

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS.**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE
BOTICA FARMATODO S.C.R.L DEL DISTRITO DE HUANUCO,
2019.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

CADILLO JAVIER INES

ORCID: 0000-0002-3744-8242

ASESOR:

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: 0000-0002-7972-4903

HUANUCO – PERÚ

2020

2. Equipo de trabajo

AUTOR

CADILLO JAVIER INES

ORCID: 0000-0002-3744-8242

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller en Ciencias
Contables y Financieras, Filial Huánuco, Perú

ASESOR

PEÑA CELIS ROBERTO

ORCID: ORCID: 0000-0002-7972-4903

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Huánuco, Perú

3. Hoja de firma del jurado

PARDAVE BRANCACHO, Julio Vicente

ORCID ID 0000-0002-1665-9120

Presidente

SINCHE ANAYA, Aiichira Yelma

ORCID ID 0000-0002-5300-377X

Miembro

GAVIDIA MEDRANO, Geroncio Algemiro

Código ORCID N° 0000-0002-2413-1155

Miembro

4. Hoja de Agradecimiento

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote filial Huánuco por acogerme en su claustro universitario.

A los docentes de la Escuela de Contabilidad por sus enseñanzas para el éxito profesional de igual manera a nuestro asesor de la investigación al Mgtr. Roberto Peña Celis por su orientación y enseñanza.

5. Dedicatoria

A Dios.

Por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio

A mis padres Virginia y Rubén

Por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis Hermanos, Stalin, Thalía

De quienes aprendí aciertos, y me alentaron a continuar mis estudios, son el gran soporte en momentos difíciles.

6. Resumen

La presente investigación tuvo por finalidad en identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la MYPE Botica Farnatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019. Esta empresa con más de 8 años en el mercado, ha tenido diferentes dificultades especialmente para la constitución y desarrollo empresarial, también a ello se agrega, la existencia del financiamiento con altas tasas de intereses que no permita obtener mayores dividendos y rentabilidad para la empresa.

El estudio fue de tipo aplicada, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo transversal, para poder recoger la información se utilizó el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: respecto al tipo de financiamiento: utiliza el financiamiento interno entre ellas los ahorros personales y las utilidades, además utiliza el crédito comercial y el financiamiento a largo plazo. Respecto a la planificación financiera: no realiza sus estados financieros de cada periodo, también fue beneficiario de créditos financieros de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías, la planificación financiera que ha implementado si le ha permitido lograr modernamente una mejor rentabilidad; Respecto al financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa: los ingresos de las ventas, los créditos otorgados por parte de sus proveedores, inversión en sus activos, los costos de las mercaderías, permiten una mayor rentabilidad.

Palabras Claves: Tipos de Financiamiento, MYPE, planificación financiera y Rentabilidad.

7. Abstract.

The purpose of this research was to identify the financing and profitability opportunities that improve the possibilities of the MYPE Botica Farmatodo SCRL of the Huánuco district, 2019. This company with more than 8 years in the market, has had different difficulties especially for the constitution and business development, it also adds, the existence of financing with high interest rates that do not allow to obtain higher dividends and profitability for the company.

The study was of applied type, descriptive research level and whose research design was non-experimental-descriptive transversal, to be able to collect the information the questionnaire was used as an instrument, the same that was applied, to the representative of the company obtaining the main results: Regarding the type of financing: it uses internal financing including personal savings and profits, and also uses commercial credit and long-term financing. Regarding financial planning: it does not carry out its financial statements for each period, it was also the beneficiary of financial credits from banking and non-bank entities through guarantees, the financial planning that it has implemented if it has allowed it to achieve a better profitability modernly; Regarding the financing and profitability that improve the possibilities of the company: the income of the sales, the credits granted by its suppliers, investment in its assets, the costs of the merchandise, allow a greater profitability.

Keywords: Types of Financing, MYPE, financial planning and Profitability.

8. Contenido

1. Título de la tesis.....	i
2. Equipo de trabajo.....	ii
3. Hoja de firma del jurado.....	iii
4. Hoja de Agradecimiento.....	iv
5. Dedicatoria.....	v
6. Resumen	vi
7. Abstract.....	vii
8. Contenido	viii
9. Índice de Tablas y gráficos.....	x
I. Introducción	14
II. Revisión de literatura	18
2.1 Antecedentes	18
2.1.1 Antecedentes internacionales	18
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	22
2.1.3. Antecedentes Regionales.....	26
2.1.4 Antecedentes locales	32
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	36
2.2.1 Teorías del financiamiento	36
2.2.2 Teorías de Rentabilidad.....	48
6.2.3 Micro y pequeña empresa	55
2.2.4. Marco Conceptual	60
III. Hipótesis	62

IV. Metodología	63
4.1 Diseño de investigación	63
4.2 El Universo y muestra.....	64
4.3 Definición y operacionalización de variables	64
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	67
4.5. Plan de Análisis	67
4.6 Matriz de consistencia.....	68
4.7 Principios éticos	69
V. RESULTADOS	71
5.1 Resultados.....	71
5.2 Análisis de resultado	88
VI. Conclusiones	91
Referencias Bibliográficas.....	95
ANEXO	100

9. Índice de Tablas y gráficos

Tabla N° 1 ¿Usted utiliza el financiamiento interno como un tipo de obtener fondos para su empresa?.....	71
Tabla N° 2 A lo largo de su operación ¿es suficiente el capital propio para el desarrollo empresarial?.....	72
Tabla N° 3 ¿Si acude al sistema bancario qué tipos de créditos usted ha obtenido para contar con liquidez para su empresa?	73
Tabla N° 4 ¿Qué plazos de financiamiento usted escoge por lo general para la devolución de sus créditos financieros?	74
Tabla N° 5 ¿Cree usted que los tipos de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de las posibilidades de su empresa?	75
Tabla N° 6 ¿Usted realiza el estado financiero de su empresa al finalizar cada periodo?	76
Tabla N° 7 ¿Usted solicita créditos de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías?.....	77
Tabla N° 8 ¿Cree usted que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros es parte de la planificación financiera?	78
Tabla N° 9 ¿Usted realiza la gestión de capital especialmente en los créditos, préstamos y recursos cuidando en obtener las utilidades para su empresa?.....	79
Tabla N° 10 ¿Cree usted que la planificación financiera que usted implementa le permite lograr la mejora de la rentabilidad de su empresa?	80
Tabla N° 11 ¿El nivel de ingresos por ventas obtenidos mensualmente de su empresa le permiten tener utilidades?.....	81

Tabla N° 12 ¿Cree usted que la existencia de muchas empresas del rubro afecta en sus niveles de ingreso de su empresa?.....	82
Tabla N° 13 ¿Cree usted que los costos de sus mercaderías no permiten tener altos utilidades?.....	83
Tabla N° 14 ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permitió contar mayor rentabilidad?	84
Tabla N° 15 ¿Cree usted que las inversiones en mercadería le permitieron obtener utilidades?.....	85
Tabla N° 16 Los créditos otorgados por sus proveedores ¿Le permiten obtener mayores ganancias para la empresa?.....	86
Tabla N° 17 Los créditos financieros que usted obtiene ¿Le permiten tener utilidades y a la vez rentabilidad para su empresa?	87

Índice de gráficos

Gráfico N° 1 ¿Usted utiliza el financiamiento interno como un tipo de obtener fondos para su empresa?.....	71
Gráfico N° 2 A lo largo de su operación ¿es suficiente el capital propio para el desarrollo empresarial?.....	72
Gráfico N° 3 ¿Si acude al sistema bancario qué tipos de créditos usted ha obtenido para contar con liquidez para su empresa?	73
Gráfico N° 4 ¿Qué plazos de financiamiento usted escoge por lo general para la devolución de sus créditos financieros?	74
Gráfico N° 5 ¿Cree usted que los tipos de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de las posibilidades de su empresa?.....	75
Gráfico N°6 ¿Usted realiza el estado financiero de su empresa al finalizar cada periodo?	76
Gráfico N° 7 ¿Usted solicita créditos de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías?.....	77
Gráfico N° 8 ¿Cree usted que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros es parte de la planificación financiera?.....	78
Gráfico N° 9 ¿Usted realiza la gestión de capital especialmente en los créditos, préstamos y recursos cuidando en las utilidades de su empresa?.....	79
Gráfico N° 10 ¿Cree usted que la planificación financiera que usted implementa le permite lograr la mejora de la rentabilidad de su empresa?	80
Gráfico N° 11 ¿El nivel de ingresos por ventas obtenidos mensualmente de su empresa le permiten tener utilidades?.....	81
Gráfico N° 12 ¿Cree usted que la existencia de muchas empresas del rubro afecta en sus niveles de ingreso de su empresa?.....	82

Gráfico N° 13 ¿Cree usted que los costos de sus mercaderías no permiten tener altos utilidades?.....	83
Gráfico N° 14 ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permitió contar mayor rentabilidad?	84
Gráfico N° 15 ¿Cree usted que las inversiones en mercadería le permitieron obtener utilidades?.....	85
Gráfico N° 16 ¿Los créditos otorgados por sus proveedores ¿Le permiten obtener mayores ganancias para la empresa?.....	86
Gráfico N° 17 Los créditos financieros que usted obtiene ¿Le permiten tener utilidades y a la vez rentabilidad para su empresa?	87

I. Introducción

Según, Muñoz (2010), la globalización es una interdependencia económica creciente entre el conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales y la difusión acelerada de la tecnología.

Actualmente, la labor que llevan a cabo las MYPES es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007), afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la MYPE crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno Okpara & Wynn, (2007).

El contar o tener acceso al financiamiento es uno de los obstáculos más grandes, seguido de otras variables como los impuestos, regulaciones e inseguridad. En ese sentido el presente trabajo de investigación permitió identificar las fuentes de financiamiento que vienen utilizando las MYPE como uno de los elementos fundamentales para la constitución, desarrollo y expansión de sus actividades económicas.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda al crédito, se encuentran muchos obstáculos, pero hay que destacar que un micro empresario en sus comienzos, cuando

casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Estas unidades productivas representan el 99% de las empresas en el país y generan más de los dos tercios del empleo nacional, es decir el 70%, sin embargo, de acuerdo con el ministerio de la producción solo aportan el 24% del valor agregado nacional, menor al de los países de la región que en promedio representa el 30% y de la organización para la cooperación y desarrollo Económico que representa el 60%, lo cual es un signo de la escasa productividad de este segmento.

El bajo nivel de productividad estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades para el acceso al crédito, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores. A estas condiciones también se presenta las altas tasas de interés, la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las MYPE, este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las microfinanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios. Por lo tanto, es importante mejorar las condiciones de financiamiento e implementar experiencias internacionales de éxito.

El comercio es una de las actividades casi tan vieja como la humanidad, que se viene desarrollando a lo largo y ancho del planeta, es un motor de crecimiento que genera empleos, reduce la pobreza, y aumenta las oportunidades económicas. De igual modo, la apertura comercial genera beneficios importantes, ayuda a reducir el precio de los alimentos para las personas que viven en situación de pobreza extrema y también son la fuente de empleo.

Las principales conclusiones de esta investigación se tienen las siguientes: respecto al tipo de financiamiento: utiliza el financiamiento interno entre ellas los ahorros personales y las utilidades, además utiliza el crédito comercial y el financiamiento a largo plazo. Respecto a la planificación financiera: no realiza sus estados financieros de cada periodo, también fue beneficiario de créditos financieros de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías, la planificación financiera que ha implementado si le ha permitido lograr modernamente una mejor rentabilidad; Respecto al financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la empresa: los ingresos de las ventas, los créditos otorgados por parte de sus proveedores, inversión en sus activos, los costos de las mercaderías, permiten una mayor rentabilidad

Los Servicios farmacéutico es actualmente, uno de los sectores empresariales crecientemente rentable e influyente en la economía del mundo, destinadas a la comercialización de productos farmacéuticos y la prestación de atención farmacéutica para el bienestar de la salud Sanitaria mundial.

La empresa Farmatodo, desde su constitución afronta fundamentalmente el acceso al financiamiento especialmente de entidades bancarias y no bancarias, tanto en los requisitos, plazos, tasa de interés y monto, sin embargo, al esfuerzo del propietario, al capital propio inicialmente ha permitido constituirse, pero, el desconocimiento de la oferta de créditos de entidades financieras conlleva a elegir un tipo de crédito que quizás no responden a la expectativa de la empresa. Por las afirmaciones se formuló el siguiente enunciado: **¿Cuáles son las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019?**, de igual modo se formuló como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran

las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019. Y para responder a este objetivo se formularon los siguientes objetivos específicos:

Definir los tipos de financiamiento que mejoren la rentabilidad de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.

Describir la planificación financiera que mejore las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.

Explicar la relación que existe entre el financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.

De igual manera menciono que esta investigación se justifica, porque nos permitió a conocer de manera descriptiva las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco. Asimismo, esta investigación permitió a tener mayor conocimiento en relación a las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad del representante o dueño de la micro y pequeña empresa del sector y rubro y así puedan tomar las mejores decisiones y ser sostenibles en el tiempo. Por otro lado, los resultados y el aporte teórico servirán de referencia para otros estudios en otros contextos y espacios geográficos de la región y del país.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Para Eugenio, (2015), en su trabajo de investigación titulado *Las actividades de control interno de inventarios y la rentabilidad en la farmacia luz y vida de la ciudad de Ambato*. Tiene como objetivo determinar la incidencia de las actividades de control de inventarios sobre la rentabilidad de la farmacia Luz y Vida de la ciudad de Ambato con la finalidad de plantear controles eficientes para el manejo de los inventarios. En su investigación utilizó el método de análisis, para caracterizar el objeto de estudio, además señaló las propiedades y aplicó los estadígrafos descriptivos adecuados para medir las variables. El nivel, tipo de investigación fue exploratoria y descriptiva; así como el diseño de la investigación fue de campo y documental. Entre sus conclusiones se tiene: En la empresa no se realiza constataciones físicas de inventarios de todos los productos, solamente se realiza el inventario de los medicamentos que generen diferencias significativas, sin tomar en cuenta que si por error alguno de los productos no fue ingresado al sistema no va aparecer en el mismo, por lo tanto, como en otras ocasiones se generen pérdidas económicas que afecten a la empresa.

En la empresa no siempre se revisa que los medicamentos cumplan con los requerimientos necesarios para ser vendidos, debido al desconocimiento por parte de los empleados.

Vargas, (2016), en su tesis *Alternativas de financiamiento de capital de trabajo para una empresa industrial metalmecánica segmento pyme*; sustentado en la Universidad de Guayaquil tuvo el siguiente objetivo: Elaborar una guía de lineamientos para una adecuada gestión de tesorería que permita el oportuno aprovisionamiento de materia prima y el cumplimiento de las obligaciones producto del giro del negocio basadas en una correcta administración de la cartera por cobrar a sus clientes; para esta investigación la metodología utilizada fue el enfoque cualitativo donde utilizó diferentes herramientas para comparar todas y lograr sustentar un hecho. Asimismo llegó a la conclusión de que se trata de una empresa con perspectivas muy interesantes en el mercado, sus productos son bienes de consumo que tradicionalmente han sido proveídos por las importaciones y cuentan con una calidad que compite adecuadamente en búsqueda de la preferencia de los consumidores y que la baja rentabilidad no hace acreedora a la empresa a solicitar liquidez de la banca nacional hasta no cambiar su política de manejo de tesorería y dar prioridad al oportuno aprovisionamiento de materiales con al apoyo del correcto manejo de sus cuentas por cobrar y pagar, este reordenamiento dará lugar a generar capacidad de pago.

