



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-
RUBRO FARMACIA DEL DISTRITO RUPA-RUPA, 2018**

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

AUTOR:

DAVID EVER DOMÍNGUEZ RAMOS

ASESOR:

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERU

2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-
RUBRO FARMACIA DEL DISTRITO RUPA-RUPA, 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

DAVID EVER DOMÍNGUEZ RAMOS

ASESOR:

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERU

2019

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**Dra. ERLINDA ROSARIO RODRIGEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTA**

**Mgtr. CPCC JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC AICHIRA YELMA SINCHI ANAYA
MIEMBRO**

**Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por permitirme desarrollar mis conocimientos y convertirme en un profesional en estos 5 años de estudios.

A Dios por darme la sabiduría y las fuerzas para culminar con mis estudios.

A mi amigo Benjamín Sánchez, por su apoyo incondicional brindándome siempre el seguimiento de los trabajos y apoyo moral en este tramo de estudios.

A mi asesor el Econ. Roger A. Bocanegra Aranda, por su guía y paciencia en la elaboración de este informe final.

A mis padres por su apoyo, ánimos, entrega para desarrollarme profesionalmente.

DEDICATORIA

A mis padres porque todo lo que soy se le
debo a ellos, son el motivo y complemento
de mi vida, por su gran apoyo que me
brindan día a día en este largo camino de
desarrollo profesional

RESUMEN

La presente investigación, tiene por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro farmacias del distrito de Rupa, 2018, la investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, para poder desarrollar se escogió una muestra de 18 micro y pequeñas empresas MYPE , a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 20 preguntas, siendo estos los principales resultados: **respecto al perfil de los microempresarios:** el 100%, son personas adultas, el 72% son de género femenino. el 50% tienen estudios técnicos, y el 39% tienen estudios universitarios. **Respecto al perfil de las MYPES:** el 50% tienen de 5 a 10 años, el 39% afirman que tienen de 1 a 3 trabajadores, y el 78% afirman que tienen orientación profesional. **Respecto al Financiamiento de las MYPES:** el 56% consideran a las entidades bancarias como una fuente de financiamiento, el 61% toman al largo plazo para la devolución, el 50% la línea de crédito es el instrumento financiero escogido, el tipo de crédito es el crédito de consumo El 50% manifiesta que el crédito obtenido invierto en el capital de trabajo. **Respecto a la rentabilidad de las MYPES:** el 83% afirman que su rentabilidad ha mejorado como resultado del financiamiento recibido, el 78% de los representantes de la MYPES afirman que el sector farmacia es una actividad rentable, el 72% de los representantes de la MYPES afirman que la rentabilidad ha mejorado por las estrategias der ventas.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

The present investigation, has for general objective to describe the main characteristics of the financing and the profitability of the MYPES of the sector commerce-heading pharmacies of the district of Rupa, 2018, the investigation was of applied type, descriptive level and of no experimental-descriptive design, In order to develop, a sample of 18 micro and small companies was chosen, to which a structured questionnaire of 20 questions was applied, these being the main results: regarding the profile of the microentrepreneurs: 100% are adults, 72 % are female. 50% have technical studies, and 39% have university studies. Regarding the profile of the MYPES: 50% have from 5 to 10 years, 39% affirm that they have 1 to 3 workers, and 78% affirm that they have professional orientation. Regarding the Financing of the MYPES: 56% consider banking entities as a source of financing, 61% take the long term for repayment, 50% the line of credit is the chosen financial instrument, the type of credit is consumer credit 50% state that the credit obtained invests in working capital. Regarding the profitability of the MYPES: 83% affirm that their profitability has improved as a result of the received financing, 78% of the representatives of the MYPES affirm that the pharmacy sector is a profitable activity, 72% of the representatives of the MYPES affirm that profitability has improved due to sales strategies.

Key words: Financing, Profitability, MYPES.

CONTENIDO	
INFORME FINAL DE INVESTIGACION	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
Índice de tablas	x
Índice de Gráficos	xi
I. INTRODUCCION	12
II. Revisión de la Literatura	18
2.1 ANTECEDENTES	18
2.1.1 Antecedentes internacionales	18
2.1.2 Antecedentes Nacionales	21
2.1.3 Antecedentes regionales	24
2.1.4 Antecedentes locales	26
2,2, Bases teóricas	29
2.2.1 Teoría del Financiamiento	29
2.2.2 Teoría de Rentabilidad.....	35
2.2.3 Marco Conceptual	42
III. Hipótesis	45
IV. Metodología	46
4.1 Diseño de Investigación	46
4.2. Población y Muestra.....	47
4.2.1 Población	47
4.2.2 Muestra	47
4.3. Defunción y Operacionalización de Variables.....	47
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	49
4.4.1 Técnicas	49

4.4.2. Instrumentos	50
4.5. Plan de análisis	50
4.6 Matriz de Consistencia	50
4.7 Principios Éticos.....	52
V. Resultados	54
5.1 Resultados	54
5.2. Análisis de resultados.....	74
VI. Conclusiones	78
Referencias.....	81

Índice de tablas

Tabla 1 ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?	54
Tabla 2 ¿Genero de los representantes legales?	55
Tabla 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?.....	56
Tabla 4 ¿Cuantos años viene operando en el sector comercio rubro farmacias?	57
Tabla 5 ¿Cuántos trabajadores permanentes existe en la empresa?	58
Tabla 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia de profesionales para el desarrollo de su actividad comercial?.....	59
Tabla 7 ¿Para su financiamiento es suficiente el capital propio?	60
Tabla 8 ¿Usted considera a las entidades financieras como una fuente de financiamiento?.....	61
Tabla 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su financiamiento?	62
Tabla 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?	63
Tabla 11 ¿Cuál es el tipo de crédito que utiliza normalmente para su negocio?.....	64
Tabla 12 ¿La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado?.....	65
Tabla 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?	66
Tabla 14 ¿Cree usted la rentabilidad a mejorado por la variedad de stock de mercaderías?	67
Tabla 15 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?	68
Tabla 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?.....	69
Tabla 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?	70
Tabla 18 ¿El rubro farmacias es una actividad que genera utilidades?	71
Tabla 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?	72
Tabla 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en las estrategias de ventas?	73

Índice de Gráficos

Grafico 1 ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?	54
Grafico 2 ¿Genero de los representantes legales?.....	55
Grafico 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?	56
Grafico 4 ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro farmacias?	57
Grafico 5 ¿Cuántos trabajadores permanentes existe en la empresa?	58
Grafico 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia de profesionales para el desarrollo de su actividad comercial?	59
Grafico 7 ¿Para su financiamiento es suficiente el capital propio?.....	60
Grafico 8 ¿Usted considera a las entidades financieras como una fuente de financiamiento?	61
Grafico 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su financiamiento?.....	62
Grafico 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?	63
Grafico 11 ¿Cuál es el tipo de crédito que utiliza normalmente para su negocio?	64
Grafico 12 ¿La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado?	65
Grafico 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?	66
Grafico 14 ¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado por la variedad de stock de mercaderías?	67
Grafico 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	68
Grafico 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?.....	69
Grafico 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?	70
Grafico 18 ¿El rubro farmacias es una actividad que genera utilidades?	71
Grafico 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?	72

I. INTRODUCCION

Hoy la economía global atraviesa una desaceleración ocasionada por factores externos. Quizás el más importante de todos es la guerra comercial desatada entre Estados Unidos y China, mediante la imposición de aranceles a las importaciones de uno y otro país, que redujo el precio de los metales y el nivel de exportaciones. Asimismo, los aumentos de la tasa de interés de la reserva federal de Estados Unidos encarecieron del costo de los préstamos a nivel global. A su vez, el Banco Central de Reserva del Perú respondió con el aumento de sus tasas. En este tipo de situaciones, los capitales se dirigieron hacia Estados Unidos, la oferta de dólares se contrae, el tipo de cambio sube y sobre ello tiene un efecto algo nocivo en la economía. En efecto, en estas circunstancias la tendencia a la baja en el precio de los metales genera una alta volatilidad de la bolsa de valores peruana. Asimismo, se produce un deterioro de los fondos de las pensiones y los fondos mutuos de las administradoras de fondos de pensiones (AFP)

También a esta coyuntura se debe agregar dado que somos testigos de diversos cambios en las políticas de los gobiernos de uno de los países. Muchas de ellas enfocadas a mantener las bases que permitan el avance de sus sociedades. Con la venida de nuevos tratados comerciales entre países de diversas regiones, la organización de las reformas de la constitución se ha reformado, adaptándose pertusamente a las circunstancias económicas y

comercial que viven los países involucrados en el pacto. En Norteamérica con el TLCAN, en América del Sur con el Mercosur o en Europa con la Liga Europea. Esto implica que el ámbito corporativo a nivel internacional viene desarrollándose se encuentra en un invariable cambio, vivimos en una transformación de globalización del cual no podemos terminar por fuera.

La gestión gubernamental de este año recibió duros golpes con la llegada del fenómeno del Niño y los destapes de corrupción de Odebrecht que provenían de los últimos tres gobiernos. El constante ruido político género que la ejecución de gastos fuese mínima. Necesitamos una política fiscal expansiva para recuperamos y, si bien contamos con los recursos necesarios, la deuda política fiscal limita toda posibilidad de acción.

Las MYPE rubro farmacias del distrito de Rupa Rupa, se enfrentan en todo tiempo a actividades comerciales más y más competitivos, resaltando entre sus principales problemas: la escasa formación de los empresarios en temas de representación administrativa, la presencia de cadenas farmacéuticas con penetrante altura de capacidad, ausencia de soporte de los entes comprometidos (Cámara de Comercio, Municipio, Universidades, etc.) y carencia de asociatividad, lo cual tiene efectos negativos referente a sus beneficios. Necesariamente, en naciente compromiso de indagación se ha tomado uno de los tantos rubros que existe en este referido sector de comercio- de farmacias, teniendo una alta competencia de sus diferentes estrategias utilizadas adentro de las actividades comerciales hoy que se cree que, naturalmente las MYPEs en genérico y en lo personal del sector comercio, reciben el financiamiento en manera adecuada y oportuna, dichas empresas serán crecidamente

competitivas y rentables.

La MyPE juega una labor significativa en el progreso benéfico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de trabajo y actor dinamizador del mercado. En un país, en que falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado.

La actual averiguación permitirá echar de ver la importancia de las MYPE del distrito de Rupa Rupa en el rubro- farmacias y los efectos positivos, así como la repercusión que se tiene en la sociedad, mejorando la infraestructura y tecnología, mejorando de este modo la calidad de vida de la localidad y desarrollo de los microempresarios, brindando recomendación experta y siendo una contribución esencial para su progreso.

El propietario debe poseer interés de una firme modernización en las técnicas y métodos de financiamiento. Lamentablemente existe inexperiencia de las técnicas y ventajas para conseguir beneficios rentables, por la carencia de aprendizaje y formación empresarial de los que dirigen estos negocios.

Por ello, es de necesidad estar al tanto de la utilización de financiamiento como táctica de la actividad empresarial; induciendo a los gestores o al profesional que dirija el trabajo, a ser el artífice de la obtención de recursos con la mayor rentabilidad y así propiciar un eficaz progreso de este sector empresarial mejorando los procesos de productividad con alianzas estratégicas o consorcios para atender los requerimientos del mercado exterior, con ventajas competitivas y con las exigencias de la globalización.

Existen muchas verdades que se consideraban inamovibles y que actualmente no tienen vigor.

La competencia actual ha llevado a replantear el técnica acostumbrado de ejercer las cosas.

La actividad farmacéutica en usual se rige por las grandes empresas de los países desarrollados, ese poder se ve en su cooperación en las actividades comerciales mundial y en la inspección del perfeccionamiento. El poder de actividades comerciales farmacéuticas radica en el modo en que operan las grandes empresas, por su multinacionalidad, por la indagación y comercialización de sus productos internacionalmente.

En la sección farmacéutica es según y conforme uno de los sectores que en nuestros días está experimentando cambios crecidamente rápidos e impredecibles de las actividades comerciales. El descubrimiento de nuevas tecnologías, asimismo como el acrecentamiento de la competitividad, están suponiendo un inquebrantable reajuste en sus modelos de negocio.

