



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE SECTOR
COMERCIO CASO MERFARMA – TINGO MARIA, 2019.

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

AUTORA:

CRISANTO ESPINOZA ELIZABETH ISIDORA

ORCID: 0000-0002-1351-847X

ASESOR:

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUÁNUCO – PERÚ

2020

1. TÍTULO DE LA TESIS

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE SECTOR
COMERCIO CASO MERFARMA – TINGO MARIA, 2019.**

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

CRISANTO ESPINOZA ELIZABETH ISIDORA

ORCID: 0000-0002-1351-847X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Bachiller de la escuela de contabilidad, Filial Huánuco, Perú

ASESOR

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

ORCID: 0000-0002-1704-0215

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

3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

JURADO

Castillo Quispe Elías Agripino

ORCID: 0000-0003-1416-0876

Presidente

Pardavé Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

Miembro

Tadeo Chávez Koenig Everardo

ORCID: 0000-0003-2417-0429

Miembro

Bocanegra Aranda, Roger Armando

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Asesor

4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

Agradecimiento

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Por haberme permitido formarme profesionalmente, gracias a los docentes de la escuela de contabilidad por sus enseñanzas y dedicación que nos brindan a todos sus alumnos, y de manera especial a nuestro asesor Roger Armando Bocanegra Aranda

A la Facultad de Ciencias Contables y Financiera

Por formarnos profesionalmente a ser cada día unos profesionales exitosos, para brindar nuestros conocimientos y enseñanzas.

A la propietaria de la empresa

Por brindarme un espacio de su tiempo por haberme permitido las facilidades necesarias para la aplicación de este trabajo de investigación.

Dedicatoria

A Dios

Por darnos la vida, sabiduría e inteligencia que necesitamos para conducirnos por un buen camino.

A mi familia

Por su apoyo incondicional a mi hijo Antony, por creer en mí, por sus ejemplos de superación y por impulsarme a seguir adelante con la carrera.

A los docentes

Quienes son nuestros guías en el aprendizaje, ya que nos dan sus conocimientos para desarrollarnos profesionalmente en esta sociedad.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

El presente trabajo de investigación tiene como propósito en Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019, en el rubro farmacia los factores que más inciden en esta problemática son la escasa capacidad operativa, la limitada capacidad gerencial, la desarticulación empresarial y la dificultad de acceso al crédito los cuales son factores importantes para el desarrollo empresarial. En este estudio, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto al financiamiento a corto plazo:** la empresa considera que no utilizo el corto plazo para el financiamiento porque siempre solicita montos grandes razón por la cuál es difícil poder pagarlo a corto plazo por ello no es lo más conveniente,. **Respecto al financiamiento a largo plazo:** la empresa si emplea el largo plazo para la devolución de sus préstamos porque solicita montos grandes por lo tanto requiere de más tiempo para devolver y además permite una ligera mejora en la rentabilidad en el negocio especialmente por el destino del capital prestado en mercaderías y capital de trabajo. **Respecto al financiamiento externo:** la empresa considera como parte del financiamiento de terceros el crédito de los proveedores porque no ocasiona costos y presenta mayores facilidades. Finalmente se puede concluir que el financiamiento que viene empleando y la rentabilidad mejora levemente a la empresa.

Palabras Claves: financiamiento a corto plazo, financiamiento a largo plazo, financiamiento externo, MYPE, rentabilidad.

Abstract

The purpose of this research work is to identify the financing and profitability opportunities that improve the possibilities of the MSEs in the commerce sector, Merfarma - Tingo María, 2019, in the pharmacy sector, the factors that most affect this problem are the low capacity operational capacity, limited managerial capacity, business disarticulation and difficulty in accessing credit, which are important factors for business development. In this study, the type of research is quantitative, descriptive level and non-experimental-descriptive design, in order to collect the information, the survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, the same that was applied, to the representative of the company obtaining the main results: regarding short-term financing: the company considers that I do not use the short term for financing because it always requests large amounts, which is why it is difficult to pay it in the short term, so it is not the most convenient. Regarding long-term financing: the company does use the long term to repay its loans because it requests large amounts, therefore it requires more time to repay and also allows a slight improvement in profitability in the business, especially due to the destination of the capital borrowed in merchandise and working capital. Regarding external financing: the company considers suppliers' credit as part of third-party financing because it does not cause costs and presents greater facilities. Finally, it can be concluded that the financing that has been used and the profitability slightly improves the company.

Keywords: short-term financing, long-term financing, external financing, MYPE, profitability.

6. CONTENIDO

1. TÍTULO DE LA TESIS	ii
2. EQUIPO DE TRABAJO	iii
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iv
4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	v
5. RESUMEN Y ABSTRACT	vii
6. CONTENIDO	ix
7. ÍNDICE DE CUADROS	x
I. INTRODUCCION	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1. Antecedentes	15
2.1.1. Antecedentes Internacionales	15
2.1.2 Antecedentes Nacionales	17
2.1.3. Antecedentes Regionales	24
2.1.4 Antecedentes Locales.....	28
2. 2 Bases Teóricas de la Investigación.....	30
2.2.1. Teoría de financiamiento	30
2.2.2 Teorías de Rentabilidad	46
2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE.....	53
2.2.4 Marco Conceptual.....	55
III. HIPOTESIS.....	58
IV METODOLOGÍA	59
4.1 Diseño de Investigación	59
4.2. El universo y Muestra	60
4.3 Definición y Operacionalización de variables	61
4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	62
4.5. Plan de Análisis	63
4.6. Matriz de Consistencia.....	64
4.7 Principios Éticos	65
V. RESULTADOS	67
5.1 Resultados	67
5.2. Análisis de resultados	70

VI. CONCLUSIONES	75
8. Referencias Bibliográficas	78
ANEXO	87
ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	88
ANEXO N° 02 PRESUPUESTO	89
ANEXO N° 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS	90
ANEXO N° 04 FICHA RUC.....	93
ANEXO N° 05 CONSTANCIA DE REMYPE	95
ANEXO N° 06 EVICENCIAS FOTOGRAFICAS	96

7. ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Definición y Operacionalización de las variables	62
Cuadro 2: Matriz de consistencia.....	64
Cuadro 3: Presentación de resultados en relación a la variable financiamiento	67
Cuadro 4: Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad	69

I. INTRODUCCION

Esta investigación titulada propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las mype sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019. Comprende que el comercio es la actividad económica que le permite al ser humano entrar en contacto con otras sociedades, conociendo elementos de su cultura y de sus tradiciones que luego pueden ser asimiladas de diferentes maneras. El comercio es al mismo tiempo una actividad dinámica que evita el cierre geográfico y político de las comunidades; y que requiere, para funcionar correctamente, el contacto e intercambio permanente entre diversas comunidades y pueblos.

Según **Hermosa (2000)**; a menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Es innegable la importancia que se tiene la micro empresa en el dinamismo del mercado interno en nuestro país. Sin embargo, la sociedad de comercio exterior (Comex –Perú), alerta que el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los

trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

Una Farmacia es un centro sanitario abierto al público donde el farmacéutico comunitario ejerce su profesión. Las Farmacias dan un servicio público, pero en manos privadas, o sea, establecen un pacto con la Administración Sanitaria para proveer a los ciudadanos de sus medicamentos entre otros servicios y son retribuidas por ello. La estructura, los costes y el mantenimiento de las mismas corre a cargo de los farmacéuticos propietarios que se establecen como MYPES que se ponen al servicio de la Administración Pública. **(Borras, 2013).**

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales.

Las MYPE tienen un gran valor en la generación de empleo y producción de país; sin embargo, la mayoría de ellas no tiene acceso a las herramientas que emplean las grandes empresas en sus procesos de expansión. Porque al no tener un apalancamiento de capitales de trabajo y no lograr economías de escala, sus costos fijos no les permiten acceso a consultorías y asesorías que faciliten planes de expansión acorde a su tamaño. En efecto aumentando sus dificultades para contratar

y retener personal capacitado, así como comercializar sus productos y servicios; por lo que terminan la gran mayoría desapareciendo al cabo de tres años.

De igual modo (INEI, 2016) revela sobre los cuatro problemas que afrontan las MYPE, son la informalidad dado que el 39:5% de empresas reportan este problema, asimismo, el 36.7% señalan que la demanda es limitada, el 34.8% respondieron que existen dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% es la excesiva regulación tributaria. Concluyendo que el 81,2% consideran que existe competencia informal para su principal producto, solo el 6,6% utilizan el Factoring (descuento por facturas) como financiamiento

En el Perú Existen según **Becerra (2018)**; Más de 1 700 000 micro y pequeñas empresas, que representan el 24% de la economía nacional y son fuente de trabajo del 85% de la población económicamente activa (PEA), los sectores que concentran la mayor proporción de MYPE formales son el sector comercio el 44.1% y servicios 41,5%. Esta situación revela que las MYPE aportan el 24% del PBI y es un soporte para la oferta laboral.

La provincia de Leoncio Prado es parte del departamento de Huánuco, en esta ciudad se vive una realidad de constante crecimiento y desarrollo que no solo es producto por sus actividades principales, sino también por el sector empresarial que día a día viene consolidándose en diferentes sectores y rubros como microempresarios. Es por ello que la motivación de realizar el trabajo es precisamente para identificar si las oportunidades de financiamiento y rentabilidad mejoren las posibilidades de la empresa y tomar decisiones que beneficien a la empresa

La persona natural con negocio, con nombre comercial, Merfarma, se encuentra ubicado en la Av. Iquitos S/N en la ciudad de Tingo María distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado departamento de Huánuco, de propiedad de la Sra. Pinedo Saavedra Merci, dedicado a la actividad de venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, inscrito en SUNAT el 19 de abril del 2018, con más de 2 años en el mercado, los factores que interviene son el financiamiento obtenido para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad.

