

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



**La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las
mypes del Perú**

Por:

Santillán Tenorio Jennifer Lady
Utia Marapara Marco Antonio

Asesor:

Luis Alberto Geraldo Campos

Lima, diciembre de 2019

"La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú"

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Presentado para optar el Grado de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria

JURADO CALIFICADOR


Dra. María Vallejos Atalaya de Cornejo
Presidente


Carlos Alberto Vásquez Villanueva
Secretario


Mg. Sinfiriano Martínez Huisa
Vocal

**DECLARACIÓN JURADA
DE AUTORIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Luis Alberto Geraldo Campos, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de contabilidad y gestión tributaria, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú" constituye la memoria que presentan los Bachiller Jennifer Lady Santillán Tenorio y Marco Antonio Utia Marapara para aspirar al Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, al 04 de diciembre del año 2019.



Mg. Luis Alberto Geraldo Campos

La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú

Profitability: an important factor for the growth of mypes in Peru

Utia Marapara, Marco Antonio a¹, Santillan Tenorio, Jennifer Lady a²

^aEP. Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión, Lima, Perú

Resumen

El objetivo del trabajo es mostrar a través de la revisión de literatura que la rentabilidad es un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú. La presente investigación es del tipo descriptivo y documental. La realidad actual del Perú en términos empresariales señala que, de cada 10 negocios, en promedio, 3 son prósperos, 2 regulares y 5 declinan. No obstante, los factores que conllevan a la temprana extinción de las empresas, en especial las medianas y pequeñas es por causa de la informalidad y la escasa formación financiera que impide generar mayor ganancia y mantenerse dentro del mercado. Sin embargo, existen indicadores para medir si una empresa es productiva y uno de ellos es la rentabilidad, el cual, es un indicador financiero que garantiza el éxito o fracaso de un negocio ya que muestra si efectivamente se ha generado un margen de ganancia por el aporte que los interesados han realizado y si los resultados obtenidos en el ejercicio han sido mayores a los esperados. En conclusión, la rentabilidad constituye una condición necesaria para el éxito de la empresa. Por esta razón, existen diversos factores y acciones para acrecentarla como la aceleración de la rotación de los activos, la reducción de gastos, realizar reconversión tecnológica y la generación de un gran volumen de ventas. Además, un negocio formalizado gozará de diversos beneficios con terceros y el Estado.

Palabras clave: mypes, rentabilidad, importancia, contabilidad, finanzas

Abstract

The objective of this work is to show through the review of literature that profitability is an important factor for the growth of mypes in Peru. The present investigation is descriptive and documentary type. The current reality of Peru in business terms indicates that, of every 10 businesses, on average, 3 are prosperous, 2 are regular and 5 decline. However, the factors that lead to the early extinction of companies, especially medium and small ones, are due to informality and poor financial training that prevent generating more profit and staying within the market. Nevertheless, there are indicators to measure whether a company is productive and one of them is profitability, which is a financial indicator that guarantees the success or failure of a business as it shows whether a profit margin has actually been generated by the contribution that the interested parties have made and if the results obtained in the exercise have been greater than expected. In conclusion, profitability is a necessary condition for the success of the company. For this reason, there are several factors and actions to increase it, such as the acceleration of asset turnover, cost reduction, technological reconversion and the generation of a large volume of sales. In addition, a formalized business will enjoy various benefits with third parties and the State.

Keywords: mypes, cost effectiveness, importance, accounting, finances

1. Introducción

El sueño de la gran mayoría de inversionistas es obtener grandes ganancias en un negocio, recuperar lo desembolsado y permanecer en el mercado; es decir, tener éxito. Para ello, se requiere que la rentabilidad sea sostenible, progresiva y óptima; no obstante, en el Perú, de cada 10 negocios, en promedio, 3 son prósperos, 2 regulares y 5 declinan (Gil, 2018).

Una de las causas que provoca la temprana extinción de las empresas, en especial los medianos y pequeños negocios, son ocasionados por la informalidad, ya que no se podrían establecer canales electrónicos sin formalización que, a su vez, permitan llegar a los clientes y ayuden a generar rentabilidad. Según la sociedad de comercio exterior del Perú como se citó en Rpp Noticias (2018), manifiesta que el 96.5% de las empresas peruanas corresponden al sector de micro y pequeñas empresas. Además, el 83.5% de estas son informales y el 90% de las empresas con menos de 50 trabajadores que se crean en el país tienen

una vida de solo 10 meses. Por tanto, la rentabilidad de un negocio depende, en gran parte, de las actividades fidedignas que se realiza (PQS, 2018).