Los servicios farmacéuticos se caracterizan por ser estrechamente competitivas y enormemente cambiantes, por ende, de manera más y más complejas. El comercio nacional farmacéutico, no está libre de poseer una sucesión de problemas que afecten su progreso, como:

El aumento inmoderado de establecimientos de Farmacias y Boticas que no cuentan con permiso sanitarios para su movimiento, lo cual también contribuía a aumentar la comercialización de productos farmacéuticos en la nación.

La inadecuada organización con profesionales que posean las credenciales académicas necesarias para poder desempeñar con competitividad las funciones en estos servicios farmacéuticos. La inoportuna verificación de los productos farmacéuticos que se expenden y comercializan en el país, fluctuación en la adquisición, capacidad, seguridad y calidad de los medicamentos. Asimismo, el entendimiento de los productos farmacéuticos en nuestra patria depende de la información que se tenga en relación a ellos, por lo que es obligatorio reconocer

los productos y retroalimentar su actividad en las diferentes entidades y comunidades.

En la indagación del campo se ha encontrado entre otros, que los clientes de farmacias y lugares de ventas de medicamentos se han quejado al menos una fecha que no había presencia de un remedio recetado. Asimismo se han detectado una sucesión de problemas relativos a la movimiento productivo, como los procesos de comercialización largos e inadecuada planeación de las estrategias de ventas, medios ineficientes para la consulta de información histórica, productividad escaso para el múltiple de pedidos por una ineficiente predominio de ventas al no tener en cuenta con un brillante trato, enérgico para el intercambio de información entre los diferentes niveles del área de venta, perdiendo información relativa al negocio por falta de una base de datos unificada y centralizada.

Como se puede distinguir en lo expuesto, a nivel universal son pocos los trabajos encontrados referente la variable en estudio, a Nivel nacional se han desarrollado trabajos que en su totalidad describen a las variables por apartado, solo dos autores han abordado el argumento demostrando la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú; a nivel territorial, de similar modo solo se describen por apartado las variables; y por último, a nivel provincial existen trabajos de indagación relativo a nuestras variables, pero a partir el punto de vista de la caracterización de las variables en estudio, pero no de su relación; por lo tanto; existe un vacío del conocimiento. Es más, a nivel del caso no existe ningún trabajo de investigación, lo que evidencia más aún el vacío del conocimiento. Por lo que formule el siguiente enunciado: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio**

- **rubro farmacias del distrito de Rupa Rupa, 2018?**, también se formuló como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio -rubro de Farmacias del distrito de Rupa Rupa, 2018, y para lograr el objetivo general se han formulado los objetivos específicos:

- ❖ Describir las principales características de los representantes legales de las MYPES, en el sector comercio -rubro de Farmacias del distrito de Rupa Rupa, 2018.
- ❖ Describir las principales características de las MYPES, en el sector comercio rubro de Farmacias del distrito de Rupa Rupa, 2018.
- ❖ Describir las principales características del financiamiento de las MYPES, sector comercio rubro de Farmacias del distrito de Rupa Rupa, 2018.
- ❖ Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES, en el sector comercio rubro de Farmacias del distrito de Rupa Rupa, 2018

La presente investigación se justifica porque permitió conocer de manera descriptiva las principales características del financiamiento del sector comercio – rubro farmacia. Asimismo, esta investigación nos permite tener mayor conocimiento en relación a las características del financiamiento y rentabilidad a los representantes y/o dueños de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro farmacia 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 la Literatura

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 Antecedentes internacionales

Álvaro, A. (2013), en su tesis titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, universidad Nacional de la Plata, Argentina. Tuvo como objetivo de investigación “Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas” y entre sus conclusiones se tiene:

- ✓ Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que, en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Silvia G. C. (2014), tesis para optar el título de Maestría en Contabilidad y Finanzas, cuyo título es: “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, Universidad Nacional de Colombia, Colombia. Tuvo como objetivo de investigación Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá y entre sus conclusiones se tiene:

- ✓ Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan las Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.
- ✓ Teniendo en cuenta el número de matrículas registradas ante la Cámara de Comercio, se evidencia que la participación de las Pymes en el parque empresarial Bogotano representa para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento

aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para Formalización Empresarial y Generación de Empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía bogotana como nacional, con un promedio de participación del 16.34% y el 30.82% respectivamente. Así mismo se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por Pymes (83.78%).

Andrea T. T. (2015), tesis para optar el título INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, cuyo título es: “estructura de capital de las pymes ecuatorianas: variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las medianas empresas societarias de ecuador (mese), ciuu a0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012”, Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador. Tuvo como objetivo de investigación determinar las relaciones existentes entre razones de las MESE desde el 2000 al 2012. Para ello es necesario definir el término correlación y entre sus conclusiones se tiene:

- ✓ Las PYMES constituyen un aporte muy importante en la economía de los países de todo el mundo. En América Latina representan entre el 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región. En Ecuador en el 2011 se registró alrededor de 27.646 pymes, siendo su mayor concentración en las provincias de Guayas con el 40,46% y Pichincha con el 43,29%.

- ✓ Existen algunas técnicas que evalúan la estructura de capital y la rentabilidad de la empresa como son apalancamiento, nivel de endeudamiento patrimonial, rentabilidad, rotación de activos, margen de ganancias, rendimiento del patrimonio. Al analizar la estructura de capital de las MESE en Ecuador se observan que la solvencia y rentabilidad de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador han estado correlacionadas positivamente desde el 2000 al 2012, es decir que el logro de una rentabilidad mayor en estas empresas implica un endeudamiento también mayor.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

(Oberto, 2015). En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014”. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mycro y pequeñas empresas del sector servicio rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, en el periodo 2014 y llevo la investigación a las siguientes conclusiones:

- ✓ Principales características de los gerentes y/o representantes legales: Del 100% de los encuestados informaron 37% de los representantes legales tiene una edad promedio que oscila entre los 29 a 40 años, el 33% fluctúa entre los 41 a 50 años y el 30% oscila entre los 51 a 62 años. El 66.7% son de sexo femenino. El 80% de los encuestados tienen instrucción universitaria.
- ✓ Las principales características de las Mypes de boticas y farmacias: El 13.3% manifestaron que se dedicaron a la actividad comercial desde hace 1 año, el 16.7% hace dos años,

el 23.3% hace 3 años y el 46.7% se dedica a la actividad comercial hace más de 3 años.

- ✓ Las principales características del financiamiento de las Mypes de boticas y farmacias: El 66.7% pidieron préstamos a instituciones bancarias y el 23.3% a instituciones no bancarias y el 10% ningún tipo de crédito. También el 33.3 de las Mypes encuestados invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo, el 26.7% en mejoramiento y ampliación de local y solo el 13.3% invirtieron en activos fijos.
- ✓ Las siguientes características de la rentabilidad de las Mypes de boticas y farmacias: El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados digieren la política de atención de las de las entidades financieras si incremento la rentabilidad de las empresas. Así como también considero que el crédito financiero obtenido mejoro la rentabilidad de su empresa.

(Velasquez, 2018). En su trabajo de investigación titulado “Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferretería de Huaraz, 2017”. El trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferretería de Huaraz, 2017 y llego a las siguientes conclusiones:

- ✓ Características del financiamiento de las Mypes: El 75% indicaron no haber solicitado el financiamiento y el 50% indicaron haber financiado su empresa con ahorros personales. El 70% manifiestan que fueron informados sobre los intereses del préstamo antes de solicitarlo. El 54% opinaron que era adecuado del plazo de

pago del financiamiento obtenido y el financiamiento obtenido ha mejorado su micro empresa.

- ✓ Característica de la rentabilidad de Mypes: el 54% realizaron el análisis de la rentabilidad, el 50% indicaron que su microempresa el análisis de solvencia, el 63% manifestaron que el financiamiento obtuvo mayor participación en el mercado, el 58% indicaron que con el financiamiento obtenido ofrecían calidad de producto, el 63% opinaron que conocían sobre el riesgo de obtener un crédito financiero, el 54% manifestaron que conocen sobre el riesgo de liquidez. El 70% indicaron que su micro empresa obtenía mayor productividad con el financiamiento obtenido.

Dionee G. H. (2017), tesis para optar al título profesional de contador público, cuyo título es: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Huaraz, Perú. Tuvo como objetivo de investigación Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016 y entre sus conclusiones se tiene:

- ✓ Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no

tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

2.1.3 Antecedentes regionales

(CLAVERO, 2016) en la tesis titulada “**caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio -rubro boticas y farmacias de la av.13 de enero (cuadras 10-26) en el distrito de san juan de Lurigancho provincia y departamento de lima, año 2015**”, donde como objetivo general es determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de enero (cuadras 10-26), en el distrito de san juan de Lurigancho-provincia y departamento de lima , año 2015 donde llego a la conclusión que el 50% de boticas y farmacias es persona natural con negocio y persona jurídica y la mayoría se encuentra en el régimen especial de renta , 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 y su totalidad de las mypes percibe que ha mejorado su rentabilidad y consideran que sus negocios son rentables .

(DORREGARAY, 2016) En su tesis denominada “**caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.**” cuyo objetivo es describir las

principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. Donde llego la conclusión indican que el 40% de las mypes indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentran en crecimiento. 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 en el año 2016, por que las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuyendo las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

(Maldonado, 2017). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca Huánuco, 2017”. En su tesis ya denominado tuvo como objetivo general, Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca Huánuco, 2017 y la investigación llego a las siguientes conclusiones:

- ✓ Respecto a los empresarios: Quienes emprenden en este rubro son los microempresarios de género masculino, con grado de instrucción de superior completa e incompleta en este servicio en este trabajo se ha podido corroborar que son docentes que se inclinan en este rubro.
- ✓ Respecto al financiamiento: Los microempresarios adquieren financiamiento de tercero para poder tener capital de trabajo, implementación de activos, implantación de activos. Estos microempresarios acceden mas rápido a los créditos a las cajas municipales y cooperativas de

ahorro de crédito y por encima de estas entidades están los créditos adquiridos por los usureros quienes le otorgan de inmediato a solicitud a altos porcentajes y pagaderos a una cota diaria.

- ✓ Respecto a la rentabilidad: Las microempresas consideran que si ha mejorado con el crédito adquirido ya que han invertido en capital de trabajo y activo fijo para hacer crecer su negocio así mismo consideran que en los últimos años si ha mejorado su rentabilidad.

2.1.4 Antecedentes locales

(Acuña, 2014) En su tesis denominado “caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013”. La investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013 y llego a las siguientes conclusiones:

- ✓ Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 10% femenino el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa.
- ✓ Respecto a las características de las Mypes: El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, el 20% posee un trabajador permanente y el 10% posee dos trabajadores permanentes.
- ✓ Respecto al financiamiento: El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero y el 20% fue propio, el 63% manifestó que el financiamiento que obtuvo fue de

entidades bancaria y el 40% mediante entidades no bancarias, el 25% dice que su financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo.

- ✓ Respecto a la rentabilidad: el 90% de los representantes legales informaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, el 70% de los representantes informan que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestó que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años.

(ARRIETA, 2018) En su tesis denominado “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería en la ciudad de Tingo María, provincia de Leoncio prado, periodo 2017”. Tiene como objetivo general describir las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de tingo maría 2017 y llego a la siguiente conclusión:

- ✓ Donde manifiesta el 78% del financiamiento de las mypes es propio, mientras que el 22% es ajeno. el 68% de las mypes encuestados si solicitaron un crédito, mientras que el 32% no solicitaron un crédito, 92% de los representantes legales encuestados obtuvieron créditos comerciales, y el 8% de crédito de consumo, siendo el 32% dl sistema bancario continental BBVA, y el 68% de la caja Trujillo. El 48% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 32% en capital de trabajo. el 20% en mejoramiento del local. El 68% de las mypes manifiestan que han mejorado la rentabilidad de su micro empresa y el 32% manifiesta que no ha mejorado su rentabilidad el 72% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad no se incrementó en nada. el 80% de los micro empresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y un 20% consideran como un gasto.

