



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS: RUBRO BOTICAS, DE LA CIUDAD  
DE BAGUA, EN EL 2017**

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

**AUTOR:**

**Br. EDILBERTO VASQUEZ PAREDES**

**ASESOR:**

**Dr. CPC. MARINO BRAVO CHAPOÑAN**

**CHICLAYO - PERÚ  
2017**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

---

**Dr. C.P.C. TORRES GARCIA LUIS ALBERTO  
PRESIDENTE**

---

**Mgtr. C.P.C. ORREGO UGAZ ANTONIO LORENZO  
MIEMBRO**

---

**Mgtr. C.P.C. AREDO GARCIA MARVIN OMAR  
MIEMBRO**

## DEDICATORIAS

A Dios por haberme permitido llegar hasta donde me encuentro y haberme dado salud para lograr mis objetivos.

Este Tesis está dedicado a mis padres Julio y Claudina por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien y por su infinito amor.

A mis hermanos, porque me inspiraron Para cumplir con mis metas trazadas y lograr ser un buen ejemplo para él. y aquella persona que estuvieron conmigo en esta ardua carrera de mi vida.

## AGRADECIMIENTO

A Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A mis padres, hermanos y a mi esposa por brindarme su apoyo en todo momento por motivarme en mi formación académica y enseñándome a luchar por mis sueños.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH, por haberme permitido ser parte de ella para poder estudiar mi carrera profesional, así como también a los diferentes docentes que me transmitieron valiosos conocimientos.

## **RESUMEN**

El presente informe de investigación ha tenido como objetivo general de la presente investigación en estudio que se pretende alcanzar se tiene: Determinar la incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017. Los datos fueron obtenidos mediante las técnicas de la entrevista, teniendo como instrumentos el formato de entrevista, la población estuvo conformada por las boticas de la ciudad de Bagua. El estudio fue de tipo descriptivo puesto que los datos que se procesaron se obtuvieron de manera directa de los locales de las boticas, una investigación de diseño no experimental al no manipularse las variables de estudio.

Los resultados dan a conocer que las características del financiamiento de recurso de forma temporal a los créditos y el escaso conocimiento del financiamiento, también hay poco conocimiento sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos; que no favorecen la rentabilidad financiera y económica que son de nivel medio o regular, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: elemento de boticario de los de la ciudad de Bagua.

**Palabras claves:** Financiamiento, Rentabilidad y Micro y Pequeñas  
Empresas

## **ABSTRACT**

The present research has had as a general objective of the present research that is intended to be achieved: Determine the incidence of the Financing in the Profitability of the micro and small companies of the commerce sector: boticas of the city of Bagua, in 2017 The data was obtained by means of the survey techniques and the questionnaire, having as instruments the survey format and the questionnaire format, the population consisted of the boticas of the city of Bagua. The study was of descriptive type since the data that was processed were obtained directly from the premises of the pharmacies, a non-experimental design research because the study variables were not manipulated.

The results make known that the characteristics of the financing of resort of temporary form to the credits and the scarce knowledge of the financing, also there is little knowledge on the handling and movements of the commerce in the sale of pharmaceutical products; which do not favor the financial and economic profitability that are of average or regular level, of the micro and small companies of the commerce sector: item of apothecary of those of the city of Bagua.

**Key words:** Financing, Profitability and Micro and Small Businesses

## INDICE DE CONTENIDO

<b>JURADO EVALUADOR DE TESIS</b> .....	ii
<b>DEDICATORIAS</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>INDICES TABLAS</b> .....	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>1.1 Planteamiento del problema</b> .....	8
<b>1.1.1 Caracterización del problema</b> .....	8
<b>1.1.2 Enunciado del problema</b> .....	8
<b>1.2. Objetivo de la investigación</b> .....	8
<b>1.2.1 Objetivo general</b> .....	8
<b>1.3 Justificación de la investigación</b> .....	9
<b>II. REVISIÓN LITERARIA</b> .....	10
<b>2.1 Antecedentes</b> .....	11
<b>2.1.1 Internacionales</b> .....	11
<b>2.1.2 Nacionales</b> .....	15
<b>2.1.3 Regionales norte - oriente</b> .....	20
<b>2.1.4 Locales</b> .....	24
<b>2.2 Bases teóricas</b> .....	25
<b>2.2.1 Teoría del financiamiento</b> .....	25
<b>2.2.2 Teorías específicas</b> .....	35
<b>2.2.3 Teoría de la rentabilidad</b> .....	38
<b>2.4 Marco conceptual</b> .....	48
<b>2.4.1 Las micro y pequeñas empresas</b> .....	48
<b>2.4.2 El comercio de medicamentos</b> .....	58

2.4.3 Atención Farmacéutica. ....	61
2.4.4 Calidad de servicio .....	63
2.4.5 La Botica. ....	64
2.4.6 El boticario.....	68
2.4 Hipótesis.....	69
2.4.1 Hipótesis general.....	69
2.4.1 Hipótesis específicas. ....	70
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>71</b>
1.1. Diseño de la investigación.....	72
3.2 Población y muestra.....	73
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	74
3.3.1 Variable independiente: <b>Financiamiento.</b> .....	74
3.3.2 Variable dependiente: <b>Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas.</b> ....	74
3.3.3 Operacionalización de Variables e Indicadores. ....	75
<b>Matriz operativa de la variable independiente.</b> .....	75
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	76
3.5 Plan de análisis.....	77
3.6 Matriz de consistencia.....	78
3.7 Principios éticos.....	81
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>82</b>
4.1 Resultados.....	83
4.2. Análisis de resultados.....	102
4.1.1 Sobre el financiamiento.....	102
4.1.2 Sobre la rentabilidad.....	104
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>106</b>
5.1. Conclusiones.....	107



5.2 Recomendaciones.....	109
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>111</b>
6.1 Referencias bibliografía.....	112
6.2 Cronograma y Presupuesto.....	115
6.3 Anexos.....	117
6.3.1 Instrumentos de investigación.....	117
6.2.3 Relación de cuadros:.....	124

## INDICES TABLAS

<b>1) Sobre el crédito en el financiamiento.....</b>	
Tabla N.º 01 ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera?.....	83
Tabla N.º 02 ¿Considera que el crédito recibido de una entidad financiera es de utilidad para su empresa?.....	83
Tabla N.º 03 ¿Con que frecuencia recibe crédito de alguna entidad financiera para su empresa?.....	84
Tabla N.º 04 ¿Beneficia a su empresa el crédito recibido de alguna entidad financiera?.....	84
Tabla N.º 05 ¿Cómo considera la tasa de interés por el crédito de alguna entidad financiera?.....	85
<b>2) Sobre la cuenta corriente o de ahorros del financiamiento.....</b>	
Tabla N.º 06 ¿Dispone de cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera?.....	85
Tabla N.º 07 ¿Considera que la cuenta corriente o ahorro que dispone es de utilidad para su empresa?.....	86
Tabla N.º 08 ¿Con que frecuencia utiliza la cuenta corriente o ahorro en una entidad financiera para su empresa?.....	86
Tabla N.º 09 ¿Beneficia a su empresa la cuenta corriente o ahorro de alguna entidad financiera?.....	87

<b>3) Sobre el descuento del financiamiento.....</b>	
Tabla N° 10 ¿Dispone de descuento para su empresa de alguna entidad financiera?.....	88
Tabla N° 11 ¿Considera que el descuento que dispone es de utilidad para su empresa?.....	88
Tabla N° 12 ¿Con que frecuencia dispone de descuento en alguna entidad financiera para su empresa?.....	89
<b>4) Sobre las fuentes formales de financiamiento.....</b>	
Tabla N° 13 ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal?.....	89
Tabla N° 14 ¿De qué entidad financiera formal recibe crédito para su empresa.....	90
Tabla N° 15 ¿Considera que los créditos de una entidad financiera formal son más confiables para su empresa?.....	90
Tabla N° 16 ¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera formal para su empresa?.....	91
<b>5) Sobre las fuentes semiformales del financiamiento.....</b>	
Tabla N° 17 ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera semiformal?.....	91
Tabla N° 18 ¿De qué entidad financiera semiformal recibe crédito para su empresa?.....	92
Tabla N° 19 ¿Considera que los créditos de una entidad financiera semiformal son más confiables para su empresa?.....	92
Tabla N° 20 ¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera semiformal para su empresa?.....	93
<b>6) Sobre las fuentes informales del financiamiento.....</b>	
Tabla N° 21 ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera informal?.....	93
Tabla N° 22 ¿De qué entidad financiera informal recibe crédito para su empresa?.....	94
Tabla N° 23 ¿Considera que los créditos de una entidad financiera informal son más confiables para su empresa?.....	94
Tabla N° 24 ¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera informal para su empresa?.....	95
<b>7) Sobre la rentabilidad financiera:.....</b>	
Tabla N° 25 ¿Su empresa ha tenido utilidades en el año anterior?.....	96
Tabla N° 26 ¿Su empresa ha tenido utilidades netas en el año anterior?.....	96
Tabla N° 27 ¿Su empresa ha tenido activos totales en el año anterior?.....	97

Tabla N° 28 ¿Su empresa ha tenido capital en el año anterior?.....	97
Tabla N° 29 ¿Sabe que es la rentabilidad financiera de su empresa de venta de medicamentos?.....	98
Tabla N° 30 ¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre los activos (ROA) de su empresa en el año anterior?.....	95
Tabla N° 31 ¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre el capital (ROE) de su empresa en el año anterior?.....	99
<b>8) Sobre la rentabilidad económica:.....</b>	
Tabla N° 32 ¿Su empresa ha tenido ganancias de inversión en el año anterior?.....	100
Tabla N° 33 ¿Su empresa ha tenido costos de inversión en el año anterior?.....	100
Tabla N° 34 ¿Sabe que es la rentabilidad económica de su empresa de venta de medicamentos?.....	101
Tabla N° 35 ¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre la inversión (ROI) de su empresa en el año anterior?.....	102

# **I. INTRODUCCIÓN**

Existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes sacuden las reglas organizacionales y vuelven a escribir las reglas de la competencia administrativa internacional. Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

En Latinoamérica las micro y pequeñas empresas se convierten en la fuerza del crecimiento de la economía nacional de cada país, es por eso que el Estado debe preocuparse a través de los Gobiernos de turno y otras entidades financieras propiciar los mecanismos apropiados para ayudarlas de prioridad en el requerimiento de capital. La búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento es uno de los planteos de que la CEPAL ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la Comisión, en la reunión de Brasilia en 2010. Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de micro y pequeñas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas. **(CEPAL, 2010)**. Un mecanismo primordial de respaldo a las micro y pequeñas empresas es el financiamiento económico mediante los créditos bancarios. Sin embargo, recién en las últimas décadas las instituciones financieras como los bancos y las cajas o mutuales han considerado políticas crediticias como medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas.

Sin embargo, las micro y pequeñas empresas enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las micro y pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de

corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una micro o pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas. **(Sausser, 2005)**.

La labor que llevan a cabo las micro y pequeñas empresas en varios rubros es de suma importancia y utilidad, por su contribución a generar puestos de trabajo en la actividad comercial, y también, por su participación y su aporte en el desarrollo social y económico de las localidades en donde se ubican. **Okpara y Wynn (2007)** afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. **(Bleger y Rozenwurcel, 2000)**.

En Perú, desde la década del 2000 se han ido desarrollando ampliamente las micro y pequeñas empresas en el campo comercial de la comercialización de medicamentos, donde cada vez más personas con ideas de emprendimiento han iniciado el desafío de implementar empresas de diversos rubros: de la industria, del comercio, de los servicios, y otros. Sin embargo, las micro y pequeñas empresas necesitan obtener financiamiento,

para poder contar con los recursos económicos necesarios para aumentar su productividad y su rentabilidad. Para ello, es necesario que las micro y pequeñas empresas sepan utilizar las estrategias adecuadas, que les permitan conseguir capital monetario que les permita realizar sus operaciones comerciales, que puede ser en las entidades financieras del ámbito local y regional; y así lograr sus objetivos y metas, tanto en la planeación, la implementación, la ejecución, el control y la evaluación de sus operaciones comerciales, caso contrario en el tiempo quebrarán.

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las Mypes en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005). **Caballero (2013)**, sostiene que Perú como país, está considerado como una economía emergente en desarrollo, en ese marco las micro y pequeñas empresas han surgido por la necesidad de generar empleo que no ha sido satisfecha por el Estado, a través de los Gobiernos, ni por las grandes empresas nacionales, tampoco por las empresas transnacionales que operan en el país.

En la actualidad, en Perú las Mypes son la fuerza que dinamiza el campo empresarial, que propician nuevos puestos de trabajo para muchas personas desempleadas. Los ingresos de estas empresas se han incrementado año tras año logrando beneficios considerables a un sector de la población



peruana, lo cual contribuye también a la formación del Producto Bruto Interno de la Nación. Por otra parte, **Domínguez (2007)** menciona que uno de los problemas de la gestión financiera en una micro o pequeña empresa, es la elección entre financiamiento a largo plazo y financiamiento a corto plazo, consecuentemente el capital de trabajo necesario para iniciar un proyecto empresarial, enfatiza que para elegir el financiamiento ideal dependerá de las características de la empresa para combinar más adecuadamente el tipo de financiamiento a utilizar, las principales fuentes de financiamiento en empresas ya existentes, se clasifican en dos grandes grupos: las fuentes de financiamiento internas y las externas. **Añez (2009)** menciona que en la actualidad se ha visto como las instituciones gubernamentales busca apoyar a la micro y pequeña empresa por medio de distintas figuras jurídicas como son cooperativas o empresas de producción social, las cuales no solo dan prioridad al momento de adquirir micro créditos con la banca pública sino además son exoneradas de muchos tributos.

El capital es otro aspecto que limita el desarrollo de las Mypes. En efecto, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento. Para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados. Para mayores montos, les exigen garantías reales; y para acceder a otra banca, tendrían que formalizarse y declarar el 100% de sus ventas. “El factor que impide crecer más es el acceso al financiamiento,

los bancos nos colocan tasas muy altas, esa es la principal traba”. “Más capital para seguir creciendo”. “¿Qué le hace falta para crecer en su empresa? ¡Capital!”. “Creo que más capital me ayudaría a comprar máquinas de avanzada, con las que podría ofrecer productos más elaborados”. (**Mesones y Roca, 2005**).

