de las PYMES. Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*, 6(1), 40-51. <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/427>
- Belletich, E. (2020, agosto 27). *El 73% de las mypes no han podido acceder a financiamiento para su reactivación*. UDEP Hoy. <https://www.udep.edu.pe/hoy/2020/08/el-73-de-las-mypes-no-han-podido-acceder-a-financiamiento-para-su-reactivacion/>
- COMEXPERU. (2021). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú: Resultados en 2021*. Org.pe. Informe anual de diagnóstico y evaluación acerca de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú, y los determinantes de su capacidad formal. Recuperado el 14 de agosto de 2024, de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-comexperu-001.pdf>
- Cuentas, I., & Mendoza, E. (2023). *El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las Mypes del sector ferretero del distrito de Barranca* [Para optar el título

profesional de: Contador Público]. Universidad Nacional de Barranca.
<https://repositorio.unab.edu.pe/item/72fe1223-2893-46eb-afe7-9848c4d176d5>

El Achkar, S. (2023, junio 23). *Microempresas y pequeñas empresas: Motores de creación de empleo*. ILOSTAT. <https://ilostat.ilo.org/es/blog/micro-and-small-enterprises-engines-of-job-creation/>

Escalante, M. (2024). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024* [Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote].
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/37307/FINANCIAMIENTO_MICROEMPRESA_Y_RENTABILIDAD_ESCALANTE_CURA_MILAGROS_IVETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Espinoza, E. (2024). *Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Maderera y Triplayera Clesi del Perú S.R.L. - Huánuco y propuesta de mejora* [Tesis de titulación, Universidad Tecnológica del Perú]. *Divulgación científica de investigación y emprendimiento*, 2, 18–18.
<https://www.dcie.org.pe/index.php/dcie/article/view/18>

Figuerola, M. L. (2022). *Micro empresas en la gestión de innovación*. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*, 7(1), 697-710.
<https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/544>

Flores, D. (2021). *Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería del barrio Bellavista del distrito de Juliaca año 2020* [Tesis para obtener el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/22168>

Gallo, J. (2022, septiembre 26). *Costo de las fuentes de financiamiento empresarial*. Universidad de Piura; artículo, ciencias económicas y empresariales.

<https://www.udep.edu.pe/hoy/2022/09/costo-de-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>

Gaytán, C. J. (2020). *El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y negocios*, 21(42), 143-156.

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci_arttext

Gaytán, J. (2020). *El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y negocios*, 21(42), 143-156.

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci_arttext

Granda, E. M. O. (2020). *El sistema financiero en Ecuador. Herramientas innovadoras y nuevos modelos de negocio. Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 195-225. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7439111>

Huicho, S. (2022). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022* [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/29403/FINANCIAMIENTO_MYPE_HUICHO_FIDEL_SIUMI.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020, septiembre). *Lima Metropolitana - Encuesta de opinión sobre el impacto del covid-19 en las empresas*. Gob.pe. Recuperado el 16 de agosto de 2024, de https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/resultados-encuesta-covid-lima_metropolitana-2020.pdf

Levy, N. (2019). *Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo. Cuadernos de economía*, 38(76), 207-229. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722019000100207

- Malaga, Y. (2022). *Financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro librerías del jr. Huancané – Juliaca* [Para optar el título profesional de: Contador Público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-20.500.13032-26821/Description?sid=230505#tabnav>
- Martínez, G. E. (2021). *Bananos (Musa AAA): Importancia, producción y comercio en tiempos de Covid-19*. *Agronomía Mesoamericana*, 32(3), 1034-1046. <https://www.scielo.sa.cr/pdf/am/v32n3/2215-3608-am-32-03-01034.pdf>
- Morales, H. (2024). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C.- Huaraz, 2024* [Tesis para obtener el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/37317>
- Montejo, M. (2024). *Ratios financieros para predecir la quiebra en empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV)*. Alemania: GRIN Verlag. https://www.google.com.pe/books/edition/Ratios_financieros_para_predecir_la_quie/wSAUEQAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
- Nieto, M. (2022). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa ferretería y representaciones Los Andes E.I.R.L. - Ayacucho* [Para optar el título profesional de: Contador Público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/29402>
- Pincay Quimis, C. J. (2022). *Fuentes de financiamiento y su incidencia en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector comercial, cantón Puerto López* [Tesis de licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio Digital Institucional UNESUM. Jipijapa – Manabí – Ecuador. <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3847/1/TESIS%20FINAL%20-CARLOS%20JORDY%20PINCAI%20QUIMIS.pdf>