La empresa Merfarma, acude al financiamiento a largo plazo de las entidades financieras no bancarias ya que su capacidad de pago califica de 18 meses a más con una tasa de interés muy alta, el problema que tiene la empresa es la poca información de optar otras ofertas en las tasas de interés ya que en nuestra investigación le recomendaremos o propondremos una tasa de interés menor y así poder obtener mayor rentabilidad.

Los factores que más inciden en esta problemática son la escasa capacidad operativa, la limitada capacidad gerencial, los problemas para contar con información adecuada y oportuna, la desarticulación empresarial, la inadecuada tecnología y la dificultad de acceso al crédito, además en su mayoría la falta de capacidades y escaso uso de herramientas de gestión. Estas son debilidades que pueden ser atacadas con la ayuda del sector académico, tanto brindando capacitaciones como generando herramientas de gestión adecuadas a las micro y pequeñas empresas. Por lo que formulo el siguiente enunciado: **¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019?**, Asimismo

se formuló como objetivo general, Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019. Para lograr este objetivo se formuló los objetivos específicos:

- Determinar las oportunidades del financiamiento a corto plazo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.
- Describir las oportunidades del financiamiento a largo plazo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.
- Explicar las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.

El presente trabajo de investigación se justifica porque permitió conocer a nivel descriptivo las principales ramas del financiamiento y la rentabilidad de la mype caso: Merfarma en la ciudad de Tingo María, y pueden tener una mejor asesoría y conocimiento sobre préstamos, créditos y las ventajas de los plazos de financiamiento y pueda tomar la mejor decisión en el ámbito empresarial.

Asimismo, la investigación se justifica porque servirá como antecedente para otros estudios posteriores a ser realizados por estudiantes universitarios u otros estudiantes de otros ámbitos geográficos y también como referente al público interesado.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su elaboración, sustentación y aprobación me permitirá obtener mi título profesional.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

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

Gonzales (2015); En su tesis denominado “financiamiento de proyectos de inversión pyme en el mercado de capitales: un estudio de caso local” en el cual indica su objetivo general es: identificar cuáles son las características administrativas y financieras de la empresa analizada, que facilitan el acceso al financiamiento bursátil para proyectos de inversión pyme. La metodología de investigación fue explicativo – descriptivo y de caso. Donde por el medio del trabajo de investigación se llegó a la conclusión: analizando el exitoso proceso de financiamiento en el mercado de capital argentino de la mediana empresa marplatense INGACOT S. A., primera firma local que accede a la emisión de obligaciones negociables en el marco normativo del inciso “k” del régimen general de la actividad aseguradora, aspecto que le permitió reducir el típico problema de “brecha financiera” que enfrentan compañías de sus dimensiones en su proceso de crecimiento.

Vallina (2015); En su trabajo de fin de Master Titulada “Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero” presentada al Centro Internacional de Postgrado de la Universidad de Oviedo, cuyo objetivo fue: estudiar el apalancamiento financiero o endeudamiento y su efecto a la solvencia, rentabilidad y su relevancia en el ámbito

empresarial. La metodología de investigación fue descriptiva – no experimental, arribando a las siguientes conclusiones:

El autor sostiene que el apalancamiento financiero afecta tanto a la solvencia como a la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, sostiene que, a más endeudamiento, mayor riesgo de insolvencia. Esto puede comprometer a la estabilidad de la empresa, que sería más vulnerable ante cualquier adversidad sobrevenida. El apalancamiento será útil para el accionista siempre y cuando genere beneficios positivos expresados en una mayor rentabilidad.

Se plantea por tanto un dilema para todo administrador o gestor, que es el eje central que inspira el presente trabajo. Si el efecto apalancamiento financiero es positivo, lo razonable desde una prima económica sería endeudarse para conseguir la máxima rentabilidad para los accionistas (maximizar la rentabilidad financiera). Ahora bien, ese endeudamiento debería tener un límite, pues conforme se endeuda la empresa, aumenta el riesgo de insolvencia, y si nos endeudamos en exceso se podría comprometer la estabilidad empresarial. En definitiva, los administradores o gestores, deben gestionar el endeudamiento asegurándose de que exista un adecuado equilibrio entre solvencia y rentabilidad.

Este trabajo hace un análisis del apalancamiento que se concentra en la definición e interpretación de ratios financieros. concretamente la empresa analizada se encuentra en un nivel de endeudamiento que supera los niveles aconsejables.

Con la realización de este trabajo, se ha podido comprobar cómo el análisis conjunto de las ratios de endeudamiento, capacidad de autofinanciación y del efecto apalancamiento financiero, constituye una metodología válida para enjuiciar si la gestión realizada por los administradores o gestores ha conducido al logro del difícil

equilibrio entre solvencia y rentabilidad, aspecto de sumo interés tanto para accionistas como prestamistas. El autor resalta la importancia del apalancamiento financiero siempre y cuando sea en las medidas que corresponde. (p.37-38)

Silvestre (2015); En su trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia, se realizó en la Universidad Mayor de san Andrés, La Paz - Bolivia, cuyo objetivo General es: demostrar que las PYMES enfrentan condiciones crediticias adversas, más que las empresas grandes. Para ese propósito, se propone alternativas de financiamiento. La metodología de investigación fue descriptiva – no experimental. Llegando a la siguiente conclusión: De que La falta de financiamiento se ha convertido en un problema crónico para las PYMES. Hay una necesidad fundamental para que el Estado y las Instituciones Financieras que atienden el mercado de las PYMES optimicen el flujo crediticio. De igual modo, fortalezcan las prácticas de gestión de créditos. Se debe desarrollar herramientas de análisis, tales como modelos de simulación financiera y sistemas de recolección de datos que permitan el cálculo de mediciones. Al madurar estos instrumentos, las PYMES y las instituciones financieras, se pueden beneficiar de un mayor acceso a los recursos financieros y hacer eficiente las operaciones entre PYMES y los financiadores.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Clavero (2016); En su estudio denominado: 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. Cuyo objetivo de este estudio fue: Determinar las

principales características del financiamiento y 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. En cuanto a la metodología de investigación fue no experimental – transversal – descriptivo- cuantitativo. y para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta y entre sus principales conclusiones son los siguientes:

Sobre el perfil del emprendedor

La mayoría de los emprendedores tienen entre 61 a 70 años de edad y la totalidad es casado.

La mayoría de los empresarios de las MYPES son de género masculino y la totalidad tienen educación universitaria y la mayoría son dueños de las MYPES.

Sobre las características de las MYPES

La mayoría de las MYPES tienen entre 6 a 10 años de permanencia en el mercado y la totalidad tienen entre 2 a 5 trabajadores.

La totalidad de las MYPES tienen RUC y licencia de funcionamiento, y la mayoría tienen permiso de DIGEMID para el expendio de medicamentos.

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.

Sobre el financiamiento de las MYPES

La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos.

La totalidad de las MYPES ha invertido el financiamiento en mercadería y publicidad, con el dinero obtenido de las entidades financieras ya que la mayoría ha

solicitado préstamo por S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles. La mayoría de las MYPES pagó el préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

La minoría que experimentó algún inconveniente fueron porque se encontraban en una Central de Riesgo.

La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado las ventas después del financiamiento. Sobre la rentabilidad de las MYPES

La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado su rentabilidad y consideran que sus negocios son rentables.

Díaz (2017); Tesis titulada, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”, su objetivo general es: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017, se utilizó la metodología de tipo fue cuantitativo, el nivel de investigación fue descriptivo, el diseño fue no experimental – descriptivo, y se llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios

De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad.

El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino.

El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria.

El 40% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros.

El 32,5% (13) de los de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia.

El 52,5% (21) de los de los representantes son coordinadores de venta.

Respecto a las características de las microempresas

El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro.

El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes.

El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento

En relación al financiamiento, se evidencia que el 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros dado las limitaciones de los recursos propios. Asimismo, el 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias, porque el 55% (22) afirman que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas.

El 55% (22) de las micro empresas solicito 1 vez el crédito en el año 2016.

El 70% (28) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.

Las empresas en estudio en cuanto al plazo de financiamiento de los créditos financieros recibidos, el 70% (28) de las micro empresas escogen a corto plazo para la devolución de los créditos porque es lo más conveniente.

El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados.

Respecto a la capacitación

El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.

El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.

El 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial.

El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.

El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.

El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

Durante la vida operativa de la empresa en cuanto a la rentabilidad el 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años por el financiamiento empleado, además el 65% (26) de las microempresas señala que los recursos obtenidos a través de crédito invirtieron en el capital de trabajo.

Dorregaray (2016); En su tesis titulado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016, tuvo como objetivo: 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. En cuanto a la metodología de investigación fue es del tipo descriptivo, no experimental y de corte trasversal y para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta. Llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería.

Respecto a las características de las MYPES

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y 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 encuentra en crecimiento.

Respecto a las características del financiamiento

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros lo que

evidencia la insuficiencia del capital propio para el desarrollo empresarial ; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos.

Respecto a las características de la capacitación

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión.

Respecto a las características de la rentabilidad

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad debido al financiamiento y la capacitación al personal y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice

que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Vega (2019); En su estudio titulada: incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro farmacias del distrito de Huánuco, 2018. Estudio sustentado para optar el título profesional de contador público. Tuvo como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro farmacias en el distrito de Huánuco, 2018. La metodología de investigación fue de nivel correlacional, el diseño que se utilizo fue la no experimental, correlacional-descriptivo, para la recolección de datos fue en un solo momento y en un tiempo único, la forma de investigación es descriptiva y el enfoque cuantitativo. La población de estudio estuvo compuesta por las mypes del rubro farmacia del distrito de Huánuco; entre sus principales conclusiones tuvo:

Respecto al objetivo 1: La planificación financiera en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro farmacia.