En la Selva Norte, integrada por las regiones de Loreto, San Martín y Amazonas concentra el 68,9% de las Mypes y la Selva Sur conformada por las regiones Ucayali y Madre de Dios, concentran el 31,1% de empresas Mypes. Las regiones de la Selva que aportan un mayor número de Mypes son: Loreto, San Martín y Ucayali, con una participación de 30,5%, 28,8% y 21,8% respectivamente. En tanto las regiones de Amazonas y Madre de Dios contribuyen con el 9,7% y 9,3% de Mypes. Las contrataciones estatales en la región Amazonas ascendieron a S/. 383.5 millones para el año 2015, de los cuales el 54.0% de esta demanda (es decir S/. 206.9 millones) fue atendida por 1 082 Mypes, sean locales o procedentes de otras regiones. Asimismo se observa que 611 empresas locales atienden el 46.2% de la demanda en la región. Lo que más atienden las Mypes en Amazonas es la ejecución de obras (48.7% de lo adjudicado a este sector empresarial, lo que equivale a S/. 100.9 millones), seguida de la contratación de servicios (35.7% de lo adjudicado y equivale a S/. 73.8 millones). (**OSCE, 2015**).

Además la investigación se considera relevante en la ciudad de Bagua porque en los últimos años las compras de medicamentos ha ido en aumento, lo que ha hecho que las micro y pequeñas empresas del rubro de boticas

hallan aumentado. También, se considera que en la ciudad de Bagua la población ha tenido una tasa de crecimiento regular, esto ha permitido que los pobladores sobre todo de los grupos de edades menores de 30 años han aumentado considerable, lo que ha propiciado que se contabilicen más personas enfermas por uno u otro mal de salud, y se conviertan en potenciales compradores de medicamentos en las boticas. Esta situación ha servido de motivación para la realizar la presente investigación en saber cómo el financiamiento ha incidido en la rentabilidad de las micro y empresas del rubro de boticas de la ciudad de Bagua. Entendiendo que el recurso de capital monetario (financiamiento) es vital e indispensable para generar ganancias económicas (rentabilidad) en cualquier empresa ya sea de bienes o servicios.

## **1.1 Planteamiento del problema.**

### **1.1.1 Caracterización del problema.**

#### **1.1.2 Enunciado del problema.**

¿Cómo ha incidido el Financiamiento en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017?.

## **1.2. Objetivo de la investigación.**

### **1.2.1 Objetivo general.**

Determinar la incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017?.

### **1.2.2 Objetivos específicos.**

Describir las características del Financiamiento (créditos) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.

Describir las características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.

Describir la relación de incidencia del Financiamiento con la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.

### **1.3 Justificación de la investigación.**

El estudio se justifica porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro de: boticas es decir, nos permitirá conocer las principales características de los rubros empresariales anteriormente especificados del sector comercio de la ciudad de Bagua, así como la relación o asociación del financiamiento con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de dicho sector. Por otra parte, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos de la ciudad de Bagua y de otros ámbitos geográficos.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

## **2.1 Antecedentes.**

### **2.1.1 Internacionales.**

Algunos trabajos realizados referentes al tema de investigación en otros países son:

**Algieri (2007).** En su tesis: *Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la rentabilidad de las industrias metalmecánicas*, realizado en la ciudad de Barquisimeto - Venezuela. Cuyos objetivos específicos fueron: Analizar las fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de las industrias metalmecánicas y establecer procesos financieros que permitan mejorar la Rentabilidad en dichas empresas. Quien a través de una muestra de 60 de una población de 66 empresas metalmecánicas a quienes se les aplicó una encuesta, encontró los siguientes resultados: Que las Pymes en un 40% visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, de ahí que sus operaciones lo realizan con autofinanciamiento, mientras que un 60% sin han solicitado financiamiento.

Manifestando los gerentes en su mayoría que era para la adquisición de maquinaria, equipos y crecer en infraestructura, considerado por los encuestados como una manera de alcanzar sus objetivos, incrementar su producción, mejorar su competitividad; siendo el financiamiento una de las mejores maneras de incrementar la rentabilidad en las empresas. El crecimiento y mejora contribuye por una parte que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad

que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo productos de calidad a un precio que cubra los costos y genere ganancia.

**González (2013)**. En su tesis: El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro, de la Universidad Autónoma de Querétaro. México. Esta tesis tiene una investigación cuantitativa debido a la descripción de su investigación y la necesidad de la recolección y análisis de datos numéricos teniendo como objetivo conocer el impacto del financiamiento a Largo Plazo como factor de rentabilidad de las empresas del sector comercio. En la cual se llegó a las siguientes conclusiones:

Se tuvo suficiente evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula planteada como  $H_0$ : el financiamiento a largo plazo no impactó el incremento de la rentabilidad y permanencia de las MiPymes del sector comercio del municipio de Querétaro. Cabe destacar que los datos obtenidos a partir de la pregunta estratégica identificada con el número ocho del cuestionario de esta tesis, fue utilizada para obtener información que permitió poner a prueba las hipótesis planteadas en su momento. En dicha pregunta se pudo apreciar que nueve de cada diez comerciantes encuestados, manifestaron que el financiamiento a largo plazo sí contribuye al incremento de la rentabilidad en sus negocios, lo que permitió en acto seguido confirmar y aceptar la hipótesis investigación en este estudio.

A partir de estas conclusiones se pudo constatar que la MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro como punto de partida

requieren de información respecto a la importancia y fuentes de financiamiento factibles a largo plazo a través de las diferentes instituciones públicas y privadas, que les permitan de proveerse de capital de trabajo a largo plazo orientadas a obtener niveles de rentabilidad suficientes para consolidarse y sobrevivir dentro del mercado en que compiten.

Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las MiPymes debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero. Es así que desde la perspectiva teórica del uso del crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las MiPymes.

**Mite (2015).** En su tesis: La corporación financiera nacional y su incidencia en el desarrollo de las pymes periodo 2008 - 2014 en Ecuador. Los objetivos que se pretenden alcanzar con este estudio son: Determinar el impacto de los créditos concedidos por la Corporación Financiera Nacional en el desarrollo de las PYMES durante el período 2008-2014. Definir el papel de la CFN dentro del desarrollo económico nacional. Determinar los principales sectores económicos beneficiados. Definir la situación actual de las PYMES, y su contribución a la economía nacional. Determinar cuál ha sido impacto de los créditos concedidos por la CFN en el desarrollo de las PYMES, en sus principales cuentas e indicadores financieros.



Una vez realizado el estudio de la incidencia de los créditos productivos de la CFN en las PYMES durante el período 2008 a 2014, podemos concluir que:

Se comprueba la hipótesis principal de este estudio, la cual indica que las líneas de créditos concedidas por parte de la CFN, influyen positivamente en el desarrollo del segmento de empresas PYMES, contribuyendo como uno de los pilares para el desarrollo de la economía nacional.

Los sectores más beneficiados por los créditos CFN son el sector manufacturero y el agropecuario. El 57,6% de las PYMES pertenece a los sectores de comercio y servicios; así como gran parte de las mismas están concentradas en las provincias de Pichincha y Guayas. El 84,62% de las PYMES objeto de la muestra incrementaron su nivel de activos, el 81,32% sus pasivos, mientras que el 78,02% evidenció un crecimiento del patrimonio.

Luego del crédito con CFN y la implementación de los proyectos, las PYMES crecieron en promedio: activos 47,54%; pasivos 42,11%; patrimonio 56,58%; EBITDA 45,23%; y el capital de trabajo neto en un 32,71%. Los principales indicadores financieros de la empresa mejoraron luego del crédito CFN. En especial los de rentabilidad. El ROA pasó de 2,34% a 2,86%; el ROE de 7,00% a 8,05%; y el margen neto de 1,91% a 2,46%. La utilidad neta también presenta una tendencia de crecimiento positiva.

Los determinantes de la rentabilidad de las PYMES fue el multiplicador del capital, sin embargo la mejora post-crédito se dio por una mejora en los niveles de rentabilidad de las ventas. El multiplicador del

capital pasó de 2,984 a 2,811. La rentabilidad económica tiene una relación positiva con el margen neto y la rotación de activos, y su FRM es del tipo Loglineal. Por su parte, la rentabilidad financiera está en función del ROA y del multiplicador del capital. Se puede decir que el crédito de CFN influyó positivamente en los parámetros de cálculo de la rentabilidad de las PYMES.

### **2.1.2 Nacionales.**

Algunos trabajos realizados referentes al tema de investigación en diferentes regiones de Perú, son:

**Villaorduña (2014).** En su tesis: Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana - Perú. Para demostrar sus objetivos, se analizó asimismo cómo las herramientas financieras inciden en la gestión y de esta manera probar nuestras hipótesis planteadas. Se utilizó el método no-experimental, de tipo descriptivo, explicativo, correlacional y a través de los resultados, se llegó a la conclusión que efectivamente la aplicación de herramientas financieras adecuadas logra optimizar la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana, no solamente en la zona estudiada, pudiendo aplicar dicha herramienta a nivel de país y así poder enfrentar múltiples retos para lograr objetivos comunes. Las conclusiones fueron:

Se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se logró establecer que el respaldo financiero influye

favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana

Asimismo, se determinó que la rentabilidad financiera incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se pudo establecer que la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

**Huamani y Leonardo (2015).** En su tesis: El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las Mypes del distrito de Los Olivos - Lima - Perú. Se utilizó las técnicas de encuesta, observación y revisión documentaria, para recopilar información sobre el arrendamiento financiero y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en el distrito de los Olivos puesto que durante los últimos años, los cambios en el ambiente de los negocios por la competitividad del mercado aumentando considerablemente y se necesita de recursos financieros para hacer frente a los cambios.

En los resultados obtenidos en las encuestas, las pruebas estadísticas y determinación de ratios, se puede indicar que el arrendamiento financiero permite adquirir bienes de capital y mejorar la rentabilidad ya que estas variables tienen un alto grado de relación; como también el aumento de la liquidez al adquirir un activo fijo por este mecanismo financiero.

Las conclusiones fueron:

Se concluye que el arrendamiento financiero es un instrumento financiero de crédito mercantil que permite adquirir bienes de capital para mejorar el proceso de producción y hacerlas competitivas. Al mejorar el proceso productivo, se podrán ofrecer al mercado un mejor producto y servicios que ayuden al micro y pequeño empresario a poder competir con otras empresas, aumentando sus ventas, por ende un incremento en su rentabilidad.

Bajo este mecanismo del arrendamiento financiero las MYPES tendrán un mejor posicionamiento financiero el cual les hará elegibles para los futuros financiamientos que puedan solicitar. Este mecanismo de Leasing también permite a las MYPES mejorar su estructura financiera al adquirir bienes de capital. Por ello permite mejorar la estructura financiera de las MYPES, ya que de acuerdo a la NIC 17, este tipo de operaciones forma parte del activo de la empresa

**Montenegro (2017).** En su tesis: Relación entre el financiamiento empresarial y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010 - 2014. El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2010 - 2014. El tipo de estudio utilizado es descriptivo con diseño no experimental - longitudinal retrospectivo. La población de estudio está conformada por 25 empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante 5 periodos. La

información que se presenta ha sido tomada de la página oficial de la Bolsa de Valores de Lima.

El análisis de los datos ha tenido los siguientes resultados: 1) El financiamiento empresarial a corto plazo tiene mayor representación en el nivel medio (43.95%). 2) El financiamiento a largo plazo alcanza mayor representación en el nivel medio (44.1%). 3) La rentabilidad económica tiene mayor representación en el nivel medio con (43.77%). 4) Asimismo, la rentabilidad financiera también alcanza mayor representación en el nivel medio (44.06%). 5) En relación al financiamiento empresarial a corto plazo y la rentabilidad económica se acepta la hipótesis alterna ( $p$  valor  $< 0.05$ ). 6) En cambio, el financiamiento a largo plazo y la rentabilidad económica se acepta la hipótesis alterna ( $p$  valor  $< 0.05$ ). 7). En conclusión, se determina que si existe relación directa entre el financiamiento empresarial a largo plazo con la rentabilidad financiera y económica, mientras que a corto plazo la tendencia es negativa.

Las conclusiones fueron:

De acuerdo al primer objetivo, se concluye que el financiamiento a corto plazo y la rentabilidad económica de las empresas del sector industrial que cotizan en la BVL, periodo 2010 - 2014, no se relacionan favorablemente. Lo que significa la aceptación de la hipótesis nula, mientras tanto el financiamiento a corto plazo sea mayor, la rentabilidad económica no se verá afectada. Para el segundo objetivo, se determina que existe una relación favorable entre el financiamiento a largo plazo y la rentabilidad

económica de las empresas del sector industrial que cotizan en la BVL, periodo 2010 - 2014. Se acepta la hipótesis alterna. El tipo de relación que presenta es directo, debido a que el índice de la correlación Rho Spearman se encuentra en el 0.01 respecto a 0.05, siendo este resultado significativo. Esto significa que las empresas están emitiendo más acciones para financiarse, esto le permite a la empresa incrementar sus activos y generar mayor rentabilidad económica.

De acuerdo con el tercer objetivo, se concluye que no existe una relación significativa entre el financiamiento a corto plazo y la rentabilidad financiera de las empresas del sector industrial que cotizan en la BVL, periodo 2010 - 2014. Por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, hallando que en un nivel medio de financiamiento a corto plazo y la rentabilidad financiera no se relacionan. Para el cuarto objetivo, se concluye que si existe una relación significativamente favorable entre el financiamiento a largo plazo y la rentabilidad financiera de las empresas del sector industrial que cotizan en la BVL, periodo 2010 - 2014. Es decir, se acepta la hipótesis alterna, en ese sentido la relación que presenta es directa debido a que el índice de correlación Rho Spearman se encuentra en el 0.024 respecto a 0.05, siendo este resultado muy significativo. Este resultado significa que las políticas de financiamiento que se están aplicando son reforzadas y permite obtener mayor rentabilidad financiera.

### **2.1.3 Regionales norte - oriente.**

**Agapito y Vásquez (2012).** En su tesis de grado: Propuesta de un plan financiero a corto plazo para mejorar la rentabilidad de la empresa pesquera Blessing Family E.I.R.L del distrito de Santa Rosa-región de Lambayeque.

