



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DE FACTORES RELEVANTES DEL
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE DEL
SECTOR COMERCIOS DEL PERÚ, CASO BOTICA
SALDAÑA DEL DISTRITO DE AMARILIS 2019.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES
Y FINANCIERAS**

AUTOR

**FERNANDEZ SAROMO, Susen Wuendy
ORCID: 0000-0002-9710-0002**

ASESOR

**MUERAS LEIVA, EDGARD
ORCID: 0000-0002-0048-9403**

LIMA – PERÚ

2020

TITULO: CARACTERIZACION DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE DEL SECTOR COMERCIOS DEL PERÚ, CASO BOTICA SALDAÑA DEL DISTRITO DE AMARILIS 2019.

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Fernández Saromo, Susen Wuendy

ORCID: 0000-0002-9710-0002

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

Mueras Leiva, Edgard

ORCID: 0000-0002-0048-9403

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

JURADO

Rodríguez Cribilleros, Erlinda Rosario.

ORCID: 0000-0002-4415-1623

Ayala Zavala, Jesús Pascual.

ORCID: 0000-0003-0117-6078

Armijo García, Víctor Hugo.

ORCID: 0000-0002-2757-4368

3. HOJA DE FIRMA DE JURADOS Y ASESOR

Dra. RODRÍGUEZ CRIBILLEROS, ERLINDA ROSARIO.

PRIDENTE

Dr. AYALA ZAVALA, JESÚS PASCUAL

MIEMBRO

Dr. ARMIJO GARCÍA, VÍCTOR HUGO.

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a Dios padre todo poderoso por permitirme gozar de una buena salud, y ayudarme a cumplir uno de mis sueños, acompañándome en cada paso que doy para convertirme en una gran profesional.

A mi madre, Maurelia Saromo Domínguez, quien día a día está brindándome apoyo incondicional para convertirme en una persona del bien y una gran profesional.

A mis profesores, que día a día nos brindan sus valiosas enseñanzas, por su dedicación en mi formación académica y profesional, por guiarme y ser ejemplos a seguir.

Al representante de la botica Saldaña quien estuvo en todo momento brindándome información para la realización de mi trabajo de investigación y así obtener mi grado de bachiller.

DEDICATORIA

Este trabajo dedico a mi padre que desde el cielo guía mis pasos y es mi inspiración y a mi madre que siempre está para mí cuando lo necesite dándome su amor y su apoyo incondicional, brindándome sus sabios consejos que me han servido de guía en mi formación profesional.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la micro y/o pequeña empresa del Perú, sector comercio, caso botica Saldaña del distrito de Amarilis, 2019. Los factores de mayor problemática en el financiamiento son las fuentes de financiamiento y las tasas de interés, lo cual causa efectos negativos frente a la rentabilidad. La investigación cuenta con un diseño no experimental, descriptivo. Para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta que consta de 24 preguntas cerradas: obteniendo los siguientes resultados: sobre las características de la Mype y representante legal; el empresario tiene entre los 35 a 44 años de edad, 100% casado, el dueño de la botica es hombre. La botica tiene una permanencia de 3 años, cuenta con tres trabajadores y está registrada en la SUNAT, cuenta con una licencia de funcionamiento. Sobre el financiamiento un 80% se autofinancio y el otro 20% solicito préstamo bancario a corto plazo. En cuanto a la rentabilidad al 100% mejoro la rentabilidad ya que cuenta con muchos clientes, y es muy rentable. De todo ello se concluye que la MYPE en estudio ha recibido financiamiento y apoyo en su rentabilidad.

Palabras claves: rentabilidad, financiamiento, MYPE.

abstract

The research had the general objective of determining the main characteristics of relevant factors of financing and profitability of micro and / or small companies in Peru, the trade sector, the Saldaña apothecary case in the Amarilis - Huánuco district, 2019. The research has a non-experimental, descriptive design. For the collection of information, the survey technique consisting of 24 closed questions was applied: obtaining the following results: on the characteristics of the MYPE and legal representative; the businessman is between 35 and 44 years old, 100% married, he is a man who owns the pharmacy. The apothecary has a permanence of 3 years, has three workers and is registered in SUNAT, has an operating license. On financing, 80% are self-financing and the other 20% request a short-term bank loan. As for profitability to 100%, I improve profitability since it has many clients, and it is very profitable. From all this it is concluded that the study MYPE has received financing and is very profitable.

Key words: profitability, financing, MYPE.

1. INDICE

CARATULA.....	I
TITULO: CARACTERIZACION DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE DEL SECTOR COMERCIOS DEL PERÚ, CASO BOTICA SALDAÑA DEL DISTRITO DE AMARILIS 2019.	II
EQUIPO DE TRABAJO	III
3. HOJA DE FIRMA DE JURADOS Y ASESOR	IV
AGRADECIMIENTO.....	IV
DEDICATORIA	VI
RESUMEN.....	VII
I. INTRODUCCION	1
II. REVISION DE LITERATURA	4
2.1. ANTECEDENTES.	4
Internacionales	4
Nacionales	7
Regionales	10
2.2. BASES TEORICAS DE LA INVESTIGACION:	12
2.2.1. Las micro y pequeñas empresas.....	12
2.2.1.2. CARACTERISITICAS EN CUANTO AL COMERCIO Y ADMINISTRACION DE LAS MYPES.....	14
2.2.1.3. IMPORTANCIA DE LAS MYPES:.....	14
2.2.1.4. Clasificación de las MYPES.	15
2.2.2. ESTABLECIMIENTO FARMACEUTICO.....	16
2.2.3. CONCEPTO DEL FINANCIAMIENTO.	18
2.2.4. TEORIA DE LA RENTABILIDAD	21
2.2.4.1. Tipos de rentabilidad empresarial.....	22
2.2.4.2. Indicadores de rentabilidad.....	24
2.2.4.2.1. Rentabilidad neta del activo.....	24
2.2.4.2.2. Rentabilidad margen bruto.....	25
2.2.4.2.3. Rentabilidad margen operacional.....	25
2.2.4.2.4. Rentabilidad operacional de patrimonio.....	25
III. HIPOTESIS.	27
IV. METODOLOGIA.	27
4.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION.....	27
4.2. POBLACION Y MUESTRA	27
4.3. DEFINICION Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	28
4.5. PLAN DE ANALISIS.....	31

4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA	32
4.7. PRINCIPIOS ETICOS.....	33
BUENAS PRACTICAS DE INVESTIGACION:.....	34
COMITÉ INSTITUCIONAL DE ETICA EN LA INVESTIGACION (CIEI).....	34
V. RESULTADOS.....	35
5.1. RESULTADOS.....	35
VI. CONCLUSIONES.	39
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	40
ANEXO.....	42
Cuestionario.....	42

I. INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad la determinación de la “Caracterización de factores relevantes del financiamiento y la Rentabilidad de la Micro y pequeña empresa del sector comercio del Perú, caso boticas Saldaña del distrito de amarilis 2019”, lo cual nos hace referencia que toda empresa requiere de recursos financieros para seguir realizando sus actividades de manera eficiente.

Las micro y pequeñas empresas han causado un inmenso impacto en la economía del país, este impacto también es a nivel social, pues ante el crecimiento de la cantidad de estas unidades empresariales, la demanda de mano de obra especializada en realizar labores específicas, es decir personas con competencias laborales que permitan incrementar la productividad en estas empresas. La misma realidad se repite en países desarrollados y de aquellos que están en proceso de desarrollo.

“Las MYPES en el país desempeñan un papel central en la economía nacional. De acuerdo a datos oficiales. El 99% de empresas en nuestro país, crean alrededor del 85% de puestos de trabajo y general aproximadamente el 40% del producto bruto interno. Visto esto el gobierno junto al MEF crearon medidas para apoyar a las mypes a través del programa reactiva Perú”, según la revista ECOMONIA VERDE, (2020)

Las actividades del comercio son muy dinámicas y requiere del uso de técnicas y aplicación de herramientas modernas de la administración empresarial para

respaldar un mejor resultado frente a una gestión clásica sin conocimientos científicos.

El distrito de Amarilis pertenece al departamento de Huánuco, es uno de los distritos más grande, de amplia población, está conformado por un promedio de 50 representantes legales de MYPES, del sector comercio, rubro boticas, conformadas por personas naturales y jurídicas.