La planificación financiera es uno de los aspectos que deben practicar en las micro y pequeñas empresas porque permite minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decir anticipadamente las necesidades del dinero y su correcta aplicación, siempre buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera. Por ello, el 88% informaron que, si planifican para poder solicitar su crédito financiero y el 12% dicen que, no planifica para poder

solicitar su crédito financiero; de igual modo en cuanto a las actividades financieras de los representantes de las farmacias se observa del 100% de los encuestados, el 100% dicen que, si la planificación de las actividades financieras de su empresa entre ellas la inversión, revisión le permiten obtener mayor rentabilidad y por lo tanto no hay ningún porcentaje que piensa lo contrario. Con lo que evidencia las empresas en estudio en cada de sus actividades financieras practica la planificación financiera con lo cual generan mayores utilidades.

Respecto al objetivo 2: las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro farmacia.

Para cubrir las necesidades financieras, para el proceso de inversión, expansión y creación de la empresa, los propietarios del rubro de farmacia manifestaron que es muy importante acceder a las fuentes del financiamiento, por ello del 100% de los encuestados, el 56% dicen que, si financiaron su empresa con capital propio mientras el 44% manifiestan que, para financiar su empresa no solo utilizaron el capital propio; de igual modo; el 70% de los encuestados manifiestan que el plazo de devolución para los créditos financieros es el corto plazo porque es lo más convenientes por las facilidades del crédito, el 100% manifestaron que, si las fuentes de financiamiento entre ellas créditos financieros obtenidos para su empresa la generan rentabilidad. Con la que se evidencia que para llevar adelante un proyecto no solo es suficiente el capital propio sino es necesario acudir al sistema financiero dado que realizando una buena gestión a la larga se genera utilidades.

Respecto al objetivo 3: La tasa de interés en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro farmacia.

La mayoría de los representantes de las MYPE obtienen su crédito o préstamos, en su mayor proporción para capital de trabajo, aunque tal vez el costo del dinero no es nada favorable, sin embargo, por la necesidad de financiar su actividad económica tienen que recurrir a las entidades financieras a solicitar préstamos, tal como se observa, en los resultados que del 100% de los encuestados, el 88% dicen que, si las tasas de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos son buenas mientras que el 12% señalan que, la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos no es buena. De igual modo, se observa que del 100% de los encuestados, el 72% manifestaron que, la tasa de interés impuesta por las entidades financieras para obtener dinero prestado si le permite tener utilidades y el 28% dicen que, la tasa de interés impuesta por las entidades financieras para obtener dinero prestado no le permite tener utilidades. Esto implica que a pesar del interés que paga el representante manifiesta que si deja utilidades.

Palomino (2018); En su tesis cuyo título es: “Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco, 2017”. Tuvo como objetivo general en determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Huánuco en el periodo. 2017, la metodología utilizada es diseño correlacional – descriptivo y llego a las siguientes conclusiones:

Que los instrumentos financieros tras los datos obtenidos muestran que no inciden en la rentabilidad, porque, su relación obtenida tras correlación de Pearson es positiva moderada porcentualmente 23,95%, ante esto se determina que no sepa a la hipótesis.

Las fuentes de financiamiento formal tienen la relación positiva moderada con la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Huánuco, esto implica que la incidencia entre las variables de estudio es positiva pero no significativa por lo tanto no se acepta la hipótesis 2.

La relación existente entre el financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector rubro hoteles en el distrito de Huánuco es positiva moderada. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento, pero no se acepta la hipótesis general.

Toribio (2018); En su tesis titulada: “El Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio – Rubro Confección Textil, Ropa Deportiva - Huánuco, 2017”. Cuyo objetivo general es determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección textil, ropa deportiva, la metodología de investigación que se utilizó fue de tipo descriptiva, con una población de 130 representantes, la muestra estuvo conformada por el 45% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llegó a las siguientes conclusiones:

La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro confección textil, ropa deportiva, Huánuco es positiva baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento que se pudo observar en los datos analizados, por tal razón no se acepta la hipótesis general.

Tras el análisis de los datos obtenidos a la muestra de estudio se determinó que el financiamiento se relaciona de una manera positiva baja entre la rentabilidad financiera de las micro y pequeñas empresas, de tal forma no se acepta la hipótesis específica 1.

El financiamiento tras los estudios demostró que la relación existente con la rentabilidad del activo es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco, esto nos quiere decir que es afectada la rentabilidad del activo por el financiamiento que experimentan los comerciantes.

El financiamiento tras los estudios demostró que la relación existente con la rentabilidad neta de ventas es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco, esto nos quiere decir que es afectada a la rentabilidad neta de ventas, pero no significativa.

2.1.4 Antecedentes Locales

Domínguez (2019); En la tesis de título: “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacia del distrito Rupa-Rupa, 2018.”; tuvo como objetivo: 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, En cuanto a la metodología de investigación fue de tipo aplicada, el nivel descriptivo y para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta. Llegando a las siguientes 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 de los créditos financieros, 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 levemente 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.

2. 2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Teoría de financiamiento

El financiamiento es un conjunto de recursos monetario y de crédito que se destinara a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreto a un proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. (Ucha, 2009).

De acuerdo a nuestro ámbito económico, podemos definir, el término financiamiento como un conjunto de medios monetarios o de crédito, que son destinados comúnmente para iniciar con la implementación de una empresa o un negocio, así mismo también utilizados para el desarrollo de un proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Podemos también contar con capital por préstamos de instituciones financieras, y de personas dedicadas a este rubro o de nuestros allegados. En estos tiempos no es exclusivo la solicitud de financiamiento de personas individuales u organizaciones, también el estado mediante los órganos nacionales, regionales y municipales proceden a acceder a un financiamiento con la finalidad de poder ejecutar proyecto de inversión de carácter público, como proyectos de construcción de vías, Instituciones educativas, centros de salud, etc. Y otras que requiere la población. El financiamiento igualmente es importante para cumplir con las obligaciones adquiridas y pendientes por falta de liquidez inmediata.

La teoría de financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá cimentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. **(Modigliani & Miller, 1958).**

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros -

accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario. **(Cazorla, 2004).**

La teoría de los mercados perfectos señala que todos los partícipes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos. **(Fazzari & Althey, 1987).**

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones. **(Meyer, 1994)**

La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto. **(Zorrilla, 2006).**

Evolución de la teoría financiera

Las finanzas como disciplina de las ciencias económicas empiezan a consolidarse a partir de del siglo XX y desde entonces han tenido varios enfoques que la han constituido como una disciplina autónoma y con un alto grado de solidez. **(Ríos, 2008).**

De acuerdo con en la evolución de la teoría financiera se pueden identificar dos grandiosos enfoques: visión tradicional de las finanzas y enfoque moderno de las finanzas. **(Saavedra & Saavedra, 2012).**

El primer enfoque (visión tradicional de las finanzas) se dio en la primera mitad del siglo XX, periodo en el cual el interés de las finanzas se concentró en el registro monetario de las operaciones de la empresa y el estudio descriptivo de instituciones y operaciones de mercados de capitales. No obstante, como consecuencia de la crisis económica generada en los años treinta, los problemas de supervivencia de las empresas se empezaron a intensificar por lo que las finanzas se enfocaron en el mantenimiento de la liquidez, quiebras y reorganizaciones, así como el aumento de regulaciones en los mercados accionarios. **(Brigham & Houston, 2006).**

En los años cuarenta la preocupación se centró en el costo de la reconversión industrial post bélica, por lo cual se genera la necesidad de efectuar un análisis de las inversiones a realizar y una mayor planeación y control de la empresa con el fin de optimizar sus recursos. **(Ríos, 2008).**

El enfoque moderno de las finanzas, uno de los periodos más florecientes de las finanzas, tiene sus comienzos en las décadas de los cincuenta, periodo en el cual las finanzas empezaron a ocuparse de la maximización del valor de la empresa y comenzaron a cimentar las bases conceptuales tal y como se conocen actualmente. Ajustándose claro está, a dos grandes fenómenos que se han desarrollado de manera acelerada en el siglo XXI: la globalización de las empresas y el uso de tecnologías de información.

Los autores más destacados de esta época fueron “Markowitz, Tobin, Modigliani, Miller, Sharpe, Arrow, Debreu, Hirshleifer, Lintner, Jensen, Fama, Roll, Black, Scholes, Merton y Ross, entre otros”. Este periodo estuvo marcado por un gran interés por las decisiones de financiamiento e inversión. Debido al auge de las empresas y expansión de la economía surge la necesidad de tomar decisiones fundamentales, por lo que las técnicas y métodos de análisis financiero se tornan más robustas y útiles al soportarse en procedimientos estadísticos, cuantitativos e informáticos. (Saavedra & Saavedra, 2012).

Sarmiento (2005); La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. **Sarmiento (2005)**; menciona que Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de

recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de unas deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a la teoría tradicional muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. **(Sarmiento, 2005).**

De acuerdo a **Medina (2014)**; Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento

una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año. Así también, para **Gallardo (2014)**; dice que el financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión. Así para **Hernández (2013)**; señalan que el financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas”.

Financiamiento de las empresas

Son aquellos fondos que proviene de las fuentes externas ajenas a la empresa puede ser de diferentes tipos en función de donde provenga.

Clasificación de las fuentes de financiamiento

Se clasifican en:

Según la procedencia:

Interna: Es financiamiento interno o autofinanciación está formada por los recursos que genera la propia empresa: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital.

Externa: El financiamiento externo de una empresa son los medios con los que cuenta esta para hacer frente a sus compromisos de pago para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento en forma sostenida en el tiempo; esto siempre debe estar activo y es aquel que no depende de los recursos propios de la empresa ni de su reserva. (**García, 2014**).

Según la propiedad:

Propio: La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social o recursos aportados por los socios y reservas.

Ajeno: Formado por el conjunto de patrimonios externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y largo plazo, son, por tanto, recursos que deben ser devueltos en un periodo corto o largo.