El tipo de investigación fue descriptiva y propositiva porque se describe la situación problemática que atraviesa la empresa y luego de observar y hacer un análisis de la realidad problemática se elaboró una propuesta de un plan financiero como alternativa de solución al problema encontrado, el método utilizado es descriptivo porque permitió describir, recopilar y presentar los resultados de la aplicación de las entrevistas realizadas al gerente y contador de la empresa y analítico porque permitió analizar y ordenar el resultado de las entrevistas con el fin de emitir una opinión acerca de la gestión financiera.

En donde se llegó a las siguientes conclusiones: Del análisis realizado a los ratios de rentabilidad en el año 2011 obtuvo un 11 % y en el 2012 obtuvo un 9%; lo que significa que la empresa Blessing Family E.I.R.L ha tenido una disminución del 2% de su rentabilidad, esto debido a que no ha llevado un buen manejo y administración de sus activos invertidos, teniendo diversos gastos, siendo uno de los principales el gasto del alquiler del permiso de pesca, originando bajas utilidades que afecta al crecimiento económico de la empresa. La empresa de acuerdo al análisis de sus ratios financieros de liquidez en el 2012 obtuvo s/.2.20, lo que significa que se encuentra en la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, ya que obtiene una buena liquidez óptima para adquirir un financiamiento que le

permite comprar el permiso de pesca. La mejor alternativa de financiamiento para la compra del permiso de pesca es la Caja Municipal Piura ya que proporciona una tasa de interés del 21% siendo esta la tasa de interés más baja y adecuada para la empresa, en comparación a la Caja Sullana que proporciona una tasa de interés de 21.85% y la Caja Sipán que es de 22.20%.

**Kong y Moreno (2014).** En su tesis: Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José - Lambayeque en el Período 2010-2012.

Tuvo como objetivo determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES, esta investigación es de tipo correlacional debido a que se evalúa la relación que existe entre dos variables bajo el diseño ex post facto debido que se recolecta datos en un solo momento, en un tiempo único.

Llegando a las siguientes conclusiones: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su



producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en

nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

**Rengifo (2011).** En su tesis de post grado: El Crédito y la Rentabilidad de las Microempresas Comerciales del Distrito de Tarapoto, de la Universidad Agraria de la Selva - Tingo María. Esta tesis tiene como objetivo establecer la relación existente entre los niveles de acceso al crédito, el monto del crédito, la rotación de inventarios, la publicidad y la capacitación de los microempresarios con los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales. Utilizando una metodología correlacional en donde se llegó a las siguientes conclusiones:

La información contable y financiera de las microempresas comerciales es inexistente, deficiente y desordenado, lo que imposibilita determinar los ratios clásicos de rentabilidad. Sin embargo, bajo el enfoque del margen de utilidad sobre las ventas, encontramos que el 40.7% de las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto poseen un margen de utilidad menores al 20%, mientras que el 53.4% ostentan un margen mayor que oscila entre 20 y 40 % y el 5.9 % tienen márgenes superiores al 40%. La cuantía de los márgenes de utilidad se explica por el lado de los precios y no propiamente por los niveles de eficiencia de las microempresas, habida cuenta que la ciudad de Tarapoto junto a Iquitos, Pucallpa y Puerto Maldonado son consideradas como las ciudades con mayor costo de vida nivel país, urgiendo de mayores márgenes de ganancias para compensar sobrecostos adicionales que devienen de la venta de los productos.

El nivel de capacitación de los microempresarios comerciales del distrito de Tarapoto medido por el grado de educación alcanzado y su participación en eventos de gestión empresarial; el 34.8% posee educación de nivel escolar (primaria y secundaria), 36.4% nivel superior no universitaria y el 28.8% superior universitaria; en tanto que el 73.7% manifiesta no haber asistido a ningún evento de capacitación durante los últimos dos años, revistiendo especial importancia en materia de gestión empresarial, dado su incidencia en la productividad y competitividad, que se convierten ahora en herramientas determinantes de la rentabilidad y el crecimiento de las empresas y consiguientemente se ve reflejada sobre la dinámica económica de las ciudades, que a través de la capacitación permanente se integran a políticas de desarrollo económico y social.

Finalmente, podemos asegurar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas, al margen de la demanda y el monto de los créditos que resultaron ser redundante y no significativa respectivamente. Esta lógica de razonamiento nos conlleva a confirmar la hipótesis de investigación propuesta.

#### **2.1.4 Locales.**

No se cuenta con trabajos anteriores relacionados con el tema de investigación.

## **2.2 Bases teóricas.**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento.**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

**Baca, (2006)**, indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital.

**Hernández (2002)**, señala que toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

**Lerma, Martín y Otros. (2007)**, sostienen que el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

Entonces, las pequeñas empresas para encontrar el capital monetario que le ayude a ir mejorando sus negocios tienen que recurrir a las entidades

financiaras con que cuenta el sistema financiero nacional en el país, esto hará posible que las pequeñas empresas sean más competitivas y productivas, logrando un mayor equilibrio económico, el uso de la tecnología y el desarrollo de la organización empresarial.

**Ortega (2008)**, señala que el financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros, y para ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento, los efectos de este sobre el aspecto financiero, así como el uso de los fondos en los planes de inversión que se propone la organización empresarial.

**Baca (2006)**, considera como las entidades de crédito u otras vías con las que se complementan los recursos propios de las sociedades para desarrollar su actividad económica. El financiamiento es entonces: el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.

Son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura de financiamiento es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en

cuenta que; tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa. **(Baca, 2006).**

### **Fuentes de financiamiento formal.**

Estas fuentes la conforman las entidades que realizan préstamos a través de los créditos y que están bajo la vigilancia de la superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).

#### **Bancos:**

Son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de la década de los ochenta empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

#### **Cajas municipales de ahorro y crédito:**

Son instituciones reguladas por los gobiernos locales, pero no tienen el control mayoritario de los municipios, reciben capitales para los préstamos a las pequeñas empresas de diferentes rubros. A partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.

#### **Cajas rurales de ahorro y crédito:**

Son instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. En las

últimas décadas las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

#### **Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa:**

Son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG micro financieras y a fines de la década de los noventa se convirtieron en instituciones reguladas. Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades.

#### **Cooperativas de ahorro y crédito:**

Estas instituciones se forman como asociaciones que dependen de Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Estas asociaciones tienen la autorización de recibir capitales para que hagan préstamos a sus integrantes.

#### **Fuentes de financiamiento semiformal:**

Son aquellas entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos.

## **ONG:**

Son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.

## **Fuentes de financiamiento informal:**

**Velecela, N. (2013)**, se refiere a las formas de financiamiento informal que son:

### **Prestamistas:**

En esta forma de financiamiento existen dos partes: En primer término, intervienen los prestamistas (chulqueros) que son personas que actúan en forma directa o a través de “oficinas” y que otorgan créditos con fondos propios, fondos de terceras personas, créditos bancarios formales etc. En segundo término, están los usuarios que, principalmente, son comerciantes o informales; dueños de talleres, constructores e industriales, etc.

El término chulquero hace referencia a la persona que se dedica a la “jugosa profesión de dar dinero en préstamo a tasas de interés más altas que las permitidas por la ley”. Este tipo de financiamiento informal es utilizado en un gran porcentaje por los microempresarios y comerciantes informales, pues



la gran facilidad al acceso de estos créditos se enmarca en su administración del negocio.

### **Amigos y parientes:**

En esta forma de financiamiento se dan en ocasiones los préstamos de amigos o parientes pueden ser la única fuente disponible de nuevo financiamiento. Estos préstamos con frecuencia se pueden obtener de manera rápida, puesto que este tipo de transacción se basa más en las relaciones personales que en el análisis financiero, de acuerdo a los últimos reportes, este tipo de financiamiento está muy relacionado con la usura.

**Ross y Jaffe, (2012)**, las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa y su clasificación puede ser: Según su procedencia: financiamiento interno y externo. Según el nivel de exigibilidad: a corto y largo plazo por su parte **Aching (2005)**, afirma que las más comunes son: Las fuentes de financiamiento internas y externas.

### **Financiamiento interno:**

**Merton (2003)**, indica que el financiamiento interno son fuentes generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones y promoción, incluyendo fuentes como utilidades retenidas y reinvertidas, salarios devengados o cuentas por pagar, depreciaciones y amortizaciones. Un ejemplo sería si la empresa obtiene utilidades y las reinvierte en la compra de equipo nuevo, convirtiéndose en un autofinanciamiento.

- a) **Aportaciones de los socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- b) **Utilidades reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación y en la cual, los socios deciden que los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).
- c) **Depreciaciones y amortizaciones:** son operaciones mediante las cuales, y el paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- d) **Incremento de pasivos acumulados:** son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios).
- e) **Venta de activos (desinversiones):** como la venta de terrenos. Edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.

#### **Financiamiento externo:**

**Merton (2003)**, el financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importante, en

especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos. De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra anticipada de materiales o mercancías. **Aching (2005)**, indica que el financiamiento externo son aquellos otorgados por terceras personas tales como: proveedores, créditos bancarios entre otros.

- a) Proveedores: Esta fuente es la más común generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.
- b) Créditos bancarios: Son las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo. **Merton, (2003)** por su parte explica que esta fuente externa de financiamiento es muy importante y es representada por las instituciones bancarias, quienes otorgan créditos a corto, mediano y largo plazo; los primeros en forma de créditos directos los cuales se otorgan sin necesidad garantía; los dos últimos por lo general son créditos denominados refaccionarios y para los cuales es necesario una garantía hipotecaria.

### **Financiamiento a corto plazo:**

**Brigham y Houston (2006)**, enfatizan que en gran medida las afirmaciones sobre la flexibilidad, el costo y el riesgo del crédito dependen de la clase de crédito a corto plazo que se utilice. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

Las principales características de este tipo de financiamiento son:

- b) Rapidez Un préstamo a corto plazo se obtiene mucho más pronto que el crédito a largo plazo. Los prestamistas insistirán en un análisis más meticuloso antes de otorgar un crédito a largo plazo, además de que el contrato contendrá más detalles porque muchas cosas pueden suceder en la vida de un préstamo de 10 a 20 años.
- c) Flexibilidad Si una empresa necesita fondos, cíclica o estacional, no querrá endeudarse a largo plazo por tres motivos:
  - Los costos de flotación son mayores que el crédito a corto plazo.
  - Aunque puede liquidarse antes a condición que el contrato contenga una cláusula de pago adelantado.
  - Las penalidades pueden ser costosas por lo tanto, una compañía debería optar por la deuda a corto plazo, si cree que sus necesidades de fondo disminuirán en el futuro cercano.

Los contratos de financiamiento a largo plazo siempre contienen cláusulas que limitan las acciones futuras del solicitante, mientras que los contratos de financiamiento a corto plazo suelen ser menos restrictivos.

## **Financiamiento a largo plazo:**

**Ross y Jaffe (2012)**, indican que el financiamiento a largo plazo son todas las obligaciones contraídas por la empresa y que vencen en periodos mayores de un año, algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones. **Gitman (2007)**, comparte que el financiamiento a largo plazo apoya las inversiones en los activos fijos de la empresa.

Se define como préstamo a largo plazo al contrato mediante el cual, una institución financiera u organismo especializado facultado para ello, denominado prestamista, cede una suma de dinero a una persona natural o jurídica, denominada prestatario, a una tasa de interés determinada, por un plazo que excede el término de un año. Entre las partes se establece un contrato donde se describe totalmente la naturaleza de la deuda, las fechas para realizar el servicio de la deuda (abonos a capital e intereses), fecha de vencimiento final, la tasa de interés, las garantías entre otro aspecto.

Las principales características de los préstamos a largo plazo son:

- a) Plazos: Se adapta a la capacidad de pago de efectivo del prestatario para abonar la deuda, los plazos de los préstamos varían según sea la fuente de financiamiento.
- b) Se establecen tablas de amortización: El pago de estos montos se realizan en forma regular, mediante cuotas periódicas consecutivas de capital e intereses, durante la vida de la deuda.

- c) Amortizaciones: El propósito de la amortización consiste en hacer que el préstamo se reembolse gradualmente a lo largo de su vida, las cuotas pueden ser fijas o variables.
- d) Intereses: Estas se fijan en función a parámetros tales como: costo del dinero, promedio de tasas activas de algunas instituciones financieras.
- e) Comisiones: Por su carácter de largo plazo se estila cargar comisiones por gestión de crédito, disponibilidad de fondos. Se cargan además todos los gastos en que incurra el prestamista en el análisis del crédito.
- f) Posibilidad de años de muertos: Es el periodo donde el empresario no paga ni capital e intereses, es decir es un tiempo prudencial que generalmente se toma para instalación de plantas a maquinas.

### **2.2.2 Teorías específicas.**

Las empresas deben poner atención a la toma de decisiones de tipo financiero, con mayor énfasis en la obtención de recursos monetarios y su correspondiente asignación; además, es importante que consideren el momento para invertir en una nueva expansión e incrementar sus líneas de producción o servicios, buscando el costo mínimo posible y el rendimiento máximo deseado, todo esto a través de una adecuada administración financiera. **Pérez, Torralba y Otros (2016)**, señalan algunas teorías:

#### **2.2.2.1 Teoría de la estructura de capital.**

Según **Mongrut, Fuenzalida y Otros (2010)**, los pioneros en el análisis fueron **Modigliani y Miller (1958)**, quienes marcaron claramente las diferencias existentes en las empresas al momento de

decidir contraer una deuda. Sus investigaciones intentaron explicar las diversas formas en que las empresas satisfacen sus demandas de capital para el financiamiento de inversiones. Dicho financiamiento se puede lograr utilizando los recursos propios de la empresa o una deuda contraída a través del sistema financiero.

#### **2.2.2.2 Teoría de la jerarquía.**

**Myers y Majluf (1984)**, plantean que se debe establecer una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta teoría hace referencia a que los empresarios recurren preferentemente al financiamiento interno y, como segundo recurso, al financiamiento externo, encontrando que le dan prioridad a la deuda para cubrir costos y gastos de operación, y posteriormente, si necesitan la capitalización de las empresas, a través de nuevas aportaciones al capital.

#### **2.2.2.3 Teoría de los mercados perfectos.**

**Fazzari y Athey (1987)**, indican que todos los participantes tienen el mismo grado de información. Es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento. La importancia de lo planteado anteriormente radica en que el nivel de información que conocen los accionistas y acreedores de cómo se utilizarán los recursos, en ocasiones es limitada y por ello, si se percibe un nivel de riesgo más

alto, deciden incrementar el costo y solicitar una mayor cantidad de garantías.