El método más usado hoy en día para conseguir financiamiento es mediante créditos o préstamos. Pueden ser otorgadas por entidades financieras bancarias, no bancarias o personas físicas, como familiares amigos, esto favorecerá la financiación, que requerirán del pago de intereses a una tasa de interés muy baja, o en otros casos sin ningún interés.

La motivación del presente trabajo fue determinar si las características de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro boticas, de esta manera se pueda conocer la realidad de la botica Saldaña, frente a las características del financiamiento y rentabilidad.

Por ello se da inicio con la formulación del enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del Perú, sector comercio – caso botica Saldaña del distrito de Amarilis, 2019?

Para responder el problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: “Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad, de la Micro y pequeña empresa del Perú, sector comercio, caso Botica Saldaña del distrito de Amarilis 2019”.

Para poder obtener el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- a.** Describir las principales características del perfil de la MYPE, del sector comercio, caso Boticas Saldaña del distrito de Amarilis 2019.
- b.** Describir las principales características del financiamiento de la MYPES, del sector comercio, caso Boticas Saldaña del distrito de Amarilis 2019.
- c.** Describir las principales características de la rentabilidad, de la MYPE del sector comercio, caso Boticas Saldaña, del distrito de Amarilis 2019.

Finalmente, la investigación se justifica permitiéndonos conocer las principales características del financiamiento y rentabilidad de la MYPE del sector comercio del Perú, Caso Botica Saldaña del distrito de Amarilis – Huánuco 2019.

La presente investigación tiene como resultados referentes a las características de la Mype y representante legal, lo siguiente el empresario tiene entre los 35 a 44 años de edad, 100% casado, el dueño de la botica es del género masculino. La botica tiene una permanencia de 3 años, cuenta con tres trabajadores y está registrada en la SUNAT, cuenta con una licencia de funcionamiento. Sobre el financiamiento un 80% se autofinancio y el otro 20% solicito préstamo bancario a corto plazo. En cuanto a la rentabilidad al 100% mejoro la rentabilidad ya que cuenta con muchos clientes, y es muy rentable.

Finalmente se concluye que la Mype en estudio ha recibido financiamiento y apoyo en su rentabilidad.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1.ANTECEDENTES.

Internacionales

La investigación de Hidalgo, (2018), en su tesis para obtener el Título profesional realizó un “*Análisis de Alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e Industrial de Guayaquil*”. Que tuvo como objetivo general establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas del sector Comercial e Industrial de Guayaquil. El tipo de investigación utilizado fue descriptiva y explicativa, donde la muestra estuvo conformado por 29 unidades económicas que se encuentran emitiendo obligaciones en el mercado de Guayaquil, se les aplico una entrevista con 7 temas muy puntuales, para su análisis realzo un análisis descriptivo y explicativa, lo cual llego a las siguientes conclusiones: los resultados obtenidos mediante la entrevista y encuestas, se verifico que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para la pymes, ya que conllevan un menor costo. Lo cual termina siendo un factor determinante en la toma de decisiones, no para pequeñas y medianas empresa sino también para las grandes compañías. Hoy en día en general, precios accesibles y lo que buscan todas las empresas.

De algún u otro manera existe cierto grado de desconfianza, principalmente en las pymes, al momento de emplear el mercado de valores como una alternativa de fuentes de financiamiento.

Según la investigación de Workneh, (2017). En su tesis de grado titulada “*Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – Confecciones en Barranquilla – Colombia*”. Que tuvo como objetivo analizar el financiamiento

privado en las microempresas del sector textil – confecciones en barranquilla – Colombia. El tipo de investigación utilizado fue descriptiva, la muestra fue conformado por 745 empresas de confecciones de prendas de vestir, fue aplicada un cuestionario de 33 preguntas, donde llego a las siguientes conclusiones: considero que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas, estas deberían recibir un mayor apoyo al financiamientos que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez el porcentaje más bajo de toda las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras.

Según la investigación de Rodriguez (2018), titulada “*Financiamiento de Pymes Industriales y dificultades en el acceso de crédito*”, cuyo objetivo general fue: Analizar las limitaciones que tiene las pymes para acceder el financiamiento y el impacto que esto produce en sus proyectos en el periodo 2015 - 2016. El diseño de la investigación fue no experimental de tipo descriptivo, correlacional, en cuanto a la población están consideradas todas las Pymes del polígono industrial de Berisso, en cuanto a la muestra se seleccionó 27 empresas, se aplicó un cuestionario de 5 preguntas de esta manea llego a las siguientes conclusiones: Las Pymes Industriales son una de las principales impulsoras del desarrollo económico del país. Son fuentes generadora y proveedoras de grandes empresas. Para un mercado exigente y cambiante es importante saber sus formas de financiarse De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En desigualdad con las grandes empresas, que tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a

través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos. En el presente trabajo se describieron las distintas formas de financiamiento que utiliza una Pyme Industrial para poder llegar a concretar sus proyectos, aún con los impedimentos que puedan tener para acceder a un crédito externo. En el estudio de campo se confirma la Hipótesis 2. Se llega a la conclusión, que actualmente la financiación comercial es la más utilizada, siguiéndolo el Financiamiento con el Banco. A su vez, se observa que las empresas suelen mantener relación con las entidades bancarias, pero muchas veces se ven afectados por ciertos factores. Los factores que intervienen en esta relación se deben principalmente a los excesivos requisitos (muchas veces complejos), a las tasas altas y a la burocracia que presentan los bancos a la hora de determinar el otorgamiento de créditos. En este caso se observa que algunas Pymes no consultaron por créditos, no porque no tuvieran necesidad, sino porque no confían lo suficiente en las entidades, o son 40 empresas que no cuentan con personal adecuado para relevar y cumplir con la documentación requerida. En cuanto a los requisitos que se les exige para el otorgamiento del crédito, las empresas mencionan que los tiempos suelen excederse más de lo habitual, por más que éstas tengan una calificación crediticia aprobada. Más allá de todo lo que significa pedir un crédito, concuerdan que aprovechan las Líneas de crédito subsidiadas por el Estado, ya que las tasas son más bajas y hoy tanto los bancos Públicos como los Privados las ofrecen. Resulta de importancia destacar también la utilización de otros instrumentos que ofrece el banco como el acuerdo en cuenta corriente, cheques de pago diferido, tarjetas de crédito que con estos se resuelven situaciones transitorias de iliquidez que se pueden generar por la operatoria de la empresa. También el leasing muy utilizado por las ventajas impositivas y las tasas de interés respecto de otras líneas crediticias.

El Financiamiento estatal también toma partido, pero en menor proporción. Algunas Pymes aprovechan los programas que el Ministerio de Industria les ofrece. Sin embargo, la mayoría los desconoce y en parte el personal no suele estar lo suficientemente capacitado para presentar la formulación de los proyectos ante la administración pública y deben necesariamente recurrir a consultores o formuladores externos. Aduciendo al Objetivo general de la presente tesis podemos decir que existen proyectos en proceso, atrasados y algunos se encuentra hasta cancelados por encontrarse con todas las limitaciones. Esto impacta ya que tienen la necesidad que se les presenta para poder seguir siendo competitivas o con más aun seguir subsistiendo en el mismo mercado exigente y cambiante. Existe un pequeño pesimismo por parte de las empresas hacia el Financiamiento externo (Bancario-estatal), pero a su vez reconocen que dependen en grandes medidas del crédito, de los productos que ofrecen para financiar sus proyectos y crecer económicamente. Sin embargo, la relación entre Pymes - Bancos - Estado fue evolucionando a lo largo del tiempo, pero todavía existen falencias que hacen que esas relaciones se extingan, nunca existan o terminen condicionando el desarrollo futuro de estas pequeñas empresas.

Nacionales

De acuerdo a Ore, (2018) en su investigación “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete 2015*”, cuyo objetivo fue: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, 2015. El diseño de la investigación fue de tipo descriptivo, no experimental, bibliográfico, documental y de caso, entonces la población y la muestra estuvo conformada por una sola empresa, al representante de la empresa le

aplico un cuestionario de 14 preguntas cerradas donde se llegó a las siguientes conclusiones: de acuerdo a los autores hay dos tipos de financiamiento: el propio y el de terceros conformado por entidades financieras quienes exigen una mayor garantía por los prestamos pero a menos tasa de interés. En lo referente a la empresa Inversiones los Ángeles SRL de Cañete usa el financiamiento de entidades financieras, así como también el autofinanciamiento. En consecuencia, la empresa Inversiones los Ángeles utiliza fuentes de financiamiento propia y financiamiento a través de entidades bancaria debido a su bajo tasa de interés.