- Pineda Osorio, C. A. (2021). *Financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas en Antioquia en el marco de la pandemia del COVID-19* [Tesis de maestría, Universidad EAFIT]. Repositorio institucional de la Universidad EAFIT. Medellín. <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/eaef8255-3205-4888-857f-7f3abe6fe443/content>
- Raffino, M. (2021, agosto 5). *Rentabilidad*. Editorial Etecé. Recuperado el 14 de agosto de 2024, de <https://concepto.de/rentabilidad/>
- Ramos, D. (2024, mayo 28). *Las empresas no pueden reducir los pagos atrasados*. Emprendedores. <https://emprendedores.es/gestion/pagos-atrasados-empresas/>
- Rodríguez, J. (2020, septiembre 11). *En Lima Metropolitana el 75.5 % de empresas se encuentra operativo*. Andina.pe. <https://andina.pe/agencia/noticia-en-lima-metropolitana-755-empresas-se-encuentra-operativo-813406.aspx>
- Rojas Casas, W., & Nieves Montero, L. (2020). *Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas como parte de la sostenibilidad empresarial*. Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Contaduría Pública, Bogotá. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/28397>
- Rojo, S., Plummer, A., Laham, S., Lening, I., Bonanotte, E., Ferraro, C., Schteingart, D., & Benítez, N. (2022). *Estructura y dinámica reciente de las mipymes empleadoras*. Serie Investigaciones en Red, Documento N° 7. Centro de Estudios para la Producción XXI, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores, Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2021/10/dt_7_-_estructura_y_dinamica_mipyme.pdf
- Salazar, M. (2024, abril 10). *El papel vital de las pymes en la economía global: Desafíos y oportunidades*. Groundwork. <https://wearegroundwork.com/el-papel-vital-de-las-pymes-en-la-economia-global-desafios-y-oportunidades/>

- Salinas, C. (2018). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario*. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783-798.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?Codigo=6326783>
- Sánchez, A., & García, J. (2021, marzo 1). *Coronavirus en América Latina: Las cifras que muestran el brutal impacto de la pandemia en las economías de la región*. BBC.
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-56239544>
- Santiesteban, Z. E. (2020). *Análisis de la rentabilidad económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Editorial Universitaria (Cuba).
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=33n1DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP2&dq=rentabilidad+economica+&ots=kLqrj3Ra9d&sig=1vXsKrqX8wvarsI4izRaKZ3T0jY#v=onepage&q=rentabilidad%20economica&f=false>
- Sarango, G. F. (2023). *Análisis de la Ley 28015 y su efecto en las mypes del sector comercial* (Trabajo de investigación). Recuperada de
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/6334/1/TIB_SarangoFigueroaGerardo.pdf
- Solano, D. C. Z. (2021). *Decisiones de estructura de capital en el sector comercial: ¿Jerarquía financiera u óptimo financiero?* *Journal of Globalization, Competitiveness and Governability*, 15(2).
<https://gcgjournal.georgetown.edu/index.php/gcg/article/view/4199>
- Tapia, E. (2023). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Boticas Econofarma, Nuevo Chimbote, 2020 - 2021* [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad Privada del Norte.
<https://hdl.handle.net/11537/35988>
- Terán, N. (2023). *Redes sociales en las pymes y su incidencia en la rentabilidad*. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(2), 1-14.
<https://economicsocialresearch.com/index.php/home/article/view/62>

- Tregear, M. (2020). *Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las Pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015)*. *Análisis económico*, 35(90), 117-146. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-66552020000300117&script=sci_arttext
- Vega, S. (2024). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024* [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/37748>
- Zambrano-Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). *Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador*. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235-249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zaragoza, R. (2024). *Financiamiento empresarial para nuevos proyectos, crece sin comprometer tu capital*. Xepelin. Recuperado el 13 de agosto de 2024, de <https://xepelin.com/blog/pymes/financiamiento-nuevos-proyectos>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia

Título: EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO EMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 2024

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (en caso aplique)	VARIABLES	METODOLOGIA
¿De qué manera el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024?	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> • Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en las microempresas del Perú. • Describir la importancia del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024. • Realizar un análisis comparativo del financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L. – Casma, 2024. 	No aplica.	<p>Variable independiente:</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuentes de financiamiento • Plazos de financiamiento • Costos <p>Variable independiente:</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de rentabilidad • Indicadores de rentabilidad • Ratios de rentabilidad 	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cualitativo</p> <p>Nivel de investigación:</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación:</p> <p>No experimental</p> <p>Población y muestra:</p> <p>Población: microempresas empresas del Perú</p> <p>Muestra: La empresa Distribuidora E Imprenta El Estudiante Servis S.R.L.</p>

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 tema: **EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 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. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que ha utilizado su empresa y por qué las ha elegido?**

Hemos utilizado principalmente financiamiento propio, ya que no hemos recurrido a préstamos externos. Esto nos permite tener mayor control sobre la empresa y evitar deudas innecesarias.

- 2. ¿Qué ventajas y desventajas percibe en el uso de fuentes de financiamiento internas y externas para su empresa?**

Las fuentes internas nos dan autonomía y menor riesgo financiero, pero limitan nuestro crecimiento. Las fuentes externas ofrecen mayor capital, pero implican pagos de intereses y compromisos financieros a largo plazo.

- 3. ¿Qué plazos de financiamiento han sido los más adecuados para su empresa y cómo han influido en su toma de decisiones?**

Hemos manejado principalmente plazos de mediano plazo, ya que nos permiten una planificación adecuada sin generar tanta presión a corto plazo. Esto nos ha dado más margen para gestionar el crecimiento.

- 4. Según su experiencia, ¿cómo han impactado los plazos de financiamiento a corto y largo plazo en el desarrollo de su empresa?**

Los plazos a corto plazo pueden generar presión financiera, mientras que los de largo plazo permiten realizar inversiones más grandes y pensadas, pero pueden comprometer la rentabilidad en el tiempo.