Otro de los factores que conducen a la decadencia de las empresas se debe a la escasa formación financiera de los emprendedores que impide generar mayor rentabilidad y mantenerse dentro del mercado. Según un estudio de la Superintendencia de banca y seguros, solo uno de cada 20 peruanos tiene conocimientos sobre temas financieros. Este índice suspende la posibilidad de crecimiento del efectivo por el trabajo realizado y proyecta nuevamente un bajo índice de rentabilidad (El comercio, 2018).

Existen indicadores para medir si una empresa es productiva, es decir, si puede generarse un margen de ganancia por las actividades realizadas, uno de ellos, es la rentabilidad. En palabras de González, Correa, & Acosta (2002), la rentabilidad es un indicador financiero que garantiza el éxito o fracaso de un negocio, es decir, verifica la situación profesional en la que se encuentra la empresa, permite hacer comparaciones sobre la posición competitiva y facilita la observación de la eficacia por la táctica fundada. Por medio de este indicador, los interesados podrán ver si efectivamente se ha generado un margen de ganancia por el aporte que han realizado y si los resultados obtenidos en el ejercicio han sido mayores a los esperados, de modo que, expresa si vale la pena continuar con las operaciones.

Por tanto, el objetivo del presente trabajo es mostrar a través de la revisión de literatura que la rentabilidad es un factor importante para el crecimiento de las mypes del Perú. La principal motivación para hacer este trabajo de investigación es, conocer la razón por la cual las medianas y pequeñas empresas en el Perú no generan la suficiente rentabilidad para destacar y preservarse en el mercado; es innegable que estas últimas aportan grandes beneficios a la economía de nuestro país a través de la promoción de empleo (Sánchez, 2006) y por su contribución en el engrandecimiento socioeconómico de las zonas en donde se ubican (Mesones y Roca, 2011).

2. Metodología

El presente trabajo de investigación es del tipo descriptivo y documental. La información se clasifico en 3 grupos, la primera, fue facilitada gracias a la base de datos de EBSCO, redalyc y scielo. La segunda, se recopiló noticias actuales de diversos diarios nacionales como El comercio y Gestión. Por último, los libros y revistas formaron parte de la investigación para establecer los conceptos sobre algunos temas.

Se revisaron un total de 44 fuentes bibliográficas por un periodo de 20 años, asimismo, se utilizaron trabajos de empíricos y descriptivos para la revisión de la literatura.

3. Revisión de la literatura

3.1. Origen de la rentabilidad

Según Fontalvo, Vergara & De la Hoz (2012), las razones o indicadores financieros son relaciones o proporciones entre magnitudes y características significativas del rendimiento de la empresa que se adquieren de los estados financieros y se exhiben en forma de porcentaje; estos son índices estadísticos de dos o más cifras que muestran el progreso de la capacidad de las entidades a través del tiempo (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012) de tal manera que, permiten realizar comparaciones sectoriales ya que al ser aceptados a nivel internacional, las valoraciones son más amplias e interesantes (Díaz, 2010). Los indicadores financieros se forman de la liquidez, la solvencia y la rentabilidad.

Para apreciar la condición financiera y el desempeño de una entidad, el analista financiero necesita realizar un examen completo de varios aspectos de la salud financiera (Van & Wachowicz, 2010). En caso de que los indicadores dan resultados contradictorios, manifiestan el ciclo de desacumulación que la sociedad está traspasando y esto influirá en toda su distribución al requerir más esfuerzo de los empresarios para conservar el negocio o mayores costos de financiación (Arcoraci, 2015). Además, se puede realizar un análisis de forma vertical y horizontal. (Morelos et al., 2012).

3.2. Concepto de rentabilidad

La rentabilidad es precisada como el beneficio que causan las transacciones de bienes o servicios de una entidad con dependencia a la inversión ejecutada o los capitales contribuidos por los propietarios (Gironella, 2005; Morillo, 2001). Según Gironella (2005) la rentabilidad se fracciona en rentabilidad económica y rentabilidad financiera, estos provienen de la estructura del estado de pérdidas y ganancias y estado de situación financiera. Además, sirve para evaluar la certeza de la gestión de la entidad, para controlar los desembolsos esenciales para seguir con las actividades, y así convertir las ventas en utilidades (Ortiz, 2011).