#### **2.2.2.4 Teoría tradicional de la estructura financiera.**

Esta teoría propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada (EFO) en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la (EFO) depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. **(Durand, 1952)**.

#### **2.2.2.5 Teoría del adecuado manejo de financiamiento.**

Esta teoría señala que un financiamiento puede ser una buena oportunidad para un negocio cuando éste requiere crecimiento. Lo adecuado es analizar cuándo es conveniente solicitarlo con base en la situación actual de la demanda del producto y las proyecciones de la empresa. Si piensas destinar el financiamiento o el crédito para pago de deudas o de salarios, pedir apoyo financiero es abrir un hoyo para tapar otro. Pero si la empresa comienza a tener mayor demanda, lo que con lleva la necesidad de lograr mayores niveles de producción,



realizar inversión en equipo y herramienta y considerar un incremento importante en la compra de materia prima -o todas las anteriores-, solicitar un apoyo financiero es precisamente lo que la empresa requiere. **Luna (2011)**.

Las teorías anteriores muestran la importancia de identificar de dónde provienen los recursos financieros y, posteriormente, cómo se deben administrar, con el propósito de maximizar su aplicación y que generen un incremento de valor para la organización a través de una toma de decisiones adecuada.

### **2.2.3 Teoría de la rentabilidad.**

**Gitman y Lawrence, (2005)**, sostiene que la rentabilidad de una inversión es un parámetro fundamental para determinar el éxito de la misma, y es de vital importancia poder establecer una metodología estándar en la empresa, que permita seleccionar aquellos proyectos que serán más rentables cuando los recursos de que se disponen son limitados y no es posible hacer frente a todas las alternativas.

**Sánchez (2002)**, dice que 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 término 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 en un determinado periodo de tiempo producen los capitales

utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

También, **Sánchez (2002)**, dice es importante tener claro que 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. 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.

**Sánchez (2002)**, señala la importancia de la rentabilidad en una empresa:

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para **Cuervo y Rivero (1986)** la base del análisis

económico financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- a) Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- b) Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- c) En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- d) Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta. **Sánchez (2002)**.

Para **Sánchez (2002)**, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, que son: rentabilidad económica o del activo y rentabilidad financiera.

### **2.2.3.1 Rentabilidad económica.**

Según **Contreras y Díaz (2015)**, la rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, sin considerar el costo para financiarlos en un determinado periodo de tiempo (**Ore y**

**Vergara, 2015**). De ese modo, según **Costa (2012)** facilita la comparación entre diferentes empresas solo considerando la eficacia en el uso de activos o inversiones de la empresa. Para **López (2014)**, la rentabilidad económica mide la capacidad de generar rentas capaces de remunerar a propietarios y prestamistas conservando el capital económico de la misma, como también, de gestión de inventarios (**Pindato y Alarcon, 2011**).

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así, esta se constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver qué tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva. En otros términos, la rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación. Los ratios más utilizados en su medición relacionan cuatro variables de gestión muy importantes para el empresariado: ventas, activos, capital y resultados (utilidades) como se precisará posteriormente. **Ccaccya, D (2015)**.

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. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad

económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. **Sánchez (2002)**.

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. **Sánchez (2002)**.

$RF = \text{Resultado antes de intereses e impuestos} / \text{activo total a su estado medio}$

### **2.2.3.2 Rentabilidad financiera.**

Según **Morillo (2001)**, la rentabilidad financiera o de fondos propios es una medida relativa de las utilidades que señala la capacidad de la empresa para para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas; además, evalúa el rendimiento obtenido por los propietarios. **De Jaime (2003)** mencionó que la rentabilidad financiera pretende medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa y permite la comparación, en

principio, con rendimientos de otras inversiones alternativas. **(Morillo, 2001).**

Es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los 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. **Ccaccya (2015).**

La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que 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, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa. **Sánchez (2002).**

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

$$RF = \text{Resultado neto} / \text{Fondos propios a su estado medio}$$

Las ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, son medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas, activos e inversiones.

Según **Boal (2000)**, son varias los indicadores de rentabilidad, entre los principales se presentan los siguientes:

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial; expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, lo más importantes y que estudiamos aquí son: rentabilidad de las



inversiones, rentabilidad neta del patrimonio, y rentabilidad de las ventas netas.

### **Rentabilidad de las inversiones.**

Este índice también denominado ROA (Return on Assets, o "Rentabilidad de las Inversiones") muestra la calidad de las inversiones que ha realizado la empresa, es decir, si las inversiones han sido eficaces entonces este ratio será alto, caso contrario, será bajo.

La empresa tiene la posibilidad de:

- a) Disminuir el capital de trabajo, para ello se puede:
- b) Mejorar el manejo de inventarios, proyectando mejor las ventas o adoptando un sistema JIT (Justo a Tiempo).
- c) Disminuir los créditos
- d) Mejorar el manejo de efectivo, de manera tal que se tenga menos dinero ocioso e invertirlo mejor.
- e) Disminuir los plazos de entrega de la mercadería a fin de que producción mantenga menos inventarios.
- f) Disminuir los activos fijos. Para ello se puede:
- g) Subcontratar la producción
- h) Incrementar la productividad (que permitirá disminuir costos y posiblemente invertir en menos activos fijos).

- i) Licenciar o franquiciar (de manera tal que aumenten los ingresos de la empresa invirtiendo en menos maquinarias, inmuebles y equipos).

### **Rentabilidad neta del patrimonio.**

Esta ratio mide aproximadamente la rentabilidad que han tenido las inversiones realizadas por los accionistas. Decimos aproximadamente, pues dado que en el denominador se ubica el patrimonio, éste contiene no sólo el monto aportado por los accionistas sino también las utilidades que ha ido generando la empresa, que se han ido reinvertiendo y las que posiblemente se reinvertirán (resultado del ejercicio). Al fin de maximizar la rentabilidad neta del patrimonio la empresa podrá:

- a) Incrementar el endeudamiento. Para ello la empresa puede:
- b) Aumentar el crédito de los proveedores y otras fuentes no costosas.
- c) Conseguir nuevos préstamos (en condiciones favorables que permitan incrementar el apalancamiento financiero positivo).
- d) Efectuar un aplazamiento de créditos (siempre y cuando no perjudique la imagen de la empresa).

### **Rentabilidad de las ventas netas.**

De acuerdo con el esquema presentado de evaluación de situación de la empresa este más bien un ratio de utilidad. Sin embargo, por uso generalizado, mantendremos este nombre. Este ratio

refleja el porcentaje que se obtiene de utilidad con respecto a las ventas realizadas. A fin de maximizar esta rentabilidad se puede:

- a) Incrementar el precio promedio o incrementar el volumen vendido en mayor proporción que los costos y gastos relacionados. Para ello se puede:
- b) Diferenciar el producto
- c) Segmentar el producto
- d) Posicionar el producto
- e) Minimizar los costos y gastos (de producción, ventas, administrativos, financieros, diversos, extraordinarios). Para ello se puede:
- f) Efectuar una innovación tecnológica que permita tener costos menores
- g) Realizar un análisis de la cadena de valor a fin de determinar las debilidades de la empresa y tomar las medidas correctivas del caso que permitan disminuir los costos. Por ejemplo, revisar las condiciones con los proveedores a fin de tener menores costos.
- h) Disminuir garantías y servicios hasta el nivel permitido por los clientes, etc.

## **2.4 Marco conceptual.**

### **2.4.1 Las micro y pequeñas empresas.**

**Regalado (2006)**, señala que las Mypes son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades

insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

**Gomero (2015)**, sostiene que las pequeñas y microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, específicamente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben destrabar problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico.

**Monteros (2005)** señala: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación”

**Torres (2005)** manifiesta: “La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los

USD 100 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”.

**Carrasco (2005)**, define a la pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

**Carrasco (2005)**, dice que las medianas empresas son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos. Son unidades económicas con la oportunidad de desarrollar su competitividad en base a la mejora de su organización y procesos, así como de mejorar sus habilidades empresariales. Entre sus características también posee un nivel de complejidad en materia de coordinación y control e incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación, control y decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa.

**Wong (1997)**, dice que la importancia de las Mypes se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de

empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

Se promueven las micro y pequeñas empresas porque generan empleo e innovación, brindándole capacitación, fuente de crédito y normas promotoras. Se equivocan quienes creen que la micro o pequeña empresa es un fenómeno exótico de los países preindustrializados del Tercer Mundo. Basta contemplar los dos millones de pujantes micros, pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En el Japón, el 80 % del producto bruto interno proviene de la pequeña y mediana industria. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la micro y pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares.<sup>5</sup> Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra. **Wong (1997).**

Las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701 000 establecimientos

empresariales, casi todos (98 %) considerados micros, pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la micro, pequeña y mediana empresa han evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial, organizando la denominada “producción flexible”, que no admite la rigidez de los modelos precedentes en un mundo de mercados segmentados, servicios especializados, innovación técnica constante y donde el espacio físico ha pasado a ser un componente subordinado. Todo parece indicar que la reciente revolución científico-tecnológica que está viviendo el mundo entero, potenciará aún más las pequeñas unidades productivas en la medida que las nuevas tecnologías facilitan elevar la productividad a nivel personal o familiar, la inmediatez de la comunicación favorece la distribución con menos costo, los elevados índices de escolaridad homogeneizan la mano de obra y la califican en un horizonte laboral más integrado. **Wong (1997)**.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa - CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

### **Industriales.**

Son aquellas empresas cuya actividad básica es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. **(Rodríguez, 2002)**. Las industrias, pueden sub-clasificarse en:

**Extractivas.** Aquellas que se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales, sin modificar su estado original. Por ejemplo: empresas mineras o pesqueras. En el Perú las micro y pequeñas empresas vinculadas a actividades extractivas según la clasificación CIIU representan el 2,7%. Representando un 0,3% la Pesca y un 0,5% la minería. (**CODEMYPE, 2010**).

**Manufactureras.** Son las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación, al final del cual se obtendrá un producto con características y naturalezas diferentes a las originales. Por ejemplo: empresas de productos alimenticios, de vestido, de papel, maquinaria pesada, productos químicos, etc. Este sector, representa un 10,3% de las MYPES en el Perú, siendo aproximadamente 122,344 empresas, el mismo que agrupa actividades económicas que transforman la materia prima e insumo, en la generación de bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios). (**CODEMYPE, 2010**).

**Agropecuarias.** Son aquellas cuya función básica es la explotación de la agricultura y la ganadería, por ejemplo: empresas pasteurizadas de leche, tejidos y cooperativas, etc. Siendo un 1,9% las MYPES que se dedican a dicha actividad a nivel nacional.

**Comercio.** Son el tipo de empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo



o adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad. (Rodríguez, 2002). Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), el 47,2% de las MYPES a nivel nacional desarrollan actividades de comercio. **(CODEMYPE, 2010).**

Toda empresa, con independencia de cuál sea su dimensión, deberá buscar una adecuada flexibilidad en su gestión para tratar de adaptarse a un entorno cada día más dinámico. Por lo mismo, los métodos de planeación tradicionales responden a necesidades de tipo estático y no son válidos para gestionar adecuadamente una empresa moderna que se desenvuelve en términos de riesgo, incertidumbre y turbulencia. **(Maqueda, 1990).** Cuando un empresario ofrece una clase de bienes o servicios a un grupo reducido de clientes, las áreas funcionales de la empresa pueden planearse, organizarse y coordinarse de manera informal, pero cuando el bien o servicio se modifica o sustituye, o bien cuando los territorios de ventas se extienden, las ventas funcionales aumentan.

La planificación estratégica se asocia generalmente a grandes empresas con más de un negocio, pero es tan necesaria y posible tanto para una empresa micro, pequeña o mediana, como para una grande. De hecho entre el plan de una pequeña y el de una gran empresa no hay diferencia de naturaleza, sino de nivel, volumen y complejidad. **(Cabrerá, 1994).**

**Maqueda (1990)**, propone que la planificación estratégica dispone una serie de ventajas competitivas en términos de eficiencia y eficacia que fortalece e enriquece de manera significativa la segmentación de la empresa,

al abordar el reconocimiento de los diversos focos de atención estratégicos organizacionales, entre estas ventajas están:

- a) Permite clarificar y clasificar objetivos en las Mypes o Pymes.
- b) Entrega la posibilidad de priorizar las intervenciones con relación a su importancia, en términos de significación y oportunidad.
- c) Mayor racionalidad en la utilización de los recursos, una ventaja muy importante de considerar, ya que los recursos suelen ser escasos en ella.
- d) Identifica y desarrolla las fortalezas, y trabaja en la superación de las debilidades en la empresa.
- e) Proporciona una capacidad de acción a corto plazo para un mayor desarrollo económico en las Mypes o Pymes.
- f) Introduce disciplina en el pensamiento a largo plazo de la empresa, ya que la planificación estratégica en las Mypes o Pymes, levanta el horizonte de todos los ejecutivos, alentándolos a reflexionar creativamente sobre la dirección estratégica de los negocios.
- g) La planificación estratégica se adapta fácilmente a los cambios del ambiente y la información que sufra el mercado.
- h) Realiza un examen sistemático hacia el futuro, permitiendo decidir el mejor curso que se debe seguir con pleno conocimiento de lo incierto que es el futuro.

Cuando las micro y pequeñas empresas entran al mercado, tienen que enfrentar a una competencia de origen interno y externo. Por ello, tiene que fijar precios que les permita asegurar un mercado e ingresos sostenidos, bajo

el objetivo de obtener utilidades y con ello, asegurar nuevas inversiones y una tendencia de crecimiento.

**Kotler (2012)**, cuando explica sobre los 10 pecados capitales del marketing señala: “Uno de los errores más comunes del marketing es intentar vender a todo el mundo. Incluso dentro de un segmento de mercado, nos encontraremos con gente con muy diversas necesidades...”. Este concepto, si bien, no lo pueden conocer los emprendedores, pero si en su quehacer diario lo aplican empíricamente, por ello los conglomerados de negocios agrupados por cada tipo de servicio, saben identificar su mercado y lograr un posicionamiento sostenido.