Según su plazo de duración:

Financiamiento a corto plazo: Formada por los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año.

Crédito comercial: es la manera peculiar que se le hace a las cuentas por pagar de la sociedad mercantil, pasivo a corto plazo acumulado, los impuestos a pagar; las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventarios como principio de recursos.

Crédito bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo, que las empresas obtienen por medio de los bancos, con las cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.

Papeles comerciales: esta fuente de financiamiento es a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones

Financiamiento a largo plazo: Son fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, un plazo superior a un año.

Hipoteca: es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista, para garantizar el pago de un préstamo.

Acciones: es la participación patrimonial o capital de un accionista.

Bonos: es un instrumento escrito y certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada.

Arrendamiento financiero: es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes, a la cual se le permitirá el uso de esos bienes durante un periodo determinado, mediante el pago de una renta específica.

Las Teorías de la Estructura Financiera.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa

por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores. (Myers, 1984).

Financiamiento a corto plazo

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Modelo del trade-off o equilibrio estático.

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto, todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

La Teoría de la Jerarquía Financiera

(Pecking Order Theory)

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que

son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. **(Myers & Majluf, 1984).**

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, formula cuatro enunciados que la sustentan:

Las empresas prefieren la financiación interna;

La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;

Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

(Myers, 1984).

Las Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además, el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. **(González & Granado, 2010).**

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje). Es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo el par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros. Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

Seguros de vida: Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Los principales tipos de seguros de vida son: accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros. **(González & Granado, 2010).**

Financiamiento a largo plazo

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter. **(Domínguez & Crestelo, 2009).**

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

Generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma.

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoya las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera. **(Gitman, 1990).**

Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

Maximizar el precio de la acción o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa.

Cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la empresa.

Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.

Minimizar riesgos de insolvencias.

Mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata, cuando sea necesario. **(González & Granado, 2010).**

Financiamiento externo

Las fuentes de financiación externo son aquellas que se obtienen del entorno financiero de la empresa, y que se caracterizan por tener un coste definido (intereses) deducibles de los impuestos, y por tener pagos contractuales, plazos de amortización y prioridad en caso de insolvencia.

El financiamiento externo de la empresa, según su naturaleza, se pueden clasificar en las siguientes:

a) Instrumentos de capital: son aquellos contratos que ofrece la empresa, en los que se negocia una participación residual en los activos de la empresa, una vez deducidos los pasivos. El ejemplo típico de este tipo de financiación externa es la emisión de acciones (capital social).

b) Instrumentos de deuda: son aquellos contratos que representan dinero prestado, que debe ser devuelto al acreedor en un momento futuro y que, generalmente, tiene un coste equivalente a una tasa de interés fija o variable. La

principal ventaja que tienen los instrumentos de deuda frente a los instrumentos de capital es que cuentan con el llamado beneficio tributario, que se origina porque los intereses de la deuda que pagan las empresas, son deducibles fiscalmente, mientras que el pago de dividendos o beneficios no lo es.

Por otra parte, los instrumentos de deuda pueden ser o emitidos por la empresa o pueden ser formas de financiación bancaria:

a) Instrumentos de deuda bancaria: algunos ejemplos de este tipo de deuda son:

- Crédito de inversión.
- Préstamo hipotecario.
- Línea de crédito.
- Créditos garantizados con cuentas a cobrar.
- Factoring.
- Pagarés de empresa.
- Straight loan.

b) Instrumentos de deuda emitidos por las empresas: algunos ejemplos de este tipo de deuda son:

- Bonos u obligaciones, también llamados empréstitos.
- Bonos cupón-cero.

c) Instrumentos híbridos: se denominan híbridos porque combinan características de los dos tipos de instrumentos anteriores. Son obligaciones que contrae la empresa, que confieren a su beneficiario el derecho de reclamar su conversión en participaciones en capital de la empresa o acciones, en un momento determinado y con unas condiciones de valoración pactadas previamente. Algunos ejemplos de

este tipo de financiación externa de la empresa son las obligaciones convertibles y la emisión de acciones rescatables. **(Viera & Palomino, 2018).**

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el termino rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. **(Ballesta, 2002).**

Es una dimensión monetaria de eficiencia que puede medir, en parte el grado de satisfacción síquica de los individuos, pero no en su totalidad, porque entonces la rentabilidad haya adquirido la importancia que hoy tiene en las organizaciones empresariales , una respuesta a la interrogante es que toda empresa es una unidad económica y como tal se deben buscar las formas de evaluar su gestión .la facilidad de cuantificar el beneficio empresarial permite que el concepto de rentabilidad adquiera importancia como elemento que sirve guía de actuación . Se puede decir que la rentabilidad es un elemento medible y cuantificable que permiten evaluar la gestión económica, financiera de una empresa. **(Daza, 1988).**

Importancia de la rentabilidad

Importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque da una medida de la necesidad de las cosas. Es un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decir entre varias opciones. No es una medida

absoluta porque camina de la mano del riesgo.

Una persona asume mayores riesgos solo si consigue más rentabilidad. Por eso es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir que genere rentas y esto no significa que solo mira a la rentabilidad.

(Gabernet, 2012).

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. **(Segura, 1994)**

Sánchez (2010); 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. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. La rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa.

Rentabilidad financiera: El cálculo:

$$\text{Rentabilidad Financiera ROE : } \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}} \times 100$$

Beneficio neto: Resultado obtenidos a lo largo de un ejercicio económico; es también lo que ha ganado los propietarios de la empresa, una vez deducido los intereses e impuestos correspondientes.

Fondos netos: Se componen del capital y de las reservas de la empresa, que se emplea para la obtención de beneficios.

La rentabilidad económica

Sánchez (2010); 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.

La rentabilidad económica es un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

La rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador de la ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador de la ratio).

Rentabilidad económica: El cálculo

$$\text{Rentabilidad Económica ROI: } \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

BA: Beneficios ante de los intereses o impuestos o beneficios brutos; es el beneficio que obtiene la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que por desarrollar su actividad económica.

Activo total: Se refiere a todos los activos con los que cuenta la empresa, siempre y cuando sean capaces de generar una renta.

La rentabilidad también puede asociarse a los intereses que genera una inversión financiera. Una entidad bancaria puede ofrecer una rentabilidad del 10% a los clientes que depositan el dinero en un plazo fijo. De esta manera, la persona que deposita 1.000 dólares en un plazo fijo a treinta días, recibirá 1.100 dólares al momento del vencimiento. Por lo tanto, ganará 100 dólares debido a que la rentabilidad asegurada de la inversión que realizó (1.000 dólares en un plazo fijo) era del 10%. **(Pérez & Gardey, 2015).**

La rentabilidad social, por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor. **(Pérez & Gardey, 2015).**

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos

En este ejemplo, los ciudadanos que hacen uso de la línea de trenes perciben un beneficio a nivel económico, ya que se evitan la inversión económica necesaria para

comprar y mantener sus propios vehículos, pero también ahorrar tiempo, dado que el transporte público no les exige ningún tipo de mantenimiento.

La rentabilidad social también aparece en el ámbito de la empresa privada, donde es posible diferenciar las siguientes tres clases de responsabilidad:

Social Primaria: se refiere a la necesidad u obligación de corregir los daños que su operación puede causar. Esto es muy común en compañías cuyo funcionamiento impacta negativamente en el medio ambiente. **(Pérez & Gardey, 2015).**

Social Secundaria: mientras que la anterior es una responsabilidad obligatoria en muchos países, ésta es optativa, y se aprecia, por ejemplo, en campañas de caridad para los más desfavorecidos, que muchas empresas utilizan como propaganda para ganarse la admiración del público. **(Pérez & Gardey, 2015).**

Social Terciaria: menos directa que la secundaria, la responsabilidad social terciaria se pone de manifiesto cuando una compañía decide actuar en favor de la rentabilidad social en campos que no necesariamente están ligados a su actividad principal, sino que busca mejorar su entorno a través de diversos medios. **(Pérez & Gardey, 2015).**

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. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. **(Sánchez, 2002).**

Rentabilidad por el financiamiento

Para una micro empresa en crecimiento, mantener un control adecuado de su deuda reduce el riesgo de incumplimiento con acreedores, proveedores, y clientes, asegurando que el negocio opere de manera eficaz. Si bien algunos dueños de empresas se sienten orgullosos porque jamás tuvieron que pedir prestado, este enfoque no siempre es realista.

Para lograr el crecimiento y pegar el salto hacia el mercado internacional, las micro empresas necesitan contar con aportes de capital. Para obtener este respaldo pueden recurrir, por ejemplo, a préstamos bancarios, líneas de crédito o financiación a través de proveedores. Pero muchos propietarios de las micro empresas se preguntan. Cuándo se puede considerar que la deuda es excesiva.

Una posible respuesta es realizar un análisis cuidadoso del flujo de caja y de las necesidades particulares de cada empresa. Lo que sigue son algunos ejemplos de cuándo conviene endeudarse, qué tipo de deuda sirve contraer, y cuáles son las buenas prácticas para el manejo de la misma. **(García, 2012).**

Rentabilidad por el financiamiento a corto plazo

No solo es importante estar seguro de las razones por las cuales se va a solicitar un préstamo, sino que también es necesario estar bien informado sobre qué tipo de crédito es adecuado. Por ejemplo, tomar financiación de corto plazo cuando lo que se busca es uno de largo plazo puede crear graves problemas financieros, como verse en la obligación de vender una parte del negocio para cumplir con los pagos.