5. ¿De qué manera han afectado las tasas de interés del financiamiento a la situación económica de su empresa?

Las tasas de interés anuales han representado un costo significativo, reduciendo nuestra capacidad de reinversión en la empresa y afectando la rentabilidad a largo plazo.

6. ¿Qué estrategias ha implementado su empresa para hacer frente a los costos de financiamiento y mejorar su rentabilidad?

Hemos optado por reducir los gastos operativos y buscar mejores tasas en instituciones financieras locales, además de priorizar la inversión en capital de trabajo para maximizar los retornos a corto plazo.

Respecto a la variable: Rentabilidad

7. ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad económica de su empresa en los últimos años y qué factores han influido en ella?

La rentabilidad ha disminuido en los últimos años debido a la falta de acceso a financiamiento externo y a las condiciones del mercado, lo que ha limitado nuestra capacidad de expansión.

8. ¿Qué acciones ha tomado su empresa para mejorar la rentabilidad financiera y qué resultados ha obtenido?

Nos hemos centrado en optimizar nuestros costos operativos y mejorar la gestión del capital de trabajo. Sin embargo, los resultados aún no han sido del todo favorables debido a la falta de inversión externa.

9. ¿Qué indicadores de rentabilidad son los más relevantes para su empresa y cómo los utiliza en la toma de decisiones?

El margen de utilidad neta es el más relevante, ya que nos ayuda a medir cuánto de nuestras ventas se convierte en ganancia real. Lo usamos para evaluar la eficiencia de nuestras operaciones.

10. Según su percepción, ¿cómo han impactado los márgenes de utilidad (neta, bruta y operativa) en el desempeño de su empresa?

Los márgenes de utilidad han sido reducidos, especialmente el margen operativo, lo que refleja una alta proporción de costos fijos en relación con nuestras ventas.

11. ¿Qué importancia le da su empresa al análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA y el ROE, y cómo los interpreta?

Aunque no hacemos un análisis profundo, consideramos que son útiles para entender la eficiencia de nuestra empresa en generar beneficios. Nos ayudan a medir el retorno sobre nuestros activos y capital invertido.

12. ¿De qué manera utiliza los ratios de rentabilidad para evaluar la eficiencia de su empresa en la generación de beneficios?

Los usamos para identificar áreas donde podríamos ser más eficientes, como en la gestión de costos y en la mejora del uso de nuestros activos para generar más ingresos.

Preguntas de cierre

13. En su opinión, ¿cómo ha influido el financiamiento en la rentabilidad de su empresa y qué aspectos destacaría?

El financiamiento propio ha limitado nuestro crecimiento, afectando nuestra capacidad de mejorar la rentabilidad. El acceso a financiamiento externo podría impulsar un mayor desarrollo, pero siempre con cuidado de los costos asociados.

14. ¿Qué recomendaciones daría a otras pequeñas y medianas empresas sobre el manejo del financiamiento para mejorar su rentabilidad?

Recomendaría evaluar cuidadosamente las tasas de interés y los plazos de pago antes de tomar financiamiento externo. Además, es fundamental optimizar el uso del capital, invirtiendo en áreas que generen un retorno rápido y sostenible.

Casma, 02 de septiembre del 2024

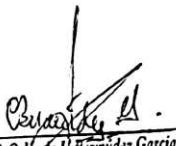

Distribuidora e Imprenta
El Estudiante Servis S.R.L.

Julia Verónica Olivera Blas
GERENTE GENERAL

Firma y sello del entrevistado

Anexo 03. Validez del instrumento

Formatos para validación de instrumentos de recolección de información

Ficha de Identificación del Experto para el proceso de validación	
Nombres y apellidos: ORLANDO VALDEMAR BERMUDEZ GARCÍA	
Nº DNI / CE: 32927705	Edad: 53.
Teléfono / Celular: 943645680	Email: orlandobg1@hotmail.com
Título profesional: CONTADOR PÚBLICO	
Grado académico: Maestría Contabilidad-Mención en Finanzas Doctorado: <u>Administración</u>	
Especialidad: Gestión Financiera	
Institución que labora: Universidad César Vallejo	
Identificación del proyecto de investigación o tesis:	
Título:	
EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 2024	
Autor: Jhoan Fernando Vilela Castillo	
Programa académico: Contabilidad	
 CPC. Orlando V. Bermúdez García Firma	 Huella digital

CARTA DE PRESENTACIÓN

Doctor: ORLANDO VALDEMAR BERMUDEZ GARCIA

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: JHOANFERNANDO VILELA CASTILLO, 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 INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 2024 y envío 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: 45483812

Egresado


CPCC. Orlando V. Bermúdez García
MAT. 06-1128

Ficha de Validación (para ser llenado por el experto)