(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 y llego 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 ora mitad es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

2,2, Bases teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

En el trabajo a continuación se hará un completo estudio de distintos aspectos de gran importancia en el mundo de la Administración Financiera y actividades comerciales de las organizaciones, como El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados 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”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. **(Gitman 1996: p. 175).**

CRÉDITO COMERCIAL.

Es cuando un proveedor de bienes o servicios le ofrece crédito a un cliente y le permite pagar por los bienes o servicios en una fecha posterior. El crédito comercial es más complejo de lo que implica su definición. Existen múltiples funciones del crédito comercial.

Una empresa también debe tener los costes positivos y negativos, así como el impacto significativo del crédito comercial en las finanzas de su negocio. Existe más de un tipo de crédito comercial, por lo que te ofrecemos una breve introducción de lo que es y lo que significa el crédito comercial para las empresas.

Importancia.

La importancia de utilizar el crédito comercial no sólo es en términos de capital de trabajo, sino también en la definición y la primacía de esos términos. Si se utiliza correctamente el crédito comercial, no sólo puede proporcionar un útil medio para aumentar el capital, sino también como una manera de construir un historial de crédito comercial, ya que los pagos puntuales dan testimonio del éxito y la estabilidad financiera.

Por otro lado, tanto la falta de crédito comercial como el uso ineficaz de éste, pueden conducir a mayores costos de operación y dañar a futuros créditos comerciales. En este aspecto, el crédito comercial es similar al crédito personal, ya que el pago constante y completo mejora la capacidad de los prestatarios para obtener más crédito, mientras que el pago lento o nulo puede destruir las futuras ganancias financieras.

Ventajas.

- * Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- * Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- * Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- * Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Función

El crédito comercial puede tener varias funciones dependiendo de la situación.

De forma más común, este tipo de crédito tiene la función de proporcionar una porción de la inversión de capital para empresas pequeñas o en formación. En los países en desarrollo, es común el uso del crédito comercial como garantía para otros tipos de financiamiento, ya que esto significa que hay una fuente de ingresos fija si la empresa es el proveedor, o una fuente de material si la empresa es el cliente.

Otra función del crédito comercial para los negocios es para financiar el crecimiento. Si se utiliza de esta manera, una empresa puede posponer los gastos y aumentar los ingresos.

CRÉDITO BANCARIO.

Un crédito es una operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad.

Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda. Suele confundirse el concepto de crédito con el de préstamo, la diferencia radica en que en el crédito el cliente cuenta con un dinero a su disposición y solo paga intereses por la cantidad que utiliza, al tiempo que, en el préstamo, el cliente recibe todo el dinero y paga intereses por la totalidad, más allá de cuánto realmente gaste. **(Duarte, 2016)**

Importancia.

El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la economía de los países. Por lo general, el Banco Central de un país y los denominados bancos estatales marcan los niveles de las tasas de interés a las que se tienen que adaptar las entidades crediticias privadas (en los casos en los que no está dir Una fuerte restricción en el acceso al crédito, es decir, una tasa de interés muy alta, que implicará mucho esfuerzo económico para su devolución, seguramente redundará en la contracción de sectores como la construcción o la industria automotriz o de maquinaria, y con ello, probablemente aumente el desempleo.

Ventajas del crédito bancario

- Nos permite financiar la compra de bienes (vehículo o inmueble) desarrollo de proyecto y también prestamos de libre inversión para aquellas personas que no cuenta con este activo en este momento.
- Son ideales para las micro empresas encontraran en este crédito para iniciar con un capital o respaldo económico.
- Algunas entidades los tiempos de aprobación y desembolsos son rápidos la adquisición de un crédito bancario es sencillo siempre en cuando tenga todos los requisitos que solicita la entidad.

Desventajas del crédito bancario

- Resulta más caro que pagar en efectivo, ya que en el precio de compra se le agregan intereses otras cargas.
- Algunos prestamos incluyen una multa por pagar anticipado evitando que el cliente pague la cuenta antes del tiempo sin incurrir en un costo adicional.
- Tomar prestado el dinero en exceso puede conducir a disminución de flujo efectivo y los pagos incluso pueden superar a los ingresos, en algunas cosas.

FUENTES Y FORMA DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del 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.

Ventajas.

* Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

· Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.

· El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas.

· Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

· Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste. Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones

Bono

Un bono es un instrumento de deuda que emite una empresa o administración pública para financiarse.

2.2.2 Teoría de Rentabilidad

La rentabilidad constituye el resultado de las acciones gerenciales, decisiones financieras y las políticas implementadas en una organización. Fundamentalmente, la rentabilidad está reflejada en

la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado; aunado a que es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas. (Revista Venezolana de Gerencia)

Para hallar la rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

Rentabilidad = (Utilidad o Ganancia / Inversión) x 100.

LA RENTABILIDAD EN EL ANÁLISIS CONTABLE

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

NIVELES DE ANALISIS DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

TIPOS DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio (**Sánchez, 2002**).

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores.

Margen

$$\text{Margen} = \text{resultado} / \text{ventas}$$

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la importancia de las distintas funciones de coste, tales como el coste de las ventas, de administración, etc.

Rotación

$$\text{Rotación} = \text{ventas} / \text{activo}$$

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas

por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

La rentabilidad económica como producto de margen y rotación Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, Margen y rotación, puede verse como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico- organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio). El incremento de la rentabilidad pasará, consecuentemente, por alguna de las siguientes actuaciones:

- Aumentar el margen, permaneciendo constante la rotación.
- Aumentar la rotación, permaneciendo constante el margen.
- Aumentar las dos magnitudes, o sólo una de ellas siempre que la disminución en la otra no ocasione que el producto arroje una tasa de rentabilidad menor.
- Para conocer el posicionamiento de la empresa en los dos factores

explicativos de la rentabilidad económica puede utilizarse una representación gráfica, en la que podemos agrupar a los distintos tipos de empresas en cuatro cuadrantes.

RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado (**Sánchez, 2002**).

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$RF = \text{Resultado Neto} / \text{Fondo propios}$

Donde:

RF = Rentabilidad financiera.

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio (**Sánchez, 2002**).

Análisis contable de la rentabilidad

Analizar la rentabilidad es importante porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la

colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica, la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- ✓ Análisis de la rentabilidad.
- ✓ Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- ✓ Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma (Sánchez, 2002).

Indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. Es importante tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado. Así podemos mencionar las siguientes:

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta (**De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008**).

DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de

apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores. De la misma forma que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. No obstante, si se quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no sólo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la rentabilidad financiera), sino también de cómo se haya definido la propia rentabilidad económica.

2.2.3 Marco Conceptual

Financiamiento

Financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta 20 con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien

de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado. (Pérez L, Capillo F. , 2011) Dice que el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Rentabilidad

Rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. (Gitman 1997)

Por otra parte, consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. (Aguirre et al. 1997)

Rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. (Gitman 1997)

Por otra parte, consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. (Aguirre et al. 1997)

Micro y pequeñas empresas

Definición de las micro y pequeñas empresas 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. (sunat.gob.pe)

PERSONA NATURAL; PERSONA JURIDICA: Una empresa puede estar constituida legalmente como Persona Natural o Persona Jurídica, por lo que una decisión que debemos tomar al momento de constituir legalmente nuestra empresa es la de elegir si la constituiremos bajo la forma de Persona Natural o bajo la forma de Persona Jurídica.

III. Hipótesis

La presente investigación es de nivel descriptivo por lo tanto no requiere formular las hipótesis.

IV. Metodología

4.1 Diseño de Investigación

El diseño es un conjunto de estrategias procedimentales y metodológicas definidas y elaboradas previamente para desarrollar el proceso de investigación.

Kerlinger (2002) sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. El diseño de investigación señala la forma de conceptualizar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura que sea guía para la experimentación (en el caso de los diseños experimentales) y de recopilación y análisis de datos.

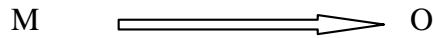
En efecto, el diseño que se empleó en la investigación es no experimental-descriptivo:

No experimental

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es 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. Como señala Kerlinger (1979). “La investigación no experimental o Ex-Post-Facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. (p.116) De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

Descriptivo

Esta investigación es descriptiva porque solo se limitará en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio en este caso a los representantes de los comerciantes de ferretería, se levantará los datos en un solo momento en un contexto dado.



Dónde:

M = Muestra conformada por las representantes de las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2. Población y Muestra

4.2.1 Población

La población para esta investigación estará conformada, por los 18 representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro farmacia del distrito de Rupa Rupa.

4.2.2 Muestra

Para la determinación de la muestra será el muestreo no probabilístico, es decir de determinar de manera intencional y por conveniencia, ya que se seleccionará la muestra según el criterio del investigador considerando siempre que sea representativa, por lo tanto, se tomara a toda la población de estudio en este caso serán los 18 representantes de las mypes.

4.3. Defunción y Operacionalización de Variables

variable	Definición Conceptual	Definición operacional indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a más
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPEs.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPEs.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto
		Usted cuenta con una variedad de stock de mercaderías	Nominal Si no
		Aumento de utilidades por el nivel de ventas	Nominal: si no
		Aplicación de Estrategias de ventas	Nominal Si no

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

A fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleará será la encuesta para el recojo del campo en este caso para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Ander-Egg (2011). Afirma que el uso de las técnicas, está en relación, a la naturaleza del fenómeno que hay que estudiar, los objetivos de la investigación, los recursos humanos disponibles, el grado de capacitación de quienes deben realizar el trabajo de campo y la cooperación que se espera conseguir de la gente.

4.4.2. Instrumentos

Para el recojo de datos de los representantes de las MYPES se utilizará como instrumento el cuestionario para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación. Asimismo, este cuestionario consta de 20 preguntas en la que algunos serán con respuestas cerradas y otros de opción múltiples

4.5. Plan de análisis

Esta investigación es de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, por lo tanto, el tratamiento estadístico será la siguiente: se realizará la tabulación de resultados, lo cual se presentarán en tablas de frecuencias y gráficos estadísticos en programa Excel y después de la construcción de tablas y gráficos estadísticos se procederá a su interpretación a la luz de la razón y para explicar los objetivos se tendrá en cuenta los antecedentes y las bases teóricas

4.6 Matriz de Consistencia

Título de la Tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y Nivel la investigación	Universo o población	Variables
<p>Rentabilidad y el financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro Farmacia de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, Periodo 2018</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro de farmacias del distrito de Rupa Rupa, provincia Leoncio Prado, período 2018?</p>	<p>Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio - rubro de Farmacias del distrito de Rupa Rupa, de la Provincia de Leoncio Prado, en el periodo 2018.</p> <p>Objetivo Específico: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector Comercio rubro de Farmacias.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES en el ámbito de estudio.</p>	<p>Tipo cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental, descriptivo</p> <p>No Experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolos tal como se mostraron dentro de su contexto descriptivo porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	<p>La población en estudio está conformada por los 18 propietarios de las MYPES del sector comercio, rubro Farmacia del distrito de Rupa Rupa, de la ciudad de Tingo María que suman un total de 18 MYPES, con una muestra del 18 MYPES</p>	<p>Financiamiento y Rentabilidad</p>

4.7 Principios Éticos

La práctica ética de la ciencia no sólo es un imperativo, sino que constituye una exigencia metodológica para el ejercicio pleno de la investigación. En consecuencia, en todas las actividades, la ética profesional es fundamental para ofrecer un servicio de calidad, confiable y con buena atención. En ese sentido, en toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo con cuatro principios éticos básicos, a saber, el respeto por las personas, la beneficencia, la no maleficencia y la justicia.

Respeto por las personas

Este principio requiere que los sujetos de investigación sean tratados como seres autónomos, permitiéndoles decidir por sí mismos. Se debe brindar protección adicional a los individuos incapaces de decidir por sí mismos. Este principio se aplica a través de la obtención de consentimiento informado (CI). El CI se obtiene de aquellos sujetos de investigación que son capaces de tomar decisiones sobre sí mismos, asegurando su comprensión de la información proporcionada. En el proceso de aplicación de CI se debe proveer información, asegurar que exista entendimiento por parte de los sujetos de investigación y asegurar que los sujetos comprendan que su participación es voluntaria, libre de coerción o incentivos indebidos. Para los individuos que carecen de capacidad de decisión, otras salvaguardas deben proveerse para asegurar protecciones adicionales.