Por lo general, es recomendable utilizar préstamos de corto plazo para necesidades de corto plazo. Según la Corporación Financiera Internacional, “esto evitará el pago innecesario de intereses más altos y condiciones más restrictivas que suelen imponer los préstamos de largo plazo”. Por ejemplo: si una micro empresa experimenta un crecimiento rápido y transitorio de sus ventas, como los aumentos estacionales de la demanda, un préstamo de corto plazo podría ayudar a satisfacer esa situación estacional. Esto permite absorber la totalidad de la demanda y acceder a ingresos adicionales. **(García, 2012).**

Rentabilidad por el financiamiento a largo plazo

En cambio, si la empresa espera que el aumento de la demanda continúe durante un tiempo prolongado, se pueden evaluar opciones de financiación a largo plazo. Por ejemplo, líneas de crédito basadas en ventas, cuentas por cobrar (factoraje), o indicadores del inventario de mercaderías.

Además, se produce un impacto positivo sobre los indicadores de liquidez de una micro empresa. Esto se debe a que los pasivos corrientes incluyen únicamente la deuda que debe ser devuelta dentro del año corriente y no la de fechas posteriores. **(García, 2012).**

Rentabilidad por el financiamiento externo

Para muchas personas ajenas a las direcciones financieras de las compañías, puede resultar atrevido afirmar que la rentabilidad de la empresa mejora gracias al financiamiento externo. Pero Imaginemos un empresario que decide mantener al margen del financiamiento externo a por propia decisión. Este tipo de empresario ha tomado su decisión tratando mantener la mayor independencia financiera posible.

Todo lo que alcanza a hacer es porque lo genera su propio negocio y paga las inversiones adicionales a través de aportaciones personales vía ampliación de capital. Así, por ejemplo, no comprará un camión nuevo de reparto si no lo puede pagar al contado, o no contratará más personal hasta que no cobre en unos meses lo que está vendiendo ahora. Es obvio, que su capacidad financiera está al límite, pero prefiere esa situación a solicitar financiamiento externo, ya que ésta tendría un coste a devolver.

Viendo esas barreras que supone no acceder al financiamiento externo, cabe plantearse que quizás el empresario esté perdiendo alguna oportunidad en su empresa de hacer más beneficios que los que actualmente podría esperar si no hace nada sobre las nuevas posibilidades de negocio que le están surgiendo.

Así pues, la idea es que: si el coste de financiarse es menor al beneficio que podría conseguir haciendo esas inversiones productivas, podremos decir de forma absoluta que para la empresa sería beneficioso tener financiamiento externo. **(Pérez, 2015).**

2.2.3 Las micro y pequeñas empresas MYPE

El micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial

contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. **(Caballero, 2008).**

La Mype es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, en cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Niveles de ventas anuales:

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT

La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. **Ley N° 28015.**

Régimen tributario de las MYPE

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol

de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

Ley N° 28015.

Clasificación:

Según la propiedad:

Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.

Empresa pública: Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.

Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.

Otras formas de empresa:

Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas. (Mejía, 2009).

2.2.4 Marco Conceptual

Financiamiento

En el ámbito económico, el termino financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Pero la manera más común de obtener el financiamiento es a través de un préstamo ya sea de entidades financieras bancarias, no bancarias, de los amigos, familiares, usureros, etc.

Rentabilidad

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. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. La rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que, aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa. Por lo general se expresa en términos porcentuales. (Pérez & Gardey, 2015).

Micro y Pequeñas Empresas

Las MYPE representan un conjunto de unidades de producción cuya naturaleza, escala y características tienen la particularidad de realizar actividades puntuales de eslabonamiento de simples cuya eficiencia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor.

La Pequeña y Mediana Empresa es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener

relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. (**Aguirre, 2011**).

En el mismo país, se utiliza la palabra Mypes para referirse a micros y pequeñas empresas. Éstas son fundamentales dentro de la economía del Perú, ya que son generadoras del 80% del empleo del país.

Según antecedentes entregados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), mediante la Encuesta Nacional de Hogares, en la región hay alrededor de 6.2 millones de micro y pequeñas empresas, de las que, casi la totalidad, tienen menos de 10 trabajadores. (**Enaho, 2011**).

III. HIPOTESIS

En esta investigación no se formuló la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables, como afirma **(Hernández, 2014)**.

Galán (2009); En su publicación “las hipótesis en la investigación” donde estableció que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que busca evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

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

IV METODOLOGÍA

4.1 Diseño de Investigación

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 conceptuar 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.

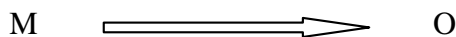
En efecto, el diseño que se empleó en la investigación es no experimental-descriptivo.

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, p. 116)**; “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”. 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 limitó en describir los datos de la población o fenómeno en estudio en este caso a la representante legal de la farmacia, se levantará los datos en un solo momento en un contexto dado.



Dónde:

M = Muestra conformada por la propietaria de la mype encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2. El universo y Muestra

Población

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación. **(Tamayo, 2012).**

La investigación de caso se realiza a un fenómeno, una persona, un evento o caso muy concreto, donde el análisis deberá realizarse dentro del medio ambiente en que se desenvuelve el objeto de estudio. **(Muñoz, 2011).**

En este contexto la población de investigación es la MYPE del sector comercio rubro farmacias de la ciudad de Tingo María.

Muestra

La muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno u objeto. **(Tamayo & Tamayo, 1997, p.38).**

En esta investigación de caso se realizó la muestra no probabilística. **Cuesta (2009);**

La muestra no probabilística no es un producto de un proceso de selección aleatoria.

Los sujetos en una muestra no probabilística generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador.

El muestreo discrecional es más comúnmente conocido como muestreo intencional. En este tipo de toma de muestras, los sujetos son elegidos para formar parte de la muestra con un objetivo específico. Con el muestreo discrecional, el investigador cree que algunos sujetos son más adecuados para la investigación que otros. Por esta razón, aquellos son elegidos deliberadamente como sujetos. **(Cuesta, 2009)**.

En ese contexto la muestra fue la empresa: Merfarma., de propiedad de la Sra. Pinedo Saavedra, Merci, ya que la investigación fue un estudio de caso.

4.3 Definición y Operacionalización de variables

Financiamiento

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional.

Rentabilidad

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. **(Zamora, 2011)**.

Cuadro 1: Definición y Operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Financiamiento	En el ámbito económico, el termino financiamiento sirve para referirnos a un conjunto de medios monetarios o créditos, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional.	Financiamiento a corto plazo	Crédito comercial Crédito de consumo Pagares	¿Solicitó en alguna oportunidad crédito para su negocio? ¿Usted elige el corto plazo para la devolución del crédito obtenido?
		Financiamiento a largo plazo	Hipotecario Acciones Bonos Leasing	¿Qué indicadores usted utiliza para elegir a la entidad financiera como el proveedor de créditos financieros? ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito? ¿El financiamiento solicitado es a largo plazo?
		Financiamiento externo	Requisitos de crédito Historial crediticio	¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo? ¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones.	Rentabilidad social	Mayores Inversiones Mayores ingresos	¿Cree usted que su negocio es rentable? ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?
		Rentabilidad económica	Estrategias de ventas Estregas de marketing	¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio se debe al financiamiento a corto plazo? ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio se debe al financiamiento a largo plazo?
		Rentabilidad financiera	Mayores utilidades	¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado debido a su financiamiento externo? ¿Cree usted que las tasas de intereses son accesible?

Elaboración propia

4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo es 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.

Instrumentos: Como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario para recoger información de la representante legal, de la empresa “Merfarma” y así conseguir nuestro objetivo planificado, acerca del financiamiento y rentabilidad. Este cuestionario está estructurado de 13 preguntas.

4.5. Plan de Análisis

Se analizó la información una vez aplicado la encuesta, en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación.

Con la información obtenida de la aplicación de la encuesta se elaboró los resultados y el análisis de resultado, tomando en cuenta los objetivos planteados, con la revisión de los antecedentes y la información documental bibliográfica con la cual se elaboró el análisis de resultados, se alcanza la propuesta de mejora con la finalidad que la empresa tome la mejor alternativa de financiamiento con la tasas de intereses y así poder obtener una mayor rentabilidad y mejore las posibilidades de la empresa .

Cuadro 2: Matriz de consistencia

4.6. Matriz de Consistencia

Cuadro 2. Matriz de consistencia de la tesis titulado: “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector comercio caso Merfarma. – Tingo María, 2019”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	METODOLOGIA	
<p>Problema general: ¿Las oportunidades del financiamiento y rentabilidad mejoran las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019?</p> <p>Problemas Específicos: ¿Influye las oportunidades del financiamiento a corto plazo y rentabilidad que mejoran las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019?</p> <p>¿De qué forma las oportunidades del financiamiento a largo plazo y rentabilidad mejoran las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019?</p> <p>¿De qué manera las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad mejoran las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019?</p>	<p>Objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019.</p> <p>Objetivos Específicos: Determinar las oportunidades del financiamiento a corto plazo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.</p> <p>Describir las oportunidades del financiamiento a largo plazo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.</p> <p>Explicar las oportunidades del financiamiento externo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.</p>	<p>Hipótesis En esta investigación no se formulará la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables, esto se basa en: Hernández (2014); “metodología de la investigación” sexta edición.</p>	<p>Variable 1 Financiamiento</p> <p>Dimensiones Financiamiento a corto plazo financiamiento a largo plazo financiamiento externo</p> <p>variable 2 Rentabilidad</p> <p>Dimensiones Rentabilidad social Rentabilidad económica Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo de investigación: Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental De Caso</p> <p>No experimental: La investigación fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación es descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observa en la realidad en el momento en que se recoge la información.</p>	<p>Población La población de investigación fue las mype del sector comercio rubro farmacias de la ciudad de Tingo María.</p> <p>Muestra La muestra fue la empresa: Merfarma de propiedad de la Sra. Pinedo Saavedra Merci, ya que la investigación fue de caso.</p> <p>Técnica e Instrumento de recolección de datos Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.</p> <p>Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 13 preguntas.</p>

4.7 Principios Éticos

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

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

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad. - Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.

Libre participación y derecho a estar informado. - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los

propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia.

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

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

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

Integridad Científica. - En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

A continuación, presentamos la información del trabajo de campo la misma que se presenta en cuadros porque se aplicó solo a un integrante de la empresa, por ser un estudio de caso.