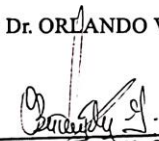
FICHA DE VALIDACIÓN								
TÍTULO: EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ. SECTOR COMERCIO. CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 2024								
	VARIABLE 1: FINANCIAMIENTO	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
	Dimensión 1: Fuentes de financiamiento							
1	¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que ha utilizado su empresa y por qué las ha elegido?	X		X		X		
2	¿Qué ventajas y desventajas percibe en el uso de fuentes de financiamiento internas y externas para su empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2: Plazos de financiamiento							
3	¿Qué plazos de financiamiento han sido los más adecuados para su empresa y como han influido en su toma de decisiones?	X		X		X		
4	Según su experiencia, ¿como han impactado los plazos de financiamiento a corto y largo plazo en el desarrollo de su empresa?	X		X		X		
	Dimensión 3: Costos							
5	¿De qué manera han afectado las tasas de interés del financiamiento a la situación económica de su empresa?	X		X		X		
6	¿Qué estrategias ha implementado su empresa para hacer frente a los costos de financiamiento y mejorar su rentabilidad?	X		X		X		
	VARIABLE 2: RENTABILIDAD							
	Dimensión 1: Tipos de rentabilidad							
7	¿Como ha evolucionado la rentabilidad económica de su empresa en los últimos años y qué factores han influido en ella?	X		X		X		
8	¿Que acciones ha tomado su empresa para mejorar la rentabilidad financiera y qué resultados ha obtenido?	X		X		X		
	Dimensión 2: Indicadores de rentabilidad	X		X		X		

9	¿Qué indicadores de rentabilidad son los más relevantes para su empresa y cómo los utiliza en la toma de decisiones?	X		X		X	
10	Según su percepción, ¿cómo han impactado los márgenes de utilidad (neta, bruta y operativa) en el desempeño de su empresa?	X		X		X	
Dimensión 3: Ratios de rentabilidad							
11	¿Qué importancia le da su empresa al análisis de los ratios de rentabilidad, como el ROA y el ROE, y cómo los interpreta?	X		X		X	
12	¿De qué manera utiliza los ratios de rentabilidad para evaluar la eficiencia de su empresa en la generación de beneficios?	X		X		X	
13	En su opinión, ¿cómo ha influido el financiamiento en la rentabilidad de su empresa y qué aspectos destacaría?	X		X		X	
14	¿Qué recomendaciones daría a otras pequeñas y medianas empresas sobre el manejo del financiamiento para mejorar su rentabilidad?	X		X		X	

Recomendaciones:

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

Nombres y Apellidos de experto: Dr. ORLANDO VALDEMAR BERMUDEZ GARCÍA DNI 32927705


 CPCC Orlando V. Bermúdez García
 MAT. 06-1128
 Firma



Anexo 04. Confiabilidad del instrumento

DECLARACION JURADA

Yo: Vilela Castillo Jhoan Fernando con documento de identidad N°45483812, declaro bajo juramento que el instrumento de recolección de información es confiable.

Me afirmo y me ratifico en lo expresado, en señal de lo cual firmo el presente documento en la ciudad de casma 02 de setiembre del 2024.


Vilela Castillo Jhoan Fernando 

Anexo 05. Formato de consentimiento informado

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 **Vilela Castillo, Jhoan Fernando** que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada:

EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. – CASMA, 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: muñozg@gmail.com o al número 943237621 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:	Julia Veronica Olivera Blas
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	02-09-2024

Anexo 06. Carta de recolección de datos



Chimbote, 22 de agosto del 2024

CARTA N° 0000001271- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

**OLIVERA BLAS JULIA VERONICA
DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L.**

Presente.-

A través del presente reciba el cordial saludo a nombre del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, asimismo solicito su autorización formal para llevar a cabo una investigación titulada EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR COMERCIO, CASO: DISTRIBUIDORA E IMPRENTA EL ESTUDIANTE SERVIS S.R.L. - CASMA, 2024, que involucra la recolección de información/datos en EMPRESA, a cargo de JHOAN FERNANDO VILELA CASTILLO, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de CONTABILIDAD, con DNI N° 45483812, durante el período de 26-08-2024 al 02-09-2024.

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

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

Atentamente.

Dr. Willy Valle Salvatierra
Coordinador de Gestión de Investigación

Distribuidora e Imprenta
El Estudiante Servis S.R.L.
Julia Verónica Olivera Blas
Julia Verónica Olivera Blas
GERENTE GENERAL
02/09/2024

Anexo 07. Fichas bibliográficas

<p>Autor: Espinoza Martel, Erika Almendra Título: Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Maderera y Triplayera Clesi del Perú S.R.L. -Huánuco y propuesta de mejora, 2024. Año: 2024</p>	<p>Ciudad, País: Huánuco, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar y describir las características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio del Perú: Caso Maderera y Triplayera CLESI del Perú S.R.L.-Huánuco, y hacer una propuesta de mejora, 2023. La metodología empleada en este estudio es cualitativa y no experimental. Los resultados, para el primer objetivo específico es que las microempresas peruanas del sector comercio utilizan tanto capital propio como ajeno como fuentes de financiación. Estas empresas acceden a servicios bancarios y no bancarios dentro del sistema financiero, pero enfrentan restricciones importantes por parte de los proveedores. Los costos de financiamiento son elevados, y el capital obtenido suele destinarse al capital de trabajo. Para el segundo objetivo específico, se encontró que las empresas encuestadas disponen de financiamiento interno y externo, así como de instituciones financieras no bancarias. Los costos de financiamiento siguen siendo altos, y el capital generalmente se usa para el capital de trabajo. El estudio revela una conexión entre las micro y pequeñas empresas y el sistema financiero, tanto en términos de fuentes de financiación (fondos propios y externos) como en relación con el sistema financiero formal. La conclusión es que, más allá de su relación con las empresas financieras, las microempresas peruanas dedicadas al comercio están integradas tanto en los sistemas financieros bancarios como no bancarios, mientras que las empresas estudiadas solo están presentes en las entidades financieras no bancarias. Además, las microempresas del sector comercio buscan financiamiento para capital de trabajo y expansión de sus instalaciones, mientras que las empresas en el estudio únicamente buscan capital de trabajo.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Espinoza, E. (2024). <i>Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Maderera y Triplayera Clesi del Perú S.R.L. - Huánuco y propuesta de mejora</i> [Tesis de titulación, Universidad Tecnológica del Perú]. <i>Divulgación científica de investigación y emprendimiento</i>, 2, 18–18. https://www.dcie.org.pe/index.php/dcie/article/view/18</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 1</p>