Justicia

Este principio se refiere a la justicia en la distribución de los sujetos de investigación, de tal manera que el diseño del estudio de investigación permita que las cargas y los beneficios estén compartidos en forma equitativa entre los grupos de sujetos de investigación. Es decir,

los sujetos no deben ser elegidos en razón que están fácilmente disponibles o porque su situación los hace más fácilmente reclutables, como sería el caso de sujetos institucionalizados o individuos de menor jerarquía.

Respeto a los sujetos de investigación

Los requisitos éticos de la investigación no terminan con la firma del consentimiento informado. Respetar a los sujetos involucrados en la investigación incluye proteger la confidencialidad de la información que es privada y permitir que el sujeto se retire del estudio en cualquier momento y por cualquier razón. Adicionalmente, se debe proveer cualquier información durante la investigación, si tal información puede afectar la decisión del sujeto de continuar en el estudio, y se debe monitorear el bienestar de los sujetos durante el estudio, por ejemplo, obtener las pruebas de laboratorio que aseguren que se pueda determinar a tiempo la aparición de toxicidad en drogas experimentales.

V. Resultados

5.1 Resultados

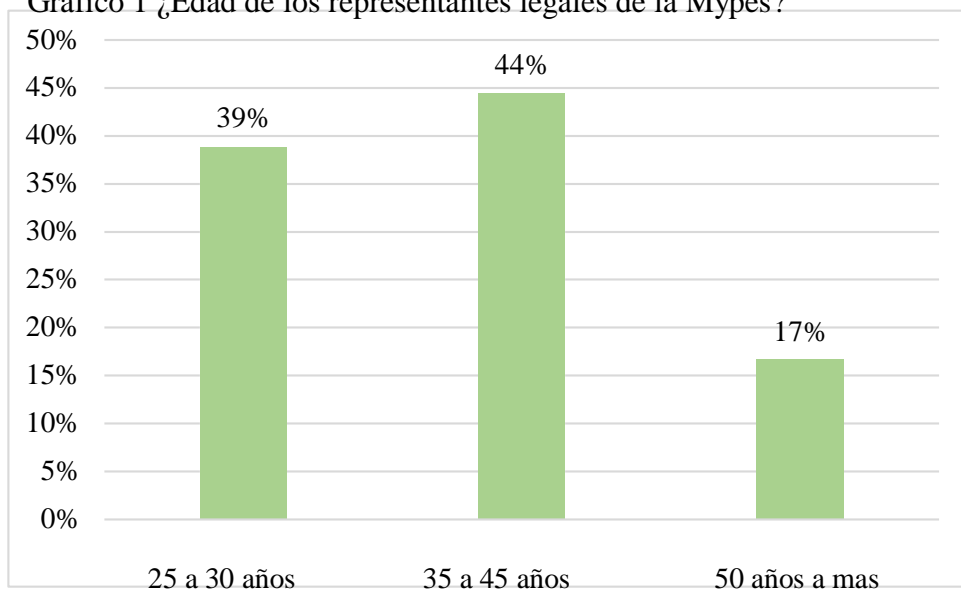
Tabla 1 ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?

Cuestionario	Frecuencia	%
25 a 30 años	7	39%
35 a 45 años	8	44%
50 años a mas	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Grafico 1 ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?



Fuente: Tabla 1

Elaboración: Propia

Interpretación:

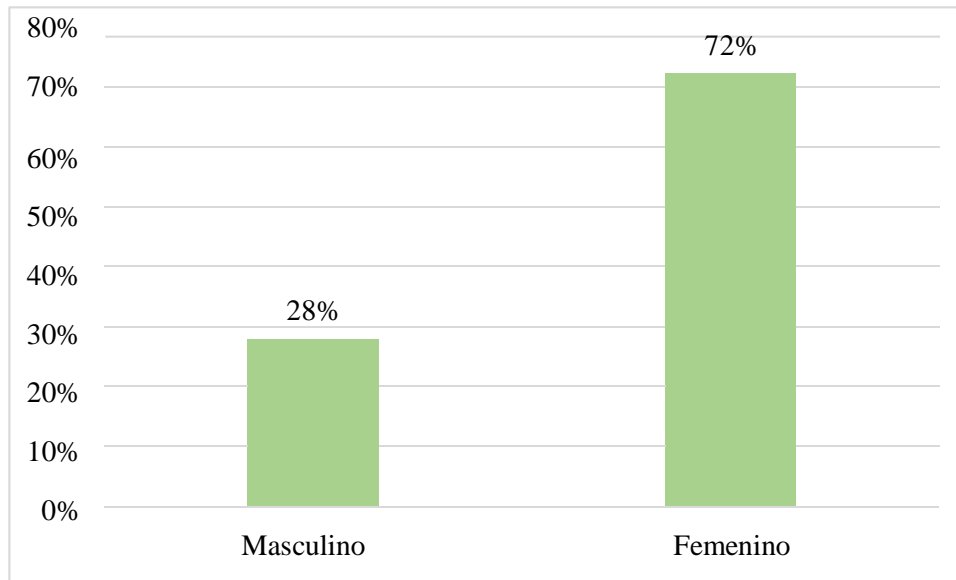
Del 100% de los encuestados, el 39% informan que sus edades están entre 25 a 30 años, el 44% manifiestan que sus edades oscilan entre 35 a 45 años y el 30% dicen que sus edades son de 41 años a más.

Tabla 2 ¿Genero de los representantes legales?

Cuestionario	Frecuencia	%
Masculino	5	28%
Femenino	13	72%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 2 ¿Genero de los representantes legales?



Fuente: Tabla 2
Elaboración: Propia

Interpretación:

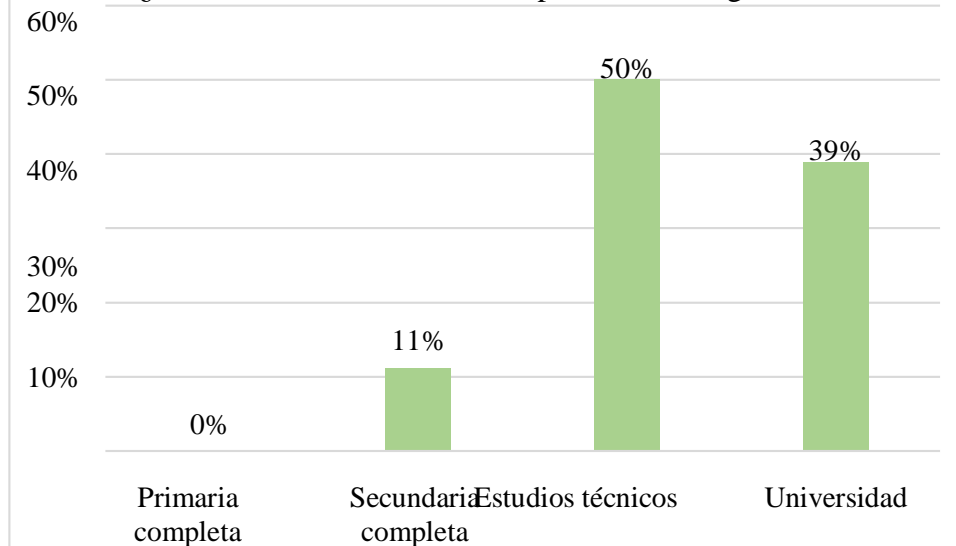
Del 100% de los encuestados, el 28% informan que el género de los representantes legales es masculino mientras que el 72% son de género femenino.

Tabla 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?

Cuestionario	Frecuencia	%
Primaria completa	0	0%
Secundaria completa	2	11%
Estudios técnicos	9	50%
Universidad	7	39%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?



Fuente: Tabla 3
Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 11% de los representantes de la MYPES afirman que su grado de instrucción es secundaria completa, también el 50% de los encuestados afirman que tienen estudios técnicos, y el 39% de los encuestados revelan que tienen estudios universitarios y ningún encuestado tiene nivel primario

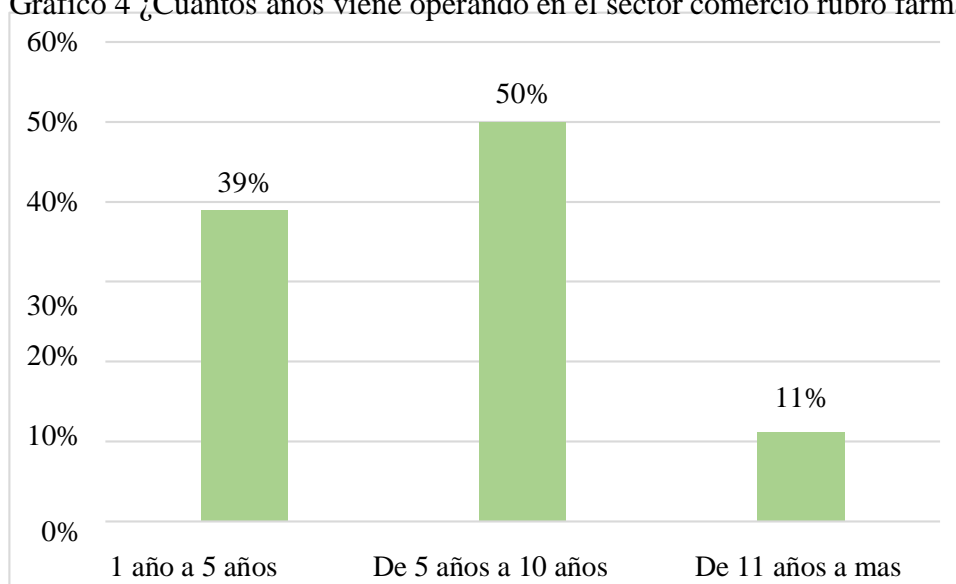
Tabla 4 ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro farmacias?

Cuestionario	Frecuencia	%
1 año a 5 años	7	39%
De 5 años a 10 años	9	50%
De 11 años a mas	2	11%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Grafico 4 ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro farmacias?



Fuente: Tabla 4

Elaboración: Propia

Interpretación:

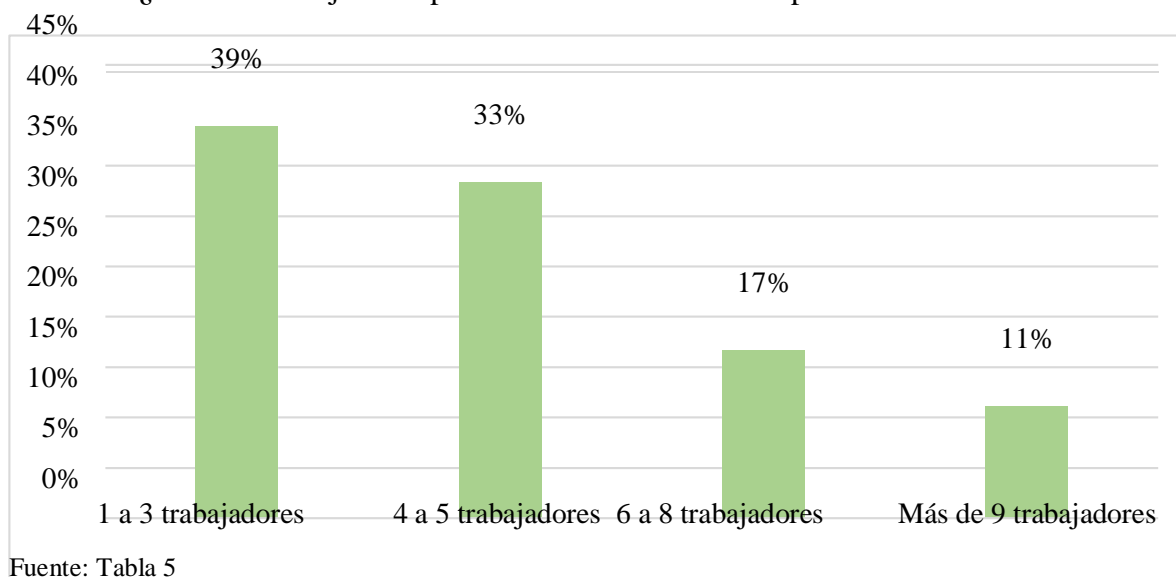
Del 100% de los encuestados, el 39% de los representantes de la MYPES afirman que tienen de 1 a 5 años, también el 50% de los encuestados tienen de 5 a 10 años, y el 11% de los encuestados que tienen de 11 a más años operando en el sector comercio rubro de farmacias.