Teniendo en cuenta que la rentabilidad se emplea a todo ejercicio económico en el que se mueven capitales humanos, materias primas y financieras con el fin de obtener ciertos resultados; puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios (Ccaccya, 2013). De allí que, constituye el resultado de las acciones gerenciales, medidas de financiación y las políticas efectuadas en una asociación (Nava, 2009).

Por tanto, la rentabilidad es expresada como la proporción de utilidad o beneficio en valor porcentual que genera un activo o las aportaciones y mide la eficiencia en las operaciones y desembolsos que se ejecutan en las compañías dada su utilización en la etapa lucrativa, durante un determinado ciclo de tiempo.

3.2.1. La rentabilidad económica

Este indicador se suscita en los primeros años del siglo XX, cuando la compañía Du Pont empezó a utilizar un método triangular de ratios para calcular resultados, además, es acreditado como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), aunque ambos términos no siempre se utilizan como semejantes (García, 2015).

Según Luengo, Antón, Sánchez, & Vela (2005) se refieren a la rentabilidad económica como una medición de aptitud de los bienes y derechos propios de la organización para generar ganancias y de esta manera, poder cancelar las obligaciones con los accionistas de una sociedad y con terceros. Por tanto, este indicador dictamina la eficiencia de todos los activos que posee la corporación para originar los beneficios de la explotación con distinción de los préstamos efectuados. Además, se entiende que la rentabilidad económica es la base u origen de la rentabilidad financiera, ya que hay elementos importantes que se deben considerar y que pueden ejercer influencia en el cálculo de la rentabilidad, como el caso de la posible existencia de un cierto nivel de endeudamiento (Gómez, 2004).

Según Díaz (2010), la rentabilidad económica calcula de forma individual las actividades operativas e inversión, de las de financiación. De este modo, se puede contrastar dos o más sociedades con estructuras de pasivo desemejantes. Además, evalúa si la progresión de la compañía implica una disminución de sus niveles de rentabilidad. Por tanto, provee una medida de la eficiencia ejecutante del total de la organización y el uso adecuado de los activos totales (Valero, 2011). La rentabilidad económica es expuesta en la ecuación 1:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Beneficio neto (BN)}}{\text{Total de activos (TA)}}$$

Ecuación 1. Rentabilidad económica

Asimismo, Ortiz (2011), afirma que al disminuir el nivel de inversión en activos de corto plazo cuando todavía se es competente para sustentar las ventas puede trasladar a una ampliación en el rendimiento de la sociedad sobre los activos totales.

3.2.1.1. Beneficio neto

Según Delgado (2014), representa un resultado proveniente de la cuenta de pérdidas y ganancias que puede ser positivo o negativo, además; es una cifra residual que dependerá de los principios contables empleados para determinar cada uno de los elementos que entran en su cálculo. Los elementos son: los ingresos y los gastos. Estos pueden visualizarse como una corriente de recursos económicos; una que va de fuera hacia dentro de la sociedad (ingresos) y una que va de dentro hacia fuera de la misma (gasto). Asimismo, Morelos (2012) señala que este resultado es obtenido al descontar a las ventas netas todos los costos de venta, los gastos operacionales, otros gastos, más otros ingresos y la provisión para impuesto de renta.

Asimismo, Cornejo & Díaz (2006) señalan que la utilidad neta no constituye un resultado real de la capacidad de concepción de flujos de efectivo en una compañía, ya que se ve perjudicada por la deducción de otros elementos contables tales como: depreciación de la maquinaria y equipos, amortización de patentes y marcas, amortización menor valor de inversiones, ajustes monetarios, disconformidades en el tipo de cambio y amortización mayor valor de inversiones. También, para obtener una utilidad neta, que sirva de base para el cálculo del dividendo, es necesario deducirle todas aquellas sumas que la Ley y los estatutos ordenan.

3.2.1.2. Activo total

Para Vílchez (2014) es el monto que se encuentra invertido en capital de trabajo, inmuebles, equipos, tecnología u otras inversiones y para su determinación se puede considerar los existentes al inicio, al final del ejercicio o un promedio. Además, está conformado por el activo corriente y no corriente. El activo corriente se compone de tres cuentas primordiales: el dinero depositado en bancos y en caja, las cuentas por cobrar e inventarios. Mientras que el activo no corriente fundamentalmente cuenta con el activo fijo neto es decir maquinarias, equipos, vehículos, edificios, terrenos, etc. libres de la depreciación (Pacheco, 2018).