López & Farias, (2018), en su tesis denominada: *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial Guayaquil – Ecuador*; cuyo objetivo principal fue: establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial. La metodología que utilizó fue de un enfoque Investigativo – Descriptivo. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: En base a la investigación y los resultados obtenidos en ella, mediante la entrevista y encuestas, así como también la información bibliográfica,

se verificó que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las Pymes, ya que conllevan un menor coste. Esto termina siendo un factor determinante al momento de la toma de decisiones, no solo para las pequeñas y medianas empresas sino también a las grandes compañías. Hoy en día y en general, precios accesibles es lo que buscan todas las unidades económicas, ya sea desde contratar un guardia de seguridad hasta contratar una empresa auditora pero siempre comparando precios y tomando la decisión de ahorrar con un producto o servicio rentable, y así ser eficientes en el manejo de sus recursos financieros. De alguna u otro manera existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes, al momento de emplear al mercado de valores como una alternativa de fuente de financiamiento, pues la mayoría de las empresas emisoras de obligaciones, papeles comerciales y titularizaciones son las que se encuentran catalogadas como grandes empresas. La introducción de las pymes al mercado de valores, les permite abrir caminos no solo a la posibilidad de obtener un mayor volumen de financiamiento, sino también la posibilidad de internacionalizarse a través de la implementación de tecnologías que les permitan mejorar e incrementar sus niveles de producción. Bajo los datos obtenidos en las encuestas y por medio de la bibliografía y demás fuentes, manifiesta que se puede lograr un mayor volumen de financiamiento a un menor coste financiero a través del mercado de valores, que en este caso fue un ahorro de cerca del 2% y un ahorro de \$ 52 342.50 en cifras. La Bolsa de Valores de Guayaquil, carece de una eficiente gestión de difusión publicitaria, primordialmente a través de los medios de comunicación para que las Pymes puedan acceder a los beneficios y ventajas de poder financiarse a través de este mercado, lo cual les permitirá acceder a recursos económicos a un menor coste, para lograr sus objetivos empresariales y

a su vez el poder surgir dentro de un mercado competitivo, el cual se encuentra en constante desarrollo y cambio.

Por su parte, Logreira & Bonett, (2017), en su tesis cuyo título es: *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia*; sustentado en la Universidad de la Costa, teniendo como objetivo general: analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla Colombia. La metodología que uso el autor es el diseño metodológico y nos enseña que es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación, este puede ser experimental, en el que se manipula la variable independiente para observar sus efectos sobre otras variables, en una situación de control; o no experimental, en el cual la investigación se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir, es un estudio en el que no se hace variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables, en el diseño no experimental se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos, tipo de investigación es descriptiva lo cual consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento, investigación exploratoria la cual es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos; además concluyen que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las

modalidades de colocaciones a nivel nacional, adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Herrera, (2016), en su tesis denominada: *Caracterización del Financiamiento de Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Boticas del Distrito de Yarinacocha. 2016*. La presente investigación tiene como objetivo general: determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016, la metodología aplicada es de nivel descriptivo, diseño No Experimental-Documental, la investigación tiene las siguientes conclusiones:

Respecto a las características de los microempresarios: El 90% de los representantes son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60. El 60% de los representantes legales son de sexo masculino. El 40% de los microempresarios encuestados tiene estudios superiores universitarios concluidos, el 80% de los representantes de la empresa son químicos farmacéuticos.

Respecto a las características de las Mypes: El 80% de las micro y pequeñas empresas tiene de 6 a 7 años en el rubro.

Respecto a las características del financiamiento: El 55% de las empresas han tenido financiamiento propio, el 25% de las empresas han sido financiados por entidades no bancarias. El 30% mencionan que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias.

Díaz, (2017), en tesis titulado: *Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro*

boticas del distrito de Manantay, 2017. La presente investigación tuvo como objetivo general: determinar y diseñar las principales características y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017; en este estudio el tipo de investigación fue cuantitativo, nivel descriptivo, diseño No Experimental- Descriptivo y tuvo como conclusiones los siguientes:

El 85% de los microempresarios fueron financiados por terceros, el 55% manifestaron que utilizaron el financiamiento de las entidades bancarias. El 62% de las empresas realizan el pago del 0,1 al 3% de interés, el 55% informan que le brindaron mayor facilidad para adquirir crédito las entidades bancarias. El 70% opto el crédito a corto plaza y el 75% dicen que le otorgaron los préstamos de los montos solicitados.

El 87% de los microempresarios manifiestan que el financiamiento mejoro su rentabilidad. El 65% informan que mejoro su rentabilidad en los últimos años. El 65% de los microempresarios invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo.

Aguilar & Cano, (2017), en su tesis titulada: *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPE de la provincia de Huancayo*, cuyo objetivo general fue: desarrollar las fuentes de financiamiento que permiten el incremento de la rentabilidad de las MYPES dedicadas a la actividad comercial de la provincia de Huancayo. Respectó al tipo de investigación, el presente trabajo es de tipo aplicada, la investigación aplicada tiene como finalidad primordial la resolución de problema prácticos inmediatos en orden a transformar las condiciones del fenómeno de estudio, su objetivo es resolver problemas prácticos para satisfacer las necesidades de la sociedad, estudia hechos fenómenos de posible utilidad práctica y utiliza conocimientos obtenidos en las

investigaciones básicas. En nuestro caso utilizando las teorías sobre las fuentes de financiamiento, plantearemos aquellas que permitan el incremento de la rentabilidad de las MYPES dedicadas a la actividad comercial de la provincia de Huancayo.

Llegando a las siguientes conclusiones: las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las MYPES son los créditos obtenidos de las micro financieras, que le permiten tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado.

También, Balbin, (2017), en su trabajo de investigación titulado: *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo periodo 2016-2017*. Tiene como objetivo general determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas. La metodología que empleo fue cuantitativa y el nivel descriptivo. Finalmente, el diseño fue No experimental-Retrospectivo-Descriptivo. Entre sus conclusiones se tiene: Respecto al financiamiento de las MYPES: Respecto al financiamiento de las MYPES se llegó a las siguientes conclusiones que el 60.0% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/ 7,500.00 soles a mas, teniendo como referencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición

de nuevas mercaderías y afirmando que no tuvo problema alguno en solicitar de esta. Respecto a la rentabilidad de la MYPES: En relación a la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, se concluyó que un 100% mejoro la rentabilidad del negocio después del financiamiento, considerando el 100% rentables a sus MYPES, en el nivel de rentabilidad de entre 21% a 31%. En la provincia de Satipo, las boticas cuentan con gran acogida en clientes por tener una gran cantidad de población que recurren a esta botica debido a cualquier dolencia que tengan.

Acaro, (2016), en su tesis titulado: *Caracterización del financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú caso: cooperativas Agrarias Norandino. Ltda. Piura 2015*. La investigación mencionada tuvo como objetivo general: determinar las principales características del financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú y de la cooperativa agraria Norandina, Piura 2015; en cuanto al tipo de investigación es cuantitativo, con nivel descriptivo y diseño No experimental-Descriptivo y llegó a las siguientes conclusiones:

En el Perú, las fuentes del financiamiento presentan una gran diversidad, al que pueden acceder las cooperativas, adquisición de activos fijos y la ampliación y modernización el local, siendo la principal fuente del financiamiento del sector agrícola la banca comercial. Para el sector privado si le brindan garantía, hay espacio para el crédito tradicional ya sea a corto o largo plazo.

Las tasas de interés por los créditos otorgados al sector agrario en la banca comercial local no son uniforme en todas las entidades bancarias, mostrando variaciones y diferentes abismales entre ellas; el promedio de las tasas de Agrobanco es de 16.5% entidades microfinancieras como las cajas rurales es de 45%, las cajas Municipales 39,8% y Edpymes 54%.

Según Ortiz, (2019), en su tesis titulada: *Propuesta de mejora del financiamiento, rentabilidad control interno y tributos de las MYPES sector comercio rubro venta de productos*. Se formuló como su objetivo: determinar las propuestas de mejora del financiamiento y rentabilidad, para lo cual empleo como tipo de investigación el cuantitativo, dado que la recaudación de datos y la presentación de los resultados utilizo procedimientos estadísticos e instrumentos de medición; en cuanto al nivel de indagación fue descriptivo debido a que solo se limitó a detallar la principal característica de la variable de estudio, cuyo nivel de investigación es No experimental- Transversal- Retrospectivo- Descriptivo, para el recojo de información utilizo el cuestionario a una muestra de 26 MYPES llegando a las siguientes conclusiones: en cuanto al financiamiento el 46,2% afirmaron que utilizo el financiamiento interno y el 53.8% acuden a las entidades financieras especialmente a Mibanco y el resto al BCP, BBVA Continental, siendo las tasas de interés de 9% al 20% anual, siendo preferido el del largo plazo el 42.3% y el destino fue para capital de trabajo en 34.6% . En cuanto a la rentabilidad, el 84,6% afirmaron que el financiamiento que obtuvieron influencio en el mejoramiento de su rentabilidad, asimismo, el 96.2% dijeron que sus estados financieros reflejaron la rentabilidad.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Se tiene la investigación de Clavero, (2015), en su trabajo de investigación de titulado: *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de enero (Cuadra 10-26) en el Distrito de San Juan de Lurigancho Provincia y Departamento de Lima, año 2015*; formuló como objetivo en determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro boticas y farmacias, la

metodología seguida es de nivel descriptivo y cuyo diseño fue No experimental-Descriptivo, llegando a las siguientes conclusiones: Sobre el financiamiento de las MYPES. La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos. La totalidad de las MYPES ha invertido el financiamiento en mercadería y publicidad, y la mayoría ha solicitado préstamo por S/ 5,001.00 a S/ 7,500.00 soles. La mayoría de las MYPES pago el préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. La minoría que experimente algunos inconvenientes fue porque se encontraban en una central de riesgo. La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado las ventas después del financiamiento. Sobre la rentabilidad de las MYPES. La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado su rentabilidad y consideran que sus negocios son rentables.

También se tiene a Dorregaray, (2016), en su tesis titulado: *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016*. Expuso como objetivo: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas. La metodología utilizada en su tesis fue de tipo descriptivo, diseño No experimental y de corte transversal. Es No experimental porque estudio el problema y analizó sin recurrir al laboratorio, ni utilizó el diseño de experimentos. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a las características del financiamiento. El 100% del representante legal de las Mypes encuestados, el 35% se financian con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; EL 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú, y el 95% se financio con

financieras como: Raíz, Mibanco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo y el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que la financiera como Raiz, Mibanco, Confianza, Qapaq y caja Huancayo le otorgo rápido el préstamo; el 10% paga mensual y el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente, el 5% al Banco de crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. Respecto a las características de la rentabilidad. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 5% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no dedican mucho al negocio.

De igual modo, Cori, (2016), en su trabajo de investigación titulado: *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro Boticas del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Periodo 2015-2016*. Se formuló como objetivo: describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del Distrito de Juanjui, periodo 2015-2016. En la metodología seguida consideró como tipo de investigación cuantitativa, el nivel de investigación descriptiva. Finalmente, el diseño de esta investigación es no

experimental debido a que la información recolectada se encuentra en las fuentes de información documental. Para tal efecto tuvo como muestra a 12 boticas a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante una encuesta legando a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento de las Mypes. Los empresarios encuestados manifiestan que el 75% del financiamiento recibido es inversión ajena, con la cual iniciaron el funcionamiento de su negocio, el tipo de crédito que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Mypes, en un 42% es crédito hipotecario, los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que el 75% el crédito que obtuvieron fue del sistema no bancario porque no piden tantos requisitos para que les otorguen el financiamiento. El crédito financiero que recibieron las Mypes, invirtió en un 33% en capital de trabajo por el tipo de actividades que realizan. Respecto a la rentabilidad de las MYPES. De las MYPES en estudio dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en un 92% gracias al financiamiento recibido, Los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el 100% ha mejorado la rentabilidad de sus empresas gracias a la capacitación recibida hacia los representantes legales de las boticas, donde el 33% de las Mypes dijeron haber mejorado en un 10% de su rentabilidad en la empresa por el financiamiento recibido. En los resultados de esta encuesta realizados a los representantes legales de las Mypes dijeron el 100% que la capacitación es una inversión por lo que pueden obtener mejores resultados dentro del negocio y del personal que labora en la empresa.

De igual manera, Gutiérrez, (2019), en su trabajo de tesis: *Propuesta de mejora del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector servicio, rubro instituciones educativas privadas del nivel secundario*

del distrito de Callería, 2019. Cuyo objetivo general fue: describir las principales propuestas de mejora del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector servicio, rubro instituciones educativas privadas del nivel secundario del distrito de Callería, 2019. La metodología que utilizó fue de tipo cuantitativo – descriptivo de diseño No experimental – Transversal – Retrospectiva. Llegando a las siguientes conclusiones: De las microempresas encuestadas se establece que el 38.5% (10) obtienen el financiamiento de las entidades bancarias, el 15.4% (04) obtienen el financiamiento de las entidades no bancarias y el 46.2% (12) no obtuvieron financiamiento. De las microempresas encuestadas se establece que el 38.4% (10) obtuvieron el financiamiento de entidades como BCP, Sotiabank e Interbank, el 15.4% (04) obtuvieron el financiamiento de las cajas. De las microempresas encuestadas se establece que el 7.7% (02) pagan de 3 a 5% de la tasa de interés mensual, el 15.4% (04) pagan de 6 a 12% de la tasa de interés mensual; el 30.8% (08) pagan de 13 a 20% de la tasa de interés mensual, asimismo el 46.2% (12) no realizaron préstamos. De las microempresas encuestadas se establece que el 7.7% (02) obtuvieron un préstamo de 5,000, el 15.4% (04) obtuvieron un préstamo de 10,000 y el 34.6% (09) obtuvieron un préstamo de 15,000. De las microempresas encuestadas se establece que el 15.4% (04) obtuvieron un préstamo a largo plazo, el 42.3% (11) obtuvieron un préstamo de corto plazo. De las microempresas encuestadas se establece que el 11.5% (03) se manejó la inversión del crédito en capital de trabajo, el 11.5% (03) se gastó en mejoramiento y/o ampliación del local, el 34.6% (09) se gastó en activos fijos.

León, (2016), en su tesis titulado: *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del*

Sector Servicios-Rubro transporte de pasajeros de la Ciudad de Tingo María, periodo 2016. Cuyo objetivo general fue; describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios rubro transportes de pasajero. La metodología usada fue de tipo descriptivo y el diseño fue No Experimental; llegando asimismo a las siguientes conclusiones: Los representantes legales de las MYPE del sector Servicios Rubro Transporte de pasajeros en la ciudad de Tingo María son personas adultas y más de la mitad son de género Masculino y la mayoría solo tiene estudios secundarios completo. La mayoría de las MYPES financian su actividad productiva mediante Financiamiento propio, es decir que no suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden. Otro punto importante es que las MYPES, cuando acuden a las entidades financieras para solicitar un crédito lo hacen a las entidades No Bancarias, esto puede entenderse que las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las MYPES. Finalmente, concluye que la mayoría de las MYPE que recibieron un crédito decidieron invertir en: capital de trabajo, mejoramiento y ampliación del local y capacitación. De las MYPES encuestadas sobre el nivel de capacitación más de la mitad no han recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito y en cuanto a la capacitación del personal solamente casi la mitad han recibido capacitación en un solo curso, eso nos indica que es muy bajo casi nada, debido a que estas no incluyen en su planificación una programación de capacitación, y por ende no hay capacitaciones constantes debido a varios factores como puede ser la falta de solvencia de la empresa para poder incurrir en este tipo de actividades. También, del total de las MYPES encuestadas manifestó que la

capacitación es una inversión y que se debe hacer con frecuencia ya que es un factor importante que permitirá tener trabajadores que tomen mejores decisiones y con capacidad de dar soluciones a los problemas que pueda afrontar la empresa. Además, dijeron que la capacitación del personal es relevante en una empresa. En lo que es rentabilidad se llega a la conclusión que la mayor parte de las MYPES consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad a consecuencia de la buena y razonable inversión que se le dio al crédito que permitió que la rentabilidad aumente en los dos últimos años.