Cuadro 3: Presentación de resultados en relación a la variable financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Ítems de financiamiento a corto plazo	valoración	Análisis e interpretación
1. ¿Solicitó en alguna oportunidad crédito para su negocio?	SI	Sí, porque en algún momento se necesitó de recursos para pagar los gastos necesarios de la compañía, y en otras situaciones quisieron abrir nuevas sucursales, y no verse afectados en cuanto se refiere a ahorros; ya que no es bueno no tener fondos.
2. ¿Usted elige el corto plazo para la devolución del crédito obtenido?	NO	Las empresas al momento de solicitar un préstamo, solicitan un monto elevado. Razón por la cuál es difícil poder pagarlo a corto plazo. Teniendo en cuenta también que deben estar al día en sus pagos con dicha entidad financiera para no tener problemas a futuro.
3. ¿Qué indicadores usted utiliza para elegir a la entidad financiera como el	La tasa de interés	Si bien es cierto, tenemos muchas entidades financieras las que nos pueden facilitar dicho pedido. Pero nosotros como

proveedor de créditos financieros?		empresa vemos en cuánto está su tasa de interés ya que ésta influirá en nuestra actividad económica
Ítems de financiamiento a largo plazo	valoración	Análisis e interpretación
4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?	Sistema no bancario	Básicamente las empresas prefieren del crédito del sistema no bancario, ya que tiene una tasa de interés más accesible y el trámite no es tan engorroso como con un sistema bancario.
5. ¿El financiamiento solicitado es a largo plazo?	SI	Prefieren el financiamiento a largo plazo, porque les va permitir organizarse mejor en cuanto a sus pagos, y en cierta manera se les hará menos la presión de tener que pagarlo mes a mes.
Ítems de financiamiento externo	valoración	Análisis e interpretación
6. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?	Crédito comercial	Los proveedores les facilitaron acceder a un crédito comercial, ya que les daban la opción de poder pagar su deuda como mejor se les acomode a los empresarios.
7. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?	Mercaderías	Necesariamente el crédito que se solicita es para mercaderías, ya que es la materia prima principal de todo negocio, y el resultado de ello es lo que ayudará a pagar dicho crédito.

Cuadro 4: Presentación de resultados en relación a la variable rentabilidad

RENTABILIDAD		
Ítems de rentabilidad económico	valoración	Análisis e interpretación
8. ¿Cree usted que su negocio es rentable?	SI	Si, porque se obtuvo los beneficios planificados. Y en algunos casos se recuperó la inversión inicial, la misma que sirvió para implementar todo lo necesario para que siga dando resultados positivos.
9. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?	SI	En cierta manera el financiamiento que se obtuvo ayudó favorablemente a la empresa, siendo así que la rentabilidad mejoró año tras año.
Ítems rentabilidad financiera	valoración	Análisis e interpretación
10. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio se debe al financiamiento a corto plazo?	NO	No, porque los ingresos día a día son inciertos, es por ello que el financiamiento a corto plazo puede descuadrar la planificación que se tiene, entonces se asume que, por lo mismo, no tendrá la rentabilidad esperada.
11. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio se debe al financiamiento a largo plazo?	SI	El financiamiento a largo plazo, ayudó mucho a la planificación que se plasmó en el negocio, razón por la cual hubo una mejor organización y la

		rentabilidad en el negocio fue la esperada.
12. ¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado debido a su financiamiento externo?	SI	Ayudó mucho ya que se tuvo facilidades de ingresos económicos y con una buena distribución de dinero se obtuvo un buen resultado.
13. ¿Cree usted que las tasas de intereses son accesibles?	NO	Las entidades financieras te ofrecen una tasa de interés a su conveniencia siendo ésta no tan favorable para nosotros. Y más aún hoy en día por la coyuntura que estamos viviendo las entidades financieras están aprovechando la situación.

5.2. Análisis de resultados

Los trabajos de investigación ya realizados las mismas que se encuentran en los antecedentes y también las bases teóricas con los cuales se realizó si guardan o no relación con los resultados de la presente investigación:

En relación al financiamiento a corto plazo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.

la empresa objeto de estudio considera que el plazo de devolución de los préstamos o créditos financieros es fundamental para el desarrollo empresarial, en ese sentido, la empresa no escoge el corto plazo para la devolución de los créditos porque al momento de solicitar un préstamo, solicitan un monto elevado. Razón por la cuál es difícil poder pagarlo a corto plazo por ello el corto plazo de devolución no es lo

más conveniente, además que teniendo en cuenta también que deben estar al día en sus pagos con dicha entidad financiera para no tener problemas a futuro. (Pta.2), sin embargo, esta afirmación no guarda relación con el trabajo de investigación de **Clavero (2016)**, puesto que señala que la mayoría de las MYPES pagó el préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito, los cuales permitió en la mejora su rentabilidad y consideran que sus negocios son rentables. También no coinciden con el de estudio de Díaz (2017), quien afirma que las empresas en estudio en cuanto al plazo de financiamiento de los créditos financieros recibidos, el 70% (28) de las micro empresas escogen a corto plazo para la devolución de los créditos porque es lo más conveniente, y con **Vega (2019)**, que afirma que el 70% de los encuestados manifiestan que el plazo de devolución para los créditos financieros es el corto plazo porque es lo más convenientes por las facilidades del crédito, el 100% manifestaron que, si las fuentes de financiamiento entre ellas créditos financieros obtenidos para su empresa la generan rentabilidad.

En relación al financiamiento a largo plazo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019.

En la empresa en estudio en cuanto a los plazos de devolución de los préstamos menciona, que prefieren el financiamiento a largo plazo, porque les va permitir organizarse mejor en cuanto a sus pagos, y en cierta manera se les hará menos la presión de tener que pagarlo mes a mes. (Pta.5), también señala que el financiamiento a largo plazo, ayudó mucho a la planificación que se plasmó en el negocio, razón por la cual hubo una mejor organización y cierta ligera mejora en la rentabilidad en el negocio. (Pta.11), los cuales guardan relación con el trabajo de investigación de **Domínguez (2019)**, en ella señala 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 de los créditos financieros, 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.

En relación al financiamiento externo y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las mype caso Merfarma – Tingo María, 2019

La situación financiera por la que atraviesa el conjunto de las empresas al igual que la empresa objeto de estudio no se encuentran en abundancia de recursos financieros por lo tanto es imprescindible recurrir a terceros en este caso al financiamiento externo, por ello la empresa por ello como el tipo de crédito que solicita por lo general es a los proveedores quienes les facilitaron acceder a un crédito comercial, ya que les daban la opción de poder pagar su deuda como mejor se les acomode a la situación financiera de la empresa. (Pta.6), asimismo señala que, el crédito de los proveedores ayudo mucho ya que tuvo facilidades de ingresos económicos y con una buena distribución de dinero se obtuvo un buen resultado. (Pta.12), también menciona que como parte del financiamiento externo el crédito que se solicita es para mercaderías, ya que es la materia prima principal de todo negocio, y el resultado de ello es lo que ayudará a pagar dicho crédito. (Pta. 7), estas afirmaciones se relacionan con los estudios de Chavero (2016), quien concluye que la totalidad de las MYPES ha invertido el financiamiento en mercadería y publicidad, con el dinero obtenido de las entidades financieras ya que la mayoría ha solicitado préstamo por S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles. También con Díaz (2017), En relación al financiamiento, se evidencia que el 85% (34) de las

microempresas han sido financiados por terceros dado las limitaciones de los recursos propios. Asimismo, el 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias, porque el 55% (22) afirman que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas. También guardan relación con Dorregaray (2016) quien afirma que el 65% se financia a través de terceros lo que evidencia la insuficiencia del capital propio para el desarrollo empresarial, además que los créditos provienen de entidades financieras porque el 95% manifestó son de las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; todas estas afirmaciones se respalda con las bases teóricas, en donde que el financiamiento externo de una empresa son los medios con los que cuenta esta para hacer frente a sus compromisos de pago para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento en forma sostenida en el tiempo; esto siempre debe estar activo y es aquel que no depende de los recursos propios de la empresa ni de su reserva. **García (2014).**

Respecto al objetivo general.

La empresa en estudio con el financiamiento externo a través de créditos comerciales, el crédito de los proveedores, con el plazo de devolución a largo plazo y la inversión en mercaderías y capital de trabajo vienen contribuyendo de modo leve en la rentabilidad de la empresa y así en la mejora de las posibilidades de la empresa, lo cual guarda relación con afirma Díaz (2017), durante la vida operativa de la empresa en cuanto a la rentabilidad el 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años por el financiamiento empleado, además el 65% (26) de las microempresas señala que los recursos obtenidos a través de crédito invirtieron en el capital de trabajo, también Dorregaray

(2016), concluye que el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad debido al financiamiento y la capacitación al personal, de igual modo, Dominguez (2019), menciona que el 83% de los representantes de la MYPES afirman que su rentabilidad ha mejorado levemente como resultado del financiamiento recibido, el 78% de los representantes de la MYPES afirman que el sector farmacia es una actividad rentable.

VI. CONCLUSIONES

Respecto al financiamiento a corto plazo

Es empresa cuentan con diversas formas de capitalizarse entre ellas son los recursos propios, préstamos a bancos y créditos de proveedores entre otros. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento, en ese sentido la empresa no elige el corto plazo para la devolución de los créditos financiero porque los créditos que solicita son montos altos, razón por la cuál es difícil poder pagarlo a corto plazo por ello el corto plazo de devolución no es lo más conveniente, además que teniendo en cuenta también que deben estar al día en sus pagos con dicha entidad financiera para no tener problemas a futuro, también menciona que el financiamiento entre ellas los créditos financieros obtenidos para su empresa la generan aunque no muy alto la rentabilidad.

Respecto al financiamiento a largo plazo.