Según Cochachin, (2017), en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro- boticas del distrito de independencia, 2015*”, cuyo objetivo fue describir el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. El tipo de investigación fue descriptivo pues tuvo como finalidad describir, examinar, analizar y explicarla temática planteada. La población fue de 30 encargados de las boticas, la muestra estuvo conformada por 30 representantes, les aplico un cuestionario de 20 preguntas, cuyas conclusiones fueron: el generó que tiene mayor tendencia es el masculino con un 67%, el grado de instrucción de la mayoría de los encuestados es universitaria incompleta con 40% y la edad de los gerentes es de 29 a 40 años con un 37%. En cuanto al financiamiento el 40% manifiesta que lo obtuvieron de una entidad financiera, un 40% a largo plazo y el 50% lo uso para comprar mercadería.

La investigación de ARTEGA, (2017), denominada, “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito del Cercado, provincia de Satipo periodo 2016 – 2017*”. Que tuvo como objetivo general determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relaciona con el desarrollo de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del distrito de cercado, provincia de Satipo, periodo 2016 – 2017. Llegando a la conclusión: respecto a los representantes legales de la MYPES. Después de aplicada el instrumento de recolección de datos y su respectivo procesamiento e interpretación y análisis en cuando a las caracterizaciones del perfil de los representantes legales de la MYPES del sector comercio, rubro boticas, del cercad de la provincia de Satipo, llegaron a la conclusión que el 55% de los representantes pertenecen al sexo masculino, de edades entre 36 a 45 años, de estado civil conviviente, con grado de instrucción técnica y que son propietarios del negocio en un 85%. Respecto a las características de las MYPES: En relación a las características de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, concluyeron que un 90% cuentan entre 1 y 2 trabajadores, y las edades de los trabajadores son entre 31 años a más, con funcionamiento de 11 años a más, obteniendo en promedio de 11 clientes a más por día, ubicadas en lugares estratégicas, ofertando variedad de medicamentos, adquiriendo mercadería en forma quincenal, de la cual el 100% poseen equipos anti-incendios, formalizadas como personal natural con negocio afiliado al régimen único simplificado (RUS) en un 85%. Respecto al financiamiento de las MYPES: llegaron a la conclusión que el 60% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/. 7 500.00 soles a más, teniendo como preferencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición de nuevas mercaderías y afirmando que no tuvo problemas algunos en solicitar de esta. Respecto a la rentabilidad de las MYPES: En el sector comercio rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, concluyeron que un 100% mejoro la rentabilidad del negocio después del financiamiento, considerando el 100% rentables a sus MYPES, en el nivel de rentabilidad de entre 21% a 31%. En la provincia de Satipo las boticas

cuentan con gran acogida en cliente por tener gran cantidad de población que recurre a estas boticas a cualquier dolencia que tengan.

Regionales

Según Hilario, (2017) en su investigación titulada: “*Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco 2016*”, tiene como objetivo general determinar cómo influye la inversión en la rentabilidad de la empresa Grupo León Ferretería y Construcciones Huánuco 2016, la investigación es de tipo descriptiva cuantitativa, no experimental transversal; a través de un cuestionario y fuentes secundarias se recolecto la información, la población y la muestra estuvo conformada por 07 trabajadores de la empresa utilizando una muestra de tipo no pro balístico. Para el procesamiento de los datos uso el programa Microsoft Excel. Concluyo que todos los encuestados manifestaron que la iniciativa de inversión influye en la rentabilidad de la empresa.

Según Leguía Isminio, (2019), en su tesis denominada “*caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del centro comercial Imperial Huánuco – 2018*”, cuyo objetivo fue describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del centro Comercial Imperial – Huánuco – 2018. El tipo de investigación realizado fue descriptivo no experimental, la muestra estuvo conformada por una población de 50 micro y pequeñas empresas, lo cual fue aplicada un cuestionario de 20 interrogantes, lo cual llevo a las siguientes conclusiones: Las características del financiamiento, el 18% financian su actividad productiva con financiamiento propio; el 82% de los microempresarios han iniciado sus negocios obteniendo financiamiento de terceros, mediante cajas municipales, bancos y otras entidades financieras. El 46% de las Mypes tuvieron dificultades para

acceder al financiamiento solicitados esto se debe por no presentar garantías y no contar con un aval. Por otro lado, el 64% de los comerciantes obtuvieron solicitando a crédito de largo plazo, mediante créditos hipotecarios, ya que los hace factible pagar en cuotas pequeñas. Respecto a las características de la rentabilidad, el 72% de los microempresarios considera que su rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, ya que los créditos financieros otorgados influyo de manera positiva en el desarrollo de sus Mypes; el 70% de las microempresas utilizan estrategias positivas para mejorar su rentabilidad de su empresa, utilizando precios en promoción, así también obteniendo productos de tendencia.

Manifiesta Mejía, (2018) en su tesis *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas en la ciudad de Tingo María, provincia de Leoncio Prado periodo 2017”*, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPES del sector comercio, rubro Boticas de la periferia de Tingo María. Esta investigación fue descriptiva, la muestra estuvo conformada por 20 microempresas se les aplico un cuestionario de 18 preguntas, donde se llegó a las siguientes conclusiones: la edad de los representantes se encuentra entre 30 a 44 años constituyendo en el 60%, de 45 a 64 años el 30% y de 18 a 29 años el 10%. En cuanto al sexo constituyen 50% para el femenino y masculino. En referencia a los estudios dice que el 75% tiene estudios universitarios y 25% secundaria completa. Todas las pequeñas empresas encuestadas tienen de 1 a 5 trabajadores. En cuanto a la financiación el 70% obtuvieron un crédito y el 30% no tuvieron crédito. De los que recibieron crédito lo invirtieron el 50% lo invirtieron el capital de trabajo, el 25% en activos fijos, en mejoramiento y ampliación de local el 15%

y en capacitación el 10%. En cuanto a la rentabilidad los encuestados dicen que su negocio mejoro en un 70%, y no precisa un 30% y en cuanto a capacitación un 25% dice que un gasto en vano mientras que el 75% dice que es una inversión.

2.2.BASES TEORICAS DE LA INVESTIGACION:

2.2.1. Las micro y pequeñas empresas.

Como sabemos que las micro y pequeña empresa (MYPES) juegan un papel importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado.

En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado. Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación.

MYPES, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

En el Perú hasta el año 2019 contábamos con 2 millones 332 mil 218 de empresas de las cuales el 95% están el régimen MYPE, según la encuesta realizada por el INEI (2019).

En la actualidad frente a este nuevo escenario causado por el covid-19 las micro y pequeñas empresas son las más afectadas. Ya que el estado de emergencia y el aislamiento social obligatorio han hecho que la demanda caiga notoriamente provocando menos ingresos. Estas medidas le impiden contar con mano de obra para trabajar con normalidad. También podríamos decir que el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la Cámara de comercio de Lima (IEDEP-CCL, 2020), estimaron que el PBI en el Perú tendría una caída del 3.7% a efectos de la pandemia, según la revista ECONOMIA VERDE, (2020)

2.2.1.1. CONCEPTO DE LAS MYPES:

El concepto de las MYPES va variar de acuerdo al país, al contexto y autor, así que las importancias, las características son similares, aunque los conceptos y clasificación sean distintas. Por ende, presentamos la definición de GARCIA, (2011).

“Las pequeñas empresas son unidades económicamente variables con capacidad de generar excedentes acumulables, crear nuevo empleo y contribuye la competitividad del país. Son empresas formales, tributan y acatan leyes laborales, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico. La dirección de la empresa recae directamente en el propietario y existen relaciones laborales familiares. Utilizan servicios financieros y no financieros con regularidad a fin de explotar sus ventajas.” GARCIA, (2011).