2.1.4 Antecedentes locales

Para Vega, (2019), en trabajo de investigación titulada: *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE rubro farmacias del distrito de Huánuco*. Tuvo como objetivo principal en: determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE rubro farmacias en el distrito de Huánuco, la investigación fue de tipo aplicada, nivel explicativo y de diseño No Experimental- Correlacional -Descriptivo, para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario a una muestra de 25 representantes de la MYPE dedicados a la actividad comercial de farmacia, las preguntas fueron de 20 en algunos casos era dicotómicas en otros de opción múltiple. Entre sus conclusiones se tiene:

La planificación financiera es uno de los aspectos que deben practicar en las micro y pequeñas empresas porque permite minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, es decir anticiparse las necesidades del dinero y su correcta inversión, siempre buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera. Por ello, el 88% informaron que si planifican para poder solicitar su crédito financiero. Lo que evidencia las empresas en estudio en

cada de sus actividades financieras practica la planificación financiera con lo cual generan mayores utilidades. Con la que se evidencia que para llevar adelante un proyecto no solo es suficiente el capital propio sino es necesario acudir al sistema financiero dado que realizando una buena gestión a la larga se genera utilidades.

La mayoría de los representantes de las MYPE obtienen su crédito o préstamos, en su mayor proporción para capital de trabajo, aunque talvez el costo del dinero no es nada favorable, sin embargo, por la necesidad de financiar su actividad económica tienen que recurrir a las entidades financieras a solicitar préstamos, tal como se observa, en los resultados que del 100% de los encuestados, el 88% dicen que, si las tasas de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos son buenas, además el 72% manifestaron que, la tasa de interés impuesta por las entidades financieras para obtener dinero prestado si le permite tener utilidades.

Para cubrir las necesidades financieras, para el proceso de inversión, expansión y creación de la empresa, los propietarios del rubro de farmacia manifestaron que es muy importante acceder a las fuentes del financiamiento, por ello del 100% de los encuestados, el 56% dicen que, si financiaron su empresa con capital propio mientras el 44% manifiestan que, para financiar su empresa no solo utilizaron el capital propio.

De igual manera, Ambicho, (2019), en su estudio titulado: *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las MYPE del sector servicio, empresa clínica Veterinaria Huánuco – Huánuco, 2019*, tuvo como objetivo: Identificar las oportunidades del financiamiento de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, Empresa Clínica Veterinaria Huánuco – Huánuco, 2019. La metodológica seguida en esta investigación, es de tipo cualitativo con un diseño de investigación descriptivo simple. Se trabajó con una muestra en este caso de

estudio es el Gerente de la empresa Clínica Veterinaria, para lo cual utilizó el muestreo no probabilístico intencional, por intención y necesidad de la investigadora. La principal técnica que utilizó es la encuesta, que aplico al gerente de la MYPE. Entre sus conclusiones se tiene:

Las oportunidades de financiamiento en la empresa si son positivas, ya que en el mercado financiero existen muchas entidades que ofrecen financiamiento con variadas tasas de interés y muchas de estas son convenientes para la empresa y esto se comprueba tras los resultados evidenciados en la tabla N° 11 que muestra que la empresa tiene una variedad de ofertas crediticias, pero una mayor tendencia en los bancos.

Las oportunidades de financiamiento a corto plazo existen una variedad de ofertas para la empresa Clínica Veterinaria Huánuco, más por el contrario no se considera tomar esta opción ya que los instrumentos e insumos de la Clínica Veterinaria Huánuco son costosos y no favorece tener un financiamiento a corto plazo y esto se debe por las altas cuotas mensuales que estaría abonando la empresa a la entidad financiera.

Las oportunidades de financiamiento a largo plazo existen para la empresa Clínica Veterinaria Huánuco y estas ofertas son variadas de acuerdo a las entidades financieras, requisitos y las tasas de interés. Además, se puede concluir que para la empresa Clínica Veterinaria Huánuco es una buena opción tener financiamiento a largo plazo y esto se debe al valor costoso de los instrumentos e insumos que se necesita y esto se evidencia en la tabla N° 04 donde muestra el plazo que saco el último financiamiento.

Tras los resultados hallados se puede afirmar que la relación es positiva para la empresa Clínica Veterinaria Huánuco, ya que se considera favorable el financiamiento para las oportunidades de mejora de la empresa, además se muestra que el crecimiento de la empresa se ha visto influenciado por el financiamiento y esto se evidencia en las tablas N° 16 y 17, tras el análisis de los resultados obtenidos, donde menciona que el financiamiento es favorable para la empresa y que el crecimiento de la empresa se ha visto influenciado por el financiamiento.

También, Tello, (2016), en su tesis titulado: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro Ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, Periodo 2015 – 2016. La presente investigación tuvo como objetivo general: Conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016; la metodología que empleo en cuanto al tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño No Experimental –Descriptivo, para el recojo de información utilizo el cuestionario y llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil de los propietarios: Informa que la mitad los microempresarios tiene entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y tiene secundaria completa y superior completo.

Respecto al perfil de las Mypes: La gran mayoría de la mypes encuestados se dedican hace tres años en esta actividad comercial, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa.

Respecto al financiamiento de las Mypes: La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.

Respecto a la rentabilidad de la Mypes: La mitad de los microempresarios manifiestan que gracias al financiamiento a mejorado su rentabilidad de su negocio y la otra mitad es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

El financiamiento consiste en obtener recursos financieros lo cual permite a los pequeños empresarios conseguir el capital de trabajo necesario para llevar a cabo sus operaciones e inversiones y así poder mejorar la situación de su negocio. Se entiende por financiamiento a las modalidades que tiene las empresas para proveerse de recursos, bienes y servicios a determinados plazos.

Financiamiento es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo. (Quincho, 2011).

Para Zorrilla & Silvestre, (1994), el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente, se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios; el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de

créditos, empréstito y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

La teoría de Modigliani y Miller, donde los últimos son los únicos que afirman la usencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los 60, las cuales afirman la existencia de una estructura optima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la educación de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra; en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de interés susceptible de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. El avance de la teoría de las simetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos.

Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstem, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes J. Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Hermoza, 2000). Las principales causas que generan la necesidad de financiamiento son:

- ❖ La adquisición de mercaderías o activos.
- ❖ Para pagos de deudas a corto plazo o largo plazo.
- ❖ Necesidades de desarrollo como empresa.
- ❖ La iniciación de un nuevo proyecto.

Tipos de financiamiento

Toda actividad empresarial requiere diferentes tipos de financiación dado que tener una empresa y lograr que sea rentable es el gran reto de los empresarios. Pero para crecer y lograr posicionarse en el mercado es importante contar con el capital necesario de acuerdo con nuestros objetivos empresariales. (Nervaéz, 2007).

El hecho de que una empresa utilice los tipos de financiamiento no solo es algo normal si no que llega a ser necesario, de allí depende la importancia ya que básicamente una empresa que no goce de dichas fuentes va moverse con mucha dificultad debido a las deudas que se van a producir en poco tiempo. Existen diferentes tipos de financiamiento:

a) Financiamiento interno y externo

- ❖ **Ahorros personales;** para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- ❖ **Amigos y parientes;** Las fuentes privadas como los amigos y familias, son otra opción de conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- ❖ **Bancos y uniones de créditos;** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionaran el préstamo, solo si usted demuestra que la solicitud está bien justificada.
- ❖ **Empresas de capital de inversión;** Esta empresa prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o intereses parcial en el negocio.

b) Plazos de financiamiento

En los plazos de financiamiento se tiene tanto el corto plazo que equivale hasta 12 meses o al año y el financiamiento de largo plazo que es más de 12 meses:

Financiamiento a corto plazo

- ❖ **Créditos comerciales;** Es el uso que se hace en las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- ❖ **Créditos bancarios;** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresa para obtener un financiamiento
- ❖ **Pagares;** Es un instrumento negociable, es una promesa incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formularte del pagare, en donde se compromete a pagar a su presencia, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa específica a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercadería, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Este instrumento negociable se debe pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagare a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.
- ❖ **Líneas de créditos;** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en préstamo a la empresa hasta una cantidad máxima y dentro de un periodo determinado en el momento que solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evitara la

negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponible de recursos.

- ❖ **Papeles comerciales;** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los periodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos. Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo
- ❖ **Cuentas por cobrar;** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertir en ella.
- ❖ **Financiamiento por medios de inventarios;** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía en un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de

financiamiento usuales como: Depósito en almacén público, el almacén de la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca, se pueden obtener recursos.

Financiamiento a largo plazo

- ❖ **Hipotecas;** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que recibe, en caso de que el prestamista o acreedores no cancele dicha hipoteca, esta le será arrebatada y pasara a manos del prestatario o deudor. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

- ❖ **Acciones y/o bonos:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representaba, bien sea por concepto de dividendos, derechos del accionista, derechos preferenciales, etc. Es un documento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar en una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de las empresas con nuevos accionistas. El derecho

de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

- ❖ **Arrendamientos financieros;** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedores) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidad de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el final de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

El arrendamiento se presta por parte, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamientos son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activos.

c) Oportunidades de financiamiento.

El respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos a corto y largo plazo. Por lo tanto, el financiamiento sigue siendo una herramienta fundamental para el desarrollo empresarial dado que permitirá el aumento de productividad, incremento de innovaciones tecnológicas y posicionamiento en el mercado. El

financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, o para activos fijos.

Según Abrahám, Moreno, (1998), el objetivo del financiamiento es para obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. Las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento.

d) Planificación financiera

Es una herramienta muy importante a la hora de visualizar en el tiempo los requerimientos de recursos para afrontar posibles problemas y para el desarrollo normal de la empresa. Una empresa por lo general es creada, con el principal propósito dar cierta rentabilidad a lo largo de del desarrollo de su actividad; es por esta razón nueva o en funcionamiento realiza estudios de su situación y determinar la manera de hacer frente a sus compromisos.

Se denomina al proceso de determinar como una organización, empresa o persona administrará sus recursos financieros para alcanzar sus objetivos. Lo equivale a afirmar de elaboración de un plan de finanzas, o sea de un presupuesto o esquema de gastos que permitan organizar el manejo del dinero de modo eficaz y conveniente.

Para lo cual es necesario realizar las siguientes actividades: Establecer los objetivos y prioridades expresados en términos financieros, definición de plazos para lograr el propósito, elaboración de un presupuesto financiero que identifique las pérdidas, y finalmente medir y controlar las decisiones financieras tomadas.

La planificación financiera se basa en técnicas específicas, que pretenden hacer pronósticos de los acontecimientos futuros, pero de igual modo pretende establecer cuáles son las metas y objetivos que se buscan, en el aspecto económico y financiero. (Moreno, 2003).

La planeación financiera es útil para:

- ✓ Analizar las influencias mutuas entre las opciones de inversión y financiación de las que disponen la empresa.
- ✓ Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.
- ✓ Decir que opciones adoptar (estas decisiones se incorporan al plan financiero final).
- ✓ Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

➤ **Estados Financieros**

Los estados financieros constituyen una representación de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad, cuyo propósito es brindar información general de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la empresa con la finalidad de realizar la toma de decisiones.

Para, Calderon, (2014), señala que de los estados financieros se pueden obtener relaciones o porcentajes, datos estadísticos e información valiosa acerca de las operaciones y de las condiciones económicas financieras de la empresa, es decir, da a conocer la situación financiera y los resultados de operación de una entidad.

Los estados financieros se preparan con propósitos especiales, entre ellas para el cierre de un periodo, en ellas se evidencian los activos, pasivos, patrimonio neto, gastos e ingresos en los que incluye pérdidas y ganancias; otros cambios en el patrimonio neto y flujos de efectivo. (Cristóbal, 2007).

Objetivo de los estados financieros es suministrar información sobre la posición financieras, el desempeño financiero y sus variaciones en su empresa. Esta información debe ser útil a una amplia gama de usuarios para la toma de decisiones económicas; entre los principales usuarios se encuentran en primer lugar los trabajadores de la empresa, inversionistas, los acreedores, los clientes.

➤ **Tasa de Interés**

Según, Carrizo, (1997), define que la tasa de interés puede definirse de muchas maneras, pero siempre tiene el mismo significado, según se observa en los siguientes conceptos:

- ✓ Las tasas de intereses son las cantidades que se abonan en un periodo de tiempo por todo el capital invertido.
- ✓ La tasa de interés es el provecho del capital invertido en un periodo de tiempo.

Se deriva sencillamente que los 2 componentes primordiales en las definiciones de las tasas de intereses son: Unidad de capital y unidad de tiempo y aunque parezca insignificante se tratara pendiente ya que es el único método de dejar en claro las definiciones de tasa de interés.

También, nos dice que no es novedad que las tasas de intereses se describen a la unidad de tiempo y a la unidad de capital; objetivamente en economía y en administración de organizaciones todas las tasas se describen a una unidad de variable, como confirmaran los que analicen el concepto de las tasas de interés.

Las tasas siempre calculan las variaciones en "por uno"; las dimensiones que indica el cambio en «por ciento" o "por miles" no son tasas y se llaman factores o razones. (P.81-82).

➤ **Gestión de Capital**

La gestión financiera orienta a como se debe conseguir y utilizar los recursos financieros para tomar decisiones acertadas y que apoyen a mejorar el rendimiento de la empresa, según (Córdova , 2016), señala que la gestión financiera o las finanzas abarcan tres áreas importantes: La gestión financiera utilice eficientemente los recursos financieros , los mercados financieros, la conversión de ahorros e inversión, la inversión financiera debe retribuir los recursos financieros de manera eficiente.

En ese sentido la gestión financiera permite fijar el valor de la empresa, así como las buenas decisiones, dado que la función principal de las finanzas es delegar recursos, adquirirlos y acertar invertirlos como también administrar.

➤ **Créditos con garantías**

En el mercado financiero existen muchas denominaciones en relación al crédito financiero con garantías hipotecarias tales como préstamo con garantía hipotecaria, crédito de libre disponibilidad con garantía hipotecaria, crédito con garantía hipotecaria. En efecto, lo más importante en este tipo de crédito que el valor de la propiedad respalde el valor del crédito, también es importante que el deudor y el propietario deben ser la misma persona. Lo ventajoso de este tipo de crédito que la tasa de interés usualmente es la más baja y los montos a obtener son lo más grande.

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

Para Gitman, (2003), rentabilidad es la relación entre egresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividad productiva. La rentabilidad de la empresa puede ser evaluada en referencia en las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad y la gerencia de una empresa, demostrada por la utilidad obtenida de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de la utilidad. Estas utilidades a su vez, son las conclusiones de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a todas las acciones económicas en la que se movilizan los medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados esperados. (Zamora, 2011).

A toda persona o empresario que realiza una inversión es importante conocer que cuan rentable es la inversión realizada, es decir el retorno de la inversión, según (Escribano & Jiménez, 2014), menciona que la rentabilidad es un término que mide el rendimiento que produce los dineros invertidos en un determinado periodo de tiempo. Consiste en comparar el beneficio generado, en relación al capital invertido, es decir, es el cociente entre ambos importes. Dependiendo del importe que se tome en conceptos de beneficio o de inversión, la rentabilidad obtenida será diferente. (p.431).

La rentabilidad tiene como objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador

de la ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador de la ratio). La rentabilidad financiera generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. (Gabernet, 2012).

Importancia de la rentabilidad en una empresa

La rentabilidad es un punto muy importante que debe ser considerado por los administradores, puesto que, por el medio de sus análisis se podrá conocer el desempeño de las operaciones de la empresa, el aprovechamiento óptimo de los recursos y principalmente determina si se está cumpliendo los objetivos entre ellos el que es más destaca, que es el de generar beneficio o ganancia.