En la empresa en estudio en cuanto al plazo de devolución de los préstamos o créditos menciona, que prefieren el financiamiento a largo plazo como una oportunidad de financiamiento, porque le permite organizarse mejor en cuanto a sus pagos, y en cierta manera se les hará menos la presión de tener que pagarlo mes a mes sumas mayores, también señala que el financiamiento a largo plazo, ayudó mucho en la planificación en función a su capacidad financiera, razón por la cual hubo una mejor organización y cierta ligera mejora en la rentabilidad en el negocio especialmente por el destino del capital prestado en mercaderías y capital de trabajo, porque los recursos propios o el capital propio es insuficiente para cubrir

las necesidades financieras de la empresa limitando así el desarrollo empresarial y su permanencia en el mercado.

Respecto al financiamiento externo.

La empresa en estudio implementa el financiamiento externo por ello como el tipo de crédito que solicita por lo general es a los proveedores quienes les facilitaron acceder a un crédito comercial, ya que les daban la opción de poder pagar su deuda como mejor se les acomode a la situación financiera de la empresa, asimismo, señala que el crédito de los proveedores ayudo mucho ya que tuvo facilidades de ingresos económicos y con una buena distribución de dinero se obtuvo un buen resultado, también menciona que como parte del financiamiento externo el crédito que se solicita es para mercaderías, ya que es la materia prima principal de todo negocio. En efecto, el financiamiento externo de la empresa es el medio con que cuenta esta para hacer frente a sus compromisos de pago para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento en forma sostenida en el tiempo.

Respecto al financiamiento y rentabilidad.

La empresa en estudio con el financiamiento externo a través de créditos comerciales, el crédito de los proveedores, con el plazo de devolución a largo plazo y la inversión en mercaderías y capital de trabajo vienen contribuyendo de modo leve en la rentabilidad de la empresa y así en la mejora de las posibilidades de la empresa.

Propuesta de mejora

Después de la sistematización de los resultados y las conclusiones me permito alcanzar las recomendaciones a manera de propuesta para la mejora de las posibilidades de la empresa.

La empresa debe tener un control adecuado sobre el financiamiento de corto plazo, para evitar desbalances de efectivos y así cumplir con sus obligaciones de corto plazo y así tenga sostenibilidad en el mercado, entre ellas el crédito de los proveedores y también financieros debe acogerse al corto plazo, asimismo debe ampliar su servicio con atención de un tópico en las horas de atención de la farmacia, también debe implementar con los productos de medicina alternativa para que el cliente pueda elegir cualquiera de los productos, también debe contar una consultoría con un médico en un horario que fija que no pase de 2 horas diarias. Para la atención del tópico debe contratar a un personal que atiende en la ventanilla mas los conocimientos de primeros auxilios. Asimismo, debe capacitar al personal para que brinde una mejor atención a las personas que concurren.

La empresa tiene certificación de la REMYPE sin embargo no viene aprovechando los beneficios de la Ley MYPE, entre ellas a la contrataciones y adquisiciones con el estado, como también a las compras estatales, también participar en eventos feriales y exposiciones para promocionar los productos que normalmente venden. También debe intensificar los créditos de sus proveedores dado que no ocasiona mayores costos, los cuales pueden mejorar sus niveles de rentabilidad y las posibilidades de la empresa.

8. Referencias Bibliográficas

Ander-Egg, 2011. Importancia de la planificación de recursos humanos en la empresa, lo encuentras en:
<https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942331002.pdf>

Alvarado, 2013. En su tesis titulada: Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas.

Aguirre, 2011. MYPE (Micro y Pequeña Empresa) – Perú, lo encuentras en:
<https://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas.shtml>

Alberti, Villena & Peludio, 2015. Perú es el país con mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo, lo encuentras en:
<https://gestion.pe/economia/peru-pais-mayor-espiritu-emprendedor-america-latina-quinto-mundo-237414-noticia/>

Ballesta 2002. Análisis de Rentabilidad de la empresa, lo encuentras en:
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Becerra, 2018. Apoyo a las mypes, lo encuentras en:
<https://elperuano.pe/noticia-gobierno-ratifica-apoyo-a-mypes-66377.aspx>

Brigham & Houston, 2006. Desarrollo y evolución de las finanzas, lo encuentras en:
<https://www.actaodontologica.com/ediciones/2011/1/art-20/>

- Brealey y Myers, 1993. Capital y estructura: dividendos y políticas, lo encuentras en: <https://www.monografias.com/trabajos109/capital-y-estructura-dividendos-y-politicas/capital-y-estructura-dividendos-y-politicas.shtml>*
- Caballero, 2008. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, lo encuentras en: <http://www2.congreso.gob.pe/sicr/RelatAgenda/proapro.nsf/ProyectosAprobadosPortal/>*
- Cazorla, 2004. Formas de que hacer crecer una empresa, lo encuentras en: <https://forocapitalpymes.com/formas-hacer-crecer-una-empresa/>*
- Casimiro, 2018. Tesis titulada, “caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las mypes del sector industria, rubro panadería y pastelería, en el cercado de la provincia de Satipo, año 2017”,*
- Cuesta, 2009. Muestreo probabilístico y no probabilístico, lo encuentras en: <https://www.gestiopolis.com/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-teoria/>*
- Daza 1988. Rentabilidad empresarial, lo encuentras en: <http://www2.udec.cl/~rparada/LibrosPublicados/LibroRentabilidadEmpresarial2.pdf>*
- Domínguez & Crestelo, 2009. Las fuentes de financiamiento a corto plazo, lo encuentras en: <https://www.monografias.com/trabajos33/fuentes-financiamiento/fuentes-financiamiento.shtml>*

- Enaho, 2011. Producción y empleo informal en el Perú, lo encuentras en:*
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1589/libro.pdf
- Fernández, 2003. Teoría sobre la estructura de capital, lo encuentras en:*
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002
- Fazzari & Althey, 1987. Teorías Financieras fundamentales en las PyMES, lo encuentras en:*
<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/mec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>
- Gabernet 2012. La importancia de la rentabilidad, lo encuentras en:*
<https://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>
- García, 2012. En qué casos conviene solicitar un préstamo, lo encuentras en:*
<https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFen-qu%C3%A9-casos-conviene-solicitar-un-pr%C3%A9stamo>
- García 2014. Fuente de financiación, lo encuentras en:*
<https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Galán, 2009, Las hipótesis en la investigación, lo encuentras en:*
<https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>
- Gallardo 2014. Manual de financiación para empresas, lo encuentras en:*
<http://www.dipalme.org/servicios/anexos/anexos.nsf/Vanexos/4D48027446BB2350C125794A005D55DD/>

- Gitman, 1990. *Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales*, lo encuentras en: <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>
- González & Granado. 2010. *Fuentes de financiamiento a corto plazo*, lo encuentras en: <https://www.coursehero.com/file/53068324/Finanzas-alvdocx/>
- Hernández, Fernández & Batista, 2010. *Métodos y técnicas de investigación en relaciones internacionales*, lo encuentras en: <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55163/2Metodos.pdf>
- Hernández 2013. *Fuentes de financiamiento*, lo encuentras en: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>
- Hermosa, 2000. *La persona emprendedora y la idea de negocio*, lo encuentras en: https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.1_la_persona_emprendedora.pdf
- Hilario, 2017. *En su estudio titulada Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R. Huánuco*, 2016.
- Kerlinger 2002. *Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis*. Lo encuentras en: <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/concepto-de-diseno-de-investigacion.html>

- Kerlinger 1979, p. 116. Diseños no experimentales de investigación, lo encuentras en:*
https://www.academia.edu/9823233/Dise%C3%B1os_no_experimentales_de_investigaci%C3%B3n
- López & Farías, 2018. En tesis denominado “Análisis de alternativa de financiamiento para las pymes del sector comercial e industrial Guayaquil”.*
- Martínez, 2006. El método de estudio de caso, lo encuentras en:*
<https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>
- Medina 2014. Financiación, lo encuentras en:*
<https://es.wikipedia.org/wiki/Financiaci%C3%B3n>
- Meyer, 1994. Acerca del financiamiento por deudas en el estado peruano, lo encuentras en:*
[file:///C:/Users/PC/Downloads/Dialnet-AcercaDelFinanciamientoPorDeudasEnElEstadoPeruano-5497996%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/Dialnet-AcercaDelFinanciamientoPorDeudasEnElEstadoPeruano-5497996%20(1).pdf)
- Myers, 1984. Las PyMEs y las teorías modernas sobre estructura de capital, lo encuentras en:*
http://www.ucla.edu/ve/dac/compendium/revista22/Articulo_4.pdf
- Myers & Majluf, 1984. Procedimiento para determinar la estructura financiera óptima en hoteles de capital mixto, lo encuentras en:*
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1388/estructura-financiera-enfoques.htm>
- Mejía, 2009. Definición de la micro y pequeña empresa, lo encuentras en:*
<https://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>

- Mejía, 2004. *Metodología de investigación: lo encuentras en:*
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/calva_p_db/capitulo3.pdf
- Modigliani & Miller, 1958. *Teoría sobre la estructura de capital, lo encuentras en:*
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002
- Muñoz, 2011. *Estudios de caso, lo encuentras en:*
https://recursos.ucoj.mx/tesis/estudios_de_caso.php
- Ñauta, 2015. *En su tesis titulado “Análisis y alternativas para financiamiento de mypes a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Azuay” Cuenca – Ecuador.*
- Pacotaype, 2018. *En su estudio denominado: caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro panaderías y pastelerías - Huaraz, 2017.*
- Poma, 2018. *En la tesis de título: “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, período 2017.”*
- Palomino, 2018. *En su tesis cuyo título es: “Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco, 2017”.*