Tabla 5 ¿Cuántos trabajadores permanentes existe en la empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
1 a 3 trabajadores	7	39%
4 a 5 trabajadores	6	33%
6 a 8 trabajadores	3	17%
Más de 9 trabajadores	2	11%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 5 ¿Cuántos trabajadores permanentes existe en la empresa?



Fuente: Tabla 5
Elaboración: Propia

Interpretación:

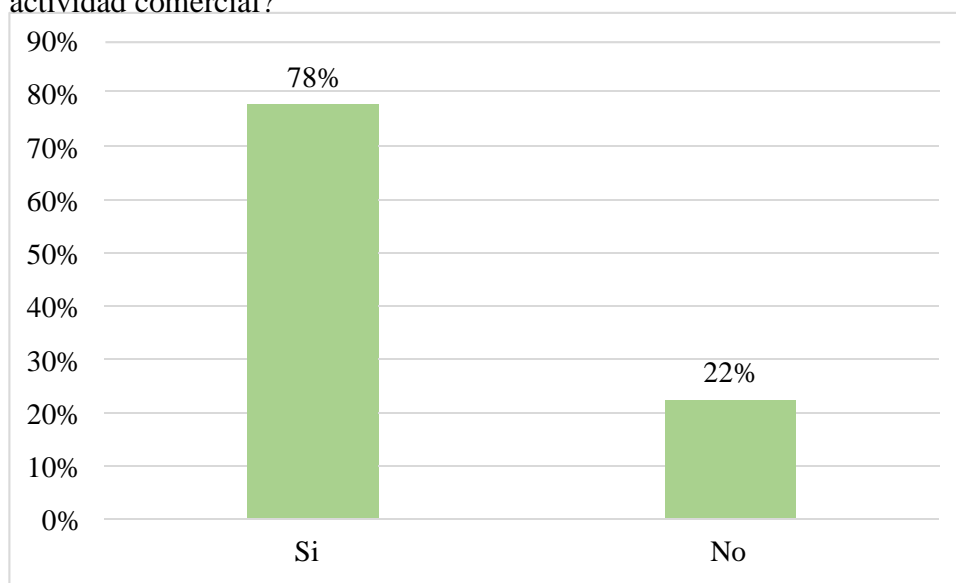
Del 100% de los encuestados, el 39% de los representantes de la MYPES afirman que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 33% de los encuestados tienen de 4 a 5 trabajadores, también el 17% de los encuestados que tienen de 6 a 8 trabajadores y el 11% afirman que tienen más de 9 trabajadores cuentan con este trabajo.

Tabla 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia de profesionales para el desarrollo de su actividad comercial?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	78%
No	4	22%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia de profesionales para el desarrollo de su actividad comercial?



Fuente: Tabla 6
Elaboración: Propia

Interpretación:

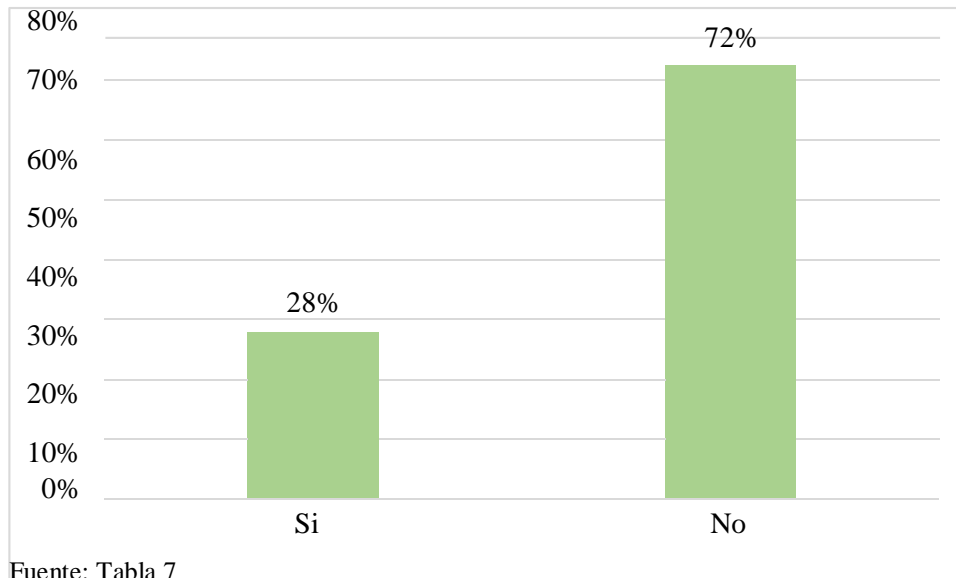
Del 100% de los encuestados, el 78% de los representantes de la MYPES afirman que SI tienen asistencia técnica, y el 22% de los encuestados afirman que NO, según como la empresa está desarrollando sus actividades comerciales.

Tabla 7 ¿Para su financiamiento es suficiente el capital propio?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	5	28%
No	13	72%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 7 ¿Para su financiamiento es suficiente el capital propio?



Fuente: Tabla 7
Elaboración: Propia

Interpretación:

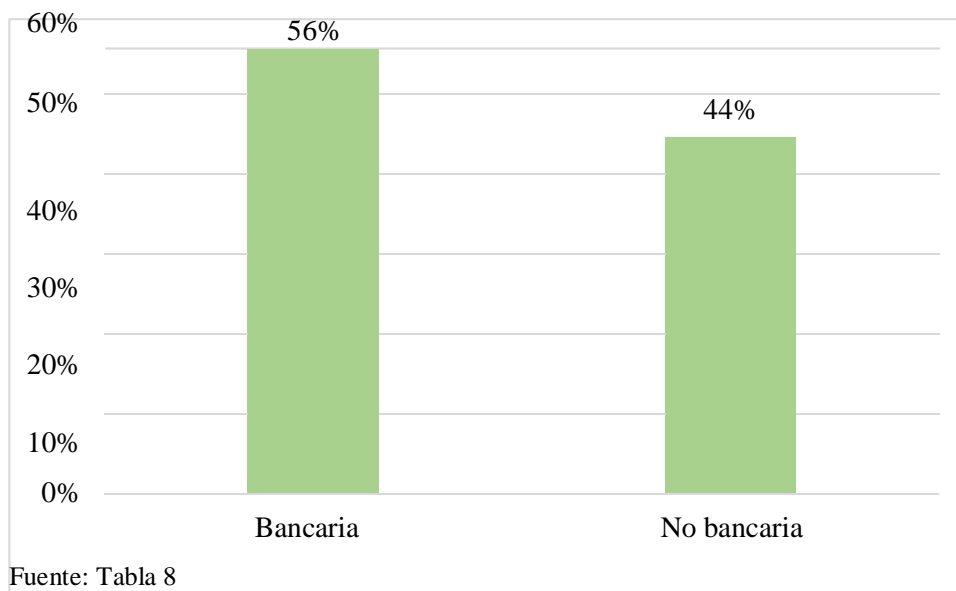
Del 100% de los encuestados, el 28% de los representantes de la MYPES afirman que SI, también el 72% de los encuestados afirman que NO, lo cual dan a conocer si es suficiente un capital propio.

Tabla 8 ¿Usted considera a las entidades financieras como una fuente de financiamiento?

Cuestionario	Frecuencia	%
Bancaria	10	56%
No bancaria	8	44%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 8 ¿Usted considera a las entidades financieras como una fuente de financiamiento?



Fuente: Tabla 8
Elaboración: Propia

Interpretación:

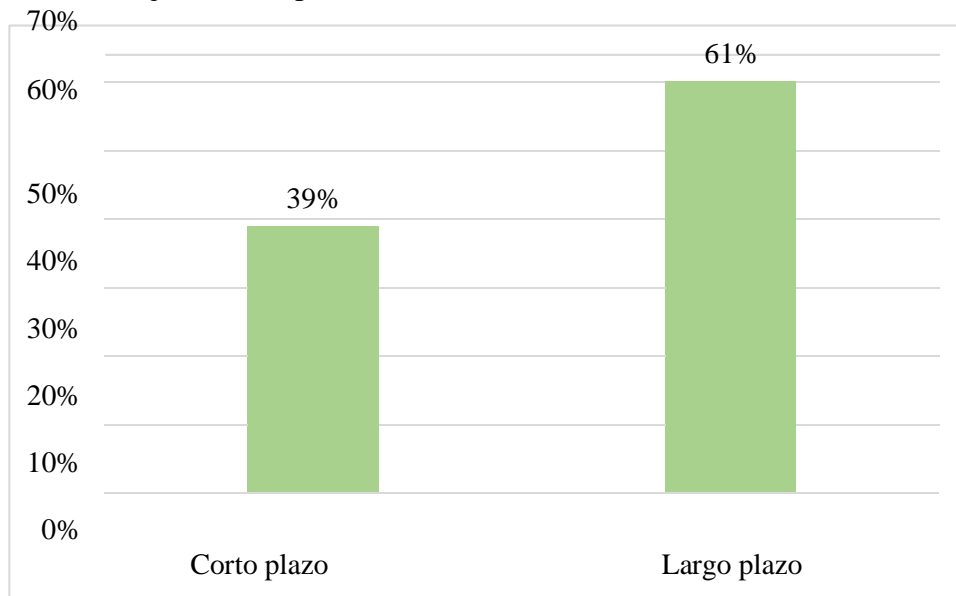
Del 100% de los encuestados, el 56% de los representantes de la MYPES cuentan con un sistema bancario, y el 44% de los encuestados no cuentan con un sistema bancario, lo cual dan a conocer si consideran a las entidades financieras como una fuente de financiamiento.

Tabla 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su financiamiento?

Cuestionario	Frecuencia	%
Corto plazo	7	39%
Largo plazo	11	61%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su financiamiento?



Fuente: Tabla 9
Elaboración: Propia

Interpretación:

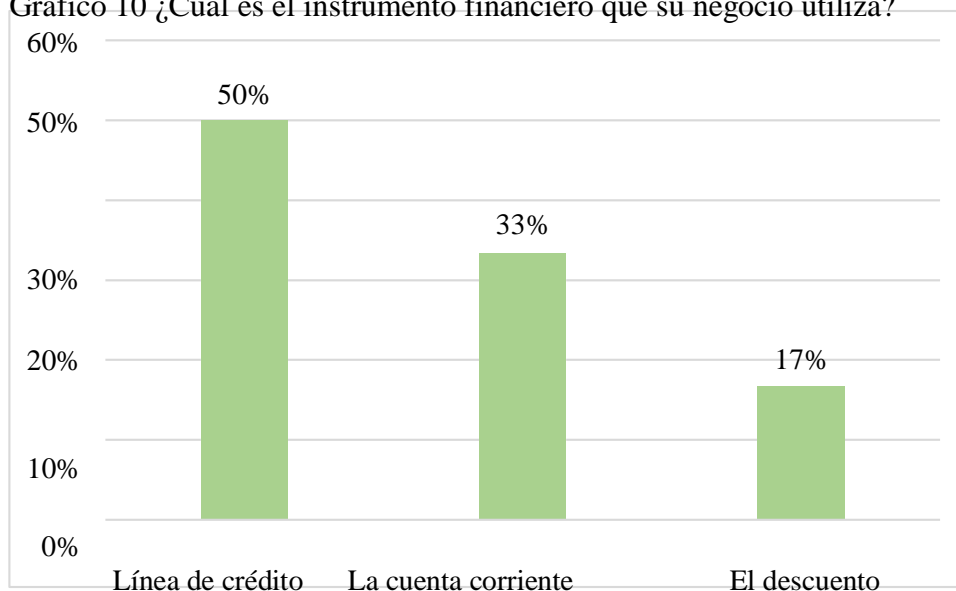
Del 100% de los encuestados, el 39% de los representantes de la MYPES tienen un corto plazo, y el 61% de los encuestados tienen a largo plazo, que da a conocer cuál es su plazo de duración.