2.2.1.2. CARACTERISITICAS EN CUANTO AL COMERCIO Y ADMINISTRACION DE LAS MYPES.

- ❖ Tiene una administración independiente. En su mayoría son dirigidos por los mismos propietarios.
- ❖ El área operacional en su mayoría es local.
- ❖ No suelen usar técnicas de gestión. Poca especialización en el trabajo.
- ❖ La actividad no es intensiva en capital, pero si en mano de obra.
- ❖ Tienen limitados recursos financieros.
- ❖ Acceso reducido a la tecnología.
- ❖ En su mayoría no separan las finanzas del hogar y del negocio.
- ❖ Escaso acceso al sector financiero formal, debido a su informalidad.

2.2.1.3. IMPORTANCIA DE LAS MYPES:

Son un segmento muy importante generadora de empleos, se puede decir que en la actualidad más del 85% de la población económicamente activa se encuentra trabajando, generando el 40% del producto bruto interno. También es importante por ser generador de empleo y alivia la pobreza de la siguiente manera:

- ❖ Generando abundantes puestos de trabajos.
- ❖ Por medio de las actividades generan ingreso y así podemos reducir la pobreza.
- ❖ Nos incentiva a ser una población emprendedora y tener un espíritu empresarial.
- ❖ Buena distribución del ingreso.
- ❖ Contribuye al crecimiento económico.

2.2.1.4. Clasificación de las MYPES.

De acuerdo a la Ley N° 30056, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, que fue publicado el 2 de julio del 2013, en el título II, capítulo I, artículo 11, expresa las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, en el cual se eliminó el número de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, que solo serán evaluadas el volumen de venta como criterio de categorización:

- Microempresas: En ventas anuales un monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: En ventas anuales mínimo 150 UIT y hasta monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana Empresa: ventas anuales mínimas 1700 UIT hasta un monto máximo de 2300 UIT.

De acuerdo al tipo organizacional empresarial que puede adoptar la MYPE, pueden ser persona natural con negocios o persona jurídica.

a) Persona natural:

Ventajas:

- ❖ La liquidación y creación son sencillas.
- ❖ El control administrativo del negocio depende únicamente de la persona natural.
- ❖ Las normas reguladoras a las que se encuentran sometidas son mínimas.

Desventajas:

- ❖ La responsabilidad es ilimitada, si existen obligaciones pendientes, la persona natural responde con todo su patrimonio.
- ❖ El capital es limitado a las disponibilidades de la persona natural. por ende, el crecimiento y posibilidades de obtener créditos son restringidos.

- ❖ Cualquier impedimento como persona natural afecta directamente al negocio y puede interrumpir sus operaciones.

b) Persona jurídica

- Su responsabilidad frente terceros está limitada.
- Participa en concursos públicos y adjudicar con proveedores de bienes y servicios.
- Puede realizar negocios con otras personas jurídicas dentro o fuera del país.
- Puede ampliar su negocio porque tiene mayor facilidad de obtener precios, incrementando su capital, abriendo nuevos locales comerciales o exportando.

2.2.2. ESTABLECIMIENTO FARMACEUTICO.

Según DIGEMID, (2019) menciona que “son establecimientos dedicados a la fabricación, control de calidad, reacondicionamientos, comercialización, importación, exportación, almacenamientos, distribución, atención farmacéutica, preparados farmacéuticos, expendio de productos farmacéuticos, dispositivos médicos o productos sanitarios entre otras actividades según su clasificación y debe contar con autorización sanitaria de funcionamiento.”

“Es considera establecimiento farmacéutico todo lugar dedicado a la producción, almacenamiento, distribución comercial, etc. Todo establecimiento deberá contar con una infraestructura física adecuada, de acuerdo al número de actividades que realice, con todas las seguridades de riesgo posible.”

2.2.2.1. Clasificación de los establecimientos farmacéuticos: se clasifican en lo siguiente:

- Oficinas farmacéuticas (Farmacias o Boticas).
- Farmacia de establecimiento de salud.
- Botiquines.
- Droguería.
- Almacenes especializados

a. Farmacia.

“Se dice farmacia a una oficina farmacéutica donde se vende diferentes tipos de productos relacionados con la salud, primordialmente medicamentos. Es un tipo de negocios más necesarios en la vida cotidiana, también es necesario que un barrio cuente con una, ya que es el único lugar donde podemos conseguir medicamentos necesarios y mucha importancia para la cura de determinados complicaciones”.

b. Botica.

Podríamos decir que es un establecimiento donde un profesional químico farmacéutico ejerce la función comunitaria o brinda servicio sanitario a un paciente, ofreciéndoles atención oportuna y dispensándoles medicamentos

c. Droguerías.

Establecimiento dedicado a la importación y exportación, comercialización y almacenamiento de medicamentos.

2.2.3. CONCEPTO DEL FINANCIAMIENTO.

“La financiación es un mecanismo por medio del cual se concede un crédito a una persona, empresa u organización que lleve a flote un proyecto, adquiriendo bienes y servicios, o para que pueda cumplir compromisos con sus proveedores. También podríamos decir que un motor para el desarrollo de la economía, ello permite que las empresas expandan sus actividades, planifican su futuro con la adquisición de recursos”, según Westreicher, (2020)

“Los financiamientos son recursos monetarios, utilizados para efectuar actividades económicas. Lo cual tiene como principal característica la complementación que se lleva a cabo entre los recursos propios, con los obtenidos a través de los préstamos. Los financiamientos pueden ser adquiridos de forma nacional e internacional, con una variedad de recursos como créditos, garantías, emisión de títulos, pagares, entre otros según MENTE DIAMANTE s.f.”

También podríamos decir que el Financiamiento viene siendo conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, características que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementen los recurso propios”. Por ende el financiamiento se solicita dentro o fuera del país, a través de crédito, préstamos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de un título crediticio o cualquier documento pagadero a un plazo establecido”.

1.1.1.1. Tipos de Financiamiento.

- a. **Financiamiento interno:** Proviene de los recursos propios de la empresa como las contribuciones de los propietarios o socios, reserva de capital pasivo o retención de pasivos.

- b. Financiamiento externo:** Es usado cuando la empresa es incapaz de operar con sus propios recursos y ha utilizado ya en el financiamiento interno.

1.1.1.2. Financiamiento según su tiempo de duración.

- a. Financiamiento a corto plazo: en créditos bancarios el plazo del préstamo es menor de un año.
- b. Financiamiento a largo plazo: el plazo para la cancelación es mayor a un año.
- c. Financiamiento interno: recursos disponibles de la empresa. (amortizaciones, fondos de reserva entre otros).
- d. Financiamiento externo: cuando financian personas que pertenecen a la empresa, como podría ser préstamos bancarios.

1.1.1.3. Fuentes de financiamiento.

- a. Ahorros personales.** En su mayoría los negocios se han iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo venta de propiedades de diversas dimensiones.
- b. Prestamos familiares:** Donde un familiar de confianza puede proporcionar una fuente imparcial, dispuesta y fiable de financiación de préstamos. Familiares y amigos son propensos de confiar en Ud. su dinero, que dárselo a un extraño, y seguramente exigirán intereses más bajos que una organización financiera, lo cual sirve para una etapa inicial, según Scavino, (2018).
- c. Juntas:** Es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (mes a mes) asumido con los integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes

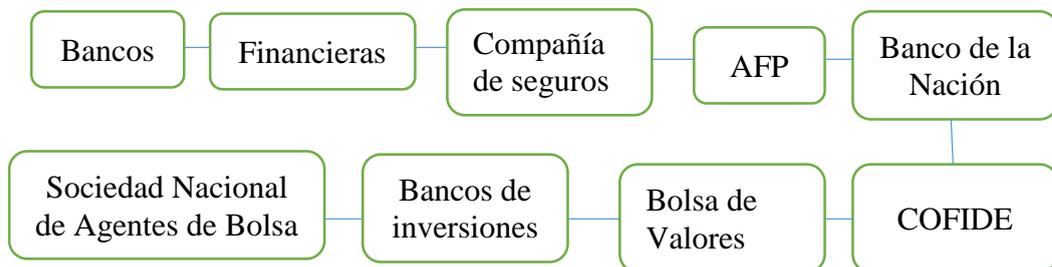
de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir una capital como para invertir en el inicio de una empresa tal menciona Conexionesan, (2016).

d. Préstamos bancarios: Si una empresa tiene entre 12 y 24 meses de operación y cuenta con flujo de caja definido, puede ser elegible por una entidad financiera para un préstamo, en algunos casos respaldado por el gobierno. Se trata de préstamos personales sin garantía hasta US\$ 15.000 que deben ser utilizados para fines comerciales y son exigibles a tasas alrededor del 25 % de interés fija anual, según Scavino, (2018).