La relación entre el beneficio neto y el capital invertido en su generación es una de las medidas del rendimiento de la empresa más válidas y generalmente reconocidas.

Al relacionar el beneficio con el capital invertido, el rendimiento de la inversión permite el análisis comparar dichos beneficios con otras aplicaciones alternativas del capital y con el beneficio obtenido por otras empresas sujetas a un nivel de riesgo. (Berstein, 2008).

Los objetivos de la rentabilidad

Explotación: La empresa se fija como objetivo prioritario, alcanzar los altos niveles de beneficios en los plazos más breves. En ese sentido una empresa puede lograr esa alta generación de beneficios para la empresa en un corto plazo de dos formas:

- Incrementando sus precios al tiempo que mantiene los mismos niveles de costo y gasto.
- Manteniendo los precios y reduciendo los niveles de costo y gasto.

Estabilidad: La empresa se propone lograr una gerencia estable de beneficios durante un largo periodo de tiempo. Esto es la estrategia que de forma consciente o no, siguen la mayoría de las empresas que llevan varios años operando en el mercado, sabiendo que deben sacrificar parte de sus beneficios actuales con el fin de seguir vendiendo y generando beneficios en el futuro.

Su propósito de este objetivo viene a ser mantener un equilibrio entre ingresos, gastos y beneficios que permite, al mismo tiempo que genera una rentabilidad aceptable, invertir las sumas que requiere su consolidación con miras al futuro.

Inversión: La empresa opta por invertir el máximo posible desarrollo en todos los productos o servicios que comercializa. El propósito final de este elemento es invertir más en la empresa con la espera de alcanzar en el futuro altos niveles de beneficio.

Según el autor Massé, (2012) determina que el acto de invertir tiene lugar a cambio de una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, a cambio de la esperanza que se adquiere y cuyo soporte está en el bien invertido. Por lo tanto, en toda inversión se produce un desembolso de efectivo del que se espera obtener una cantidad superior en el futuro.

Objetivos de la inversión

Disminuir el precio para lograr mayor participación de mercado al desplazar a algunos competidores.

Invertir sus posibles beneficios en mejorar cada vez más el producto o servicio, con más alta calidad.

Determinar sumas importantes a actividades de marketing con el fin de incrementar su participación en el mercado.

Mantener una distribución masiva, aunque no sea rentable en toda el área, con el fin de llegar en todo el segmento potencial de consumidores o clientes. (Díaz, 1995).

Tipos de rentabilidad

✓ Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera según Sánchez, (2002), se encarga de medir, de un determinado periodo de tiempo, el rendimiento obtenido por esos capitales propios generalmente con independencia de la distribución de los resultados. La rentabilidad financiera puede considerarse una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías de acceso a nuevos fondos propios.

Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa y segundo, porque puede restringir financiación externa.

La rentabilidad financiera es por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultados y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluido en la

rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

La rentabilidad financiera mide la capacidad que tiene los fondos propios de la empresa para generar beneficios, es decir la rentabilidad de las acciones; también se relaciona con los beneficios una vez ya deducido los intereses, impuestos y posibles gastos financieros.

a) Inversión; Es un conjunto de proceso que permiten crear una cartera de valores o inversiones, son criterios que te ayudaran a elegir los mejores activos financieros (Renta fija o variable) en lo que podrás invertir tu dinero con éxito. Existen dos tipos de estrategias de inversión, la primera estrategia de inversión pasivas que se caracterizan por reducir los costos de las transacciones a su mínima expresión. Estas no requieren que estés actualizando tus inversiones tan a menudo, y tienen un horizonte de largo plazo; la segunda, las estrategias de inversión activas que se enfocan en la optimización del rendimiento estimado. Esto implica costos en el corto plazo debido a que debes balancear tu portafolio, hacer transacciones y revisar su comportamiento en el corto y mediano plazo.

b) Créditos de los proveedores; Es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago futuro sin recargas por interés. Es decir, la empresa negocia sus proveedores para abastecerse de bienes sin tener que cancelarlos al contado, que debe saldar esa deuda dentro de 30; 60; o 90 días y donde no se genera gastos financieros. Entre sus ventajas, se tiene que permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo y sus equivalencias, se libera el

capital que puede destinarse a otros gastos, no hay pago de intereses, aumenta el volumen de ventas, como del proveedor como de la empresa financiada.

Para Aguilar J. (2003), el crédito de los proveedores viene determinado por los plazos concedidos para realizar los pagos por parte de los proveedores, permitiendo a la empresa deudora disponer del importe de la venta durante un periodo de tiempo adicional.

Los créditos que otorgan los proveedores son limitados y no son al contado se extiende por un periodo que tanto la empresa como el proveedor estén en mutuo acuerdo para que el beneficiario pueda cancelar en una fecha indicada.

Rentabilidad económica

Esto nos da conocer el beneficio promedio de la empresa por la totalidad de inversiones realizadas. La rentabilidad económica mide la capacidad de generar beneficios que tiene los activos totales de una empresa sin tener en cuenta la manera en que fue financiado y el coste que han puesto para la empresa.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas (Lawrence & Joehnk, 2004).

a) Ingreso por ventas; Las ventas son es el pilar de cualquier organización o empresa, sin ventas no hay ingreso y sin ingreso no existe organización ni las empresas, asimismo, gracias al marketing las ventas han podido incrementar las

utilidades, en ese sentido el nivel de ingresos económicos de las empresas esta en estrecha relación con el nivel de ventas, puesto que un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Esto debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo, los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de la empresa por el aumento del valor de tus activos o la disminución de un pasivo, sin embargo, no se contemplan las aportaciones de los socios o propietarios. Pero para aumentar los niveles de ingreso de la empresa deben conseguir más clientes y que la frecuencia de compra de tus clientes aumente.

b) Minimizar costos; Aumentar las utilidades o incrementar la rentabilidad reduciendo los costos que demandan en toda actividad económica es el ideal de todo empresario, pero la reducción de costos implica también aumentar la eficiencia, para lo cual la gestión de inventarios prevenir para que la producción no se almacena durante mucho tiempo ya que esto significa que la empresa tiene inmovilizado el capital que ha utilizado en la producción, además genera costes de almacenamiento, asimismo la gestión de cobros y pagos, implica la de cobrar lo antes posible los productos vendidos y retrasar el pago al máximo a tus proveedores; también reducción de gastos financieros y el costeo de precios para la adquisición de mercaderías como también reducir los gastos operativos como logística, embalajes, energía, seguros, limpieza, etc. Todos son gastos operativos que, de dependiendo del giro comercial.

c) Activos; La rentabilidad de los activos representa la rentabilidad económica de la empresa, comparando la utilidad obtenida en la empresa en relación con la inversión realizada, además en cierta forma es una medida de lo eficiente que es la empresa y nos da una idea de cuánto beneficio puede generar a partir del dinero

o los recursos requeridos. Un medio para medir la efectividad de los activos es la rotación de activos lo cual muestra que tan eficiente está siendo la empresa con la, gestión de sus activos

6.2.3 Micro y pequeña empresa

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas.

a) Características de las micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Cuadro 1 Características de las Mypes

	Ventas anuales
Micro empresa	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias UIT
Pequeña empresa	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT

b) Rol de la MYPE en la estructura económica del Perú

Las pequeñas y microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, específicamente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen

una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben desprenderse de los problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico.

Considerando a las MYPES como una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

En el año 2005, las MYPES representaban, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan solo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPES eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo.

Los sectores de comercio y servicios registran una importante participación de las Mypes. Ello se debe, principalmente, a la facilidad para acceder y salir de estos sectores, lo que se traduce en un menor costo al momento de constituir una empresa dedicada a estos rubros. Esto guarda una estrecha relación con la poca participación

que tiene la MYPE en el mercado externo; pues, los rubros antes mencionados están dirigidos, sobre todo, al mercado interno.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por el Decreto Supremo refrendado por el Ministerio De Economía Y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal el referido periodo. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Las MYPES en la estructura económica del país son bastante relevantes. Y no sólo por lo que evidencian los términos cuantitativos en relación al lugar que ocupan como estrato empresarial y a la fuente de empleo que supone, sino también al potencial que representan como motor del desarrollo empresarial. La MYPE representa un sector que se adapta fácilmente a las necesidades del mercado y que puede, por ello dar una respuesta rápida a los cambios que se presentan en el entorno productivo.

Sin embargo, pese a la trascendencia de este estrato empresarial, su aporte al Producto Bruto Interno (PBI) no es significativo. En el 2005 alcanzó tan sólo un 42%. Esto puede resultar sumamente llamativo, si pensamos que un 98% de empresas que concentra el 88% de empleos formales no contribuye ni tan siquiera con la mitad del PBI

El poco impacto de la MYPE en el PBI se puede deber, entre otras razones, a las restricciones que le impiden explotar todo su potencial. Como antes mencionamos, el centralismo de las grandes y medianas empresas definitivamente es un factor que obstaculiza la adecuada articulación y desarrollo de las pequeñas y microempresas

que, en su mayoría, se concentran en el interior del país. Además, cabe mencionar como otras limitaciones internas los problemas de información, la escasa capacidad operativa y gerencial, el uso inadecuado de tecnología, el difícil acceso a vías de financiamiento, entre otras. Es así como se explica su baja productividad y su baja competitividad, que tienen como lógica consecuencia una menor rentabilidad.

Quizá, un primer tema a resolver podría ser su acceso al crédito. Si la MYPE pudiese contar con el capital financiero necesario su productividad podría incrementarse. En los años 1980, con la creación de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) se registra un intento por atender esta necesidad. Otro esfuerzo encaminado a resolver el problema de financiamiento de la MYPE lo constituye la creación de las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpymes) en los años 1990. En vista del limitado interés de la banca múltiple por financiar a la MYPE, se crean las Edpymes con el fin de facilitar la conversión de ONGs en instituciones financieras formales. Sin embargo, todo esto no ha sido suficiente para superar esta primera traba con la que puede encontrarse un pequeño o microempresario.

Las condiciones económicas, hoy en día, no auguran que una MYPE pueda sobrevivir sola, esto es, sin el apoyo de otras empresas, centros tecnológicos o instituciones de apoyo. Por esta razón, es necesario activar los mercados de salida de sus productos y consolidar los mercados de servicios para garantizarles una adecuada competitividad que les asegure un espacio en el sector empresarial. En esta línea, se debe apuntar a implementar medidas que pongan fin al tradicional aislamiento al que han sido sometidas las MYPES. Para acometer una nueva estrategia que brinde a estas empresas un camino claro de desarrollo, se puede aprovechar la nueva percepción que se tiene de la MYPE a todo nivel. Sin duda

alguna, la función de estas empresas en el tejido empresarial se ha visto revalorizada desde hace un tiempo y se acepta, mayoritariamente, que el buen rumbo económico del país depende de un sector de pequeña y microempresa en óptimas condiciones. Teniendo en cuenta los datos que arroja este diagnóstico, la propuesta para promover la PYME en el Perú ha estado orientada a:

- i) Reforzar este estrato empresarial. Para ello se debe lograr la consolidación y crecimiento de estas empresas; procurar que haya nuevas pequeñas empresas que tengan una mayor expectativa de vida; direccionar las microempresas viables hacia el estrato de la pequeña y mediana empresa.
- ii) Impulsar cualquier forma de cooperación, vertical u horizontal, entre las empresas. De este modo, una microempresa de sobrevivencia podrá convertirse en una microempresa viable. Esto redundará en el bienestar de todo el sector empresarial, que debe constituir un frente común frente a sus competidores que están en el exterior.

Las razones que explican esta revalorización son, entre otras: el crecimiento de los servicios, cuyas empresas son en promedio de menor tamaño que las manufactureras o extractivas; la crisis del modelo Fordista-Taylorista de producción en masa basado en la gran empresa y su reemplazo por el nuevo modelo de especialización flexible basado en redes de empresas más pequeñas; las dificultades de combatir el desempleo en casi todas las economías (tanto desarrolladas como en desarrollo); las dudas crecientes y generalizadas sobre la efectividad de los programas de alivio a la pobreza de corte asistencialista.

La estructura legal de este tipo de organizaciones y los bajos niveles de capital que utilizan para iniciar sus operaciones hacen posible su masificación y distribución a nivel nacional, pero no están simétricamente localizados, hecho por la cual limita

su capacidad apalancadora en el proceso de desarrollo; por ello, los indicadores de pobreza son más notorios en aquellas zonas donde es ajena la inversión privada.

Las empresas informales actúan al margen de las normas legales, generan externalidades que entorpecen el proceso de desarrollo nacional o regional no pagando impuestos, venden clandestinamente, paga a sus trabajadores sin los beneficios laborales, generan competencia desleal

2.2.4. Marco Conceptual

- Según Bautista, (2015), el financiamiento es aquellos mecanismos o modalidades en la que incurre las empresas para proveer de recursos, sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero; por lo tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficientes
- **MYPE**
El micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Caballero, 2008).
- **Comercio**
Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. También se define a la acción que un comerciante compra mercancía a sus distribuidores y luego los vende a sus clientes, recibiendo dinero a cambio, el cual se convierte

en su ganancia y en el medio por el cual vuelve a comprar productos para la venta, logrando así que los bienes o mercancía lleguen del distribuidor al comprador.

- **Comercialización**

Se entiende como una de coordinación entre vendedores y los clientes, tomando en cuenta los requerimientos específicos del consumidor. También podemos decir que la comercialización facilita la planificación y organización de las operaciones necesarias para que el producto o servicio se lo conozca, se le puede probar y se le consume.

III. Hipótesis

En la presente investigación el propósito es describir el comportamiento de las variables de estudio en este caso el financiamiento y rentabilidad, por lo tanto la intención no es buscar la relación entre ellas, por lo que no se formuló las hipótesis de investigación dado que se trabajara en base a preguntas y objetivos, tal como afirma , (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, sin embargo, no todas las investigaciones cuantitativas se plantean hipótesis. Dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables. (p.137).

De igual modo en la publicación de (Galán, 2009), la hipótesis en la investigación, que “contiene que según su tipo de estudio de las investigaciones algunas no la requieren por ser descriptivas. Sabemos que los trabajos de investigación mayormente requieren preguntas de investigación y sólo aquellos que buscan explicar causas o evaluar relación entre variables requerirán de Hipótesis

Martínez, (2006), en su publicación: el método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica, donde precisó que el estudio de caso es inapropiado para el contraste de hipótesis y que este ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.

IV. Metodología

4.1 Diseño de investigación

Considerando como el plan de investigación que incluye la descripción de cómo serán tratadas las variables en un estudio, siguiendo las fases del método a través de acciones concretas para responder las preguntas de investigación.

En efecto esta investigación es no experimental, transversal descriptivo

No Experimental: según Hernández, Fernández, & Baptista, (2010), establece que el diseño no experimental es “la que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”.

Transversal: Según Hernández, Fernández, & Baptista, (2010), indica que el diseño transversal o transeccional cuando recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.

Descriptivo: la investigación será descriptiva porque se limitará a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento que se recogió la información.



Dónde:

M: Muestra conformada por la MYPE objeto de estudio

O: Representa lo que observamos

4.2 El Universo y muestra

Universo: La unidad de análisis se ha definido considerando que el estudio se realizara en el distrito de Huánuco, para el presente estudio la población está constituido por las personas que pertenecen a la empresa Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, esta empresa se dedica a la compra y venta de medicinas cuyas características correspondientes se encuentran relacionadas a las características de mediana y pequeña empresas-MYPES. Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Selltiz, Mahoda, & Deutsch, 1974).