Según Van & Wachowicz (2010) estos se encuentran en la parte superior del balance general según su grado de liquidez, es decir, que tan fácil es convertirlos en efectivo.

3.2.2. La rentabilidad financiera

Para Cortés, Rayo, & Lara (2010), Sánchez (2002) & Gironella (2005) es una medida de la rentabilidad corporativa y es nombrada por la literatura anglosajona como return on equity (ROE) que establece el rendimiento obtenido por la entidad con la

inversión patrimonial de tal manera que se aprecia los beneficios para el asociado en proporción a la inversión ejecutada. (Valero, 2011). La rentabilidad financiera es expuesta en la ecuación 2:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto (BN)}}{\text{Fondos propios (FP)}}$$

Ecuación 2. Rentabilidad financiera

Según Gironella (2005) lo más adecuado para los socios de una compañía es que el indicador de rentabilidad financiera sea lo más elevado posible ya que representa mayor porcentaje de ganancia. Por tanto, la rentabilidad financiera puede considerarse como una medida más cercana a los socios que la rentabilidad económica (Luengo et al., 2005).

3.2.2.1. Fondos propios

Según Lizcano (2004) son también llamados recursos propios o capitales propios y son aquellos patrimonios de carácter no exigible, que manifiestan la aportación de los propietarios en la entidad o el monto que de todo aquello que posee la misma, en principio les pertenece.

3.3. Factores y acciones para generar mayor rentabilidad

Como es natural, hoy en día las empresas buscan rentabilizar sus operaciones; para ello, buscan espacios económicos que las conlleve asegurar mercado, reducir costos, realizar reconversión tecnológica, medios que los conducirá a potenciar su competitividad y asegurar su sostenibilidad (Gomero, 2015). El componente más sustancial para fundar la salud completa de la sociedad y su competitividad es su rentabilidad a través de los espacios y proporciones del estado de situación financiera y de resultados, consiguiendo la rentabilidad operativa a través del cálculo de las razones de rentabilidad económica y financiera que estiman la capacidad de la organización para concebir utilidades que, confrontada con sus costos asociados, brinda la capacidad de mejora (Flores & Gómez, 2013).

La motivación más fuerte para que un inversionista invierta su capital es, sin duda, la rentabilidad que espera recibir. La rentabilidad puede ser entendida como la retribución por invertir. La dimensión de la rentabilidad esperada es uno de los factores más importantes al elegir una inversión conveniente (Gaytán, 2004). Según Morillo (2001) la rentabilidad económica de un negocio se puede mejorar al analizar sus elementos: el beneficio neto y el total de activos. Por ello, la rotación de los activos se debe acelerar a través de la disminución del nivel de activos o acrecentando el comercio con los mismos activos aprovechables, por medio de disminuciones de precios, esfuerzos promocionales y otros. Se debe considerar la actividad a la que se dedica la entidad, su capacidad instalada y los mercados que abarca al momento de realizar esto, ya que son constituyentes de los cuales obedece la conducta de las ventas y el nivel de activos. Estas opciones se refutan entre sí ya que la rebaja de los activos puede traer una rebaja de las ventas y de las ganancias. Por tanto, se deben reducir los activos siempre que no perjudique la actividad operativa de la empresa.

Asimismo, Valero (2011) menciona que el rendimiento de los activos totales es el propulsor más significativo de los capitales propios, es muy perceptivo a las transiciones en la actividad de la compañía, ya que afronta una variable muy activa (beneficios) con una comparativamente estable (activos), si los rendimientos del activo y de los fondos propios son iguales o mayores que el coste de los capitales, entonces la actividad empresarial puede ser factible. Sin embargo, si ambas razones son inferiores al coste de capital, el negocio no tiene futuro a largo plazo (Gómez, 2004).

Conjuntamente, Morillo (2001) señala que si también se desea mejorar la rentabilidad financiera, se debe acrecentar el beneficio neto. Esto se puede obtener de diversas formas, principalmente aumentando la participación en el mercado, es decir, generando un gran volumen de ventas para obtener una ganancia considerable. Además, se podría elevar el precio de venta de los productos o reducir los costos de venta y gastos administrativos.