1.1.1.4. SISTEMA FINANCIERO PERUANO.

Está conformado por conjuntos de instituciones bancarias y no bancarias, financieras y otras empresas e instituciones de derecho privado o público, autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, las cuales operan en la intermediación financiera, según Villegas, (2020).

Estas instituciones están encargadas de la circulación del flujo monetario, el objetivo principal es canalizar dinero de los ahorristas los cuales desean hacer inversiones productivas. Instituciones que conforman el sistema:



ENTES QUE REGULAN Y CONTROLAN EL SISTEMA

- ❖ Banco Central de reserva del Perú.- está encargada de regular y controlar las monedas. Sus principales funciones son:
 - Propicia la tasa de interés.

- Regula la oferta monetaria.
 - Emisión de monedas y billetes.
- ❖ Superintendencia de Administración de fondos de pensiones. Encargada de control al sistema no bancario, tales como: Empresa Arrendamiento financiero, banca de inversiones, empresas financieras, empresas de seguros y de crédito de consumo.

a. SISTEMA FINANCIERO BANCARIO

Constituida por conjunto de instituciones bancarias. Actualmente está integrado por el Banco Central de reserva, Banco de la Nación, Banca comercial y de ahorros.

b. SISTEMA FINANCIERO NO BANCARIO.

Está conformada por aquellas instituciones que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en la facilitación de primeras emisiones de valores, entre las cuales tenemos:

- ❖ Solución financiero de crédito.
- ❖ Cajas municipales de ahorro y crédito (caja Sullana, Caja municipal Piura, Caja municipal Maynas, Caja municipal Cusco, etc.)

2.2.4. TEORIA DE LA RENTABILIDAD

De acuerdo (DRUETT, 2016). “La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. En la economía la rentabilidad financiera es considerada como vinculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación del beneficio. La rentabilidad es expresable en porcentaje. Dicho esto, la rentabilidad es lo que espera de la inversión al ingresar al sector comercial,

está lleno de obstáculos, pero al final obtiene mucha satisfacción al empresario y beneficia toda la organización”. “También se puede decir que la rentabilidad es un elemento fundamental en la planificación económico y financiera”.

Según TORRES, (2011), La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograr, ya que mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrado por la utilidad obtenidas en las ventas realizadas.”

Podríamos decir que la rentabilidad son los rendimientos que producen los capitales o financiamientos en un determinado periodo de tiempo. De esta manera se compara los medios que han sido utilizados para una acción determinada, y renta que fue generada debido al fruto de la acción.

2.2.4.1. Tipos de rentabilidad empresarial

La rentabilidad tiende a tener una expresión genérica que se muestra en el ratio de la rentabilidad:

$$R = \frac{\text{beneficio obtenido}}{\text{Capital empleado}}$$

De acuerdo a la expresión se puede obtener diferentes ratios, las dos principales ratios son:

a) Rentabilidad económica.

Es el beneficio promedio de la empresa del total de la inversión realizada. El porcentaje se traduce de esta manera (si la rentabilidad de la empresa al año es de 10% , lo cual significa que ha ganado S/. 10.00 por cada S/. 100.00 invertidos, según Aries, (2019).

Esta compara el resultado obtenido con las actividades realizadas en la empresa con las inversiones que se realizan para obtener el resultado. En lo cual obtenemos resultados que aún no se ha restado el interés, los gastos ni impuestos.

Rentabilidad económica o activo, se obtiene del tipo de financiamientos de la empresa y es asignada como institución separada de sus acciones.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{beneficio repartible} + \text{intereses del capital ajeno}}{\text{Recursos financieros totales}}$$

Las condiciones que deberían reunir cualquier cálculo de rentabilidad son:

- ✓ Tiene que ser coherente con el contenido del numerador, tiene que referirse a los recursos que han producido realmente la empresa al que se consigna.
- ✓ Se consigna por los valores medios de permanencia de los recursos en el ejercicio, simplemente por el saldo del balance final del ejercicio.

b) Rentabilidad financiera.

Según Aries, (2019), “se refiere al beneficio que se lleva cada uno de los socios de la empresa, se puede la ganancia de lo que han invertido en la empresa. Esta mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de su fondos. Por ello es una medida mas cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.”

También podríamos decir que la rentabilidad financiera es el beneficio que cada socio se lleva, se puede decir la capacidad individual de obtener ganancia de lo invertido.

La rentabilidad financiera o de recursos propios. Es la remuneración asignable a los accionistas, aunque una parte puede quedar en el interior de la empresa como reserva ganadas, si lo decide la junta general de accionistas.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficios repartibles}}{\text{Recursos propios}}$$

c. Rentabilidad social.

Es empleada para aludir a otros tipos de ganancias no fiscal, como podríamos mencionar el tiempo y prestigio, los cuales son capitalizados de modos distintos a las ganancias monetarias. Se concluye diciendo que un negocios no puede ser rentable económicamente pero si socialmente, según Ruffino, (2020).

2.2.4.2.Indicadores de rentabilidad.

Loa indicadores de la rentabilidad mediante (MYTRIPLEA, s.f.), nos dice que es una serie de índices que sirven a una empresa para medir la capacidad que tienen de obtener beneficios mediante los fondos propios disponibles o activo total que cuente la empresa.

2.2.4.2.1. Rentabilidad neta del activo.

Muestra la capacidad que tiene el activo de generar beneficios en la empresa, si tener en cuenta como haya sido financiado.

$$\text{Rentabilidad neta} = \text{beneficio neto} / \text{activo total}$$

Existe variantes del indicador de rentabilidad llamada, sistema Dupont, que relaciona la rentabilidad de las ventas con las rotaciones producidas en el activo total, que conoce las áreas de la empresa que están produciendo los beneficios.

$$\text{Rentabilidad neta} = \frac{\text{beneficio neto}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{ventas}}{\text{Activo total}}$$

2.2.4.2.2. Rentabilidad margen bruto.

Es la que relaciona el beneficio bruto con las ventas totales de la empresa, es decir la rentabilidad obtenida por las ventas una vez descontadas los gastos de fabricación y los intereses e impuestos correspondientes.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{coste de venta}}{\text{Ventas}}$$

2.2.4.2.3. Rentabilidad margen operacional

Es la relación entre las ventas de la empresa, es decir el beneficio que obtiene por ellas, teniendo en cuenta el coste de las ventas también el gasto de administración que se lleva a cabo.

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{beneficio operacional}}{\text{Ventas}}$$

2.2.4.2.4. Rentabilidad operacional de patrimonio.

Lo que obtienen los propietarios de la empresa por la inversión que han realizado en la misma, sin tener en cuenta los gastos financieros y los impuestos.

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{beneficio operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

2.2.4.2.5. Rentabilidad neta sobre inversiones

Sirve para la evaluación de la rentabilidad neta (haciendo uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) lo cual es organizada sobre los activos de la empresa.

2.2.4.2.6. Rentabilidad operacional sobre inversiones.

Es similar a la anterior solo que en esto se evalúa únicamente la rentabilidad operacional.

2.2.4.2.7. Crecimiento sostenible.

Es en este punto se aspira que el crecimiento de la demanda sea satisfactorio, con el crecimiento de las ventas y los activos, se puede decir que es el resultado de la aplicación de la política de venta.

2.2.4.2.8. Clasificación de la Rentabilidad según el tiempo de cálculo.

- a. Anual.** Es el beneficio o pérdida obtenida en el plazo de un año. Lo cual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con distintos plazos de vencimiento, según MYTRIPLEA, s.f.
- b. Media.** Es calculada mediante la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el n° de rentabilidades sumadas, así obteniendo la rentabilidad media. Esto se realiza durante el periodo de tiempo anual.

III. HIPOTESIS.

En este trabajo no se formulará hipótesis porque es una investigación descriptiva no experimental.

La hipótesis es una forma de deducción muy usada en las tesis que tienen enfoques cuantitativos, pero no todos los trabajos de investigación que hacen uso de datos numéricos y estadísticos plantean hipótesis, según Apa, (2016).

IV. METODOLOGIA.

4.1.DISEÑO DE LA INVESTIGACION

El diseño de la presente investigación es no experimental- descriptivo – cuantitativo.