Muestra: según Ander-Egg, (2011), la muestra es el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en la totalidad de una población, universo o colectivo, partiendo de la observación de una fracción de la población considerada”. En este sentido, uno de los problemas que inquietan al investigador es el tamaño de la muestra, por eso, es importante saber que, para establecer el tamaño de la muestra, es necesario considerar los parámetros de la población que se pretende investigar.

La muestra estará conformada por el propietario de la empresa objeto de estudio en este caso la empresa Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019, quien responderá a las preguntas del cuestionario

4.3 Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	El financiamiento es necesario para incrementar su capital de trabajo para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las maquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito	Tipos de financiamiento	Financiamiento Interno y Externo Plazos de financiamiento	¿Usted utiliza el financiamiento interno como tipo de financiamiento para su empresa? A lo largo de su operación empresarial ¿es suficiente el capital propio para el desarrollo empresarial? ¿Si acude al sistema Bancario qué tipos de créditos usted ha obtenido para contar con liquidez para su empresa? ¿Qué plazos de financiamiento usted escoge por lo general para la devolución de sus créditos financieros? ¿Cree usted que los tipos de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de las posibilidades de su empresa?
		Planificación financiera	Estados Financieros Garantías Tasas de interés Gestión de capital	¿Usted realiza el estado financiero de su empresa al finalizar cada periodo? ¿Usted solicita créditos de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías? ¿Cree usted que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros es parte de la planificación financiera? ¿Usted realiza adecuadamente la gestión de capital para su empresa? ¿Cree usted que la planificación financiera que usted desarrolla le permite lograr la mejora de la rentabilidad de su empresa? ¿Cuál es la tasa de interés con que obtuvo el crédito financiero? ¿Cuál fue la entidad financiera que le otorgo el crédito? ¿Cuál fue el monto?
Rentabilidad	La rentabilidad es la medida del rendimiento que un determinado periodo	Rentabilidad económica	Ingresos por ventas. Costos de mercaderías	¿El nivel de ingresos por ventas mensualmente de su empresa le permite tener utilidades? ¿Cree usted que la existencia de muchas empresas del rubro afecta en sus niveles de ingreso de su empresa? ¿Cree usted que los costos de sus mercaderías no permiten tener altos utilidades?

	de tiempo produce los capitales utilizados en el mismo.”		Activos	¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permitió contar mayor rentabilidad?
		Rentabilidad financiera	Inversión en mercaderías. Créditos de proveedores	¿Cree usted que las inversiones en mercaderías le permitieron obtener utilidades? ¿Los créditos obtenidos de sus proveedores le permiten obtener mayores ganancias para la empresa? ¿Los créditos financieros que usted obtiene le permiten tener utilidades y a la vez rentabilidad para su empresa?

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: para el recojo de información de la investigación se tomará en cuenta la técnica de la encuesta; ya que es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información del gerente sobre diversos temas

Instrumento: para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 20 preguntas algunas cerradas y otras abiertas, en función a los objetivos planteados.

4.5. Plan de Análisis

Los datos obtenidos después de aplicar la encuesta se procesarán transformándola en una data, las misma que aplicando al programa Microsoft Excel científico, se obtendrán las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas, por consiguiente, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

4.6 Matriz de consistencia

Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	Hipótesis	Metodología
<p>Problema General ¿Cuáles son las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo.S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019?</p> <p>Problemas específicos: ¿Cómo los tipos de financiamiento mejoran la rentabilidad de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019?</p> <p>¿Cómo la planificación financiera mejora las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019?</p> <p>¿Cuál es la relación entre el financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de las MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019?</p>	<p>Objetivo General Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019</p> <p>Objetivos Específicos Definir los tipos de financiamiento que mejoren la rentabilidad de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.</p> <p>Describir la planificación financiera que mejora las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.</p> <p>Explicar la relación entre el financiamiento y rentabilidad que mejoran las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.</p>	<p>Variable 1 Financiamiento</p> <p>Dimensiones Tipos de financiamiento Planificación financiera</p> <p>Variable 2 Rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad económica Rentabilidad financiera</p>	<p>En esta investigación el propósito es describir el comportamiento de las variables de financiamiento y rentabilidad, de manera independiente por lo tanto la intención no es buscar la relación entre ellas, por lo cual no se formuló las hipótesis de investigación dado que se trabajara en base a preguntas y objetivos de investigación</p>	<p>Tipo de Investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de Investigación No experimental, descriptivo transversal</p> <p>Técnica La encuesta</p> <p>Instrumento El cuestionario</p> <p>Población Es la empresa Botica Farmatodo S.C.R.L</p> <p>Muestra Es el representante legal de la empresa en estudio</p>

4.7 Principios éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo se encuentra en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tendrá en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: (ULADECH, 2019) que son los siguientes:

Protección a las personas; En este estudio se considera a la persona como el fin, más no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Beneficencia y no maleficencia; En esta investigación se asegurará el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia; Considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones

Integridad Científica; En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el

progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

Consentimiento informado y expreso; Las personas que participen en esta investigación estarán informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaran voluntariamente en alcanzar la información.

V. RESULTADOS

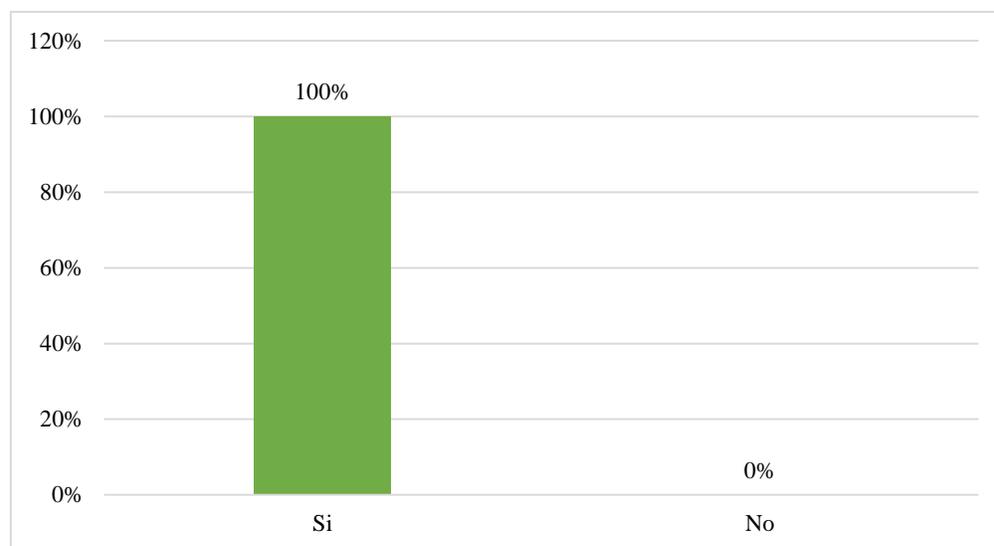
5.1 Resultados

Tabla N° 1 ¿Usted utiliza el financiamiento interno como un tipo de obtener fondos para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 1 ¿Usted utiliza el financiamiento interno como un tipo de obtener fondos para su empresa?



Fuente: Tabla 1
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

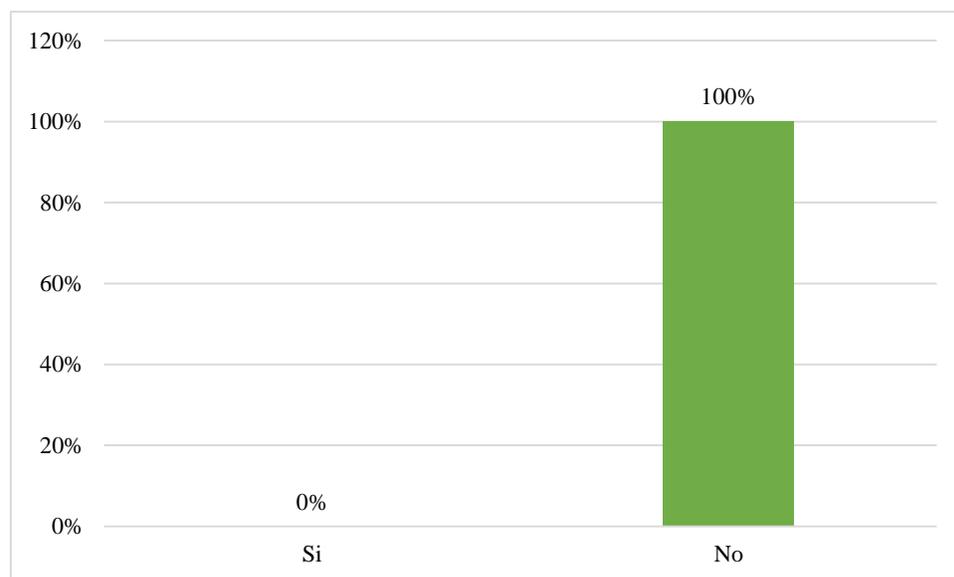
El representante legal de la empresa, objeto de estudio, si utiliza el financiamiento interno como un tipo de obtener fondos para su empresa considerando como financiamiento interno: los ahorros personales y las utilidades.

Tabla N° 2 A lo largo de su operación ¿es suficiente el capital propio para el desarrollo empresarial?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 2 A lo largo de su operación de su empresa ¿es suficiente el capital propio para el desarrollo empresarial?



Fuente: Tabla 2
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

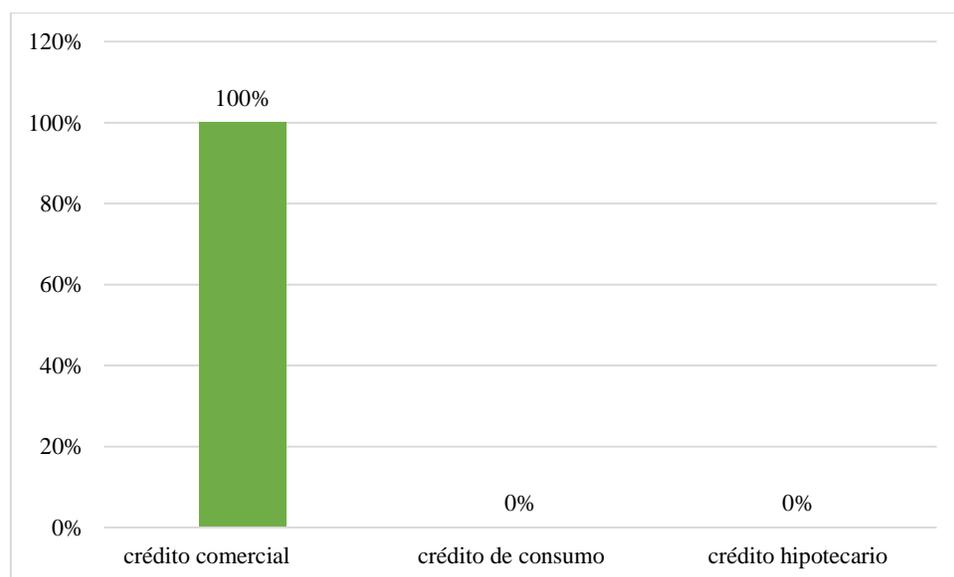
De acuerdo a la encuesta realizada al propietario de la empresa nos informan que no es suficiente el capital propio para el desarrollo de su empresa, ya que cada vez más se necesita más recursos financieros para implementar y expandir su empresa con la finalidad de cumplir con las exigencias de los clientes.

Tabla N° 3 ¿Si acude al sistema bancario qué tipos de créditos usted ha obtenido para contar con liquidez para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Crédito comercial	1	100%
Crédito de consumo	0	0%
Crédito hipotecario	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 3 ¿Si acude al sistema bancario qué tipos de créditos usted ha obtenido para contar con liquidez para su empresa?



Fuente: Tabla 3
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

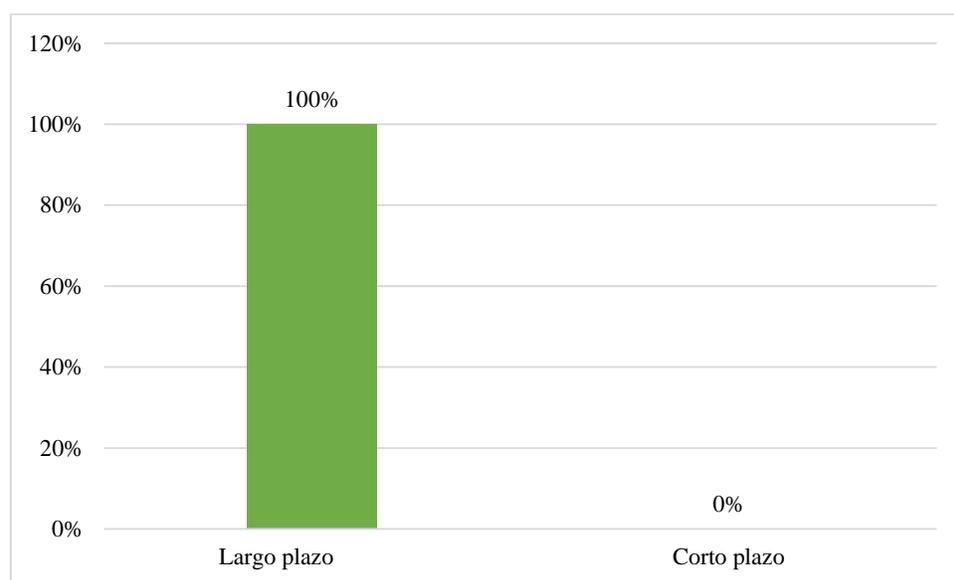
El representante legal de la empresa manifiesta ha utiliza como financiamiento el crédito comercial, puesto que les permite un fácil acceso, así como la devolución a corto plazo.

Tabla N° 4 ¿Qué plazos de financiamiento usted escoge por lo general para la devolución de sus créditos financieros?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Largo plazo	1	100%
Corto plazo	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 4 ¿Qué plazos de financiamiento usted escoge por lo general para la devolución de sus créditos financieros?



Fuente: Tabla 4
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

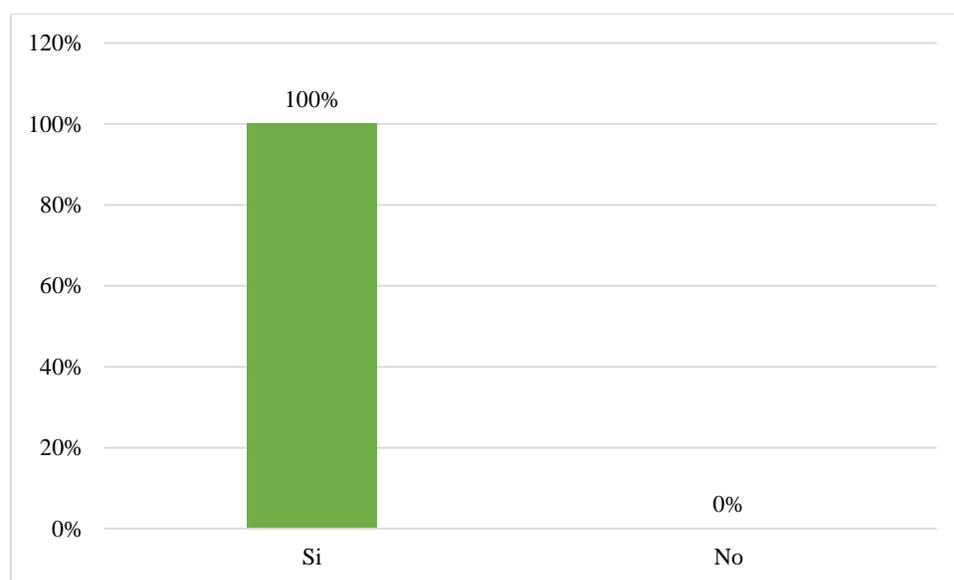
El propietario de la empresa utiliza el financiamiento a largo plazo, esto le permite tener una mejor posibilidad ya que con el plazo elegido le permitirá poder juntar para realizar la devolución en la fecha pactada, asimismo, utilizar lo acumulado en realizar otras actividades a favor de la empresa.