<p>Autor: Cuentas Davila Ivan Martin & Mendoza Pajuelo Ethel Jenyfer</p> <p>Título: El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las Mypes del sector ferretero del distrito de Barranca, 2023.</p> <p>Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Barranca, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar el impacto que tiene el financiamiento en la rentabilidad que generan las Mypes del sector ferretero del distrito de Barranca, 2023. La metodología empleada fue básica, con el enfoque cualitativo y correlacional de diseño no experimental, además como técnica utilizó de encuesta con un cuestionario validado por expertos para la recolección de datos, aplicado a una población de 42 contribuyentes Mypes del sector ferretero en Barranca. Dado que la población era finita y el tamaño no era grande, no se seleccionó una muestra. Los datos recopilados se tabularon y procesaron con SPSS V26.0, y para el análisis estadístico se utilizó la prueba Rho de Spearman. Obteniendo como resultados una relación estadísticamente significativa y positiva entre las principales variables, con un grado moderado de correlación (coeficiente de correlación de 0.459) y un valor p de 0.002, confirmando la hipótesis alternativa. El estudio concluye que el financiamiento en realidad tiene un impacto positivo en la rentabilidad de las microempresas ferreteras en Barranca. Las correlaciones moderadas entre financiamiento y rentabilidad, con coeficientes entre 0.428 y 0.541, sugieren que las empresas que utilizan financiamiento, tanto de fuentes bancarias como no bancarias, y eligen plazos a largo plazo, experimentan mejoras en su rentabilidad. Además, el 71.43% de las microempresas utiliza el financiamiento para capital de trabajo, lo que subraya su importancia para el desempeño económico. Por lo tanto, el estudio confirma el impacto favorable del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes ferreteras en el distrito de Barranca.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Cuentas, I., & Mendoza, E. (2023). <i>El financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las Mypes del sector ferretero del distrito de Barranca</i> [Para optar el título profesional de: Contador Público]. Universidad Nacional de Barranca. https://repositorio.unab.edu.pe/item/72fe1223-2893-46eb-afe7-9848c4d176d5</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 2</p>

<p>Autor: Malaga Andrade, Yesica Título: Financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro librerías del Jr. Huancané – Juliaca, 2020. Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Juliaca, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo determinar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Librerías del Jr. Huancané-Juliaca, 2020. Utilizando una metodología con enfoque cuantitativo y diseño descriptivo no experimental, haciendo una revisión de la literatura y un enfoque de encuesta mediante cuestionario compuesto por preguntas cerradas. Obteniendo los siguientes resultados, 1: el 64% tiene entre 31 y 40 años, de los cuales el 91% son mujeres, el 55% vive con alguien que tiene educación secundaria completa y se encuentra desempleado. 2: el 100% son trabajadores regulares, el 64% están empleados por 1 a 5 años, el 55% son de 1 a 5 trabajadores regulares, el 73% son de 6 a 10 trabajadores temporales y el 64% son trabajadores regulares. 3: el 100% financia puesta en marcha de negocios y productos, 100% invierte todos los ingresos en MYPE, el 100% distribuye utilidades a productos, 64% de proveedores se financia y el 55% lo hace a largo plazo. 4: el 100% considera que el préstamo recibido incrementó su rentabilidad, los beneficios justificaron el 100% de la inversión y cubrieron los costos y gastos en un 100%. Concluye que el financiamiento ha resultado fundamental para incrementar positivamente la rentabilidad y potenciar su crecimiento y desarrollo de manera positiva a las MYPE del sector venta de libros de Jr. Huancané Juliaca 2020.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Malaga, Y. (2022). <i>Financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro librerías del jr. Huancané – Juliaca</i> [Para optar el título profesional de: Contador Público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-20.500.13032-26821/Description?sid=230505#tabnav</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 3</p>