Así, como se gestiona el mercado y los ingresos, también es pertinente que las Mypes o Pymes se preocupen en sus costos, que se define como el desembolso monetario para la fabricación de un producto. Cuando se elabora un producto aparecen los costos fijos y variables. Los primeros de ellos tienen que ser asumidos independientemente cualquiera sea la producción, pero cuando se trata de los variables los desembolsos van aparejados a la producción. Como detrás de los costos están los insumos, la materia prima, mano de obra, equipos, es necesario que las unidades de negocios implementen políticas que les conlleven a una óptima gestión de estos recursos, lo cual va a incidir en sus indicadores de rentabilidad.

El Ministerio de la Producción en su informe: MIPYME. Estadísticas de la micro, pequeña y mediana empresa argumenta que: “... para establecer el tamaño empresarial se utiliza la definición establecida en la Ley N° 30056,

ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial. Esa ley tiene por objeto constituir el marco legal para promocionar la competitividad, la formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), mediante el establecimiento de políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; la incentivación de la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos, y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan mejorar la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas”.

La estructura legal de este tipo de organizaciones y los bajos niveles de capital que utilizan para iniciar sus operaciones hacen posible su masificación y distribución a nivel nacional, pero no están simétricamente localizados, hecho por la cual limita su capacidad de apalancar en el proceso de desarrollo; por ello, los indicadores de pobreza son más notorios en aquellas zonas donde es ajena la inversión privada. El Estado en muchas de estas regiones, asume su responsabilidad, pero por los grados de corrupción que se aprecia en las actividades de ejecución, los efectos sociales son marginales.

Uno de los grandes problemas que tiene que afrontar el gobierno con respecto a este tipo de empresas es la informalidad, que dicho sea de paso en el Perú sobrepasa a la cantidad de organizaciones que operan bajo los parámetros de la formalidad. Las empresas que actúan marginalmente de las

normas legales internas, generan externalidades que entorpecen el proceso de desarrollo nacional o regional. No pagan impuestos, venden clandestinamente, pagan a sus trabajadores sin los beneficios laborales, generan competencia desleal, es decir crean una serie de escenarios distorsionadores y que dislocan el proceso de desarrollo.

#### **2.4.2 El comercio de medicamentos.**

A nivel mundial, el acceso a medicamentos con calidad asegurada sigue siendo una preocupación importante. Un tercio de la población mundial no tiene todavía acceso regular a los medicamentos esenciales. Para mucha gente, el poder pagar los medicamentos es una limitación importante. El golpe más duro es para los pacientes que se encuentran en economías de transición y en desarrollo, donde entre un 50 a 90 % de los medicamentos que se compran se los pagan de su bolsillo. La carga incide de forma más pesada en los pobres, que no se encuentran protegidos adecuadamente, ni por las políticas actuales ni por los seguros médicos. Los aspectos logísticos de la distribución – a menudos vistos como el papel tradicional del farmacéutico, especialmente en instituciones sanitarias- representan otro desafío. Además, en muchos países en vías de desarrollo entre un 10 a 20 % de los medicamentos muestreados falla en las pruebas de control de calidad. **WHO (2004).**

En el 2000, la Federación Interamericana Farmacéutica (FIP) y la International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Associations (IFPMA) firmaron una “Declaración sobre Aseguramiento de la Calidad y la

Seguridad de los Medicamentos para Proteger al Paciente”. Su objetivo común era proteger el bienestar de los pacientes en todas las partes del mundo, asegurándose de que todos los medicamentos fueran de buena calidad, y de eficacia y seguridad probadas. Tanto la industria farmacéutica como la profesión farmacéutica reconocieron también la necesidad de un marco de regulación y comercialización que fomentara la inversión en nuevos medicamentos innovadores y permitiera su introducción y disponibilidad oportunas a los pacientes de todo el mundo. **FIP (2000).**

En el 2000, el consejo de la Federación Interamericana Farmacéutica (FIP) adoptó una “Declaración sobre Política en el Control de la Resistencia a Antimicrobianos” que proporciona una lista de las recomendaciones para gobiernos y autoridades sanitarias sobre las medidas apropiadas necesarias para combatir la resistencia antimicrobiana. La declaración también indica que los farmacéuticos están preparados para colaborar activamente con médicos, autoridades reguladoras y otros profesionales de salud en los esfuerzos para combatir la resistencia antimicrobiana y para participar en campañas de información públicas sobre este asunto. **FIP (2000).**

Durante los últimos 40 años, el papel del farmacéutico ha cambiado de elaborador y dispensador al de “gestor de la farmacoterapia”. Esto implica responsabilidades para asegurarse de que dondequiera que se proporcionen y se utilicen medicamentos, se seleccionen, consigan, almacenen, distribuyan, dispensen y administren productos de calidad, de modo que contribuyan a la salud de pacientes, y no a su perjuicio. El alcance de la práctica farmacéutica

incluye ahora el cuidado centrado en el paciente con todas las funciones cognitivas de asesoramiento, provisión de información sobre medicamentos y monitorización de la farmacoterapia, así como los aspectos técnicos de los servicios farmacéuticos, incluyendo la gestión de la provisión de medicamentos. En el papel adicional de la gestión de la farmacoterapia es donde los farmacéuticos pueden hacer ahora una contribución vital al cuidado del paciente. **WHO (2005).**

En los países en desarrollo como en los industrializados, se están haciendo esfuerzos para proporcionar asistencia sanitaria, incluyendo la atención farmacéutica, frente a nuevos desafíos. Entre ellos se incluyen el incremento del coste de la asistencia sanitaria, los recursos económicos limitados, la escasez de recursos humanos en el sector asistencial sanitario, los sistemas de salud ineficientes, la carga enorme de la enfermedad, y los cambios sociales, tecnológicos, económicos y políticos, a los que la mayoría de países se enfrentan. Mientras que la globalización ha favorecido, por ejemplo, el contacto entre países cercanos en el comercio de productos y servicios, así como en el reconocimiento de los grados y títulos académicos, también ha llevado a cambios rápidos en el entorno de la asistencia sanitaria y a nuevos problemas debidos a un incremento de la movilidad y de la migración. **WHO (2005).**

Otro desafío importante es asegurar que los medicamentos se utilicen de forma razonable. Esto implica que los pacientes reciban los medicamentos apropiados a sus necesidades clínicas, a las dosis de acuerdo con sus

requisitos individuales, durante un período de tiempo adecuado y al menor coste para ellos y para su comunidad.

### **2.4.3 Atención Farmacéutica.**

La atención farmacéutica se puede ofrecer a individuos y a poblaciones. La “atención farmacéutica basada en la población” utiliza datos demográficos y epidemiológicos para establecer formularios o listados de medicamentos, desarrollar y monitorizar políticas farmacéuticas, desarrollar y gestionar redes farmacéuticas, preparar y analizar informes sobre utilización/coste de medicamentos, llevar a cabo revisiones sobre utilización de medicamentos y enseñar a los proveedores de políticas sobre medicamentos y de procedimientos. **Hepler (1999)**.

“Es la provisión responsable del tratamiento farmacológico con el propósito de alcanzar unos resultados concretos que mejoren la calidad de vida del paciente”. Estos resultados son:

- a) Curación de la enfermedad.
- b) Eliminación o reducción de la sintomatología del paciente.
- c) Interrupción o enlentecimiento del proceso patológico.
- d) Prevención de una enfermedad o de una sintomatología.

La Atención Farmacéutica implica el proceso a través del cual un farmacéutico coopera con un paciente y otros profesionales mediante el diseño, ejecución y monitorización de un plan terapéutico que producirá resultados terapéuticos específicos para el paciente. Esto a su vez supone tres funciones primordiales:



- a) Identificación de PRM (problemas relacionados con los medicamentos) potenciales o reales.
- b) Resolver PRM reales.
- c) Prevenir PRM potenciales.

La Atención Farmacéutica supone un pacto entre el profesional farmacéutico y el paciente, establecido libremente por ambos y en el que el paciente deposita su confianza en el farmacéutico para que controle y le asesore en todo lo referente a su terapia farmacológica y el farmacéutico se compromete a aportar sus servicios y conocimientos al paciente. Por lo tanto, significa, por parte del paciente, un reconocimiento de autoridad al profesional realizado de forma libre y voluntaria. **Hepler (1999)**.

La atención farmacéutica es un concepto innovador en la práctica de farmacia, que surgió a mediados de los años setenta. Establece que todos los profesionales sanitarios deben asumir la responsabilidad de los resultados de la farmacoterapia en sus pacientes. Abarca una variedad de servicios y de funciones - algunos nuevos para la farmacia, otros tradicionales - que son determinados y proporcionados por los farmacéuticos atendiendo a los pacientes individuales. El concepto de atención farmacéutica también incluye el compromiso expreso con el bienestar de los pacientes como individuos que requieren y merecen la consideración, preocupación y confianza de los farmacéuticos. Sin embargo, los farmacéuticos a menudo no pueden aceptar la responsabilidad de esta ampliación de la atención al paciente. Consecuentemente, pueden no documentar, monitorizar y revisar adecuadamente la

asistencia proporcionada. Para la práctica de la atención farmacéutica es esencial aceptar tal responsabilidad. **Hepler (2004)**.

Sin embargo, sin atención farmacéutica individual ningún sistema puede eficazmente gestionar la farmacoterapia y controlar la enfermedad relacionada con medicamentos. Las funciones basadas en la población e identificadas arriba necesitan producirse bien antes o después de visitar a los pacientes y proporcionan una información valiosa, pero no pueden sustituir a los servicios específicos para pacientes, mientras se están visitando. Las enfermedades relacionadas con medicamentos ocurren con frecuencia incluso con medicamentos que están en un formulario o un listado de medicamentos, ya que estos medicamentos a menudo se prescriben, se administran o se utilizan inadecuadamente. Los pacientes necesitan los servicios de los farmacéuticos, al tiempo que están recibiendo asistencia. **Hepler (2004)**.

#### **2.4.4 Calidad de servicio**

Un concepto elemental que debería ser la base todos los servicios de asistencia sanitaria y de la práctica de farmacia o boticas es el asegurar la calidad de las actividades del cuidado del paciente. **Donabedian (1980)** definió que los tres elementos de garantía de calidad en asistencia sanitaria eran estructura, proceso y resultados. Los procesos utilizados en los diferentes entornos de la práctica farmacéutica cumplen con los mismos principios, aunque pueden diferir en la aplicación. Se describirán detalladamente en este manual. Los procesos de garantía de calidad de los servicios de atención

farmacéutica sirven para contribuir a alcanzar los mejores resultados del paciente.

Se debe apoyar y mejorar la implementación y la práctica de la atención farmacéutica midiendo, evaluando y mejorando las actividades de la práctica farmacéutica, utilizando el marco conceptual de una continua mejora de la calidad. Una lección clave es que en muchos casos la calidad de los servicios farmacéuticos se puede mejorar realizando cambios en el sistema de asistencia sanitaria o en el sistema de la farmacia comunitaria, sin que sea necesario un aumento de los recursos. Mejorar los procesos de la práctica farmacéutica no sólo produce mejores resultados, sino que también reduce el coste mediante la eliminación del trabajo innecesario o malgastado y la repetición de trabajo ya realizado. Así, la mejora de calidad debe dirigirse tanto a los recursos (estructuras) como a las actividades realizadas (procesos) para asegurar o para mejorar la calidad de la atención farmacéutica (resultados). **Strand y Cipolle (2004)**.

#### **2.4.5 La Botica.**

**Hepler (2004)**, dice se conoce como botica o farmacia al establecimiento en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos. Una botica o farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios con los que debe contar un barrio ya que es ella el único espacio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médicas.

La botica o es una especialidad médica pero también es una ciencia. Es el estudio de la investigación, de la elaboración, de la concepción y de los efectos de los medicamentos. La botica o farmacia implica un excelente conocimiento de las moléculas pero también de la biología y de la medicina. La botica o farmacia también es un comercio dónde es posible comprar, a través de una receta o no, los medicamentos y los productos paramédicos, distintos aparatos y productos de higiene.

La botica o farmacia es el lugar o establecimiento donde un farmacéutico ejerce la farmacia comunitaria o proporciona servicio sanitario a un paciente ofreciéndole consejo, despenándole medicamentos fruto de este consejo o por receta del médico y otros productos de parafarmacia como productos de cosmética, alimentos especiales, productos de higiene personal, ortopedia, etc. Popularmente a la oficina de la botica o farmacia se le suele llamar simplemente botica o farmacia y tradicionalmente se le llama botica. Una oficina de botica o farmacia puede albergar un laboratorio de análisis clínicos o uno de elaboración de productos medicinales mediante las fórmulas magistrales o los preparados oficinales. **Schellens (2008)**.

La oficina de la botica o farmacia es el lugar donde el farmacéutico comunitario desenvuelve su labor profesional. Las oficinas de boticas o farmacias pueden ser propiedad de un farmacéutico, o en algunos países propiedad de una cadena de farmacias o empresarios. En cualquier caso, en una oficina de botica o farmacia siempre ha de haber un farmacéutico titulado en todo momento, bien titular o empleado.

Se conoce como farmacia al establecimiento en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos. Una farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios con los que debe contar un barrio ya que es ella el único espacio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médicas.

¿En qué se diferencia una farmacia y una cadena de boticas?. Para el **Colegio Químico Farmacéutico (2010)**, es necesario conocer la respuesta, pues de lo contrario, se puede poner en riesgo la vida de los clientes.

**En relación a las boticas, se dice:**

- a) Las boticas son establecimientos farmacéuticos, pero no necesariamente son de propiedad de un profesional químico farmacéutico. Muchas veces son propiedad de empresarios o grupos de empresas.
- b) Las empresas contratan a un profesional de la carrera para que labore y siga las políticas de su empleador.
- c) Su función principal es la venta de medicinas y la consejería farmacéutica, pero no interviene en decisiones o negociaciones comerciales.

**En relación a las farmacias, se dice:**

- a) Son los establecimientos de propiedad de un profesional químico farmacéutico. Este es quien se responsabiliza de su funcionamiento.
- b) El local tiene autonomía en la administración, atención, dispensación y consejería al paciente o usuario. Prevalece su Código de Ética Profesional, lo cual significa más confianza y seguridad.