Tabla N° 5 ¿Cree usted que los tipos de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de las posibilidades de su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 5 ¿Cree usted que los tipos de financiamiento que usted practica contribuyen en la mejora de las posibilidades de su empresa?



Fuente: Tabla 5
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la encuesta realizada al propietario de la empresa nos menciona que los tipos de financiamiento a la que ha recurrido si han contribuido en la mejora de las posibilidades de la empresa. Porque la elección adecuada de los tipos de financiamiento de algún modo tiene cierta ventaja y es de mucha ayuda en las actividades empresariales.

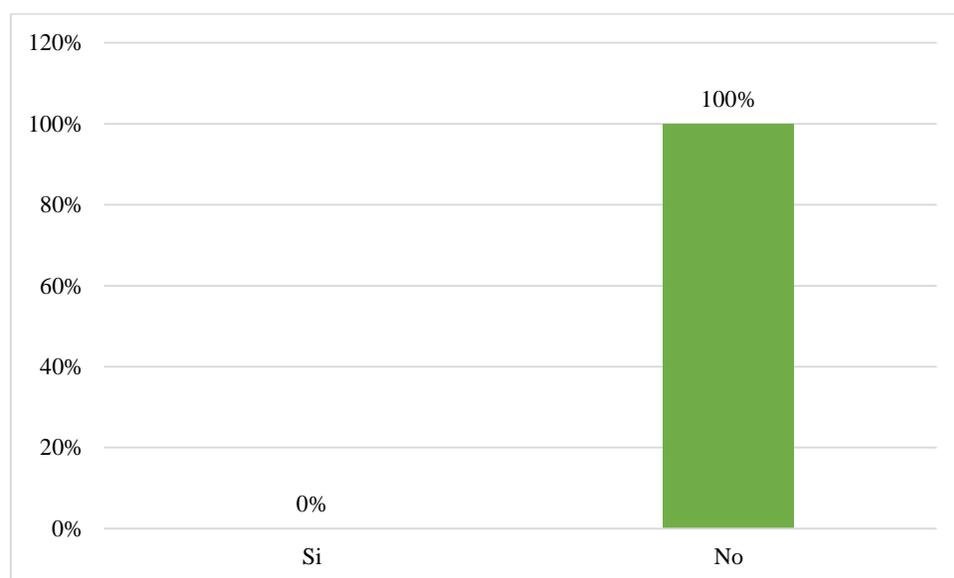
Tabla N° 6 ¿Usted realiza el estado financiero de su empresa al finalizar cada periodo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.

Elaboración: Propio.

Gráfico N°6 ¿Usted realiza el estado financiero de su empresa al finalizar cada periodo?



Fuente: Tabla 6

Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

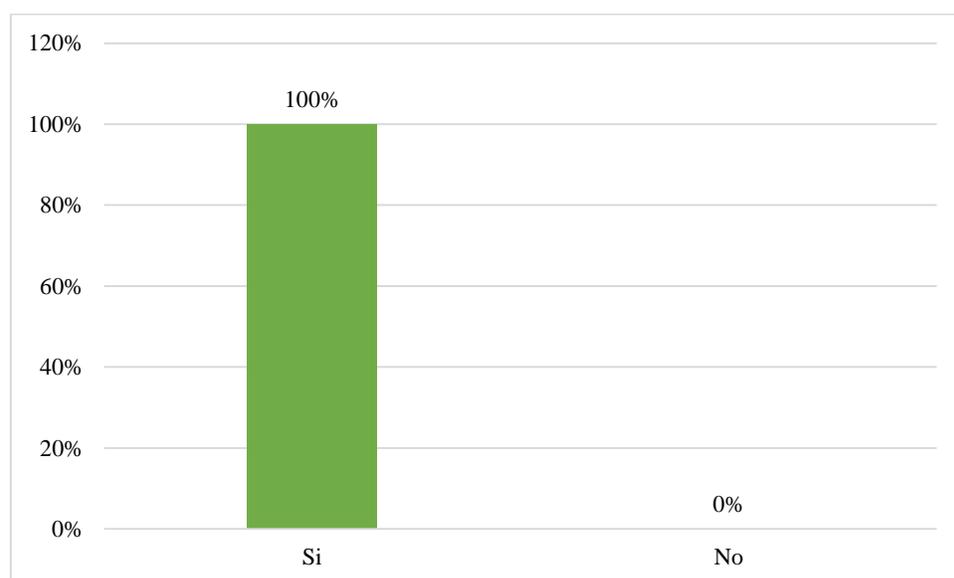
En la encuesta realizada al propietario de la empresa, nos dio como respuesta que no elabora los estados financieros de cada periodo, a pesar que esta información contable es muy importante para la empresa dado que refleja la situación económica.

Tabla N° 7 ¿Usted solicita créditos de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 7 ¿Usted solicita créditos de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías?



Fuente: Tabla 7
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

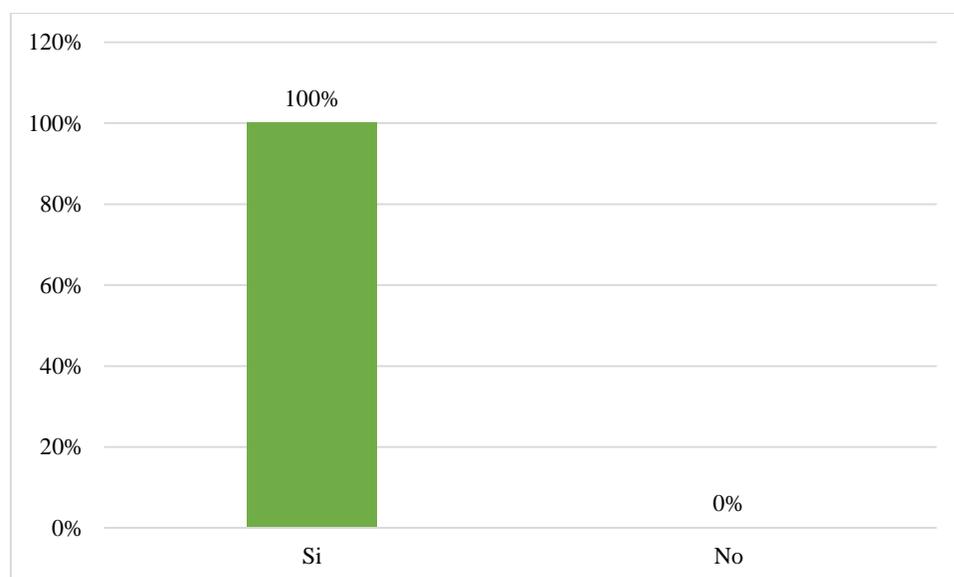
El representante legal de la empresa, objeto de estudio, en la encuesta que se realizó, si ha solicitado créditos de entidades bancarias y no bancarias, en las veces que requería para cubrir las necesidades financieras de la empresa, especialmente para capital de trabajo y la compra de mercaderías

Tabla N° 8 ¿Cree usted que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros es parte de la planificación financiera?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 8 ¿Cree usted que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros es parte de la planificación financiera?



Fuente: Tabla 8
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

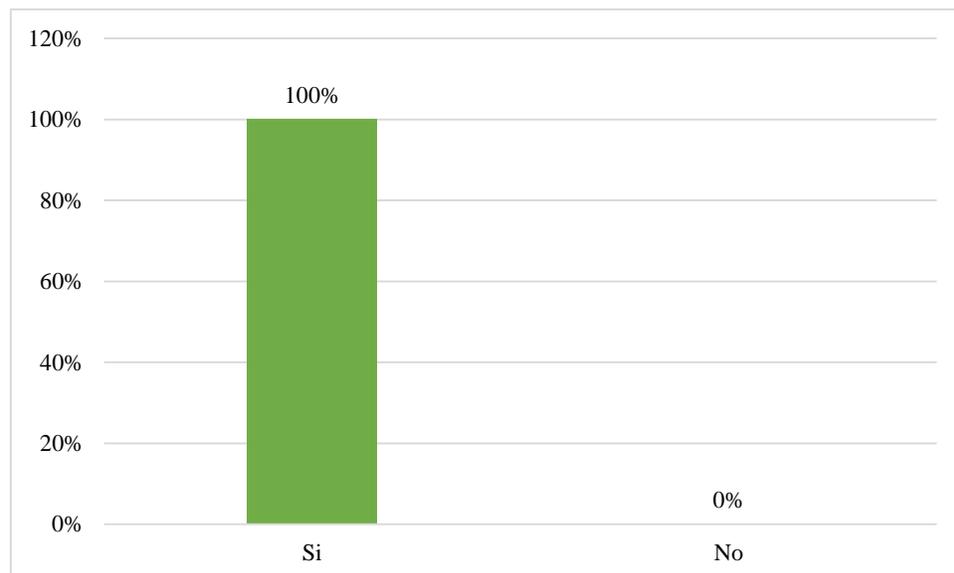
En la encuesta realizada al propietario de la empresa, si considera que las tasas de interés con que obtuvo los préstamos o créditos financieros son parte de la planificación financiero. Se consideró desde el inicio a la tasa de interés como un criterio por ello se elige la más adecuada.

Tabla N° 9 ¿Usted realiza la gestión de capital especialmente en los créditos, préstamos y recursos cuidando en obtener las utilidades para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 9 ¿Usted realiza la gestión de capital especialmente en los créditos, préstamos y recursos cuidando en las utilidades de su empresa?



Fuente: Tabla 9
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

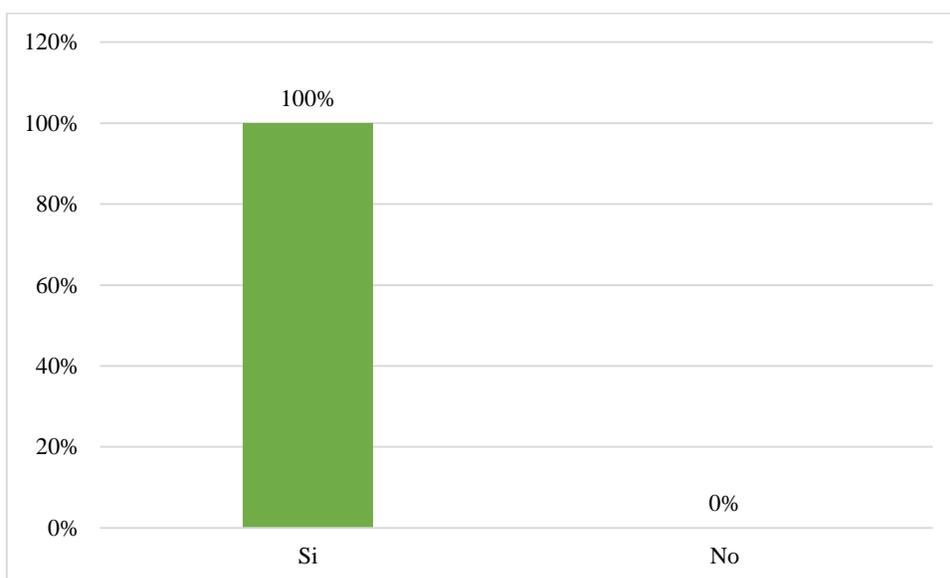
En la encuesta realizada al dueño de la empresa, si realiza la gestión de capital especialmente en los créditos y préstamos, siempre cuidando que las utilidades se generen a favor de la empresa.

Tabla N° 10 ¿Cree usted que la planificación financiera que usted implementa le permite lograr la mejora de la rentabilidad de su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 10 ¿Cree usted que la planificación financiera que usted implementa le permite lograr la mejora de la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 10
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

El representante legal de la empresa, objeto de estudio, a quien se le ha realizado la encuesta correspondiente, nos dio como respuesta que la planificación financiera que ha implementado si le ha permitido lograr una mejor rentabilidad; ya que la planificación es de suma importancia porque gracias ella se puede realizar mejores decisiones y obtener mejores resultados para su empresa.

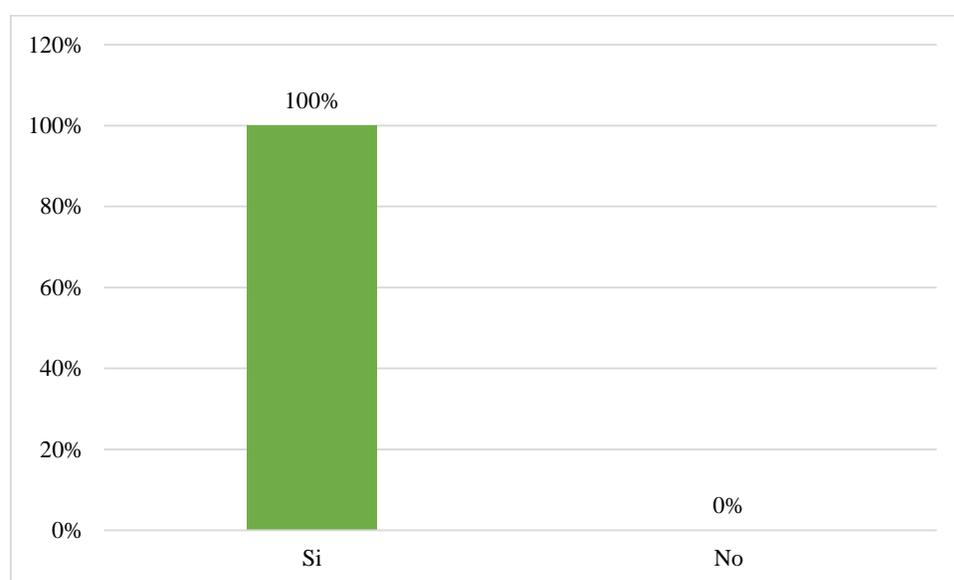
Tabla N° 11 ¿El nivel de ingresos por ventas obtenidos mensualmente de su empresa le permite tener utilidades?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.

Elaboración: Propio.

Gráfico N° 11 ¿El nivel de ingresos por ventas obtenidos mensualmente de su empresa le permite tener utilidades?



Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

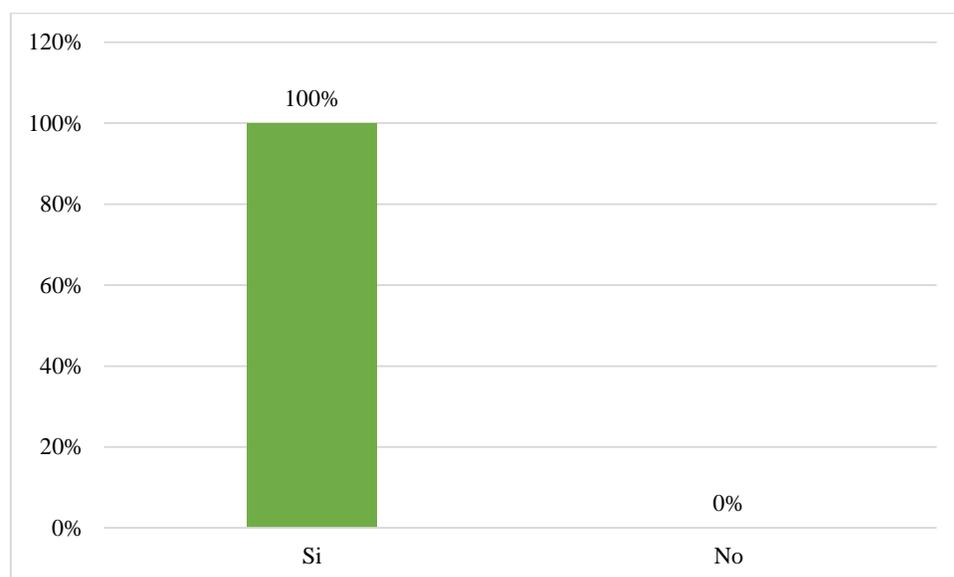
De acuerdo a la encuesta realizada al propietario de la empresa, obtuve como resultado que los ingresos de las ventas realizadas mensualmente de su empresa si le ha permitido obtener utilidades a favor de la empresa.