<p>Autor: Nieto Herrera Marisol</p> <p>Título: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso microempresa ferretería y representaciones Los Andes E.I.R.L. - Ayacucho, 2022</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Ayacucho, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo principal: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa ferretería y representaciones los andes E.I.R.L. - Ayacucho, 2022. En metodología utilizó la investigación de enfoque cualitativa, descriptiva, no experimental, bibliográfica y mediante la revisión documental, la población conformada por micro y pequeñas empresas del sector comercial del Perú, mientras que la muestra estuvo conformada por los representantes de las empresas encuestadas. Obtuvo los siguientes resultados: las empresas ferreteras y representantes de Los Andes E.I.R.L., así como micro y pequeñas empresas peruanas, se dieron cuenta de que los préstamos de corto plazo que recibían de las instituciones bancarias requerían financiamiento y la necesidad de invertir en capital de trabajo. La financiación está altamente correlacionada con la rentabilidad, las estructuras de financiación eficientes y la formación también aumentan la rentabilidad. La rentabilidad aumenta gracias a la financiación y mejora con los impuestos pagados, mientras que el factor que afecta la rentabilidad de Mype es la calidad de producto junto con la mejora continua. Llego a la conclusión de que Microempresa Ferretería y Representaciones Los Andes E.I.R.L. así como otras microempresas en Perú, han recibido los préstamos de instituciones bancarias a corto plazo y lo han invertido como capital de trabajo, ya que esto se encontraba altamente correlacionados con la rentabilidad. Los sistemas eficientes de financiación y formación también contribuyen a mejorar la rentabilidad, además, el financiamiento aumentará su capacidad de pago de impuestos, y la calidad y la mejora continua serán factores clave en la rentabilidad de la MYPE.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Nieto, M. (2022). <i>Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso microempresa ferretería y representaciones Los Andes E.I.R.L. - Ayacucho</i> [Para optar el título profesional de: Contador Público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. https://hdl.handle.net/20.500.13032/29402</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 4</p>

<p>Autor: Alburqueque Saldarriaga De Dioses Janett Del Rosario</p> <p>Título: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Piura, Perú</p>
<p>Realizado en el objetivo general: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022. Como metodología se utilizaron métodos cualitativos, descriptivos, bibliográficos, documentales y de casos. Para recolectar la información, se emplearon un cuestionario con 13 preguntas y fichas bibliográficas. Los resultados obtenidos son los siguientes, 1: Tras revisar los antecedentes del estudio, se encontró que las fuentes de financiamiento son esenciales para usarlo en las necesidades operativas y en pérdidas empresariales, así como para mantener o incrementar la rentabilidad, ya que contribuyen a mejorar la faceta financiera e inversión. 2: A partir de la entrevista realizada al representante legal de la empresa en estudio, Global Solder S.A.C., descubrió que estaba utilizando el financiamiento interno para invertir en la empresa y que lo hacía como capital de trabajo, y que además esto había incrementado la rentabilidad de sus activos. 3: Utilizando la metodología descrita en los objetivos anteriores, se encontró que el 100% de las características de financiamiento tuvieron un impacto positivo, y la rentabilidad mejoró en un 90%, lo que demuestra la efectividad del financiamiento. En conclusión, el financiamiento en Global Solder S.A.C. tuvo un impacto favorable en la rentabilidad y mejoró todos los aspectos económicos y financieros de la empresa.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Alburqueque, J. (2022). <i>Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Global Solder S.A.C. - Piura, 2022</i> [Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-20.500.13032-28714</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 5</p>

<p>Autor: Huicho Fidel Siumi</p> <p>Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Ayacucho, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar y describir la incidencia del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Ferretería L.G. & AAROM E.I.R.L. – Huanta, 2022. La metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental; centrado en el análisis de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector comercio, específicamente en la Ferretería L.G. & AAROM E.I.R.L. en Huanta, durante el año 2022. Se aplicó el método científico, que incluye la formulación de preguntas dirigidas a los gerentes y encargados de las Mypes, con el fin de obtener información sobre sus fuentes de financiamiento, la naturaleza de los créditos solicitados y su impacto en el crecimiento de sus negocios. Los resultados de la investigación revelaron que un alto porcentaje (79%) de las Mypes accede a financiamiento a través de sistemas no bancarios, lo que se atribuye a los menores requisitos en comparación con las entidades bancarias. Además, se encontró que el 69% de los créditos solicitados son a corto plazo, principalmente destinados a capital de trabajo. Asimismo, se observó que la mayoría de los empresarios no enfrentó inconvenientes al adquirir financiamiento, lo que sugiere una percepción favorable hacia las opciones de crédito disponibles. La investigación concluye que el acceso a financiamiento es crucial para el desarrollo y crecimiento de las Mypes. La preferencia por sistemas no bancarios sugiere la necesidad de mejorar las condiciones de financiamiento ofrecidas por las entidades bancarias para atraer a más emprendedores. Además, se destaca la importancia de la educación financiera para que los empresarios comprendan mejor las opciones de financiamiento y puedan tomar decisiones informadas que contribuyan a la sostenibilidad y expansión de sus negocios. En general, el estudio subraya la relevancia del financiamiento en el ecosistema empresarial y su papel en la promoción del desarrollo económico local.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Huicho, S. (2022). <i>El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso ferretería, L.G. & AAROM E.I.R.L. - Huanta, 2022</i> [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.</p> <p>https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/29403/FINANCIAMIENTO_MYPE_HUICHO_FIDEL_SIUMI.pdf?sequence=3&isAllowed=y</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 6</p>