Según la definición del Ministerio de Salud (**Minsa, 2010**), la farmacia o botica es el establecimiento en el que se dispensan y expenden productos farmacéuticos, galénicos, dietético y edulcorantes, y recursos terapéuticos naturales de venta bajo receta médica y/o se preparan fórmulas magistrales y oficinales. Las farmacias o boticas podrán comercializar insumos, instrumental y equipo de uso médico-quirúrgico u odontológico, productos cosméticos y de higiene personal y productos sanitarios

Podrán asimismo, brindar servicios complementarios y comercializar otros productos no farmacéuticos, siempre que no se ponga en riesgo la seguridad y calidad de los productos farmacéuticos y afines que comercializan. Para cualquier usuario regular de consumo de medicina, el ir a comprar a cualquiera de estos establecimientos comerciales no hace la diferencia, excepto precios, atención o cercanía del lugar. Pero hay algo que los diferencia.

Las boticas son establecimientos comerciales autorizados a vender medicinas, los dueños de estos comercios contratan a un profesional de la carrera para que labore y siga las políticas de su empleador, cuya función principal es la venta de medicinas y la consejería farmacéutica, pero no interviene en decisiones o negociaciones comerciales, ya que de eso se encargan los empleadores. Por otro lado, las farmacias son aquellos establecimientos de propiedad de un profesional químico farmacéutico, quien es responsable de su funcionamiento.

#### **2.4.6 El boticario.**

**Velázquez. (1993)**, manifiesta que el boticario o farmacéutico es el profesional con habilidades integrales en salud, fabricación de medicamentos, control de calidad, desarrollo e investigación de los mismos, es aquel experto en medicamentos, y en la utilización de los medicamentos con fines terapéuticos en el ser humano. Dentro de las actividades a realizar propias de un químico farmacéutico se encuentran fabricación de productos farmacéuticos: fitoterapéuticos, alopáticos, homeopáticos, cosméticos, suplementos dietéticos, vacunas y demás dentro de la descripción.

Los boticarios o farmacéuticos en algunos países, sobre todo en Latinoamérica, pueden ser llamados Químicos Farmacéuticos o Químicos Farmacéuticos Biólogos (Q.F.B.). Pero esta denominación puede inducir a error, ya que en algunos países se diferencian los licenciados en Farmacia de los licenciados en química medicinal (o Ciencias Farmacéuticas) como en Italia y algunos estados de EEUU, otro ejemplo sería en Brasil y Chile, donde se dicta la carrera de Química y Farmacia que al cabo de un plan de estudios de pregrado de seis años, otorga el título de Químico Farmacéutico.

**Martínez (2015)**, fundador de la sociedad científica de los farmacéuticos comunitarios y pionero de la atención farmacéutica en España, se planteaba una pregunta que hoy, conviene recuperar: ¿Para qué sirve un farmacéutico? Parece una cuestión retórica, pero no lo es. ¿Por qué? Sencillamente porque a tenor de la realidad que vive nuestra profesión es posible que no sea fácil responder.

Los farmacéuticos comunitarios son los sanitarios más cercanos a la población (todo el mundo, incluso en el medio rural, tiene una farmacia cerca de su domicilio). La red de farmacias en los países garantiza un acceso de calidad, rápido y eficaz a la prestación farmacéutica y, en especial, a la dispensación de medicamentos. Este hecho nos diferencia de otros países y nos pone como ejemplo de sistema sanitario y farmacéutico. No obstante, ¿es consciente la sociedad de lo que esto significa? ¿Y la Administración? ¿Es esta labor suficiente para afrontar los retos del sistema?. **Martínez (2015)**.

Los boticarios o farmacéuticos deben seguir apostando por una farmacia asistencial, más activa y comprometida con los pacientes y que cambie el protagonismo del producto por el conocimiento, para contribuir así a afianzar nuestra labor científica y profesional como expertos en medicamentos. Además, deben dar valor a nuestras intervenciones, registrarlas y visibilizarlas impulsando servicios que muestren nuestra contribución a la promoción de la salud como, por ejemplo, la cesación tabáquica, la medida y control de la HTA y el riesgo vascular, el cribado en cáncer de colon, VIH o la EPOC, la revisión del uso de los medicamentos, etc. **Martínez (2015)**.

## **2.4 Hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis general.**

“El manejo inadecuado del Financiamiento influye negativamente en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017”



#### **2.4.1 Hipótesis específicas.**

“El nivel de Financiamiento es deficiente, de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017”.

“El nivel de rentabilidad es bajo, de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017”.

## **III. METODOLOGÍA**

La investigación realizada es del paradigma cuantitativo y del nivel descriptivo explicativo no experimental porque no se manipula experimentalmente la variable independiente: Financiamiento. Es una investigación cuantitativa porque se recoge la información (datos) mediante la aplicación del formato de entrevista estructurado para la variable: Financiamiento, y del formato de cuestionario estructurado para la variable dependiente: Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas. **Hernández y Otros (2003)**.

La investigación realizada corresponde a la clase sustantiva y es de tipo explicativa no experimental. Es una investigación sustantiva porque sirve para incrementar el conocimiento en relación con la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas (variable dependiente), y es explicativa porque sirve para conocer la incidencia del Financiamiento (variable independiente) en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas (dependiente), como lo sostiene **Hernández y Otros (2003)**.

### **1.1. Diseño de la investigación.**

El diseño de investigación utilizado es del tipo descriptivo explicativo que precisa si el Financiamiento (variable independiente) han incidido en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas (variable dependiente), cuyo esquema es:

M:            O<sub>1</sub> ----- O<sub>2</sub>

Donde:

- M : Muestra de estudio (Boticas del cercado de Bagua).

- O<sub>1</sub> : Financiamiento (variable independiente).
- O<sub>2</sub> : Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas (variable dependiente).

### 3.2 Población y muestra.

La población accesible estuvo conformada por 09 boticas de la ciudad de Bagua registradas en la SUNAT, Cámara de Comercio de Bagua y de la Dirección General de Medicamentos y Drogas.

TABLA 1: PERSONAL DE LAS BOTICAS DE BAGUA

NOMBRE	PROPIETARIO	TRABAJADORES
Mi Angelito	1	3
Salud y Vida	1	2
Farma Salud	1	3
Botica tu felicidad	1	4
Open Farma	1	2
San Juan Bautista	1	2
Uny Salud	1	2
Sanidad	1	4
Helen	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>26</b>

Por su parte, la muestra de trabajo estuvo conformada por las 09 MYPES y los 26 trabajadores de dichas empresas del mercado de Bagua, tal como se indica en la tabla 1.

### **3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.**

#### **3.3.1 Variable independiente: Financiamiento.**

##### **Definición conceptual.**

El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros. Por ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento, los efectos de este sobre la estructura financiera de la empresa, así como la utilización de los fondos durante el proceso de inversión. (Ortega, 2008).

##### **Definición operacional.**

Las dimensiones que se consideran son: Instrumentos de financiamiento, fuentes de financiamiento formal y fuentes de financiamiento informal. Escala valorativa: Acierto (A), Incierto (I), y Desacierto (D).

#### **3.3.2 Variable dependiente: Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas.**

##### **Definición conceptual.**

Gitman y Lawrence (2005), sostiene que la rentabilidad de una inversión es un parámetro fundamental para determinar el éxito de la misma, y es de vital importancia poder establecer una metodología estándar en la empresa, que permita seleccionar aquellos proyectos que serán más rentables cuando los recursos de que se disponen son limitados y no es posible hacer frente a todas las alternativas.

### Definición operacional.

Las dimensiones que se consideran son: Rentabilidad financiera y rentabilidad económica. Escala valorativa: Alta (A), Media (M), y Baja (B).

### 3.3.3 Operacionalización de Variables e Indicadores.

#### Matriz operativa de la variable independiente.

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnica/ Instrumento
Financiamiento	INSTRUMENTOS	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Línea de crédito.</li><li>▪ La cuenta corriente.</li><li>▪ El descuento.</li></ul>	Entrevista. Formato de Entrevista.
	FUENTES	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Formales.</li><li>▪ Semiformales.</li><li>▪ Informales.</li></ul>	ESCALA: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Acierto (A)</li><li>▪ Incierto (I)</li><li>▪ Desacierto (D)</li></ul>

#### Matriz operativa de la variable dependiente.

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnica/ Instrumento
Rentabilidad	RENTABILIDAD FINANCIERA	ROA (Rendimiento sobre activo) ROE (Rendimiento sobre capital)	Formato de entrevista ESCALA: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Alta (A)</li></ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Media (M)</li> </ul>
	<p>RENTABILIDAD ECONOMICA</p>	<p>ROI (Rentabilidad sobre inversión)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Baja (D)</li> </ul>

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

#### **Para la variable independiente: Financiamiento.**

La entrevista al propietario o administrador en relación a: las estrategias de financiamiento utilizadas por las boticas de la ciudad de Bagua. También se han considerado cada una de las dimensiones: instrumentos de financiamiento, fuentes de financiamiento utilizadas por parte de las boticas de la ciudad de Bagua.

Como instrumento de recojo de datos se utilizó el formato de entrevista con preguntas cerradas y alternativas prefijadas en cada aspecto o dimensión de la variable independiente: Financiamiento.

#### **Para la variable dependiente: Rentabilidad de las micos y pequeñas empresas: rubro Boticas.**

Se realizo la entrevista al contador referente a: los niveles de rentabilidad logradas por las boticas de la ciudad de Bagua. También, se han considerado cada una de las dimensiones: rentabilidad financiera y rentabilidad económica, logradas por las boticas de la ciudad de Bagua.

Como instrumento se utilizó el formato de entrevista con preguntas cerradas y alternativas prefijadas en cada aspecto o dimensión de la variable dependiente: Rentabilidad.

### **3.5 Plan de análisis.**

Para el tratamiento de los datos obtenidos con la entrevista se aplicaron métodos de la Estadística Descriptiva a través de tablas y cuadros estadísticos que han permitido ordenar y visualizar los datos del Financiamiento y su repercusión en la en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua.

En las tablas y los cuadros se han considerado las frecuencias absolutas simples y frecuencias absolutas porcentuales, de acuerdo a cada ítem de las dimensiones de cada variable de estudio.



### 3.6 Matriz de consistencia.

#### “INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS: RUBRO BOTICAS DE LA CIUDAD DE BAGUA, EN EL 2017”

Titulo	Enunciado del Problema	Objetivos	Hipótesis	Dimensiones Indicadores	Metodología
Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017	<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Determinar la incidencia del Sistema Integrado de Gestión Administrativa en la calidad del gasto público de la UGEL Bagua periodo 2018?.</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>“El manejo inadecuado del Financiamiento influye negativamente en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad</p>	<p><b>Variable independiente:</b></p> <p>Financiamiento.</p> <p>Dimensiones</p> <p>Instrumentos:</p> <p>Crédito.</p> <p>Cuenta corriente.</p> <p>Descuento.</p> <p>Fuentes:</p> <p>Formales.</p>	<p>El diseño de investigación utilizado es del tipo descriptivo explicativo que precisa si el Financiamiento (variable</p>

		<p>Bagua, en el 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Describir las características del Financiamiento (créditos) de las pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.</p> <p>Describir las características de la Rentabilidad de las</p>	<p>de Bagua, en el 2017”.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>“El nivel de Financiamiento es deficiente, de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017”.</p> <p>“El nivel de rentabilidad es bajo,</p>	<p>Semiformales.</p> <p>Informales.</p> <p><b>Variable dependiente:</b></p> <p>Rentabilidad.</p> <p>Dimensiones. Financiera: ROA (Rendimiento sobre activo).</p> <p>ROE (Rendimiento sobre capital).</p> <p>Económica: ROI (Rentabilidad</p>	<p>independiente)</p> <p>han incidido en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas (variable dependiente).</p> <p>La población accesible estuvo conformada por 09 boticas</p>
--	--	--	---	--	---

		<p>pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Ba-gua, en el 2017.</p> <p>Describir la relación de incidencia del Financia-miento con la Rentabilidad de las micros y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.</p>	<p>de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas de la ciudad de Ba-gua, en el 2017”.</p>	<p>sobre inversión).</p>	<p>de la ciudad de Bagua. La muestra es igual a la población accesible.</p>
--	--	--	---	--------------------------	---

### **3.7 Principios éticos.**

La investigación se realizó con total transparencia y siguiendo la metodología propuesta en el taller de tesis para de esta manera obtener resultados reales y confiables.

Se realizó un diagnóstico en diálogo con los gerentes y/o administradores de cómo se realizaban las formas de financiamiento de las boticas, en base a la información contable suministrada y estableciendo la rentabilidad obtenidas por las boticas.

Se aplicó al administrado y contador de las boticas los instrumentos de recolección de datos entre el 20 al 30 de enero del presente año (2018).

En primer término, se aplicó el formato de entrevista con veinte cuatro y dos preguntas repartidas en las tres dimensiones: instrumentos de financiamiento, fuentes de financiamiento formal, fuentes de financiamiento informal.

Luego, se aplicó el formato de entrevista con catorce preguntas repartidas en las dos dimensiones: rentabilidad financiera y rentabilidad económica.

## **IV. RESULTADOS**

#### 4.1 Resultados.

**En relación al objetivo específico 1:** Describirlas características del Financiamiento (créditos) de las pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.

##### 1) Sobre el crédito en el financiamiento.

**Tabla N° 01**

¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera?

INDICADOR	N°	%
SI	2	22
A VECES	7	78
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 01 referente a recibir crédito para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 22 % (02) de boticas si reciben crédito de manera permanente, y el 78 % (07) de boticas a veces reciben crédito de manera temporal por la empresa.

**Tabla N° 02**

¿Considera que el crédito recibido de una entidad financiera es de utilidad para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SI	9	100
A VECES	0	00
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 02 referente a la utilidad del crédito para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran que el crédito si es de utilidad para la empresa.

**Tabla N° 03**

¿Con que frecuencia recibe crédito de alguna entidad financiera para su empresa?

INDICADOR	N°	%
TRIMESTRAL	0	00
SEMESTRAL	1	11
ANUAL	8	89
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 03 referente a la frecuencia del crédito para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 11 % (01) de boticas el crédito se realiza semestral, y el 89 % (08) de boticas el crédito se realiza anual por la empresa.

**Tabla N° 04**

¿Beneficia a su empresa el crédito recibido de alguna entidad financiera?

INDICADOR	N°	%
SI	9	100
A VECES	0	00
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 04 referente al beneficio del crédito para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran que el crédito si beneficia a la empresa.

**Tabla N° 05**

¿Cómo considera la tasa de interés por el crédito de alguna entidad financiera?