Tabla N° 12 ¿Cree usted que la existencia de muchas empresas del rubro afecta en sus niveles de ingreso de su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 12 ¿Cree usted que la existencia de muchas empresas del rubro afecta en sus niveles de ingreso de su empresa?



Fuente: Tabla 12
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

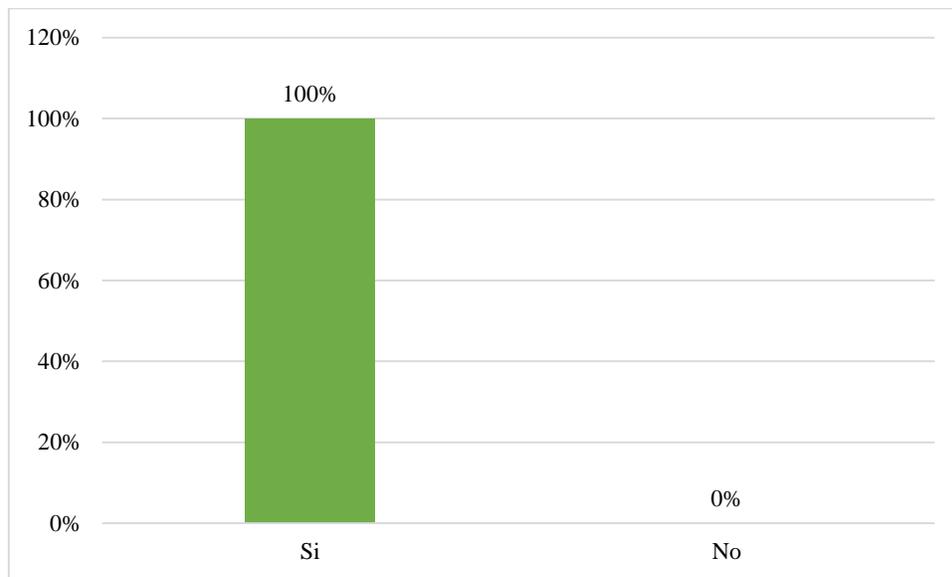
En la encuesta realizada al propietario de la empresa consideran que la existencia de las muchas empresas del mismo rubro, si les afecta en cierto grado en sus ingresos ya que la competencia en la actualidad es constante en algunos casos muy agresivo y desleal, debido a ellos muchas empresas desaparecen.

Tabla N° 13 ¿Cree usted que los costos de sus mercaderías no permiten tener altos utilidades?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 13 ¿Cree usted que los costos de sus mercaderías no permiten tener altos utilidades?



Fuente: Tabla 13
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

El propietario de la empresa en la encuesta que se ha realizado nos confirma que, si los costos de las mercaderías no le permiten tener una mejor utilidad, dado que existe un monopolio en proveer los medicamentos por laboratorios.

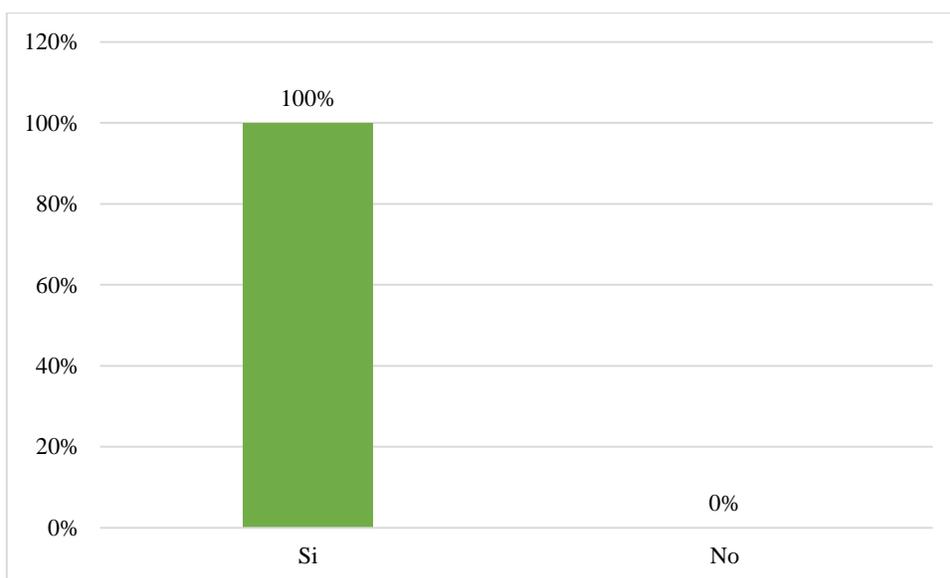
Tabla N° 14 ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permitió contar mayor rentabilidad?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.

Elaboración: Propio.

Gráfico N° 14 ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permitió contar mayor rentabilidad?



Fuente: Tabla 14

Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

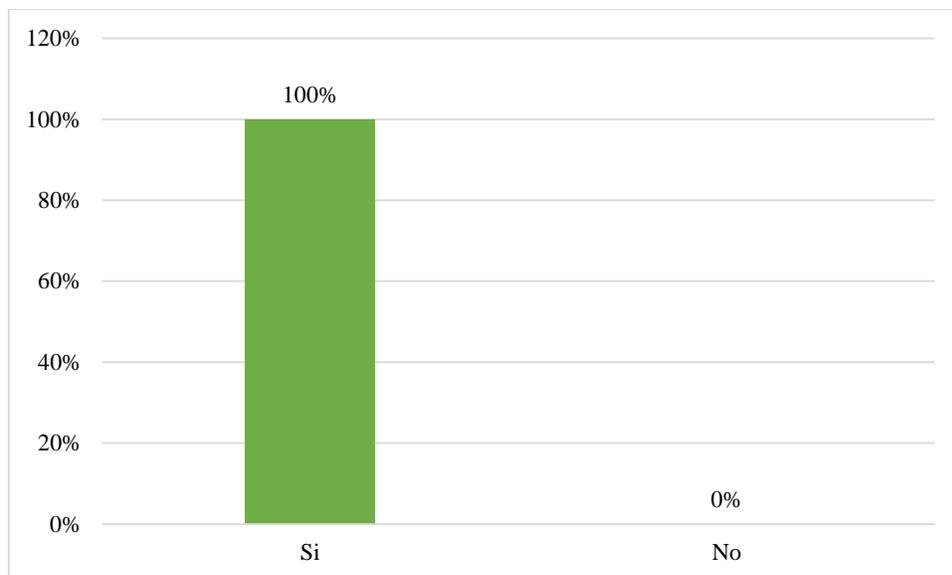
En el trabajo de investigación donde se realizó la encuesta al propietario de la empresa le permitió tener conocimiento que si la inversión en sus activos de la empresa le ha permitido tener una mayor rentabilidad.

Tabla N° 15 ¿Cree usted que las inversiones en mercadería le permitieron obtener utilidades?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 15 ¿Cree usted que las inversiones en mercadería le permitieron obtener utilidades?



Fuente: Tabla 15
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

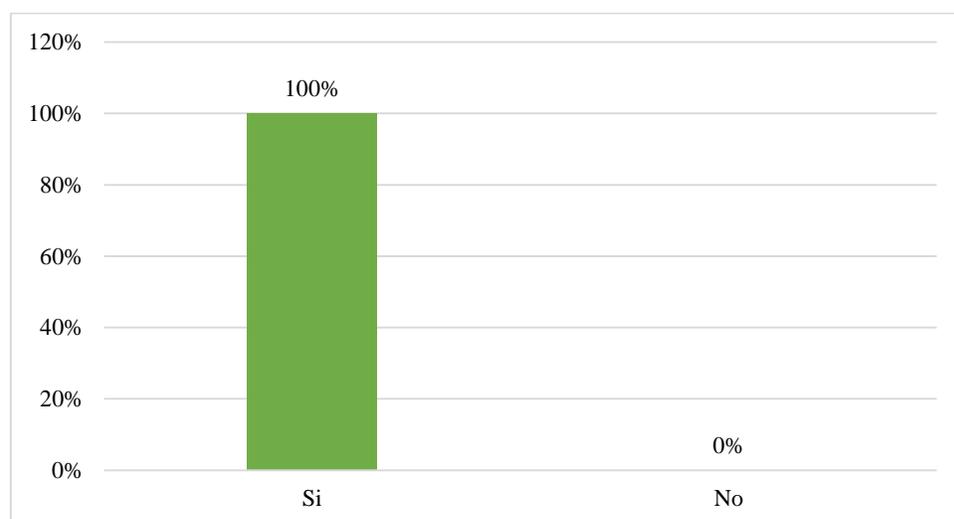
En la encuesta realizada al propietario de la empresa nos dio como resultado que las inversiones en mercadería si le han permitido obtener utilidad, dado que es de mucha importancia contar con dichos bienes y más aún si es variado.

Tabla N° 16 Los créditos otorgados por sus proveedores ¿Le permiten obtener mayores ganancias para la empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 16 Los créditos otorgados por sus proveedores ¿Le permiten obtener mayores ganancias para la empresa?



Fuente: Tabla 16
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

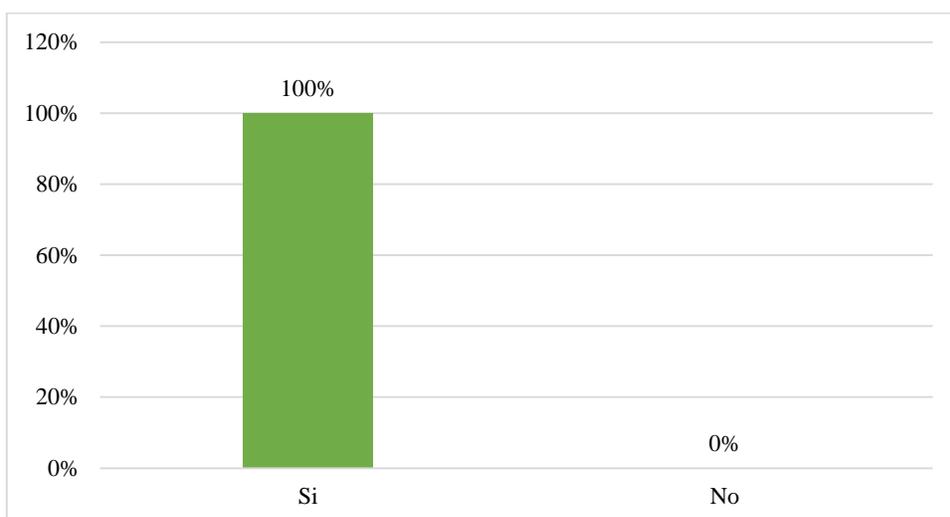
El representante legal de la empresa, objeto de estudio, a la cual se le ha realizado la encuesta; nos dio como resultado que los créditos otorgados por parte de sus proveedores si les permiten tener mayores ganancias. Ya que el dueño de la empresa tiene mercadería lo suficiente para abastecer las necesidades de los clientes lo cual hace que aumenten las ventas, se mejoren los niveles de ingreso en consecuencia mayores niveles de rentabilidad de la empresa.

Tabla N° 17 Los créditos financieros que usted obtiene ¿le permiten tener utilidades y a la vez rentabilidad para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuesta aplicada al representante de la Empresa.
Elaboración: Propio.

Gráfico N° 17 Los créditos financieros que usted obtiene ¿le permiten tener utilidades y a la vez rentabilidad para su empresa?



Fuente: Tabla 17
Elaboración: Propio.

INTERPRETACIÓN

El representante legal de la empresa, quien acepto a responder la encuesta; de la cual nos dio como resultado que los créditos financieros que ha obtenido si le ha permitido tener mayor utilidad, así también mayor rentabilidad, a consecuencia de haber hecho mayor inversión con los recursos financieros obtenidos a través de créditos financieros.

5.2 Análisis de resultado

A la luz del marco teórico y los aportes de otros trabajos de investigación se tiene lo siguiente:

En relación al objetivo 1: Tipos de financiamiento:

Toda unidad económica o empresa al margen de su tamaño y naturaleza requiere contar de forma constante de liquidez para sus diversas operaciones, tales como: atender pagos a proveedores, disponer para el capital de trabajo, mejorar la productividad del negocio, adquisición de activos fijos, etc., son actividades que la empresa realiza para que la buena marcha del negocio y así no se detenga. Sin embargo, para este proceso es importante el tipo de financiamiento que emplea la empresa. En ese sentido, esta empresa utiliza el financiamiento interno los mismos que se clasifican como financiamiento interno los ahorros personales y las utilidades. (ver tabla 1), De igual modo, manifiesta que no es suficiente el capital propio para lograr el desarrollo empresarial, ya que cada vez más se hace necesario los recursos financieros para implementar su empresa con la finalidad de cumplir con las exigencias de los clientes. (ver tabla 2), asimismo señala que utiliza como financiamiento el crédito comercial por ser el más adecuado por el conjunto de las MYPE, puesto que les permite un fácil acceso, así como la devolución a corto plazo. (ver tabla 3), del mismo modo la empresa utiliza el financiamiento a largo plazo, esto le permite elegir el número de cuotas y además se adaptan mejor a la capacidad de solvencia de cada usuario. (ver tabla 4) estos resultados son compatibles con lo abordado por Nervaéz, (2007), quien manifiesta, que toda actividad empresarial requiere diferentes tipos de financiación dado que tener una empresa y lograr que sea rentable es el gran reto de los empresarios. Pero para crecer y lograr posicionarse en el mercado es

importante contar con el capital necesario de acuerdo con nuestros objetivos empresariales.

En relación al objetivo 2: Describir la planificación financiera que mejore las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.

El propietario de la empresa, manifiesta que no realiza sus estados financieros de cada periodo, como se sabe que el estado financiero refleja cómo se encuentra la empresa. (Ver tabla 6), también, manifiesta que ha sido beneficiario de créditos financieros de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías. (ver tabla 7), asimismo, revela que las tasas de interés obtenido mediante crédito financiero son parte de la planificación financiero. Se consideró desde el inicio la tasa de interés porque no existe préstamo de alguna entidad donde que no tenga finalidad de lucro.(ver tabla 8), además agrega indicando que la planificación financiera que ha implementado si le ha permitido lograr una mejor rentabilidad; ya que la planificación es de suma importancia porque gracias ella se puede tener mejores resultados para su empresa, (Ver tabla 10), esta afirmaciones se relacionan con el significado de la planificación financiera, porque, según Moreno, (2003), la planificación financiera se basa en técnicas específicas, que pretenden hacer pronósticos de los acontecimientos futuros, pero de igual modo pretende establecer cuáles son las metas y objetivos que se buscan, en el aspecto económico y financiero.

En relación al objetivo 3: financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019.

En esta empresa, se observa que los ingresos de las ventas realizadas mensualmente de la empresa si ha permitido obtener utilidad. Lo que quiere decir que la empresa podrá

realizar más inversión para el crecimiento de su empresa. (ver tabla 11), de igual manera, confirma que los costos de las mercaderías si le permite tener una mejor utilidad, (ver tabla 13), igualmente señala que la inversión en sus activos de la empresa le ha permitido tener una mayor rentabilidad. Al tener más activos va permitir poder tener una variedad de productos que sus clientes requieren. (ver tabla 14), también se evidencia que los créditos otorgados por parte de sus proveedores le permiten tener mayores ganancias. Ya que el dueño de la empresa ha obtenido confianza de sus proveedores y quien más que ellos conocen las necesidades de la empresa. (ver tabla 16), y finalmente menciona que los créditos financieros que ha obtenido la empresa le ha permitido tener mayor utilidad, así como rentabilidad, en este caso a mayor inversión que ha realizado. (ver tabla 17)

VI. Conclusiones

Del análisis realizado, respecto al financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, se llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo 1.