Inspeccionar los costos se ha transformado en una prioridad tan trascendental como la ampliación de los ingresos de la entidad. Por este motivo, perpetrar una valoración interna de los desembolsos y comprender el ejercicio de los procesos, es el principal camino para localizar los gastos sobrados e instituir un esquema eficaz que brinde beneficios que sean sostenibles para el propio negocio. La reducción de costos deriva en una mayor flexibilidad para aprovechar las oportunidades de mercado. Por lo tanto, es fundamental invertir y cultivar las mejorías de esta iniciativa (Carrasco, 2016). Asimismo, Castro (2015) menciona que controlar los gastos tiene la ventaja de que cada dinero que se ahorre de manera inteligente se convertirá en un dinero extra que poseerás como lucro. Para este designio será de gran ayuda construir un estado de flujo de efectivo mensual en el cual se examinará en qué rúbricas se está desembolsando más y en cuáles se pueden realizar ajustes que permitan ser más eficiente.

Otra de las acciones que podría ayudar a mejorar la rentabilidad es la formalización. Muchos representantes de organizaciones operan en el mercado sin cancelar sus impuestos, forjando una competición desleal con los representantes que, si son formales, y muchos de ellos se ven forzados a acceder a esta forma de laborar. También, ocasiona que no puedan revelar ante las organizaciones financieras su actividad real y no consigan adherirse a mejores situaciones crediticias en tasas y mayores precios (Mesones & Roca, 2011). Por esta razón, la informalidad es un problema actual que origina un desequilibrio en el sentido que, los inversores no pueden efectuar operaciones fidedignas con terceros y se producen pérdidas al tratar de obtener nuevos clientes. Además, la mayoría de medianas y pequeñas empresas no logran realizar operaciones con el banco y solicitar préstamos

que podrían aprovechar para adquirir maquinarias, equipos u otros activos que sean de beneficio para la entidad en los siguientes años. También, se formarán conflictos con la administración tributaria y existiría el riesgo de perder el negocio en su totalidad.

4. La rentabilidad: un factor importante para el crecimiento de las medianas y pequeñas empresas del Perú

En la actualidad, las medianas y pequeñas empresas (mypes) representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente sobre la cual gira la actividad económica (Arbulú, 2005). Por tanto, estas entidades desempeñan un papel fundamental en la economía peruana ya que empujeñecen la miseria e extienden el producto bruto interno (La República, 2015).

Como muchos otros aspectos, la rentabilidad es una variable imprescindible para la estabilidad a largo plazo de cualquier tipo de empresa y que estas últimas buscan con el objetivo de ascender (Arquero, Abad, & Jiménez, 2010). Las mypes se muestran como la puerta de entrada a una mejor posición individual y colectiva. Y es que, si muchos crecen individualmente, se generará un crecimiento óptimo (Pantigoso, 2015). Sin embargo, existe una realidad que en épocas de crisis o cambios económicos o del entorno, se pueden ver afectadas por la naturaleza de sus condiciones de creación: poco presupuesto para comenzar, mano de obra reducida, poca capacidad de inversión, entre otras (Fernández, 2015), es allí donde las empresas están en constante cambio: operativa, financiera y estructuralmente, ya sea para revelar las insuficiencias del mercado o para adaptarse a los cambios; los copartícipes, gerentes o cualquier persona que esté interesada en realizar o analizar una empresa tiene a su alcance variadas herramientas de análisis, que van desde estudiar su solvencia, liquidez y rentabilidad, niveles de operación hasta los cambios que se componen en su organización financiera (Gómez, 2004).

Además, se debe tener en cuenta que un negocio formalizado gozará de mayores beneficios ya que se podrá competir adecuadamente en el mercado y se alcanzará oportunidades de negocio, es decir, una empresa formal tiene mayor capacidad de producción que una empresa informal. Si bien es cierto, se puede ahorrar algunos gastos al comienzo gracias a la informalidad, recuerda que no siempre lo más barato es lo mejor. Una empresa formal tiene menos costos a largo plazo ya que siempre contará con el apoyo del Estado frente a los imprevistos y también podrá realizar operaciones con entidades financieras a diferencia de un negocio informal. En consecuencia, la informalidad no permitirá que la empresa tenga la posibilidad de acceder a créditos con instituciones financieras y tampoco se mostrará seguridad y confianza con sus clientes, ni podrá crecer (Cuellar, 2019).