<p>Autor: Flores Cayo Doris Título: Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería del barrio Bellavista del distrito de Juliaca año 2020. Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Juliaca, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro ferretería del barrio Bellavista del distrito de Juliaca año 2020. La investigación empleó una metodología descriptiva, ya que se centró en medir principalmente las características más importantes de las dos variables que se estudian en la investigación: financiamiento y rentabilidad. Mediante una encuesta, se creó una herramienta de evaluación para el desarrollo del estudio. Se generaron estadísticas descriptivas, incluyendo tablas de frecuencia con cifras estadísticas que reflejan la aparición más frecuente de cada indicador, basado en la muestra probabilística de 15 micro y pequeñas empresas. Los resultados indicaron que el 66.7% de los representantes de las micro y pequeñas empresas consideraron que el financiamiento tiene un impacto en la rentabilidad, mientras que otra parte, el 33.3% opinó que el financiamiento no afecta los ingresos. Esto sugiere que más de la mitad de los representantes consideran que el financiamiento interno como externo influye en la rentabilidad, incluyendo aspectos como el ROE y el costo de capital. En conclusión, afirma que el financiamiento otorga un efecto significativo en la rentabilidad de las microempresas del sector ferretero en Bellavista, Juliaca, durante el año 2020.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Flores, D. (2021). <i>Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería del barrio Bellavista del distrito de Juliaca año 2020</i> [Tesis para obtener el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. https://hdl.handle.net/20.500.13032/22168</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 7</p>

<p>Autor: Morales Lucio Helen Scarlin</p> <p>Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C.- Huaraz, 2024.</p> <p>Año: 2024</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Chimbote, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C - Huaraz, 2024. En la metodología incluye un nivel descriptivo y un enfoque cualitativo para examinar la relación entre financiamiento y rentabilidad de las microempresas en el Perú que operan en el sector comercio, centrándose en el estudio de caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C. en el año 2024. Además, utilizó el diseño no experimental, bibliográfico, basados en casos donde los fenómenos pudieran observarse y explicarse sin manipular variables. Aunque la población de estudio incluyó microempresas del sector comercial peruano, la muestra se centra en empresas específicas y proporciona una visión representativa y detallada de los temas estudiados. Como resultado, descubrió que la empresa está recaudando fondos de fuentes externas, es decir, del sistema bancario, para poder crecer sin comprometer su salud financiera. Por ello, idearon un plan estratégico para utilizarlo como capital de trabajo e invertir en mayores compras de productos para aumentar la rentabilidad. Concluyó que el financiamiento afectaba la rentabilidad ya que las fuentes de financiamiento externo aumentaban la solvencia y permitían alcanzar los objetivos. Por lo tanto, era importante analizar la adecuada gestión y control de los fondos antes de solicitar un préstamo que le ayude a satisfacer sus necesidades sin riesgos futuros.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Morales, H. (2024). <i>El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Grupo Cisneros E&C S.A.C.- Huaraz, 2024</i> [Tesis para obtener el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. https://hdl.handle.net/20.500.13032/37317</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 8</p>

<p>Autor: Vega Calixto Sarai Rocio</p> <p>Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024.</p> <p>Año: 2024</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Chimbote, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024. En metodología de investigación empleó un diseño no experimental con nivel descriptivo y de enfoque cualitativo. Hizo uso del diseño bibliográfico y basándose en casos, seleccionando una muestra de microempresas peruanas. La recolección de los datos se hizo mediante la técnica de la revisión bibliográfica, asimismo mediante una entrevista con el gerente general de la empresa, utilizando cuestionarios variados. El análisis comparó los resultados de la revisión bibliográfica con los hallazgos de las entrevistas para identificar similitudes y diferencias. Los resultados indicaron que los préstamos son una alternativa más económica para las empresas. Estas prefieren recurrir a fuentes externas para aumentar su capital social, principalmente debido a su dependencia del sistema bancario, que les ofrece la posibilidad de acceder a créditos a largo plazo con miras a grandes ganancias futuras. Se concluye que es crucial utilizar el financiamiento de manera eficiente para lograr un impacto positivo en la rentabilidad. Esto se refleja en un aumento de las ventas y en la obtención de mayores ganancias cuando los costos de financiamiento son bajos. Además, el crecimiento de la productividad empresarial genera ingresos más altos, lo que contribuye al incremento de la rentabilidad.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Vega, S. (2024). <i>El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Inversiones Refama S.A.C. - Chimbote, 2024</i> [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. https://hdl.handle.net/20.500.13032/37748</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 9</p>