Tabla 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?

Cuestionario	Frecuencia	%
Línea de crédito	9	50%
La cuenta corriente	6	33%
El descuento	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?



Fuente: Tabla 10
Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 50% de los representantes de la MYPES afirman que tienen cuentan con una línea de crédito, también el 33% de los encuestados con pagarés, y el 17% de los encuestados con un descuento, de tal manera como se organiza y que instrumento financiero tiene su empresa.

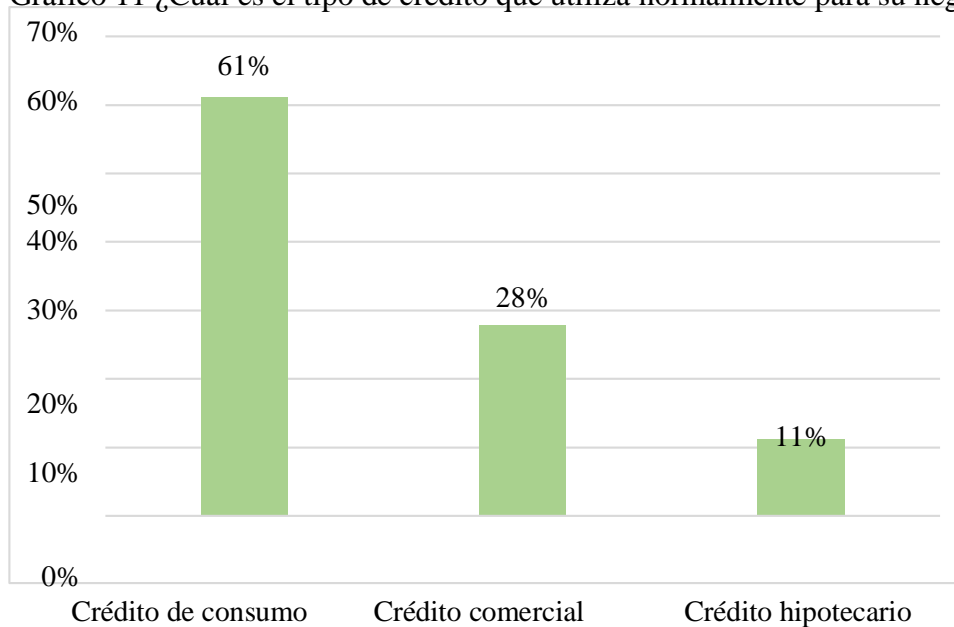
Tabla 11 ¿Cuál es el tipo de crédito que utiliza normalmente para su negocio?

Cuestionario	Frecuencia	%
Crédito de consumo	11	61%
Crédito comercial	5	28%
Crédito hipotecario	2	11%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Grafico 11 ¿Cuál es el tipo de crédito que utiliza normalmente para su negocio?



Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propia

Interpretación:

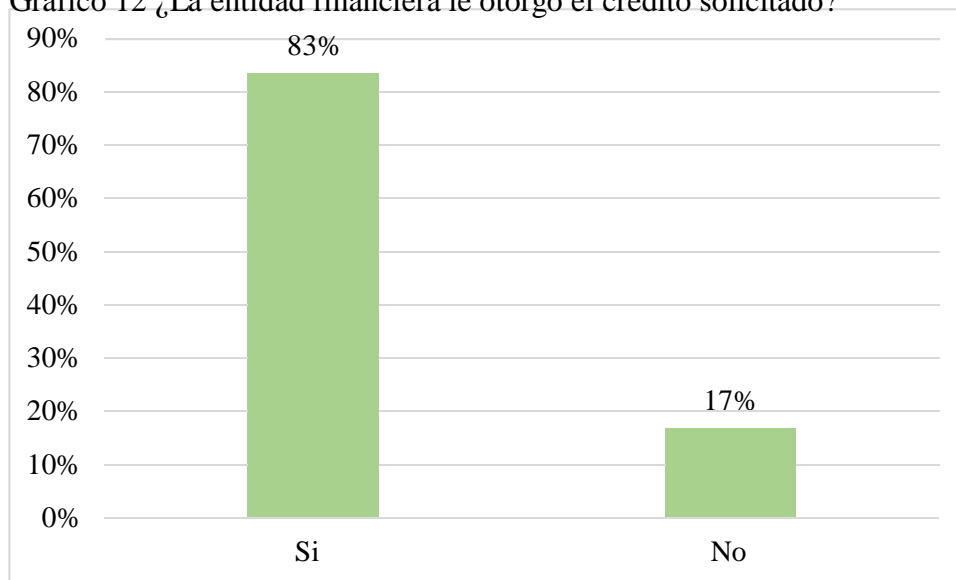
Del 100% de los encuestados, el 61% de los representantes de la MYPES afirman que utilizan crédito de consumo, el 28% de los encuestados utilizan crédito comercial, y el 11% de los encuestados utilizan el crédito hipotecario, por lo tanto, todos utilizan cuentas de crédito para generar su negocio.

Tabla 12 ¿La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	15	83%
No	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
 Elaboración: Propia

Grafico 12 ¿La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado?



Fuente: Tabla 12
 Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

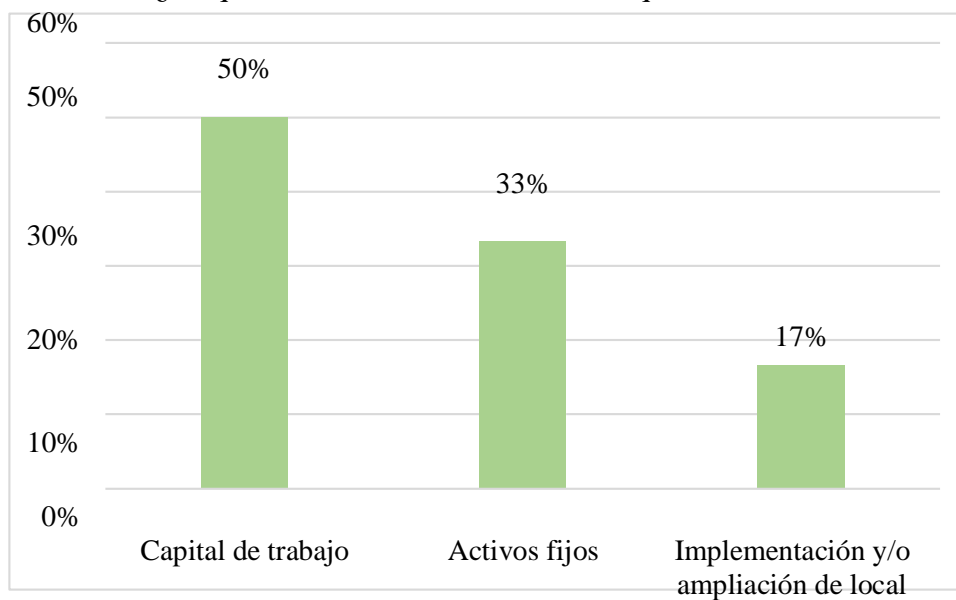
Del 100% de los encuestados, el 83% de los representantes de la MYPES afirman que, SI fueron otorgados sus créditos, y el 17% de los encuestados afirman que la entidad financiera no llego a otorgar su crédito según sus montos que han solicitado.

Tabla 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?

Cuestionario	Frecuencia	%
Capital de trabajo	9	50%
Activos fijos	6	33%
Implementación y/o ampliación de local	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?



Fuente: Tabla 13
Elaboración: Propia

Interpretación:

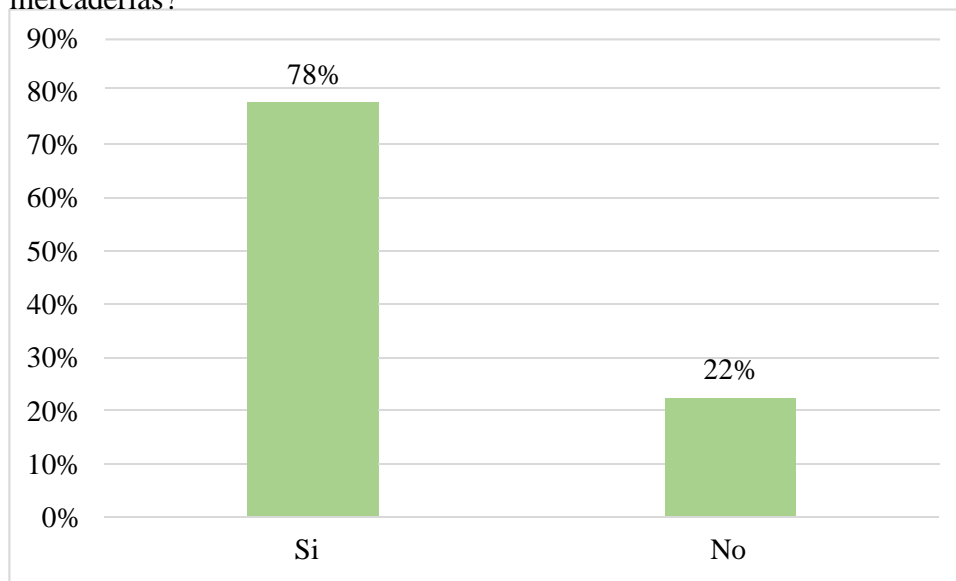
Del 100% de los encuestados, el 50% de los representantes de la MYPES afirman que invirtió en capital de trabajo, el 33% de los encuestados en activos fijos, y el 17% de los encuestados en una ampliación local, por lo cual cada representante invirtió en diferentes aspectos su crédito financiero.

Tabla 14 ¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado por la variedad de stock de mercaderías?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	78%
No	4	22%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 14 ¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado por la variedad de stock de mercaderías?



Fuente: Tabla 14
Elaboración: Propia

Interpretación:

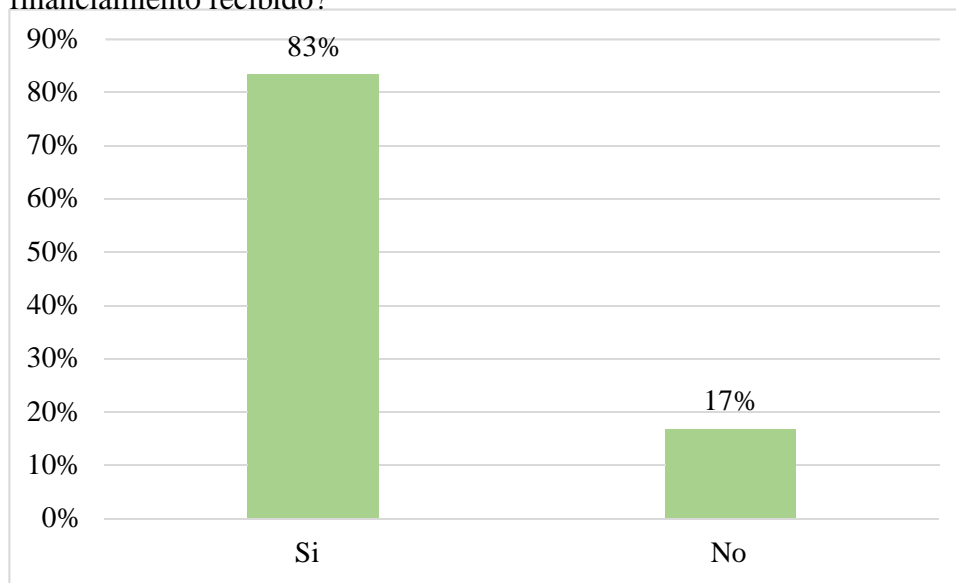
Del 100% de los encuestados, el 78% de los representantes de la MYPES afirman que su rentabilidad SI ha mejorado, y el 22% de los encuestados que su rentabilidad NO ha logrado mejorar por la variedad de su mercadería.