Según Lavado & Campos (2017), menciona que uno de los mecanismos más importantes de consolidación de una mype es el acceso y uso al sistema financiero ya que el acceso al crédito varía mucho entre los sectores. Si bien es cierto, un aspecto muy importante para la realidad peruana es que mientras más costoso sea cumplir con la Ley, son mayores los incentivos para actuar fuera de ella.

La escasa cultura financiera es otro punto referente para considerar una posición de avance, necesidad y oportunidad es por ello que se considera una herramienta fundamental para medir la efectividad y el impacto del emprendedor, con el fin de hacer un mejor uso de los recursos existentes (Fierro & Gonzalez, 2016), La cultura negociante está sujeta a la innovación, por lo que traslada a fundar o evolucionar un producto o servicio en algo más llamativo y con más ventajas de capacidad. Una de estas, es ostentar un pensamiento emprendedor, es tener la destreza de tratar una compañía independiente o un producto acorde a lo que se crea ineludible, siendo así mismo “propio jefe”, aun atravesando el peligro de tomar decisiones desacertadas y así llevar al filo de la quiebra el negocio (Hernández & Arano, 2015).

El emprendimiento se origina en algunas personas, esencialmente, porque distinguen una oportunidad de éxito y concluyen en desarrollarla; sin embargo, otras lo realizan simplemente porque no tienen otra elección para ganarse la vida, es decir, emprenden negocios de subsistencia (Serida, Nakamatsu, Borda, & Morales, 2013). El negocio se puede salvar si se decide modificar a tiempo la idea inicial. Sin embargo, algunos viven cegados y se rehúsan a cambiarla, perjudicando su emprendimiento. (Fernando, 2015).

Además, es evidente que las Mypes son un factor importante para la economía peruana, pero es conveniente indicar que las mypes en el Perú aún no están listas para formar parte de la comercialización internacional de una economía globalizada, pues sus horizontes tecnológicos no les admiten actualmente adecuarse a los nuevos flujos de investigación (La República, 2015). Por tanto, es importante controlar las inversiones hechas en activos de larga duración, ya que en la totalidad de las sucesiones se incurre en pasivos para financiar estas operaciones, como son créditos a proveedores, créditos bancarios, arrendamientos, lease back, leasing, etc, por lo que se genera una carga financiera impactando directamente a la utilidad del ejercicio y por ende al margen de apalancamiento financiero (Gómez, 2004).

5. Conclusiones

En conclusión, los emprendedores en el Perú buscan el beneficio monetario a través de las actividades comerciales y de servicios que efectúan en sus medianas y pequeñas empresas, los cuales, son también una gran fuente para la generación de empleo. Sin embargo, diversos estudios han concluido que estos negocios no sobreviven con el pasar de los años. Las principales razones se deben precisamente a la falta del desconocimiento financiero de los inversionistas y la informalidad. Por lo tanto, un negocio puede mejorar gracias al análisis de indicadores financieros, uno de ellos es la rentabilidad, el cual evidencia si efectivamente se está generando ganancia por todo el esfuerzo realizado, por el óptimo aprovechamiento y uso de los activos, por el capital invertido que permitirán dar una luz sobre si se debe o no seguir con el negocio. Asimismo, la importancia de la

rentabilidad se determinó como integrante principal para la capacidad de la sociedad en un ciclo mediano o largo, por lo cual es necesario promover su análisis en las pequeñas y medianas empresas, para garantizar una mejor toma de decisiones que asegure su permanencia.

La rentabilidad constituye una condición necesaria para el éxito del proceso de crecimiento de la empresa, pues aquella que no consiga una ganancia similar (como mínimo) a la de sus competidores, no podrá financiar su actividad empresarial. Por esta razón, existen diversos factores y acciones para acrecentar la rentabilidad como la aceleración de la rotación de los activos, la reducción de gastos, realizar reconversión tecnológica, la generación de un gran volumen de ventas y la elevación del precio de venta. Además, se debe tener en cuenta que un negocio formalizado gozará de beneficios como la posibilidad de efectuar operaciones fidedignas con terceros, la obtención de nuevos clientes, realizar operaciones con el banco y solicitar préstamos que conducirá al negocio a potenciar su competitividad y asegurar su sostenibilidad.