- Pérez & Gardey 2015. Depósitos a plazo, lo encuentras en:*
<https://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosahorro/depositosaplazo.html>
- Pérez, 2015. La financiación ajena mejora la rentabilidad de la empresa, lo encuentras en:* *<https://www.sgfinanciera.com/la-financiacion-ajena-mejora-la-rentabilidad-la-empresa/>*
- Ríos, 2019. La panadería tradicional del Perú y sus expresiones plásticas, lo encuentras en:*
<http://documentacion.cidap.gob.ec:8080/bitstream/cidap/504/1/panaderiatradicionalPer%C3%BA-Sirley%20R%C3%ADos.pdf>
- Ríos, 2008. Evolución y aportes de la teoría financiera y un panorama de su investigación en México: 2003-2007, lo encuentras en:*
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2013/04/05CA201202.pdf>
- Rodríguez, 2019. En su tesis titulado “características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro panaderías y afines de la ciudad de Caraz, 2017.*
- Sánchez, 2002. Análisis de Rentabilidad de la empresa, lo encuentras en:*
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Sánchez y otro, 1998. La investigación científica, lo encuentras en:*
<https://es.scribd.com/doc/227506345/metodologia-1>
- Sánchez 2010. La rentabilidad financiera, lo encuentras en:*
<https://www.ceupe.com/blog/la-rentabilidad-financiera.html>

Sampieri, 2014. *La hipótesis en la investigación, lo encuentras en:*

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962018000100122&lng=es&nrm=iso

Sarmiento 2005. *Teoría sobre la estructura de capital, lo encuentras en:*

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002

Saavedra & Saavedra, 2012. *Evolución reciente de la moderno teoría financiera, lo encuentras en:*

[EvolucionRecienteDeLaModernaTeoriaFinanciera-786119.pdf](#)

Segura 1994. *Indicadores de rentabilidad, lo encuentras en:*

http://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S1315-95182008000100008&script=sci_arttext

Tamayo, 2012. *Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis. lo encuentras en:*

<http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>

Tamayo & Tamayo, 1997, p.38. *Tesis de investigación, lo encuentras en:*

<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>

Toribio, 2018. *En su tesis titulada: “El Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio – Rubro Confección Textil, Ropa Deportiva - Huánuco, 2017”.*

Ucha 2009. *Definición de Financiamiento, lo encuentras en:*

<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

ULADECH, 2019. Código de ética para la investigación, lo encuentras en:

<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v002.pdf>

Velecela, 2013. En su trabajo de investigación que lleva por título: Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes.

Viera & Palomino, 2018. Financiación externa de la empresa, lo encuentras

en: <https://www.guiasjuridicas.es/Content/Documento.aspx?params>

Zamora, 2011. Concepto de rentabilidad, lo encuentras en:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Zorrilla, 2006. Teorías Financieras fundamentales en las PyMES, lo

encuentras en: [http://www.eumed.net/tesis-](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meeec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm)

[doctorales/2011/meeec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meeec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm)

ANEXO

ANEXO N° 01 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SETIEMBRE				OCTUBRE	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Introducción														
Planteamiento del problema														
Revisión de Literatura														
Metodología														
Hipótesis														
Resultados y Análisis de resultados														
Conclusiones														
Aspectos complementarios														
Aprobación de Tesis														
Sustentación de tesis														

ANEXO N° 02 PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr.	1	Millar	25.00	25.00
Resaltador	2	Unidad	2.00	4.00
Dispositivo USB	1	Unidad	30.00	30.00
Lápiz	2	Unidad	1.00	2.00
Lapicero	2	Unidad	1.00	2.00
Total				63.00

Servicios:

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	1	Millar	00.09	90.00
Fotocopias	40	Unidad	00.10	4.00
Anillado	3	Unidad	4.00	12.00
Internet	30	Unidad	1.00	30.00
Movilidad	2	Unidad	5.00	10.00
Taller Asesoría	1	Unidad	3,100.00	3,100.00
Total				3,246.00

ANEXO N° 03 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LA ENCUESTA SE APLICÓ A LA PROPIETARIA DE LA MYPE DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO FARMACIA EN LA CIUDAD TINGO
MARÍA, LEONCIO PRADO, HUÁNUCO – 2020.**

El presente cuestionario tuvo por finalidad recoger información de la mype para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019”

La información que usted nos proporcionó fue utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado.....

Fecha...../...../.....

1. FINANCIAMIENTO DE LA MICRO EMPRESA:

1.1 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

1.1.1 ¿Solicitó en alguna oportunidad crédito para su negocio?

Si () No ()

1.1.2 ¿Usted elige el corto plazo para la devolución del crédito obtenido?

Si () No ()

1.1.3. ¿Qué indicadores usted utiliza para elegir a la entidad financiera como el proveedor de créditos financieros?

a) facilidades de pago

b) la tasa de interés

c) otros

1.2 FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

1.2.1 ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario ()

b) Sistema No Bancario. ()

1.2.2 ¿El financiamiento solicitado es a largo plazo?

Si () No ()

1.3 FINANCIAMIENTO EXTERNO

1.3.1 ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

Créditos Comerciales ()

Crédito de Consumo ()

Créditos Hipotecarios ()

1.3.2 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?

Capital de trabajo ()

Mercadería ()

Activos fijos ()

2. RENTABILIDAD DE LA MICRO EMPRESA:

2.1 ¿Cree usted que su negocio es rentable?

Si () No ()

2.2 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

2.3 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio se debe al financiamiento a corto plazo?

Si () No ()

2.4 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio se debe al financiamiento a largo plazo?

Si () No ()

2.5 ¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado debido a su financiamiento externo?

Si () No ()

2.6 ¿Cree usted que las tasas de intereses son accesibles?

Si () No ()

ANEXO N° 04 FICHA RUC

FICHA RUC : 10230209885
PINEDO SAAVEDRA MERCI

Número de Transacción : 45791843

CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : PINEDO SAAVEDRA MERCI
Tipo de Contribuyente : 02-PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción : 19/04/2018
Fecha de Inicio de Actividades : 19/04/2018
Estado del Contribuyente : ACTIVO
Dependencia SUNAT : 0193 - O.Z.HUANUCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO
Emisor electrónico desde : -
Comprobantes electrónicos : -

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : MERFARMA
Tipo de Representación : -
Actividad Económica Principal : 4772 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS, COSMÉTICOS Y ARTÍCULOS DE TOCADOR EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1 : -
Actividad Económica Secundaria 2 : -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL
Sistema de Contabilidad : MANUAL
Código de Profesión / Oficio : 99- PROFESION U OCUPACION NO ESPECIFICADA
Actividad de Comercio Exterior : SIN ACTIVIDAD
Número Fax : -
Teléfono Fijo 1 : -
Teléfono Fijo 2 : -
Teléfono Móvil 1 : 62 - 964407837
Teléfono Móvil 2 : -
Correo Electrónico 1 : benjamin.lunas95@gmail.com
Correo Electrónico 2 : -

Domicilio Fiscal

Actividad Economica : 4772 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS, COSMÉTICOS Y ARTÍCULOS DE TOCADOR EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Departamento : HUANUCO
Provincia : LEONCIO PRADO
Distrito : CASTILLO GRANDE
Tipo y Nombre Zona : -
Tipo y Nombre Vía : AV. QUITOS
Nro : SN
Km : -
Mz : -
Lote : -

Dpto : -
Interior : -
Otras Referencias : AL FRENTE DE POSTA DE ESSALUD
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : ALQUILADO

Datos de la Persona Natural

Documento de Identidad : DNI 23020988
Cond. Domiciliado : DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión : 27/09/1976
Sexo : Femenino
Nacionalidad : PERUANA
País de procedencia : -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/02/2019	-	-	-
RENTA-4TA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	19/04/2018	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/04/2019	-	-	-
RENTA - REGIMEN ESPECIAL	01/02/2019	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/04/2019	-	-	-

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

ANEXO N° 05 CONSTANCIA DE REMYPE



REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

REMYPE

ACREDITACIÓN

RUC N° : 10230209885

Razón Social : PINEDO SAAVEDRA MERCI

Actividad Económica (*): VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MEDICINALES, COSMÉTICOS

CIU (*): 4772

Domicilio : AV. IQUITOS SN (AL FRENTE DE POSTA DE ESSALUD)
HUANUCO LEONCIO PRADO CASTILLO

Distrito : CASTILLO GRANDE de Trabajo y Promoción del Empleo

Provincia : LEONCIO PRADO

Departamento : HUANUCO

Gerente General : --

Representante Legal : MERCI PINEDO SAAVEDRA

Queda Acreditada como : MICRO EMPRESA

Número de Registro - Solicitud de Inscripción 0001655402-2019

Fecha de presentación - Solicitud de Inscripción REMYPE: 27/03/2019

[*] CIU vó: 62319

[*] Actividad Económica vó: VTA, MIN. PROD. FARMAC. Y ART. TOCADOR

Esta acreditación es en base a la declaración jurada realizada en el sistema virtual del REMYPE por la empresa acreditada, la misma que se encuentra sujeta a una fiscalización posterior por parte de la Autoridad Administrativa de Trabajo. En caso de comprobar fraude o falsedad en la declaración presentada por la empresa acreditada, la Autoridad Administrativa de Trabajo procederá a declarar nulo el registro. Asimismo, si la conducta es adecuada a los supuestos delictivos contra la fe pública del Código Penal, este será comunicado al Ministerio Público para que interponga la acción penal correspondiente, de conformidad con el Art. 32° de la Ley N° 27444.

La fecha de expedición de la Constancia de Acreditación al REMYPE, tiene efectos retroactivos a la fecha de presentación de la solicitud para la inscripción en el REMYPE, a efectos de acceder a los beneficios de las Micro y Pequeñas Empresas.

Fecha de Expedición : 29/03/2019

Código Nro. 480015

Impreso el 17/08/2020 15:18:58

www.mtpe.gob.pe

Av. Tulumayo 680
Jesús María
T. (011) 426-0400

ANEXO N° 06 EVICENCIAS FOTOGRAFICAS