Tabla 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	15	83%
No	3	17%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla 15
Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 83% de los representantes de la MYPES afirman que su rentabilidad SI ha mejorado, y el 17% de los encuestados que su rentabilidad NO ha logrado mejorar su empresa.

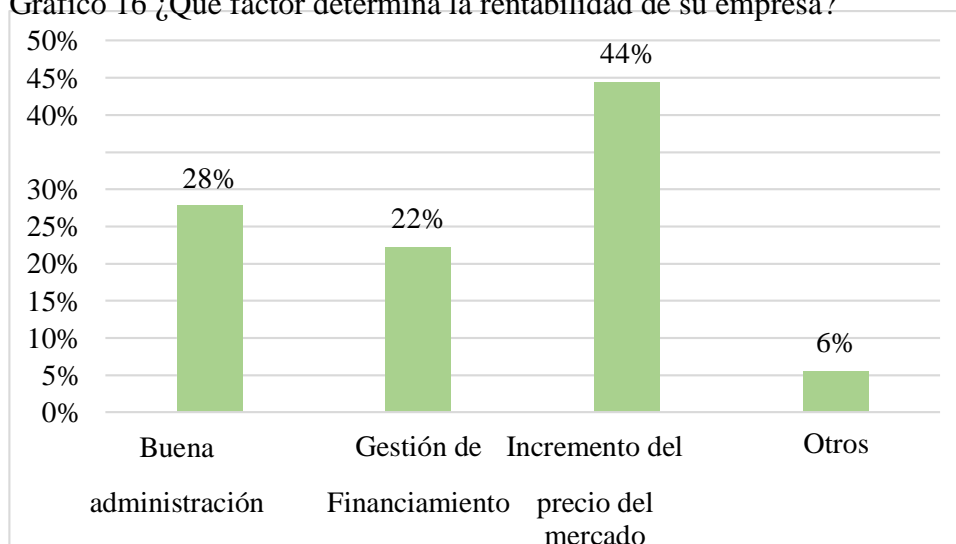
Tabla 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
Buena administración	5	28%
Gestión de Financiamiento	4	22%
Incremento del precio del mercado	8	44%
Otros	1	6%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Gráfico 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 16

Elaboración: Propia

Interpretación:

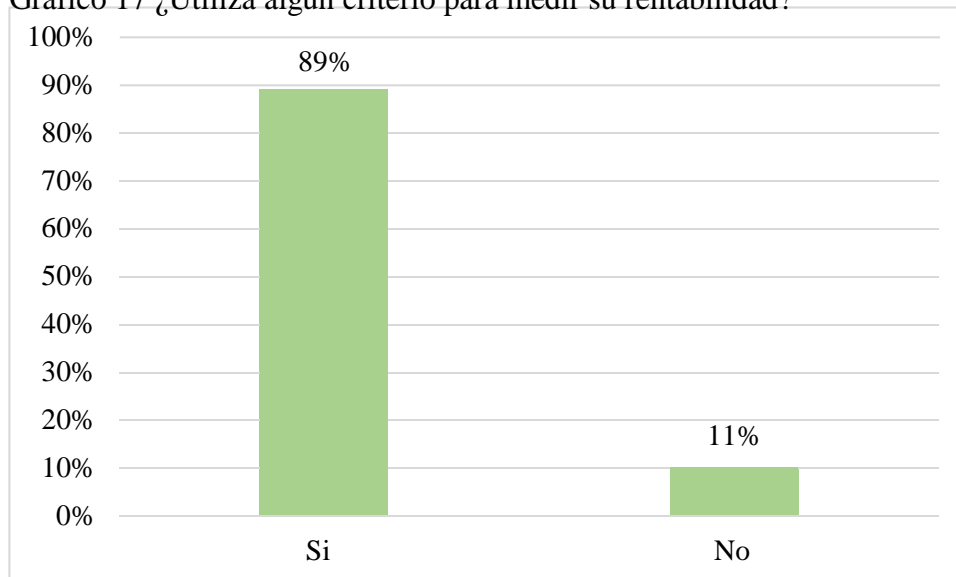
Del 100% de los encuestados, el 28% de los representantes de la MYPES afirman que tienen buena administración, el 22% de los encuestados afirman la gestión de financiamiento, el 44% de los encuestados revelan tener un incremento del precio de mercado y el 6% otros factores que determinan la rentabilidad de su empresa.

Tabla 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	16	89%
No	2	11%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?



Fuente: Tabla 17
Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 89% de los representantes de la MYPES afirman SI ha utilizado criterios de rentabilidad y el 11% de los encuestados que NO, por tanto, su actividad comercial de cada empresa ha sido generado según su forma de trabajo.

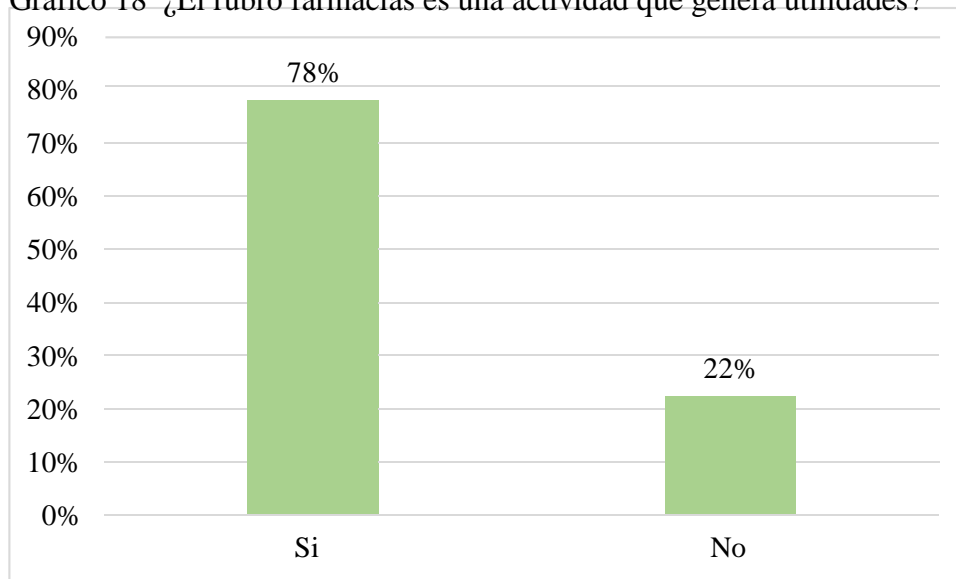
Tabla 18 ¿El rubro farmacias es una actividad que genera utilidades?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	78%
No	4	22%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Grafico 18 ¿El rubro farmacias es una actividad que genera utilidades?



Fuente: Tabla 18

Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 78% de los representantes de la MYPES afirman que, SI tienen buena estrategia en ventas, y el 22% de los encuestados que NO ha utilizado estrategias para aumentar su nivel de utilidades.

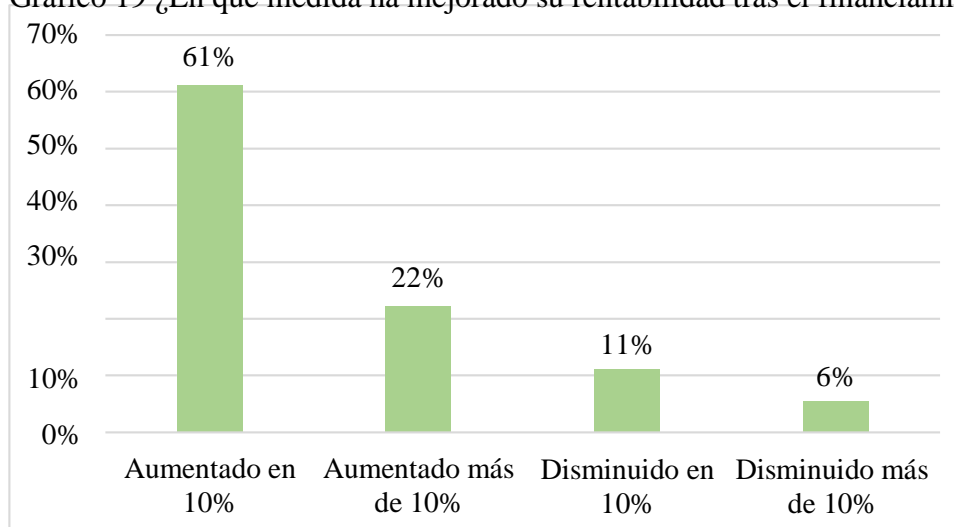
Tabla 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?

Cuestionario	Frecuencia	%
Aumentado en 10%	11	61%
Aumentado más de 10%	4	22%
Disminuido en 10%	2	11%
Disminuido más de 10%	1	6%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Gráfico 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?



Fuente: Tabla 19

Elaboración: Propia

Interpretación:

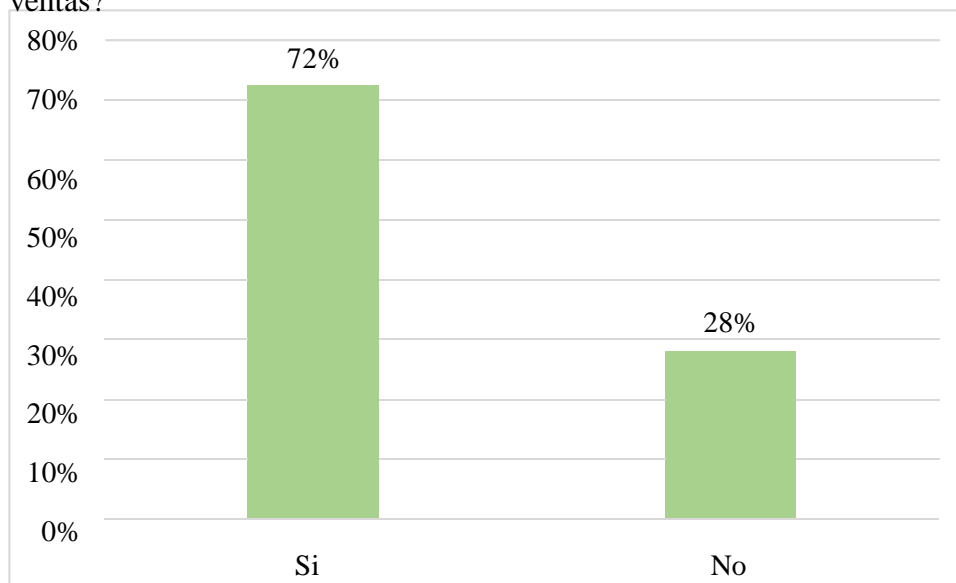
Del 100% de los encuestados, el 61% de los representantes de la MYPES afirman que aumentó un 10% su rentabilidad, el 22% de los encuestados que aumento más del 10% de su rentabilidad, el 11% de los encuestados que se disminuyó a un 10% de su rentabilidad y el 10% de los encuestados afirman que no llegaron a mejorar y por tal motivo disminuido más del 10%.

Tabla 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en las estrategias de ventas?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	13	72%
No	5	28%
Total	18	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Grafico 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en las estrategias de ventas?



Fuente: Tabla 20
Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 72% de los representantes de la MYPES afirman que la rentabilidad de la empresa SI ha mejorado, el 28% de los encuestados que su empresa NO se ha podido mejorar sus ventas, por tal motivo se necesita estrategias de venta en la empresa.

5.2. Análisis de resultados

Respecto al objetivo 1 características de los propietarios de las mypes

Según los autores: **Oberto (2015)** afirma que el 100% de los propietarios son personas adultas, el 66.7% son de sexo femenino y el 80% de los encuestados tienen instrucción universitaria. De igual modo, **Maldonado (2017)**, los propietarios son de género masculino, con grado de instrucción de superior completa e incompleta en este servicio en este trabajo se ha podido corroborar que son docentes que se inclinan en este rubro. También **Acuña (2014)** afirma que su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa, de igual modo, **Tello (2016)** 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. Estas afirmaciones coinciden con los resultados de esta investigación en la que se observa., el 44% manifiestan que sus edades oscilan entre 35 a 45 años. (ver tabla 1), asimismo, el 72% son de género femenino. (ver tabla 3), de igual modo, el 50% de los encuestados afirman que tienen estudios técnicos, y el 39% de los encuestados revelan que tienen estudios universitarios. Lo que implica que todos los empresarios son personas adultas, su grado de instrucción son de educación secundaria y superior, y por ultimo estas actividades son compartidas tanto por mujeres y varones.