<p>Autor: Escalante Cura Milagros Iveth</p> <p>Título: el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024.</p> <p>Año: 2024</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Chimbote, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar cómo el financiamiento incide en la rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024. La metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, centrado en la relación entre financiamiento y rentabilidad en micro y pequeñas empresas (MYPES). Se aplicaron técnicas de recolección de información, incluyendo encuestas y entrevistas, para obtener datos relevantes. La población de estudio incluyó empresas del sector agroindustrial, y se utilizó un cuestionario estructurado para entrevistar a los gerentes, permitiendo la recopilación de información sobre las bases teóricas y antecedentes relacionados con el financiamiento. Además, se realizó una revisión bibliográfica para contextualizar los hallazgos y se definieron variables clave para el análisis. Los resultados indicaron que las MYPES, como la empresa Agrícola Don Eugenio E.I.R.L., accedieron a financiamiento del sistema bancario, lo que les permitió operar con tasas de interés relativamente bajas. Sin embargo, se observó que muchas empresas enfrentan dificultades para obtener financiamiento adecuado, lo que limita su capacidad de crecimiento y rentabilidad. A través de las entrevistas, se identificó que la gestión de inventarios y el control interno son factores críticos que afectan la rentabilidad. Las empresas que implementaron prácticas de control interno efectivas mostraron una mejora en su rentabilidad, lo que sugiere que una gestión adecuada de los recursos financieros y materiales es esencial para el éxito empresarial. La investigación concluye que el acceso a financiamiento es fundamental para la rentabilidad de las MYPES, pero debe ser gestionado de manera estratégica. Las empresas que logran equilibrar su financiamiento con una gestión eficiente de inventarios y control interno tienden a ser más rentables.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Escalante, M. (2024). <i>El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro empresas del Perú, sector comercio, caso: Agrícola Don Eugenio E.I.R.L. Moro, 2024</i> [Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/37307/FINANCIAMIENTO_MICROEMPRES_A_Y_RENTABILIDAD_ESCALANTE_CURA_MILA_GROS_IVETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 10</p>

<p>Autor: Tapia Rivera Eileen Elvira Título: El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Boticas Econofarma, Nuevo Chimbote, 2020 – 2021. Año: 2023</p>	<p>Ciudad, País: Trujillo, Perú</p>
<p>Realizado con el objetivo de determinar la incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad en la empresa Boticas Econofarma, Nuevo Chimbote, 2020 – 2021. El estudio empleó una metodología cuantitativa con un enfoque causal-explicativo para explorar la relación del financiamiento en la rentabilidad. Utilizando un diseño no experimental y longitudinal para observar cómo varían las variables a lo largo de varios periodos sin intervención directa. La población estuvo compuesta por documentos contables de Boticas Econofarma, y la muestra, seleccionada de manera no probabilística, incluyó reportes de financiamiento y estados financieros correspondientes a 2020 y 2021. Se aplicó la técnica de análisis documental, respaldada por una ficha validada por expertos, para recolectar y analizar los datos con rigor utilizando cuadros estadísticos y el software Microsoft Excel. Este enfoque permitió una evaluación detallada de cómo las variaciones que tiene el financiamiento afecta a la rentabilidad de las empresas, revelando patrones, así como tendencias a lo largo del tiempo. Los resultados mostraron que, el financiamiento incide de manera positiva en la rentabilidad en ambos años analizados. Sin financiamiento, la empresa no habría logrado una rentabilidad del 3.83% en 2020 y del 2.58% en 2021. La investigación concluye que, el financiamiento contribuye de manera positiva en la rentabilidad de la empresa, ya que una gestión eficiente del dinero produce resultados beneficiosos.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Tapia, E. (2023). <i>El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Boticas Econofarma, Nuevo Chimbote, 2020 - 2021</i> [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad Privada del Norte. https://hdl.handle.net/11537/35988</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 11</p>

<p>Autor: Abanto Torres Fernando Mike & Otoya Gonzales Patrick Austin</p> <p>Título: Las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la empresa Anmax Group Inversiones EIRL, Chimbote, 2021.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Chimbote, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo determinar la relación de las fuentes de financiamiento con la rentabilidad de la empresa Anmax Group Inversiones EIRL, Chimbote, 2021. La metodología empleada fue de diseño no experimental y transversal, lo que permitió observar las variables en su entorno natural sin manipulación. La población estuvo compuesta por 10 colaboradores del área de contabilidad, seleccionados a través de un muestreo no probabilístico. Para la recolección de datos, se elaboró un cuestionario con 16 ítems, el cual fue validado por expertos en el tema y mostró un coeficiente de confiabilidad de 0.761, indicando una buena consistencia interna. Los datos fueron analizados utilizando el software estadístico SPSS versión 26, aplicando la prueba Rho de Spearman para determinar la correlación entre las variables. Los resultados obtenidos revelaron una correlación positiva significativa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la empresa. El análisis estadístico mostró un coeficiente Rho de 0.645, con un valor de significancia de 0.044, lo que indica que a medida que se incrementan las fuentes de financiamiento, también se observa un aumento en la rentabilidad de la empresa. Estos hallazgos sugieren que las decisiones relacionadas con la obtención de financiamiento son cruciales para el desempeño económico de Anmax Group Inversiones EIRL. Además, se identificaron diferentes tipos de financiamiento utilizados por la empresa, lo que permitió comprender mejor cómo cada uno de ellos impacta en la rentabilidad. En conclusión, la investigación confirma que existe una relación significativa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad en Anmax Group Inversiones EIRL. Esto resalta la importancia de una adecuada gestión de financiamiento para mejorar el rendimiento económico de la empresa.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Abanto, F., & Otoya, P. (2022). <i>Las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de la empresa Anmax Group Inversiones EIRL, Chimbote, 2021</i> [Tesis para obtención del título de contador público]. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/101898/Abanto_TFM-Otoya_GPA%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 12</p>