INDICADOR	N°	%
ALTA	1	11
MEDIA	2	22
BAJA	6	67
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 05 referente a la tasa de interés del crédito para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 11 % (01) de boticas consideran que la tasa es alta, el 22 % (02) de boticas consideran que la tasa es media, y el 67 % (04) de boticas consideran que la tasa es baja para la empresa.

## 2) Sobre la cuenta corriente o de ahorros del financiamiento.

**Tabla N° 06**

¿Dispone de cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera?

INDICADOR	N°	%
SI	9	100
A VECES	0	00
NO	0	00
TOTAL	9	100



**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 06 referente a disponer de cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas si dispone de cuenta corriente o ahorro por la empresa.

**Tabla N° 07**

¿Considera que la cuenta corriente o ahorro que dispone es de utilidad para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SI	9	100
A VECES	0	00
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 07 referente a la utilidad de la cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran que la cuenta corriente o ahorro si es de utilidad para la empresa.

**Tabla N° 08**

¿Con que frecuencia utiliza la cuenta corriente o ahorro en una entidad financiera para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SIEMPRE	7	78
A VECE	2	22
NUNCA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 08 referente a la frecuencia de uso de la cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 78 % (07) de boticas hacen uso de la cuenta corriente o ahorro en forma permanente, y el 22 % (02) de boticas hacen uso de la cuenta corriente o ahorro en forma temporal para la empresa.

**Tabla N° 09**

¿Beneficia a su empresa la cuenta corriente o ahorro de alguna entidad financiera?

INDICADOR	N°	%
SI	9	100
A VECES	0	00
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 09 referente al beneficio de la cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran que la cuenta corriente o ahorro si beneficia a la empresa.

### 3) Sobre el descuento del financiamiento.

**Tabla N° 10**

¿Dispone de descuento para su empresa de alguna entidad financiera?

INDICADOR	N°	%
SI	0	00
A VECES	0	00
NO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 10 referente a disponer de descuento para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas no disponen de descuentos para su empresa.

**Tabla N° 11**

¿Considera que el descuento que dispone es de utilidad para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SI	0	00
A VECES	0	00
NO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 11 referente a la utilidad del descuento para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran no de utilidad el descuento para su empresa.

**Tabla N° 12**

¿Con que frecuencia dispone de descuento en alguna entidad financiera para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SIEMPRE	0	00
A VECES	0	00
NUNCA	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 12 referente a la frecuencia de disponer descuento para su empresa de alguna entidad financiera se tiene que: el 100 % (079de boticas nunca disponen de descuento para su empresa.

**4) Sobre las fuentes formales de financiamiento.**

**Tabla N° 13**

¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal?

INDICADOR	N°	%
SI	8	89
A VECES	1	11
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 13 referente a recibir crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal se tiene que: el 89 % (08) de

boticas si reciben crédito formal, y el 11 % (01) de boticas a veces reciben crédito formal para su empresa.

**Tabla N° 14**

¿De qué entidad financiera formal recibe crédito para su empresa?

INDICADOR	N°	%
BANCOS	3	33
CAJAS	6	67
COOPERATIVAS	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 14 referente al nombre de la entidad financiera formal de la que reciben crédito para su empresa se tiene que: el 33 % (03) de boticas reciben crédito formal de los bancos, y el 67 % (06) de boticas reciben crédito formal de las cajas para su empresa.

**Tabla N° 15**

¿Considera que los créditos de una entidad financiera formal son más confiables para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SI	9	100
A VECES	0	00
NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 15 referente a la confianza de recibir crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal se tiene que: el 100

% (09) de boticas consideran que es más confiable el crédito formal para su empresa.

**Tabla N° 16**

¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera formal para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SIEMPRE	0	00
A VECES	9	100
NUNCA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 16 referente a la frecuencia de recibir crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal se tiene que: el 100 % (09) de boticas reciben en forma temporal el crédito formal para su empresa.

**5) Sobre las fuentes semiformales del financiamiento.**

**Tabla N° 17**

¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera semiformal?

INDICADOR	N°	%
SI	0	00
A VECES	0	00
NO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 17 referente a la recibir crédito para su empresa de alguna entidad financiera semiformal se tiene que: el 100 % (09) de boticas no reciben crédito semiformal para su empresa.

**Tabla N° 18**

¿De qué entidad financiera semiformal recibe crédito para su empresa?

INDICADOR	N°	%
ONG	0	00
COPEME	0	00
NINGUNA	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 18 referente a la denominación de la entidad financiera semiformal de la cual reciben crédito para su empresa se tiene que: el 100 % (09) de boticas no reciben crédito semiformal de ninguna entidad para su empresa.

**Tabla N° 19**

¿Considera que los créditos de una entidad financiera semiformal son más confiables para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SI	0	00
A VECES	0	00
NO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 19 referente a los créditos para su empresa de una entidad financiera semiformal se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran que no son confiables los créditos semiformales para su empresa.

**Tabla N° 20**

¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera semiformal para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SIEMPRE	0	00
A VECES	0	00
NUNCA	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 20 referente a la frecuencia de recibir créditos de una entidad financiera semiformal se tiene que: el 100 % (09) de boticas nunca reciben créditos semiformales para su empresa.

**6) Sobre las fuentes informales del financiamiento.**

**Tabla N° 21**

¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera informal?

INDICADOR	N°	%
SI	0	00
A VECES	0	00
NO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**



DESCRIPCIÓN. En la tabla 21 referente a la recibir crédito para su empresa de alguna entidad financiera informal se tiene que: el 100 % (09) de boticas no reciben crédito informal para su empresa.

**Tabla N° 22**

¿De qué entidad financiera informal recibe crédito para su empresa?

INDICADOR	N°	%
PRESTAMISTAS	0	00
FAMILIARES/AMIGOS	0	00
NINGUNO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 22 referente a la denominación de la entidad financiera informal de la cual reciben crédito para su empresa se tiene que: el 100 % (09) de boticas no reciben crédito informal de ninguna entidad para su empresa.

**Tabla N° 23**

¿Considera que los créditos de una entidad financiera informal son más confiables para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SI	0	00
A VECES	0	00
NO	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 23 referente a la confianza de los créditos para su empresa de una entidad financiera informal se tiene que: el 100 % (09) de boticas consideran que no son confiables los créditos informales para su empresa.

**Tabla N° 24**

¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera informal para su empresa?

INDICADOR	N°	%
SIEMPRE	0	00
A VECES	0	00
NUNCA	9	100
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicada a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 24 referente a la frecuencia de recibir créditos de una entidad financiera informal se tiene que: el 100 % (09) de boticas nunca reciben créditos informales para su empresa.

**En relación al objetivo específico 2:** Describir las características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.

**1) Sobre la rentabilidad financiera:**

**Tabla N° 25**

¿Su empresa ha tenido utilidades en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	0	00
REGULAR	9	100
POCO	0	00
NADA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 25 referente a las utilidades en el año anterior se tiene que: el 100 % (09) de boticas han tenido regulares utilidades para su empresa.

**Tabla N° 26**

¿Su empresa ha tenido utilidades netas en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	0	00
REGULAR	8	89
POCO	1	11
NADA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 26 referente a las utilidades netas en el año anterior se tiene que: el 89 % (08) de boticas han tenido regulares utilidades netas, y el 11 % (01) de boticas han tenido pocas utilidades netas para su empresa.

**Tabla N° 27**

¿Su empresa ha tenido activos totales en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	0	00
REGULAR	7	78
POCO	1	11
NADA	1	11
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 27 referente a los activos totales en el año anterior se tiene que: el 78 % (07) de boticas han tenido regulares activos totales, el 11 % (01) de boticas han tenido pocos activos totales, y el 11 % (01) de boticas no han tenido activos totales para su empresa.

**Tabla N° 28**

¿Su empresa ha tenido capital en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	0	00
REGULAR	7	78
POCO	1	11
NADA	1	11
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 28 referente al capital en el año anterior se tiene que: el 78 % (07) de boticas han tenido regular capital, el 11 % (01) de boticas han tenido poco capital, y el 11 % (01) de boticas no han tenido capital para su empresa.

**Tabla N° 29**

¿Conoce usted sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	1	11
REGULAR	8	89
POCO	0	00
NADA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 34 referente Conoce usted sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos, se tiene que: el 89 % (08) de boticas saben regular y el 11 % (01) de boticas saben bastante.

El 89 % (08) de boticas conocen sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos

**Tabla N° 30**

¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre los activos (ROA) de su empresa en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
ROA > 0	9	100
ROA = 0	0	00
ROA < 0	0	00
NS/NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 30 referente a la rentabilidad sobre los activos (ROA) en el año anterior se tiene que: el 100 % (09) de boticas han obtenido un ROA positivo para su empresa.

**Tabla N° 31**

¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre el capital (ROE) de su empresa en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
ROE > 0	9	100
ROE = 0	0	00
ROE < 0	0	00
NS/NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 31 referente a la rentabilidad sobre el capital (ROE) en el año anterior se tiene que: el 100 % (09) de boticas han obtenido un ROE positivo para su empresa.

**a. Sobre la rentabilidad económica:**

**Tabla N° 32**

¿Su empresa ha tenido ganancias de inversión en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	0	00
REGULAR	8	89
POCO	1	11
NADA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 32 referente a las ganancias de inversión en el año anterior se tiene que: el 89 % (08) de boticas han tenido regulares ganancias de inversión, y el 11 % (01) de boticas han tenido pocas ganancias de inversión para su empresa.

**Tabla N° 33**

¿Su empresa ha tenido costos de inversión en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	0	00
REGULAR	6	67
POCO	3	33
NADA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 33 referente a los costos de inversión en el año anterior se tiene que: el 67 % (06) de boticas han tenido regulares costos de inversión, y el 33 % (03) de boticas han tenido pocos costos de inversión para su empresa.

**Tabla N° 34**

¿Conoce usted sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos?

INDICADOR	N°	%
BASTANTE	1	11
REGULAR	8	89
POCO	0	00
NADA	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los propietarios de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla 34 referente Conoce usted sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos, se tiene que: el 89 % (08) de boticas saben regular y el 11 % (01) de boticas saben bastante.



**Tabla N° 35**

¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre la inversión (ROI) de su empresa en el año anterior?

INDICADOR	N°	%
ROI > 0	9	100
ROI = 0	0	00
ROI < 0	0	00
NS/NO	0	00
TOTAL	9	100

**Fuente: Entrevista aplicado a los contadores de las boticas de Bagua**

DESCRIPCIÓN. En la tabla, grafico 35 referente a la rentabilidad sobre la inversión (ROI) en el año anterior se tiene que: el 100 % (079 de boticas han obtenido un ROI positivo para su empresa.

#### **4.2. Análisis de resultados.**

##### **4.1.1 Sobre el financiamiento.**

###### **En relación al objetivo específico 1:**

Sobre el crédito para el financiamiento de las boticas se observa que: El 78 % (07) de boticas a veces reciben crédito de manera temporal por su empresa, el 100 % (09) de boticas consideran que el crédito si es de utilidad para su empresa, en el 89 % (08) de boticas el crédito se realiza anual por su empresa, el 100 % (09) de boticas consideran que el crédito si beneficia a su empresa, y el 67 % (06) de boticas consideran que la tasa es baja para su empresa.

Sobre la cuenta corriente o ahorro para el financiamiento de las boticas se observa que: El 100 % (09) de boticas si dispone de cuenta corriente o ahorro por su

empresa, el 100 % (09) de boticas consideran que la cuenta corriente o ahorro si es de utilidad para su empresa, el 78 % (07) de boticas usan la cuenta corriente o ahorro en forma permanente para su empresa, y el 100 % (09) de boticas consideran que la cuenta corriente o ahorro si beneficia a su empresa.

Sobre el descuento para el financiamiento de las boticas se observa que: El 100 % (09) de boticas no disponen de descuentos para su empresa, el 100 % (09) de boticas consideran no de utilidad el descuento para su empresa, y el 100 % (09) de boticas nunca disponen de descuento para su empresa.

Sobre las fuentes formales para el financiamiento de las boticas se observa que: El 89 % (08) de boticas si reciben crédito formal para su empresa, el 67 % (06) de boticas reciben crédito formal de las cajas para su empresa, el 100 % (09) de boticas consideran que es más confiable el crédito formal para su empresa, y el 100 % (09) de boticas reciben en forma temporal el crédito formal para su empresa.

Sobre las fuentes semiformales para el financiamiento de las boticas se observa que: El 100 % (09) de boticas no reciben crédito semiformal para su empresa, el 100 % (09) de boticas no reciben crédito de entidad semiformal para su empresa, el 100 % (09) de boticas consideran que no son confiables los créditos semiformales para su empresa, y el 100 % (09) de boticas nunca reciben créditos semiformales para su empresa.

Sobre las fuentes informales para el financiamiento de las boticas se observa que: El 100 % (09) de boticas no reciben crédito informal para su empresa, el 100 % (09) de boticas no reciben crédito de ninguna entidad informal para su empresa, el 100 % (09) de boticas consideran que no son confiables los créditos informales para

su empresa, y el 100 % (09) de boticas nunca reciben créditos informales para su empresa.

Tal como lo sostiene **Baca (2006)**, considera como las entidades de crédito u otras vías con las que se complementan los recursos propios de las sociedades para desarrollar su actividad económica. El financiamiento es entonces: el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.

#### **4.1.2 Sobre la rentabilidad.**

##### **En relación al objetivo específico 2:**

Sobre la rentabilidad financiera de las boticas se observa que: El 100 % (09) de boticas han tenido regulares utilidades para su empresa, el 89 % (08) de boticas han tenido regulares utilidades netas para su empresa, el 78 % (07) de boticas han tenido regulares activos totales para su empresa, el 78 % (09) de boticas han tenido regular capital para su empresa, el 89 % (08) de boticas saben regular de la rentabilidad financiera para su empresa, el 100 % (09) de boticas han obtenido un ROA positivo para su empresa, y el 100 % (09) de boticas han obtenido un ROE positivo para su empresa.

Sobre la rentabilidad económica de las boticas se observa que: El 89 % (08) de boticas han tenido regulares ganancias de inversión para su empresa, el 67 % (06) de boticas han tenido regulares costos de inversión para su empresa, el 89 % (08) boticas Conocen sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de

productos farmacéuticos, y el 100 % (09) de boticas han obtenido un ROI positivo para su empresa.