Respecto al objetivo 2 características de las mypes

Según los autores: **Oberto (2015)**. Manifiesta que el 46.7% se dedica a la actividad comercial hace más de 3 años. También **Dorregaray (2017)**, **afirma** que el 40% de las

mypes indica que tienen más de 11 años y, el 20% se encuentra en sobrevivencia. De igual modo, **Acuña (2014)**

El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, de igual modo, **Tello (2016)**, La gran mayoría de la mypes se dedican hace tres años, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa. Estas afirmaciones coinciden, coinciden, con los resultados obtenidos en la presente investigación tal como se evidencia, que el 39% afirman que tienen de 1 a 5 años, el 50% de los encuestados tienen de 5 a 10 años, y el 11% de los encuestados que tienen de 11 a más años operando en el sector comercio rubro de farmacias. (ver tabla 4). En cuanto a los trabajadores el 39% afirman que tienen de 1 a 3 trabajadores, (ver tabla 5), en cuanto a la asistencia técnica, el 78% afirman que tienen orientación profesional, (ver tabla 6). Lo que significa que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas, tienen una antigüedad de más de 3 años, asimismo tienen de 1 a 3 trabajadores y ocasionalmente tienen orientación profesional.

Respecto al objetivo 3 características del financiamiento

Según los autores: **Oberto (2015)**, afirma que, el 66.7% pidieron préstamos a instituciones bancarias, el 33%. invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo, también, **Maldonado (2015)**, afirma que adquieran financiamiento de tercero para poder tener capital de trabajo, implementación de activos, implantación de activos. Estos microempresarios acceden más rápido a los créditos a las cajas municipales y cooperativas de ahorro de crédito y por encima de estas entidades están los créditos adquiridos por los usureros quienes le otorgan

de inmediato a solicitud a altos porcentajes y pagaderos a una cota diaria. De igual manera, **Acuña (2014), afirma**, El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero, el 63% manifestó que el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancaria, el 25% dice que su financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo. También, **Tello (2016), afirma que** la apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros. Estas afirmaciones coinciden con los resultados obtenidos en la presente investigación, tal como se observa (tabla 8) que el 56% de los representantes de la MYPES consideran a las entidades bancarias como una fuente de financiamiento, el 61% de los encuestados toman al largo plazo para la devolución, el 50% manifiestan que la línea de crédito es el instrumento financiero escogido (ver tabla 10), el tipo de crédito es el crédito de consumo dado que el 61% hace uso de este tipo de crédito. El 50% manifiesta que el crédito obtenido invierte en el capital de trabajo. De los cuales se desprende que la mayoría acuden al sistema financiero para obtener financiamiento, como plazo de devolución es el largo plazo y el préstamo obtenido lo invierte en capital de trabajo.

Respecto al objetivo 4 características de la rentabilidad

Según las conclusiones de los autores se tiene: **Oberto (2015)**, el 70% de los encuestados digieren que la política de atención de las entidades financieras incremento la rentabilidad de las empresas y el crédito financiero obtenido mejoro la rentabilidad de su empresa. De igual modo, Dorregaray (2016), afirma el 75% manifiesta que, si mejoro su rentabilidad,

el crédito adquirido invertido en capital de trabajo y activo fijo mejor el rendimiento de su negocio y en los últimos años si ha mejorado su rentabilidad. También **Acuña (2014)** afirma que el 90% de los encuestados afirma que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, y el 100% manifestó que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años. De igual manera, **Tello (2016) afirma que el 50%** manifiestan que gracias al financiamiento a mejorado su rentabilidad de su negocio, estas afirmaciones coinciden con los resultados siguientes: que el 83% de los representantes de la MYPES afirman que su rentabilidad SI ha mejorado como resultado del financiamiento recibido y el 17% de los encuestados que su rentabilidad NO ha logrado mejorar, (ver Tabla 15), el 78% de los representantes de la MYPES afirman que el sector farmacia es una actividad rentable. (ver tabla 18), el 72% de los representantes de la MYPES afirman que la rentabilidad de la empresa SI ha mejorado, el 28% de los encuestados que su empresa NO se ha podido mejorar sus ventas, por tal motivo se necesita estrategias de venta en la empresa. (ver tabla 20)

VI. Conclusiones

Respecto al objetivo 1 características de los propietarios de las mypes

Todos los propietarios de las MYPES, es decir el 100%, son personas adultas dado que, el 44% manifiestan que sus edades oscilan entre 35 a 45 años, asimismo, el 72% son de género femenino. de igual modo, el 50% de los encuestados afirman que tienen estudios técnicos, y el 39% de los encuestados revelan que tienen estudios universitarios. Lo que implica que todos los empresarios son personas adultas lo que implica que las decisiones financieras son las facultades plenas, su grado de instrucción son de educación secundaria y superior, y por ultimo estas actividades son compartidas tanto por mujeres y varones.

Respecto al objetivo 2 características de las mypes

Según los resultados obtenidos en la presente investigación se evidencia, que el 39% afirman que tienen de 1 a 5 años, el 50% de los encuestados tienen de 5 a 10 años, y el 11% de los encuestados que tienen de 11 a más años operando en el sector comercio rubro de farmacias. En cuanto a los trabajadores el 39% afirman que tienen de 1 a 3 trabajadores, en cuanto a la asistencia profesional, el 78% afirman que tienen orientación profesional, Lo que significa que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas, tienen una antigüedad de más de 3 años, asimismo tienen de 1 a 3 trabajadores y ocasionalmente tienen orientación profesional.

Respecto al objetivo 3 características del financiamiento

Para la constitución, continuidad y ampliación de las micro y pequeñas empresas es importante los recursos financieros, en ese sentido, el 56% de los representantes de la

MYPES consideran a las entidades bancarias como una fuente de financiamiento, el 61% de los encuestados toman al largo plazo para la devolución, el 50% manifiestan que la línea de crédito es el instrumento financiero escogido, el tipo de crédito es el crédito de consumo dado que el 61% hace uso de este tipo de crédito. El 50% manifiesta que el crédito obtenido invierte en el capital de trabajo. De los cuales se desprende que la mayoría acuden al sistema financiero para obtener financiamiento, como plazo de devolución es el largo plazo y el préstamo obtenido lo invierte en capital de trabajo.

Respecto al objetivo 4 características de la rentabilidad

El objetivo fundamental de las unidades económicas es que sus operaciones sean rentables en ese sentido, el 83% de los representantes de la MYPES afirman que su rentabilidad ha mejorado como resultado del financiamiento recibido, el 78% de los representantes de la MYPES afirman que el sector farmacia es una actividad rentable, el 72% de los representantes de la MYPES afirman que la rentabilidad ha mejorado por las estrategias de ventas. Por lo tanto, se afirma que la rentabilidad es necesaria para que las empresas sean sostenibles en el tiempo de igual modo, es necesario la efectividad en la utilización del capital de trabajo y también los activos intangibles o nominales permiten generar mayor rentabilidad a largo plazo

Referencias Bibliográficas

Briceño, (2009). [file:///G:/tesis/tes/Nueva carpeta/FINANZAS FINANCIAMIENTO.pdf](file:///G:/tesis/tes/Nueva%20carpeta/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf)

Clavero, m (2016), caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro boticas y farmacias de la av. 13 de enero (cUADRAS 10-26) en el distrito de san juan de lurigancho provincia y departamento de lima, año 2015.”,

Dorregaray k. (2016) “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de mazamari, 2016”

García m. (2016), “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de callería, periodo 2016.”

Gómez m. (2012), “restricciones al financiamiento de las pymes en méxico, estado de puebla,”

Hidalgo, m. & Ponce, c. (2011); “capacitación y empleo para las mypes a través del cense de la provincia de Valdivia – chile”;

Nivin s. (2016). “el financiamiento del comercio en el mercado informal de challhua de la provincia de Huaraz, periodo 2015”

(SÁNCHEZ, 2002) [FILE:///g:/TESIS/TES/nUEVA CARPETA/ANALISISR.PDF](FILE:///g:/TESIS/TES/nUEVA%20CARPETA/ANALISISR.PDF)

Peña, e. (2014), “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura, periodo 2013”,

Vela k. (2016). “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjuí, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016.”

Venturo s. (2016) “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016.”

Referencias

- Acuña, Y. G. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado-Tingo María, período 2012 – 2013*. Pucallpa : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- ARRIETA, J. L. (2018). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO , LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,RUBRO PAANDERIA EN LA CIUDAD DE TINGO MARIA , PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2017. . HUANUCO:* http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6334/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CAPACITACION_POMA_ARRIETA_JOSE_LUIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- CLAVERO, M. V. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO BOTICAS Y FARMACIAS DE LA AV. 13 DE ENERO (Cuadras 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_FARMACIA_S.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.
- Duarte, L. (15 de Marzo de 2016). *Ventajas y desventajas del crédito bancario.* Obtenido de Prezi: <https://prezi.com/xlzeff2ps63s/ventajas-y-desventajas-del-credito-bancario/>
- Maldonado, V. Y. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE*

- LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO RUBRO FOTOCOPIADORAS DEL DISTRITO DE PILLCO MARCA-HUÁNUCO, 2017.* Huánuco: <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- Oberto, M. S. (2015). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO BOTICAS Y FARMACIAS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, PERIODO 2014.* Huaraz: <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- Pérez L, Capillo F. . (2011). *TEORIA DE FINANCIAMIENTO.*
- 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/>.
- Velasquez, J. Y. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE HUARAZ, 2017.* Huaraz: <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo denominada caracterización financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro farmacia del distrito de Rupa Rupa, 2018.

La investigación que usted proporciona será utilizada solo para fines académicos de investigación por lo que se agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestado.....fecha / / .

Encuestador: David Ever Domínguez. Ramos

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS PROPIETARIOS

1. ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?
 - a) 25 a 35 años
 - b) 35 a 45 años
 - c) 50 años a mas

2. ¿Genero de los representantes legales?
 - a) Masculino
 - b) Femenino

3. ¿Grado de instrucción de los representantes legales?
 - a) Primaria completa
 - b) Secundaria completa
 - c) Estudios técnicos
 - d) Universidad

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

4. ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro farmacias?
 - a) 1 año a 5 años
 - b) 5 años a 10 años
 - c) de 11 años a mas

5. ¿Cuántos trabajadores permanentes existe en la empresa?

- a) 1 a 3 trabajadores b) 4 a 5 trabajadores
- c) 6 a 8 trabajadores d) Más de 9 trabajadores

6. ¿Su empresa cuenta con asistencia de profesionales para el desarrollo de su actividad comercial?
- a) Si b) No

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

7. ¿Para su financiamiento es suficiente el capital propio?
- a) Si b) No
8. ¿Usted considera a las entidades financieras como una fuente de financiamiento?
- a) Bancaria b) No bancaria
9. ¿Cuál es el plazo de duración de su financiamiento?
- a) Corto plazo b) Largo plazo
10. ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?
- a) Línea de crédito b) La cuenta corriente c) El descuento
11. ¿Cuál es el tipo de crédito que utiliza normalmente para su negocio?
- a) Crédito de consumo b) Crédito comercial c) Crédito hipotecario
12. ¿La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado?
- a) Si b) No
13. ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?
- a) Capital de trabajo
 - b) Activos fijos
 - c) Implementación y/o ampliación de local

VARIABLE: RENTABILIDAD

14. ¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado por la variedad de stock de mercaderías?
- a) Si b) No
15. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?
- a) Si b) No
16. ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?

- a) Buena administración b) Gestión de Financiamiento
- c) Incremento del precio del mercado d) Otros

17. ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?

- a) Si b) No

18. ¿El rubro farmacias es una actividad que genera utilidades?

- a) Si b) No

19. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?

- a) Aumentado en 10%
- b) Aumentado más de 10%
- c) Disminuido en 10%
- d) Disminuido más de 10%

20. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en las estrategias de ventas?

- a) SI b) No