La empresa objeto de investigación respecto al tipo de financiamiento utiliza el financiamiento interno los mismos que se clasifican en ahorros personales y las utilidades. De igual modo, manifiesta que no es suficiente el capital propio para lograr el desarrollo empresarial, ya que cada vez más se hace necesario los recursos financieros para implementar su empresa con la finalidad de cumplir con las exigencias de los clientes; asimismo, señala que utiliza como tipo de financiamiento el crédito comercial por ser el más adecuado, de fácil acceso, así como la devolución a corto plazo.

En relación al objetivo 2

Respecto a la planificación financiera la empresa objeto de investigación se observa que no realiza sus estados financieros de cada periodo, como se sabe que el estado financiero refleja cómo se encuentra la empresa, también, se observa que ha sido beneficiario de créditos financieros, asimismo, revela que las tasas de interés obtenido mediante crédito financiero son parte de la planificación financiero, además se observa que la planificación financiera que ha implementado si le ha permitido lograr una mejor rentabilidad; ya que la planificación es de suma importancia porque gracias ella se puede tener mejores resultados para su empresa, por lo tanto, la aplicación en las MYPE sobre la planificación financiera se basa en técnicas específicas, que pretenden hacer

pronósticos de los acontecimientos futuros, pero de igual modo pretende establecer cuáles son las metas y objetivos que se buscan, en el aspecto económico y financiero.

En relación al objetivo 3:

El financiamiento y la rentabilidad son aspectos importantes de la empresa por lo que se debe enfocar en realizar lo más adecuado en el financiamiento para la obtención de la rentabilidad, en ese sentido, se observa que los ingresos de las ventas realizadas mensualmente de la empresa si ha permitido obtener utilidad. Lo que quiere decir que la empresa podrá realizar más inversión para el crecimiento de su empresa, de igual manera, confirma que los costos de las mercaderías si le permite tener una mejor utilidad, igualmente señala que la inversión en sus activos de la empresa le ha permitido tener una mayor rentabilidad, también se evidencia que los créditos otorgados por parte de sus proveedores le permiten tener mayores ganancias y finalmente menciona que los créditos financieros que ha obtenido la empresa le ha permitido tener mayor utilidad, así como rentabilidad, en este caso a mayor inversión que ha realizado.

Propuesta de mejora

Ante los resultados y su respectivo análisis de información del presente trabajo de investigación propongo micro y pequeña empresa Botica Farnatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco lo siguiente:

Respecto a la conclusión 1: Tipo de financiamiento

Respecto al tipo de financiamiento, se le propone buscar financiamiento externo especialmente el crédito hipotecario de una entidad bancaria, en este caso del BBVA Banco Continental, la suma de S/. 100 000 a una tasa de 8% anual con plazo de devolución de 10 años, lo cual nos permita la amortización del capital, reducción de cuotas. Comparando con otras entidades financieras esta es la más conveniente, este recurso obtenido le permitirá constituir una sucursal en la ciudad de Panao, la misma que estaría ubicado al costado de la Ugel porque ahí existe bastante movimiento, la segunda posibilidad sería cerca del Hospital para aprovechar la concurrencia de personas al centro de salud.

Respecto a la conclusión 2: Planificación financiera

Se recomienda que debe implementar en la gestión de su empresa la planificación financiera, lo cual le permitirá gestionar los recursos financieros de manera adecuada teniendo en cuenta la tasa de interés, el tipo de crédito, el plazo de devolución y la entidad financiera, además, realizar el destino (inversión) de esos recursos financieros de manera productiva, es decir, para capital de trabajo, compra de activos, compra de mercaderes, los cuales les permiten mejorar la situación financiera de la empresa. Digo esto, porque existen empresarios que obtienen créditos y destinan no con fines empresariales, no favor de la empresa.

Respecto a la conclusión 3: financiamiento y rentabilidad

Se recomienda al empresario capacitarse en temas de gestión, también en selección de personal, porque actualmente tiene como trabajadores no con muchas habilidades y competencias, también, se recomienda ampliar su servicio no solo debe estar abocado en la venta de medicamentos, sino también debe atender servicios de tópico, para lo cual debe contratar un personal con conocimientos y competencias tanto en atención en la venta de medicamentos y de primeros auxilios, los cuales les permitirán tener mayor utilidades a favor de la empresa.

Referencias Bibliográficas

- Abrahám, Moreno. (1998). *Planeación financiera*. (ECAFSA, Ed.) México, D.F: Cuarta Edición.
- Acaro, M. Y. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN EL PERÚ CASO: COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA. PIURA, 2015*. Piura: <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- Aguilar, J. (2003). *Actitud Emprendedora y oportunidades de negocio*. I.C. Editorial.
- Aguilar, K., & Cano, N. (2017). *Fuentes de financiameitno para el incremento de la rentabilidad de las MYPES provincia de Huancayo*. Huancayo Peru : <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Ambicho, D. (2019). *PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, EMPRESA CLÍNICA VETERINARIA HUÁNUCO – HUÁNUCO, 2019*. Huanuco-Peru: repositorio Uladech.
- Ander-Egg, E. (2011). *Aprender a Investigar Nociones Basicas para la investigacion Social 1ra. edicion*. Argentina: Editorial Brujas.
- Balbin, J. (2017). *Caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro botica, del merado del distrito,provincia de Satipo periodo 2016-2017*. Satipo: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4552/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPES_BALBIN_ARTEAGA_JHON.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Bautista, D. A. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Instituto pacifico*, http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf.
- Berstein, L. (2008). *Análisis del los sitemas financieros* . Bilbao: Deustos S.A .
- Calderon , J. (2014). *Estados Financieros. Cuarta Edicion* . Lima Peru: Editorial JCM Editores.
- Carrizo, J. (1997). La tasa de Interés . *Economia y Finanzas universidad nacional d ecordova Argentina* , 81-82.
- Clavero, M. V. (2015). *Caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro boticas y farmacia de la av. 13 de enero (cuadra 10-26) en el distrito de San Juan de Lurigancho provincia y departamento de Lima, año 2015*. Lima: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/587/CLAVERO_DRUETT_MONICA_VIVIANA_FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_BOTICAS_FARMACIAS.pdf?s equence=1&isAllowed=y.
- Córdova , M. (2016). *Gestion Financiera 2da. edicion*. Bogota Colombia: ECOE ediciones.
- Cori, C. A. (2016). *Caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cacere, periodo 2015-2016*. Juanjui-San Martin :

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1042/FINANCIAMIENTO_Y_RENTABILIDAD_DE_LAS_MYPES_VELARIOS_KATTY.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Cristóbal, v. (2007). *Los estados financieros* .

<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/120350/FINANZAS%202007%20-%20Problemas%20sobre%20Estados%20Financieros.pdf%3Bsequence%3D1>.

Díaz, d. S. (1995). *Objetivo de rentabilidad*. Madrid: ProQuest Ebook Central,

<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=3175054>.

Díaz, M. J. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017*.

Pucallpa :

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3303/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_DIAZ_MURRIETAJULIA_LEONILA..pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Dorregaray, K. S. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016*. Pucallpa:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1185/MYPES_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_DORREGARAY_SALVATIERRA_KARLA_SORHEY.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Escribano, G., & Jiménez, A. (2014). *Análisis Contable y financiero*. Colombia : I C editorial.

Eugenio, M. (2015). *Las actividades de control de inventarios y la rentabilidad e la Faemacia Luz de vida de la ciudad de Ambato*. Ambato-Ecuador:

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17430/1/T3046i.pdf>.

Feijoo. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas rubro restaurantes-cevicherías, Tumbes 2018*. Tumbes: recuperado 6 de abril de 2019

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8875/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_FEIJOO_MERINO_INGRID.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Gabernet, P. d. (2012). Importancia de la rentabilidad . <https://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>.

Galán, M. (2009). *Metodología de la Investigación* . Lima Peru:

<http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>.

Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera décima edición*. Mexico: Pearson Educación de México S.A.

Gutiérrez, F. (2019). *Propuesta de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro instituciones educativas privadas del nivel secundario del distrito de Callería, 2019*. Pucallpa-Perú: obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11042/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_GUTIERREZ_BALTAZAR_FLOR_MARGARITA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Hermoza, J. (2000). *Pequeña Empresa en America Latina Segun Edicion* . Lima Perú: Ediciones del Congreso de la republica del Peru.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodologia de la investigacion* . Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6ta. Edicion* . Mexico: Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A. .
- Herrera, I. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*". PUCALLPA:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2647/FINANCIAMIENTO_MICRO%20Y%20PEQUENAS_EMPRESAS_AVENDANO_HERRERA_LUCERO%20ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Lawrence, J., & Joehnk, M. (2004). *Fundamentos de Inversiones* . Madrid -España: Pearson Addison Wesley.
- León , G. (2016). *"Caracterización del Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del Sector Servicios-Rubro transporte de pasajeros de la Ciudad de Tingo María, periodo 2016"*. TINGO MARIA.
- Lograira, C., & Bonett, M. (2017). *FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES EN BARRANQUILLA - COLOMBIA*. Barranquilla - Colombia: Universidad de la costa recuperado de
<http://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/1129542690%20-%2073547195.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- López, J., & Farias, E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e industrial de Guayaquil*. Guayaquil _Ecuador: obtenido de
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de>.
- Martínez, C. (2006). *El Metodo de estudio de caso estartegia metodologica de la investigacion cientifica* . Colombia: Pensamiento y Gestion Universidad del Norte .
- Massé. (2012). Inversión en la empresa. *Tema 2*, WWW, emp. uva.es - derfinan >tema2.
- Moreno, F. (2003). *Planiacion financiera*. 1° edición.
- Muñoz. (2010). Que es la globalizacion. En F. M. Internacional, *la globalziacion* . Mexico :
<http://www.ecobachillerato.com/trabajosecono/laglobalizacion.pdf>.
- Nervaéz, J. (3 de Setiembre de 2007). *Tipos de financiamiento*. Obtenido de
<https://es.slideshare.net/guest4f6930/tipos-de-financiamiento>
- Ortiz, M. (2019). *Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de*

- productos para animales de distrito de Iquitos, 2019.* Iquitos - Loreto:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11005/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_ORTIZ_MAKUYAMA_MARIANA_VALERIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Quincho, Q. M. (2011). *La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPES.* Ica:
<https://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>.
- Salazar, I. (2019). *Propuesta de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferretería del distrito de Iquitos, 2019.* Iquitos - Perú: obtenido de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11003/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_SALAZAR_LOZANO_IRVIN_ANTONIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Sánchez, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa.* España: ([Http://www.5campus.com/leccion/anarenta](http://www.5campus.com/leccion/anarenta)).
- Sanguinetti, J. (2006). *Epistemología de la investigación.*
- Selltiz, C., Mahoda, M., & Deutsch, M. (1974). *Metodos de investigacion en las relaciones sociales.* Madrid España: Rialp.
- Tello, R. d. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO- TINGO MARIA, PERÍODO 2015 – 2016.* Tingo María : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- ULADECH. (2019). *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN VERSIÓN 002.* Chimbote:
<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>.
- Vargas, D. (2016). *Alternativas de financiamiento de capital de trabajo para una empresa industrial metalmeccánica segmento PYME.* Guayaquil Ecuador:
[https://www.google.com/search?q=Vargas+\(2016\)+en+su+tesis+%E2%80%9CAalternativas+de+financiamiento+de+capital+de+trabajo+para+una+empresa+industrial+metalmecc%C3%A1nica+segmento+pyme&oq=Vargas+\(2016\)+en+su+tesis+%E2%80%9CAalternativas+de+financiamiento+de+ca](https://www.google.com/search?q=Vargas+(2016)+en+su+tesis+%E2%80%9CAalternativas+de+financiamiento+de+capital+de+trabajo+para+una+empresa+industrial+metalmecc%C3%A1nica+segmento+pyme&oq=Vargas+(2016)+en+su+tesis+%E2%80%9CAalternativas+de+financiamiento+de+ca).
- Vega, M. (2019). *Incidencia del financiamiento de la rentabilidad de las MYPE rubro farmacias del distrito de Huanuco.* Huanuco Perú: repositorio Uladech.
- Vela, L. (2007). *Caracterización de las Micro y pequeñas empresas en el Perú y desempeño de las Microfinanzas.* Lima Perú: <https://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml>.
- Zamora, A. I. (2011). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.* Michoacán - Mexico:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.

Zorrilla, S., & Silvestre, J. (1994). *Diccionario de Economía 2da. Edición* . Lima Peru: Editorial
Limusa:
[http://fresno.ulima.edu.pe/wu/wuie_bd001.nsf/Vocabulario/B20260100DF561940525749
6004D768D?OpenDocument](http://fresno.ulima.edu.pe/wu/wuie_bd001.nsf/Vocabulario/B20260100DF5619405257496004D768D?OpenDocument).

ANEXO

Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Cuestionario

El presente cuestionario tiene como propósito de recoger la información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la MYPE Botica Farmatodo S.C.R.L del distrito de Huánuco, 2019”. La información que usted nos brinda será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que le agradezco por su valiosa información y colaboración.

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

1. ¿Usted utiliza el financiamiento interno como tipo de financiamiento para su empresa?
a) Si b) No
2. A lo largo de su operación de su empresa ¿es suficiente el capital propio para el desarrollo empresarial?
a) Si b) No
3. ¿Si acude al sistema bancario qué tipos de créditos usted ha obtenido para contar con liquidez para su empresa?
a) crédito comercial b) crédito de consumo c) crédito hipotecario
4. ¿Qué plazos de financiamiento usted escoge por lo general para la devolución de sus créditos financieros?

- a) Largo plazo b) Corto plazo
5. ¿Cree usted que los tipos de financiamiento que usted práctica contribuyen en la mejora de las posibilidades de su empresa?
a) Si b) No
6. ¿Usted realiza el estado financiero de su empresa al finalizar cada periodo?
a) Si b) No
7. ¿Usted solicita créditos de entidades bancarias y no bancarias a través de garantías?
a) Si b) No
8. ¿Cree usted que la tasa de interés con que obtiene los créditos financieros es parte de la planificación financiera?
a) Si b) No
9. ¿Usted realiza la gestión de capital especialmente en los créditos, préstamos y recursos cuidando en obtener las utilidades para su empresa?
a) Si b) No
10. ¿Cree usted que la planificación financiera que usted implementa le permite lograr la mejora de la rentabilidad de su empresa?
a) Si b) No

RENTABILIDAD

11. ¿El nivel de ingresos por ventas obtenidos mensualmente de su empresa le permiten tener utilidades?
a) Si b) No
12. ¿Cree usted que la existencia de muchas empresas del rubro afecta en sus niveles de ingreso de su empresa?
a) Si b) No
13. ¿Cree usted que los costos de sus mercaderías no permiten tener altos utilidades?
a) Si b) No
14. ¿Cree usted que la inversión en los activos de su empresa le permitió contar mayor rentabilidad?
a) Si b) No

15. Cree usted que las inversiones en mercadería ¿Le permitieron obtener utilidades?
a) Si b) No
16. Los créditos otorgados por sus proveedores ¿Le permiten obtener mayores ganancias para la empresa?
a) Si b) No
17. ¿Los créditos financieros que usted obtiene le permiten tener utilidades y a la vez rentabilidad para su empresa?
a) Si b) No
18. ¿Cuál es la tasa de interés con que obtuvo el crédito financiero?
12.5 % anual
19. ¿Cuál fue la entidad financiera que le otorgo el crédito?
Caja Huancayo
20. ¿Cuál fue el monto solicitado?
20 000

Muchas Gracias

REGISTRO FOTOGRÁFICO