En la investigación se observó que existe un problema que afecta potencialmente a los negocios peruanos, ya que se vive en constante evasión y desconocimiento financiero, por lo que estos últimos deben corregirse si los negociantes no desean trasladar la empresa a una cuerda floja que podría llevarlos a la quiebra o incluso generar gastos innecesarios que van más allá de eso. Se debe fomentar una cultura financiera y tributaria en los negociantes y estos últimos también deben poner de su parte, ya que podrían darse cuenta de los beneficios que generan y si desean forjar una rentabilidad a largo plazo. Por ejemplo: un negocio formalizado podrá realizar diversas operaciones con el banco como prestamos, créditos, etc. Por esta razón, las entidades bancarias, del estado (Sunat) y en especial, los negociantes, deben poner de su parte, las primeras, realizando charlas y seminarios de ayuda. Los segundos, asistiendo a ellas y también buscar ayuda en los centros de atención, en las páginas web, libros y profesionales que puedan ampliar su conocimiento y de esta forma, beneficiarse con terceros y el Estado.

Referencias

- Arbulú, J. (2005). *Características e importancia de la PYME en nuestra economía*. (1), 32–37.
- Arcoraci, E. (2015). Ratios financieros. In *Contabilidad-Ratios Financieros*. Retrieved from <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2013/09/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>
- Arquero, J., Abad, M., & Jiménez, S. (2010). Procesos de fracaso empresarial en Pymes. Identificación y contrastación empírica. *Revista Internacional de La Pequeña y Mediana Empresa*, 1, 64–77.
- Carrasco, P. (2016). 5 sugerencias para reducir costos de manera eficiente en su empresa. *Gestion de Costos y Gastos*, 6.
- Castro, J. (2015). 6 Consejos Para Aumentar La Rentabilidad De Tu Empresa. *Corponet*, p. 12. Retrieved from <https://blog.corponet.com.mx/6-consejos-para-aumentar-la-rentabilidad-de-tu-empresa>
- Ccaccya, D. A. (2013). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*, VII-1, 1–42. Retrieved from <http://www.definicion.org/inversion-publica>
- Cornejo, E., & Díaz, D. (2006). Medidas de Ganancias: EBITDA, EBIT, utilidad neta y flujo de efectivo. *Revista Economía y Administración*, 153(December), 36–40.
- Cortés, A., Rayo, S., & Lara, J. (2010). Un modelo explicativo - predictivo de la rentabilidad financiera de las empresas en los principales sectores económicos españoles. *Research Gate*, (January), 24.
- Cuellar, J. (2019). Cómo afecta la informalidad a tu negocio. *La Voz de Los Emprendedores*, p. 1. Retrieved from <https://www.pqs.pe/tu-negocio/negocios-como-afecta-informalidad>
- Delgado, J. (2014). Algunas consideraciones acerca de la utilidad y el dividendo en las sociedades anónimas. *THĒMIS-Revista de Derecho*, I(10), 38–41. Retrieved from <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/10722>
- Díaz, M. (2010). El análisis de los estados contables en un entorno dinámico y gerencial de la empresa. *Revista Universo Contábil*, 6(62), 121–140. <https://doi.org/10.4270/ruc.2010216>
- El comercio, D. (2018, December 7). ¿Cuánto sabemos los peruanos de rentabilidad, bancos o AFP? *Diario El Comercio*. Retrieved from <https://elcomercio.pe/publireportaje/peruanos-rentabilidad-bancos-afp-noticia-585515>
- Fernández, E. O. (2015). Clave para el crecimiento de las Pymes. *Opción*, 31(6), 652–675.
- Fernando, A. (2015). Guía para desarrollar plan de negocios y búsqueda de nanciamiento. *Ministerio de Trabajo y Promoción Del Empleo*, 40.
- Fierro, N., & Gonzalez, D. (2016). *La cultura financiera como el nuevo motor para el desarrollo económico en latinoamérica*.
- Flores, M., & Gómez, D. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencias Administrativas*, I(2), 80–86.
- Fontalvo, T., Vergara, J. &, & De la Hoz, E. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. *Pensamiento & Gestión*, (32), 165–189. Retrieved from <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3361/2822>
- García, O. (2015). Fórmula Du Pont y su rentabilidad, vista desde un enfoque administrativo. *Revista Universitaria Ruta*, 17(1), 45 a 62. <https://doi.org/10.15433/ruta.v17i1.634>
- Gaytán, J. (2004). El riesgo y la rentabilidad en los negocios. *Mercados y Negocios*, 9, 47.
- Gil, F. (2018, August 27). Solo 3 de cada 10 negocios son exitosos en Perú, ¿cómo no ser parte de los que fracasan? *Diario Gestión*. Retrieved from <https://gestion.pe/tu-dinero/3-10-negocios-son-exitosos-peru-parte-fracasan-242468>
- Gironella, E. (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 2, 71–91. Retrieved from https://accid.org/wp-content/uploads/2018/09/analisis_castellano_071-091.pdf