- ❖ Se buscó antecedentes y elaboración del marco conceptual. De las caracterizaciones, del financiamiento y rentabilidad de las MYPES.
- ❖ Instrumento de las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES.
- ❖ No experimental, no manipulo las variables.
- ❖ Descriptivo. Se describió los antecedentes, los conceptos sobre la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES.
- ❖ Cuantitativa. Se recolecto datos de la muestra.

4.2.POBLACION Y MUESTRA

- ❖ Es el conjunto totalidad de elementos sobre lo que se investiga o realiza un estudio, según Lugo, (2018).

El universo o población es considerado por todas las empresas o negocios del sector comercio rubro boticas del distrito de Amarilis.

❖ La muestra es una parte representativa de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo de ella, de la manera que los resultados en la muestra pueden generar a dicho elemento que conforman dicha población. En este caso la muestra o la empresa en estudio es la botica Saldaña.

La muestra es una parte o subconjunto de elementos que se seleccionan previamente de una población para hacer un estudio, fue la opinión de Lugo, (2018).

4.3.DEFINICION Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Operacionalización
Perfil de la botica Saldaña del distrito de Amarilis	Son algunas Características de los datos de la Botica Saldaña.	Antigüedad MYPE	Tres años de funcionamiento
		Trabajadores MYPE	Cuenta con tres trabajadores

Financiamiento en las MYPE.	El financiamiento es necesario para incrementar su capital de negocio, que puede ser usada para la renovación, ampliar o darle mantenimiento al local.	Tipo de Financiamiento	En el caso en estudio se realizó el autofinanciamiento y un préstamo.
		Destina los recursos financieros	Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos
Rentabilidad en las MYPE	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, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Se obtuvo una esperada rentabilidad de acuerdo al financiamiento.
		Mejoramiento de la rentabilidad por el aumento de niveles de venta	Al tener financiamiento se surtió los medicamentos y obtuvo mejores ventas la cual mejoro notoriamente la rentabilidad.

4.4.TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

Técnica.

- Se dio el uso de las encuestas, para poder sacar información se realizó una encuesta sobre las Mype, el financiamiento y rentabilidad
- Técnica de la entrevista personalizada, se pudo entrevistar con la vendedora.
- Observación, las condiciones en la cual se encuentra.
- Fichas bibliográficas.
- Se dio uso de tesis, artículos y libros.
- Se realizó búsquedas de antecedentes y elaboración del marco conceptual, para realizar la caracterización del financiamiento y la rentabilidad en la botica Saldaña.

Instrumento.

También se utilizó el instrumento, un cuestionario de 24 preguntas, que nos sirvió para el recojo de la información para el presente trabajo de investigación.

Medios o Programas informáticos utilizados.

Fue de gran utilidad el programa Microsoft Word 2016, para el realizado de digitalización del contenido del presente trabajo de investigación, internet para la búsqueda de antecedentes y conceptos.

4.5.PLAN DE ANALISIS

Después de haber terminado con recabar los datos en el cuestionario, que nos sirvió para consolidar nuestro objetivo.

Para realizar un análisis de datos de un trabajo de investigación, se dio el uso de técnicas descriptivas y comparativas de datos informativos del contexto.

Lo cual se pudo analizar respecto al financiamiento, la gran mayoría de la inversión fue propias con sus ahorros y un mínimo porcentaje fue préstamos realizados por bancos de crédito. Las ventas realizadas anualmente son superiores a 1500 UIT. El recurso humano a cargo en el micro y pequeña empresa son 3, dos encargados a la atención al cliente y almacén, y el otro a la parte contable.

4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: “CARACTERIZACION DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO, RENTABILIDAD, DE LA MICRO Y/O PEQUEÑA EMPRESA DEL PERU, RUBRO BOTICAS CASO: BOTICA SALDAÑA DISTRITO DE AMARILIS - HUANUCO 2019”

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES - OPERACIONALIZACIÓN	DISEÑO DE METODOLOGIA	
<p>¿Cuáles son las principales características de factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio, rubro Boticas caso, Botica Saldaña del distrito de Amarilis?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar las principales características de factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio, rubro Boticas caso: Botica Saldaña del distrito de Amarilis 2019.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Describir las principales características del perfil de la MYPE del sector comercio rubro Boticas caso: Botica Saldaña del Distrito de Amarilis 2019.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la MYPE del sector comercio rubro Botica Caso: Botica Saldaña del Distrito de Amarilis, 2019.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad, de la MYPE del sector comercio rubro Boticas caso: Boticas Saldaña, del distrito de Amarilis 2019.</p>	<p>Variable</p> <p>Financiamiento en la MYPE.</p> <p>Algunas características relacionadas con el financiamiento en la MYPE.</p> <p>Rentabilidad en la MYPE</p> <p>Algunas características relacionadas con la Rentabilidad en la MYPE.</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Es cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental descriptivo</p> <p>No experimental: La investigación será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación es descriptiva porque se limitará 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</p> <p>La población es todas las empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Amarilis.</p> <p>Muestra:</p> <p>Para la muestra está compuesto por la Botica Saldaña, porque es la única botica en estudio.</p> <p>Técnica e Instrumento de recolección de datos</p> <p>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 24 preguntas.</p>

4.7. PRINCIPIOS ETICOS.

Mediante la universidad (ULADECH, 2019), menciona que toda actividad de investigación que se realiza en la universidad se guía por los siguientes principios:

- a. **Protección a las personas.** - las personas en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual está determinado de acuerdo al riesgo que incurran.
- b. **Cuidado del medio ambiente.** - Toda investigación debe involucrar al medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad del medio ambiente, plantas y animales, por encima de fines científicos, para ello deben tomar medidas que eviten daños.
- c. **Libre participación y derecho a estar informado.** - los que desarrollan actividades de investigación tiene derecho a estar informado sobre propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan.
- d. **Beneficencia no maleficencia.** - Asegurarse del bienestar de personas que participan en las investigaciones. De tal sentido el investigador debe responder las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- e. **Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas.

- f. Integridad científica.** - la integridad y rectitud deben regirse no solo la actividad científica del investigador, sino también extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional.

BUENAS PRACTICAS DE INVESTIGACION:

- Ser consciente de su responsabilidad científica y profesional ante la sociedad.
- En materia de publicación científica, el investigador debe evitar incurrir en falsas deontologías por las siguientes incorrecciones:
 - Falsificar o inventar datos.
 - Incluir como autor a quien no ha contribuido.
- Las fuentes bibliográficas utilizadas en el trabajo de investigación deben citarse cumpliendo la norma APA.
- En la publicación de los trabajos de investigación se debe cumplir lo establecido en el reglamento de propiedad intelectual.
- El investigador puede difundir y publicar los resultados de su investigación realizadas en un ambiente de ética.
- El investigador debe guardar la debida confidencialidad sobre los datos de las personas involucradas en la investigación.

SANCIONES: En cualquier incumplimiento o infracción de las normas de ética o buenas prácticas en el ejercicio de la actividad de la investigación científica que involucran a personas, animales, plantas o información, tanto a nivel de la investigación formativa, como de la investigación propiamente dicha.

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ETICA EN LA INVESTIGACION (CIEI)

- ❖ Para una adecuada orientación y vigilancia del sentido ético en la práctica de la investigación científica.

- ❖ El CIEI tiene como finalidad proteger a las personas, animales, plantas o información que serán objeto de estudio en un proyecto de investigación.
- ❖ Los miembros que conforman el CIEI se rigen por las responsabilidades y funciones establecidas en su respectivo reglamento.