- Gomero, N. (2015). Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico. *Revista de La Facultad de Ciencias Contables*, 23, 29–39.
- Gómez, R. (2004). Modelos económico - financieros de solvencia y rentabilidad empresarial: Patrimonial versus Dinámico. In *Universidad de Málaga*.
<https://doi.org/http://www.ugr.es/~rgomezl/documentos/publiclibros/AnalisisContable/AnalisisContable.pdf>
- González, A., Correa, A., & Acosta, M. (2002). Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXI, 395–429. Retrieved from
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/256418.pdf>
- Hernández, C., & Arano, R. M. (2015). El desarrollo de la cultura emprendedora en estudiantes universitarios para el fortalecimiento de la visión empresarial. *Ciencia Administrativa*, I, 1–37. Retrieved from
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/10/04CA201501.pdf>
- La República. (2015). Las Pymes y la economía peruana. *La República*, p. 3.
- Lavado, P., & Campos, D. (2017). Empleo E Informalidad. *Política Económica*, II, 43. Retrieved from
http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/balance_y_agenda_pablo_lavado_y_dc.pdf
- Lizcano, J. (2004). Rentabilidad Empresarial. Una propuesta práctica de análisis y evaluación. In *Cámaras de comercio, servicios de estudios*. https://doi.org/M-4269-*2004
- Luengo, P., Antón, M., Sánchez, J., & Vela, J. (2005). *Evaluación de los factores determinantes de la rentabilidad y solvencia de la empresa Murciana*. Retrieved from https://economistasmurcia.org/coldata/upload/archivos_secciones/Cuaderno N° 3.pdf
- Mesones, A., & Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (mypes). *Centrum Católica*, 1(1), 70–80. Retrieved from <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Morelos, J., Fontalvo, T., & De la Hoz, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades Portuarias de Colombia. *Entramado*, 8(1), 14–26. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=265424601002>
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad Contable Faces*, 4(4), 35–48. Retrieved from
<http://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero : Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606–628.
- Ortiz Anaya, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. (2011th ed.; E. C. Penen, ed.). Retrieved from https://www.academia.edu/26760979/Analisis_Financiero_Aplicado.pdf
- Pacheco, R. (2018). El balance financiero en la empresa. *Pensamiento Crítico*, 18(2), 061.
<https://doi.org/10.15381/pc.v18i2.8732>
- Pantigoso, P. (2015). Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico. *Revistaganamas*, pp. 1–4.
- PQS. (2018). ComexPerú: el 83,5% de las mypes en el Perú son informales. *PQS Perú*, 1–12.
- Rpp Noticias, D. (2018). ¿Tienes una empresa rentable? conoce cómo hacerla crecer. *RPP Noticias*, p. 1. Retrieved from
<https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/tienes-una-empresa-rentable-conoce-como-hacerla-crecer-noticia-1152445>
- Sánchez, B. (2006). Las MYPES en Perú. Su importancia y propuesta tributaria. *Quipukamayoc*, 13(25), 127–131.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v13i25.5433>
- Sánchez, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Analisis Contable*, 1–24. Retrieved from
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Serida, J., Nakamatsu, K., Borda, A., & Morales, O. (2013). *Global Entrepreneurship monitor Perú 2012*. Retrieved from
www.esan.edu.pe
- Valero, M. (2011). Análisis de los estados y ratios financieros como medio de creación de valor en la empresa. *Estrategia Financiera*, 279, 50–56.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (Decimoterc). Retrieved from
<https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Vílchez, P. (2014). Estrategias financieras para el mejoramiento del valor economico agregado. *Quipukamayoc*, 13(25), 87–105.
<https://doi.org/https://doi.org/10.15381/quipu.v13i25.5430>