V. RESULTADOS

5.1.RESULTADOS

CUADRO N° 1: Respecto a las características de la MYPE

ITEMS	COMENTARIOS
<p>Con respecto al objetivo A: Número de trabajadores, tiempo de antigüedad, variedad de productos y equipos antiincendios.</p>	<p>La empresa viene en funcionamiento desde hace tres años registrada en la SUNAT, con más de 3 trabajadores, las mismas que están en constante capacitación, es por ello genera más confianza a la clientela dado que el personal conoce ampliamente de cada producto que se ofrece.</p> <p>Todo personal contratado tiene que tener como requisito mínimo ser egresado de la universidad/Instituto en la carrera de enfermería y/o farmacia.</p> <p>Trabajamos con laboratorios reconocidos las cuales cuentan con variedad de medicamentos así generando la confianza de nuestra clientela.</p> <p>La empresa realiza compras de los medicamentos quincenalmente las cuales le dan mayor rotación.</p> <p>Por otro lado el local está preparado ante cualquier eventualidad de desastres naturales y también contamos con equipos antiincendios.</p>

Fuente: preguntas del cuestionario de la 5 a la 14

CUADRO N° 2: Respecto al financiamiento

ITEMS	COMENTARIOS
<p>Con respecto al objetivo B:</p>	<p>La empresa fue financiada en un 80% con los ahorros del representante legal, y un 20% de entidades financieras.</p>

Préstamos, entidades prestadoras.	De tal manera podemos apreciar que la empresa tuvo una financiación mixta, por un lado el autofinanciamiento, donde el representante legal utilizó sus ahorros y por otro lado realizó un préstamo bancario a mediano plazo. Mismas que se gastaron en la compra de mercaderías, pago del alquiler de local y pago del personal capacitado para la atención al público.
-----------------------------------	---

Fuente: preguntas del cuestionario.

CUADRO 3: Respecto a la Rentabilidad.

ITEMS	COMENTARIOS
Con respecto al objetivo C: Rentabilidad	<p>La empresa está instalada en un sitio estratégico y cuenta con variedad de medicamentos, que por ende tiene muchos clientes.</p> <p>La rentabilidad oscila entre 30% a más.</p> <p>Al momento la empresa está tramitando un préstamo financiero para aperturar nuevas sucursales gracias a la aceptación y preferencia de la clientela.</p>

Fuente: cuestionario

5.2. ANALISIS DE RESULTADOS.

Con respecto al objetivo específico A: Describir las principales características del perfil de la MYPE, del sector comercio, caso Boticas Saldaña del distrito de Amarilis 2019.

Con respecto a las características de la empresa cuenta con 3 trabajadores, 3 años de funcionando, la empresa está ubicado en un lugar estratégico, lo cual obtiene dotación quincenalmente también cuenta con equipos antiincendios como se puede observar en el cuadro 1, siendo así esta relaciona con el trabajo investigación de (ARTEGA, 2017), que llego a la conclusión en relación a las características de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del cercado, provincia de Satipo, concluyeron que un 90% cuentan entre 1 y 2 trabajadores, y las edades de los trabajadores son entre 31 años a más, con funcionamiento de 11 años a más, obteniendo en promedio de 11 clientes a más por día, ubicadas en lugares estratégicas, ofertando variedad de medicamentos, adquiriendo mercadería en forma quincenal, de la cual el 100% poseen equipos anti-incendios, formalizadas como personal natural con negocio afiliado al régimen único simplificado (RUS) en un 85%.

Con respecto al objetivo específico B: Describir las principales características del financiamiento de las MYPES, del sector comercio, caso Boticas Saldaña del distrito de Amarilis 2019.

Con respecto al financiamiento la empresa encuestada recibió un financiamiento propio y por terceros, estos resultados están relacionados con la opinión de (Ore, 2018) que menciona en sus conclusiones obtenidos que hay dos tipos de financiamiento: el propio y el de terceros conformado por entidades financieras quienes exigen una mayor garantía por los prestamos pero a menos tasa de interés.

El financiamiento es un mecanismo mediante la cual una empresa solicita un crédito la cual lleve a flote la empresa que podría ser a largo corto plazo en

este caso la empresa investigada realizo financiamientos corto plazo. Lo cual este financiamiento fue para adquisición de mercadería y otros arreglos del local, lo cual indicamos a detalle en la tabla N° 2 que se encuentra relacionada con la investigación de (Mejía, 2018) que menciona sobre la financiación el 70% obtuvieron un crédito y el 30% no tuvieron crédito. De los que recibieron crédito lo invirtieron el 50% en el capital de trabajo, el 25% en activos fijos, en mejoramiento y ampliación de local el 15% y en capacitación el 10%. En cuanto a la rentabilidad los encuestados dicen que su negocio mejoro en un 70%, y no precisa un 30% y en cuanto a capacitación un 25% dice que un gasto en vano mientras que el 75% dice que es una inversión.

Con respecto al objetivo específico C: Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio, caso Boticas Saldaña, del distrito de Amarilis 2020.

Con respecto a la rentabilidad es considerado como los resultados que obtenga la empresa después de una inversión que podría ser considerado como lucro, en caso de la Botica Saldaña es muy rentable tal como está mencionado en la tabla 3, lo dicho está relacionada con la investigación de (Mejía, 2018) en su tesis lo cual llegó a las siguientes conclusiones en cuanto a la rentabilidad los encuestados dicen que su negocio mejoro en un 70%.

VI. CONCLUSIONES.

A lo largo de este trabajo de investigación me permite llegar a las siguientes conclusiones:

- **Según el objetivo específico A:** Sobre las características de la MYPE está registrada en la SUNAT, el representante legal es masculino, cuenta con tres trabajadores y una permanencia de tres años, el local está ubicado en un lugar estratégico, que al día tiene un promedio de 8 a 10 compradores potenciales.

- **Con respecto al objetivo específico B:** sobre las características del financiamiento, la empresa estudiada recibió dos fuentes de financiamiento; en un 80 % financio su actividad productiva con un financiamiento propio y un 20% fue solicitado préstamo bancario a corto plazo. Lo cual podríamos decir el financiamiento propio es el más óptimo y rentable por que no afecta el activo de la empresa con pago de las tasas de interés.

- **Con respecto al objetivo específico C:** sobre las características de la rentabilidad se considera que la rentabilidad ha mejorado considerablemente, ya que el financiamiento obtenido ayudo en la adquisición de productos farmacéuticos y otras actividades concernientes en la mejora de la empresa. También se podría decir que la rentabilidad es al 100% económico, porque el beneficio que se obtiene es netamente para la empresa.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alvaro, A. (2013). *Maestria en Dirección de Negocios*. Obtenido de sedici.unlp.edu.ar:
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Apa. (2016). Obtenido de Apa: <http://normasapa.net/que-son-las-hipotesis-de-investigacion/>
- ARTEGA, J. B. (2017). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO BOTICAS, DEL DISTRITO DE CERCADO, PROVINCIA DE SATIPO PERIODO 2016-2017*. SATIPO - PERÚ.
- CHIMBOTE, U. L. (25 de ENERO de 2016). *WWW,ULADECH.EDU.PE*. Obtenido de <HTTPS://WWW.ULADECH.EDU.PE>
- Conexionesan*. (9 de agosto de 2016). Obtenido de conexionesan:
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>
- CORAZON, U. F. (ABRIL de 2016). *WWW.UNIFE.EDU.PE*. Obtenido de <WWW.UNIFE.EDU.PE>
- DIGEMID*. (2019). Obtenido de DIGEMID:
<http://www.digemid.minsa.gob.pe/main.asp?Seccion=1000>
- DRUETT, M. V. (2016). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO BOTICAS Y FARMACIAS DE LA AV.13 DE ENERO (Cuadra 10-26) EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, AÑO 2015*. LIMA-PERÚ.
- ECONOMIA VERDE*. (30 de ABRIL de 2020). Obtenido de ECONOMIA VERDE:
<https://economyaverde.pe/covid-19-en-el-peru-el-impacto-en-las-mypes/>
- GARCIA, B. H. (2011). ANALISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPES Y PIMES. *QUIPUKAMAYOC: REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES*, 21.
- Hilario, S. (2017). *Las desiciones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa Grupo Leon Ferreteria y Construcciones E.I.R.L. Huánuco-2016*. Obtenido de repositorio.udh.edu.pe:
<http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/789/HILARIO%20TEODORO%2C%20SUSAN%20YISSELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- INEI. (08 de ENERO de 2019). *GESTION*. Obtenido de *GESTION*: <https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html/?ref=gesr>
- Lugo, Z. (2018). *Diferenciador*. Obtenido de *Diferenciador*:
<https://www.diferenciador.com/poblacion-y-muestra/#:~:text=Poblaci%C3%B3n%20se%20refiere%20al%20universo,poblaci%C3%B3n%20para%20realizar%20un%20estudio.>
- Mejía, E. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas en la ciudad de tingo María provincia de Leoncio Prado periodo 2017*. Obtenido de <repositorio.uladech.pe.edu>:

- http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6338/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MEJIA_MIRAVALL_ELIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MENTE DIAMANTE. (s.f.). Obtenido de MENTE DIAMANTE:
<https://mentediamante.com/blog/tipos-financiamiento>
- MYTRIPLEA. (s.f.). Obtenido de MYTRIPLEA.
- Ore, S. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa °Inversiones los angeles SRL° de Cañete, 2015*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2884/FINANCIAMIENTO_MYPES_ORE_LAURA_SUSSI_ABIGAIL..pdf?sequence=1&isAllowed=y
- RIOS, B. K. (2016). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE JUANJUI, PROVINCIA DE MARISCAL CÁSERES, PERIODO 2015 - 2016*. JUANJUI - PERÚ.
- Rodriguez, K. (2018). *FINANCIAMIENTO DE PYMES INDUSTRIALES Y DIFICULTADES EN EL ACCESO DE CREDITO*. LA PLATA - BUENOS AIRES - ARGENTINA.
- RONDON, M. E. (2014). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO BOTICAS DE LAS AV. LUZURIAGA, PROVINCIA DE HUARAZ 2013*. HUARAZ - PERÚ.
- Scavino, L. B. (24 de OCTUBRE de 2018). *ALERTA ECONOMICA*. Obtenido de ALERTA ECONOMICA: <http://alertaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento-para-tu-idea-de-negocio/>
- TORRES, A. I. (2011). *RENTABILIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA: UN ANALISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCION*. MICHOACAN.
- ULADECH. (2019). *CODIGO DE ETICA PARA LA INVESTIGACION*. CHIMBOTE PERU.
- Uniersia. (04 de setiembre de 2017). Obtenido de Uniersia:
<https://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>
- Villegas, S. A. (2020). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de GESTIOPOLIS:
<https://www.gestiopolis.com/sistema-financiero-peruano/>
- VIVIANA, C. D. (2016). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO - RUBRO BOTICAS Y FARMACIAS*. SAN JUAN DE LURIGANCHO.
- Westreicher, G. (2020). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de ECONOMIPEDIA:
<https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>
- ZAÑARTU, L. F. (2017). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CHILE*. SANTIAGO.

ANEXO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado al dueño o gerente de la Botica “Saldaña”

Nombre de la MYPE: Boticas Saldaña & Crismar S.C.R.L

Representante legal: Pablo Manuel Saldaña Quito

Dirección: Av. Universitaria N° 195- La Esperanza

1) ¿Genero del representante legal de la MYPE?

a) Femenino () b) Masculino (X)

2) ¿Edad del representante legal de la MYPE?

a) 18 a 25 años () b) 26 a 35 años c) 36 a 45 años (X) d) 46 a más ()

3) ¿Estado civil del representante legal MYPE?

a) Soltero () b) Casado (X) c) Conviviente () d) Viudo ()

4) ¿Cuál es su grado de instrucción del representante legal de la MYPE?

a) Primaria () b) Secundaria () c) Técnica () d) Universitaria (X)

5) ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?

a) Propietario (X) b) Administrador () c) Vendedor ()

6) ¿De cuántos trabajadores está conformada la empresa?

a) 1 - 2 () b) 3 a 4 (X) c) 5 a 6 () d) 7 a más ()

7) ¿Qué edad poseen los trabajadores en la empresa?

a) 18 a 20 años () b) 21 a 25 años (X) c) 26 a 30 () d) 31 a más ()

8) ¿Cuántos años de funcionamiento tiene la empresa?

a) 1 a 5 años (X) b) 6 a 10 años () c) 11 a más ()

9) ¿Cuántos clientes, en promedio, recurren a la empresa durante el día?

a) 0 - 5 () b) 6 - 10 () c) 11 a más (X)

10) ¿Considera que su local se encuentra en un lugar estratégico para ventas?

a) SI (X) b) NO ()

11) ¿Posee su negocio variedades de medicamentos?

a) SI (X) b) NO ()

12) ¿Cada que tiempo adquiere nueva mercadería?

a) Semanal ()

b) Quincenal (X)

c) Mensual ()

d) Ocasionalmente ()

13) ¿Su local cuenta con equipo anti-incendios?

a) SI (X) b) NO ()

14) ¿Qué nivel de formalización tiene su negocio?

a) SUNAT (X)

b) Municipalidad ()

c) Persona natural ()

d) Persona jurídica ()

15) ¿En qué Régimen tributario se encuentra afiliado?

a) Régimen único simplificado ()

b) Régimen Especial ()

c) Régimen General ()

d) Régimen MYPE (X)

16) ¿Solicitó algún préstamo para su empresa?

a) SI (X) b) NO ()

17) ¿Cuál es su fuente de financiamiento más recurrente?

a) Familiar ()

b) Bancario (X)

c) Autofinanciamiento (X)

d) Caja municipal ()

e) Financieras ()

18) ¿En que suele invertir el financiamiento?

a) Dispensadores y repisas ()

b) Mejoramiento del local ()

c) Nueva mercadería (X)

d) Publicidad (X)

e) Equipos tecnológicos y de vigilancia ()

19) ¿Cuál fue el monto del préstamo?

a) 500 – 1500 ()

d) 5001 – 7500 ()

b) 1501 – 2500 ()

e) 7501 a más ()

c) 2501 – 5000 (X)

20) ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

a) 6 meses ()

b) 12 meses (X)

c) 18 meses ()

d) 24 meses ()

21) ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito y de qué tipo?

a) SI () b) NO (X) De qué tipo.....

22) ¿Ha mejorado la rentabilidad de su empresa después del financiamiento?

a) SI (X) b) NO ()

23) ¿Considera su empresa rentable?

a) SI (X) b) NO ()

24) ¿En qué nivel de rentabilidad se encuentra su empresa?

a) 1% - 10% () b) 11% - 20% () c) 21% - 30% () d) 31% a más (X)

“Año de la Lucha contra la Corrupción y la Impunidad”

Huánuco, 02 de abril 2019

SR.: PABLO MANUEL SALDAÑA QUITO
GERENTE DE LA CORPORACION SALDAÑA & CHRISMAR S.C.R.L.

SOLICITO: PERMISO PARA APLICAR ENCUESTA

Yo, Susen Wuendy Fernández Saromo identificada con DNI N° 47591459, domiciliada la esperanza, del distrito de Amarilis, provincia de Huánuco, con el debido respeto me presento ante Ud. Y expongo:

Que vengo realizando mi trabajo de investigación denominada “CARACTERIZACION DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIOS DEL PERÚ, CASO BOTICA SALDAÑA DEL DISTRITO DE AMARILIS 2019”, lo cual Ud. Dignamente dirige. Por lo que solicito se me brinde la autorización para aplicar una encuesta y de ser posible proporcionar información necesaria, la cual me será de mucha importancia en el proceso de investigación que vengo desarrollando.

Se agradece de anticipado su gentil apoyo y comprensión.

Atentamente,



SUSEN WUEDY FERNANDEZ SAROMO
Bach. De la escuela de contabilidad
Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Recibi
02/04/19



BOTICAS

SALDAÑA

“Año de la Lucha contra la Corrupción y la Impunidad”

Huánuco, 09 abril del 2019

Atención.

SRTA. SUSEN WUENDY FERNANDEZ SAROMO

DNI N° 47591459

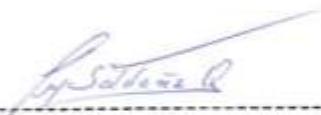
PRESENTE;

Sírvase la presente para saludarle en nombre de la CORPORACION SALDAÑA & CHRISMAR S.C.R.L identificado con RUC N° 20602202985, y con domicilio en la Avenida Universitaria N° 195 - la Esperanza, al mismo tiempo comunicarle lo siguiente:

Que en atención a su carta presentada el 02 de abril del presente, donde nos solicita la autorización para realizar su investigación denominada CARACTERIZACION DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIOS DEL PERÚ, CASO BOTICA SALDAÑA DEL DISTRITO DE AMARILIS 2019, se le informa que ha sido aceptada tu solicitud.

Sin otro particular me despido.

Atentamente,



Pablo M. SALDAÑA QUITO
Gerente General



LA BOTICA SALDAÑA



VISITANDO EL LOCAL DE LA BOTICA SALDAÑA



REALIZANDO LA ENCUESTA AL PERSONAL DE LA BOTICA