Tal como lo sostiene **Sánchez (2002)**, en su estudio señala que 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 relación al objetivo específico 3:**

En las boticas de Bagua, el financiamiento que se utiliza por los propietarios no es apropiado por ser temporal u ocasional, y no contar con el conocimiento de las finanzas, también hay poco conocimiento sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos; lo que repercute de manera desfavorable en la rentabilidad alcanzando solamente un nivel regular o medio. A pesar de que los propietarios disponen de los créditos formales en bancos y cajas, y contar con la cuenta corriente o de ahorros de parte de las entidades financieras formales.

En cuanto a la relación del financiamiento y la rentabilidad **Gitman y Lawrence, (2005)**, sostiene que la rentabilidad de una inversión es un parámetro fundamental para determinar el éxito de la misma, y es de vital importancia poder establecer una metodología estándar en la empresa.

# **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **5.1. Conclusiones.**

### **En relación al objetivo específico 1:**

El financiamiento en el año 2017 presenta las siguientes características:

Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero en forma temporal u ocasional una vez al año, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de contar con una tasa crediticia baja de parte de las entidades financieras formales.

Los propietarios de las boticas de Bagua recurren a la cuenta corriente o de ahorro en forma permanente o constante, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de tener acceso a estas cuentas de parte de las entidades financieras.

Los propietarios de las boticas de Bagua no recurren a los descuentos, siendo conscientes de la no utilidad y el no beneficio para financiar sus empresas, y de no tener acceso a estos descuentos por parte de las entidades financieras.

Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero formal en forma temporal u ocasional de los bancos y las cajas, siendo conscientes de la confiabilidad para financiar sus empresas, y de contar con acceso de parte de las entidades financieras formales.

### **En relación al objetivo específico 2:**

La rentabilidad en el año 2017 presenta las siguientes características:

Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un nivel regular en utilidades totales, utilidades netas, activos totales, capitales, siendo conscientes de que poseen algo de conocimiento sobre la rentabilidad financiera de una empresa.

Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un índice positivo en ROA y ROE significando una rentabilidad financiera favorable para sus empresas.

Los propietarios de las boticas de Bagua conocen de manera regular el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos

Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un nivel regular en ganancias de inversión, costos de inversión, siendo conscientes de que poseen algo de conocimiento sobre la rentabilidad económica de una empresa.

Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un índice positivo en ROI significando una rentabilidad económica favorable para sus empresas.

### **En relación al objetivo específico 3:**

En las boticas de Bagua, el financiamiento que se utiliza por los propietarios no es apropiado por ser temporal u ocasional, y no contar con el conocimiento de las finanzas, también hay poco conocimiento sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos; lo que repercute de manera desfavorable en la rentabilidad alcanzando solamente un nivel regular o medio. A pesar de que los propietarios disponen de los créditos

formales en bancos y cajas, y contar con la cuenta corriente o de ahorros de parte de las entidades financieras formales.

## **5.2 Recomendaciones.**

### **Recomendación en relación al objetivo específico 1:**

Los propietarios de las boticas de Bagua deben solicitar a la SUNAT, Cámara de Comercio, Zona de Trabajo de la región de Amazonas para que desarrollen cursos de capacitación que les permitan a los micro y pequeños empresarios del sector comercio: rubro de boticas potenciar sus capacidades en los temas de financiamiento, de preferencia lo que concierne a los instrumentos y las fuentes de financiamiento.

### **Recomendación en relación al objetivo específico 2:**

Los propietarios de las boticas de Bagua deben solicitar a la SUNAT, Cámara de Comercio, Zona de Trabajo de la región de Amazonas para que desarrollen cursos de capacitación que les permitan a los micro y pequeños empresarios del sector comercio: rubro de boticas potenciar sus capacidades en los temas de rentabilidad, de preferencia lo que concierne a las clases y las ratios de la rentabilidad.

### **Recomendación en relación al objetivo específico 3:**

Los propietarios de las boticas de Bagua deben contar con la asesoría de un profesional en la contabilidad y fianzas, para que les pueda brindar las orientaciones que corresponden referente a los temas de financiamiento, y aplicar



mejores estrategias en el manejo de los instrumentos y las formas de financiamiento, que les conlleve a lograr mayor rentabilidad tanto económica como financiera al término de sus operaciones comerciales, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro de boticas incrementando las utilidades y ganancias en el mercado local.

Los propietarios de las boticas de Bagua deben contar con la asesoría del Ministerio de Salud - DIGEMID (Dirección general de medicamentos e insumos y drogas) sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos de acuerdo a la realidad de la zona.

## **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

## 6.1 Referencias bibliografía.

- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2007). Programa de estadísticas y estudios laborales (PEEL). Lima, Perú: Dirección de la Micro y Pequeña Empresa.
- Benavides, C. (1998). Tecnología, innovación y empresa. Madrid: Pirámide
- Huerta, F. (2013). Las Mype y Microfinanzas en el Perú (II). Trujillo: Instituto de Economía y Empresa.
- ProInversión. (2007). MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Agapito, M. y Vásquez, L. (2012). Propuesta de un Plan Financiero a Corto Plazo para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa Pesquera Blessing Family E.I.R.L del distrito de Santa Rosa. Perú: Universidad Señor de Sipán.
- Bergado, F. (2012). Fuentes de Financiación de la Empresa: Préstamos Bancarios. México DF: Editorial Pearson.
- Casanovas, M y Bertrán, J. (2013). La Financiación de la empresa: Como Optimizar las Decisiones de Financiamiento. Barcelona. Profit.
- Drimer, R. (2011). Teoría del financiamiento. Los Modelos Generalmente Aceptados. Argentina: Osmard Buyatti.
- Gonzales, N. (2013). El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. México: Universidad Autónoma de Querétaro.

- Rengifo, A. (2011). El Crédito y la Rentabilidad de las Microempresas Comerciales del Distrito de Tarapoto. Universidad Agraria de la Selva de Tingo María.
- Bernaola, J. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación competitividad y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012 – 2013. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote.
- Chávez, F. (2013). El financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz.
- Guevara, A. (2012). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote.
- Gómez, A. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Católica los Ángeles Chimbote.
- Inchicaqui, S. (2013). El financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Mena, A. (2014). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura.
- Baca (2006) Evaluación de proyectos  
(<http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>)
- Kong y Moreno (2012). Influencia de las Fuentes de Financiamiento en la Rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San Jose – Lambayeque, periodo 2010 – 2012.
- Alarcón, A (2008). “Teoría sobre la estructura financiera”. [Extraída el 13 de Mayo del 2016]. Disponible en: [afinhot.htm](#)
- Domínguez, E. (2005). Fuentes De Financiamiento Empresarial [Extraído el 09 de Junio del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos46/Financiamiento-empresarial/financiamiento-empresarial2.shtml>
- Ferruz. (2000). La rentabilidad y el riesgo. España: [Extraído el 09 de Mayo del 2016] Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Fernández, L.(2001), “La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica”, [Extraído el 18 de Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>.
- Pérez & Campillo (2011). “Financiamiento”, [Extraído el 15 de Mayo de 2016]. Disponible en <http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

- Preve, L. (2008). Objetivos de la Rentabilidad. [Extraído el 14 de Julio de 2016], disponible en: [www.iae.edu.ar](http://www.iae.edu.ar): <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>.
- Silipú (2013). Estructura de financiamiento en las MYPES [Extraído el 23 de Mayo, 2016]. Disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. ([Http://www. 5campus.com/leccion/anarenta](http://www.5campus.com/leccion/anarenta)).
- Zamora, A (2011). Rentabilidad Y Ventaja Comparativa: Un Análisis De Los Sistemas De Producción De Guayaba En El Estado De Michoacán [Extraído el 02 de Julio del 2016]. Disponible en: <http://www.eumed.net/librosgratis/-2011c/981/introduccion.html>
- Gitman, Lawrence (2005) Principios de Administración Financiera Disponible en <http://www.eumed.net/ce/2013/resena-principios-administracion-financiera-lawrence-gitman.html>

## 6.2 Cronograma y Presupuesto

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TERMINO
Elaboración del proyecto de tesis	27/11/17	16/03/18
Recolección de información determinando los Resultados	27/12/17	27/02/18
Elaboración del Informe de Tesis de Investigación	27/11/17	27/02/18
Perfeccionamiento del Informe de Tesis de Investigación	04/03/17	16/03/18

Pre Banca de Sustentación de Tesis	15/03/18	16/03/18
------------------------------------	----------	----------

**Bienes:**

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond	1	Millar	14.00	14.00
Resaltador	2	Unidad	6.00	6.00
Dispositivo	1	Unidad	30.00	30.00
Cartucho negro	1	Unidad	50.00	50.00
<b>Total bienes S/.</b>	-	-	-	<b>100.00</b>

**Servicios:**

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	100	Unidad	0.30	50.00
Fotocopiado	120	Unidad	0.10	12.00
Empastado	1	Unidad	35.00	35.00
Internet	60	Hora	1.00	60.00
Movilidad	30	Unidad	2.00	60.00
<b>Total servicios S/.</b>	-	-	-	<b>217.00</b>

**Resumen de Presupuesto:**

RUBRO	IMPORTE
BIENES	100.00
SERVICIOS	217.00
<b>TOTAL S/.</b>	<b>317.00</b>

## 6.3 Anexos.

### 6.3.1 Instrumentos de investigación.

#### Entrevista para el financiamiento de las boticas de Bagua

##### Instrucción:

Estimado gerente o administrador la presente encuesta tiene el propósito de recopilar información sobre la forma como se viene llevando EL FINANCIAMIENTO de su empresa de servicios farmacéuticos. Le agradezco que lee atentamente y marcar con un (X) la opción correspondiente de cada pregunta que se formula. La información que se solicita tiene carácter reservado y es anónima, ya que la misma servirá para el desarrollo de mi trabajo de investigación o tesis.

##### Variable independiente: financiamiento.

##### Dimensiones:

##### Dimensión 1: Instrumentos de financiamiento:

##### Sobre el crédito.

1. ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera?  
Si ( )      A veces ( )      No ( )
2. ¿Considera que el crédito recibido es de utilidad para su empresa?  
Si ( )      A veces ( )      No ( )
3. ¿Con que frecuencia recibe crédito de alguna entidad financiera para su empresa?  
Mensual ( )      Trimestral ( )      Anual ( )
4. ¿Beneficia a su empresa el crédito recibido de alguna entidad financiera?  
Si ( )      A veces ( )      No ( )



5. ¿La tasa del porcentaje de intereses de las entidades financieras es?

Baja ( )                                      Media ( )                                      Alta ( )

**Sobre la cuenta corriente, Cuentas de Ahorros**

6. ¿Dispone de cuenta corriente, Ahorros en alguna entidad financiera?

SI ( )                                      A veces ( )                                      Nunca ( )

7. ¿Considera que la cuenta corriente, Ahorros que dispone es de utilidad para su empresa?

Si ( )                                      A veces ( )                                      No ( )

8. ¿Con que frecuencia utiliza la cuenta corriente, Ahorros en alguna entidad financiera para su empresa?

Siempre                                      A veces ( )                                      Nunca ( )

9. ¿Beneficia a su empresa la cuenta corriente, Ahorros que dispone en alguna entidad financiera?

Si ( )                                      A veces ( )                                      No ( )

**Sobre el descuento.**

10. ¿Dispone de descuentos en alguna entidad financiera?

Siempre ( )                                      A veces ( )                                      Nunca ( )

11. ¿Considera que los descuentos que dispone es de utilidad para su empresa?

Si ( )                                      A veces ( )                                      No ( )

12. ¿Con que frecuencia dispone de descuentos en alguna entidad financiera para su empresa?

Siempre                                      A veces ( )                                      Nunca ( )

## **Dimensión 2: Fuentes de financiamiento:**

### **Sobre las fuentes formales.**

13. ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal?

Si ( )      A veces ( )      No ( )

14. ¿De qué entidad financiera formal recibe crédito para su empresa?

Bancos ( )    Mutuales ( )    Cooperativa ( )    Cajas ( )

15. ¿Considera que los créditos de una entidad financiera formal son más confiables para su empresa?

Si ( )                      A veces ( )                      No ( )

16. ¿Con que frecuencia recibe créditos de alguna entidad financiera formal para su empresa?

Siempre      A veces ( )      Nunca ( )

### **Sobre las fuentes semiformales.**

17. ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera semiformal?

Si ( )      A veces ( )      No ( )

18. ¿De qué entidad financiera semiformal recibe crédito para su empresa?

ONG Perú ( )    ONG Extranjera ( )    Copeme ( )    NO ( )

19. ¿Considera que los créditos de una entidad financiera semiformal son más confiables para su empresa?

Si ( )                      A veces ( )                      No ( )

20. ¿Con que frecuencia recibe créditos de alguna entidad financiera semiformal para su empresa?

Siempre ( )      A veces ( )      Nunca ( )

### **Sobre las fuentes informales.**

21. ¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera informal?

Si ( )                      A veces ( )                      No ( )

22. ¿De qué entidad financiera informal recibe crédito para su empresa?

Prestamistas ( )      Familiares ( )      Amigos ( )      NO ( )

23. ¿Considera que los créditos de una entidad financiera informal son más confiable para su empresa?

Si ( )                      A veces ( )                      No ( )

24. ¿Con que frecuencia recibe créditos de alguna entidad financiera informal para su empresa?

Siempre                      A veces ( )                      Nunca ( )

### **Conceptos Básicos**

**COPEME:** Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

**MUTUAL:** Son asociaciones mutuales las constituidas libremente sin fines de lucro por personas inspiradas en la solidaridad, con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir a su bienestar material y espiritual, mediante una contribución periódica”

**COPERATIVA:** La cooperativa es una organización que agrupa a varias personas con la finalidad de realizar una actividad empresarial.

## **ENTREVISTA PARA LA RENTABILIDAD DE LAS BOTICAS DE BAGUA**

### **INSTRUCCIÓN:**

Estimado Contador el presente encuesta tiene el propósito de recopilar información sobre la forma como se viene llevando LA RENTABILIDAD de su empresa de servicios farmacéuticos. Le agradezco que lee atentamente y marcar con un (X) la opción correspondiente de cada pregunta que se formula. La información que se solicita tiene carácter reservado y es anónima, ya que la misma servirá para el desarrollo de mi trabajo de investigación o tesis.

### **VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD.**

#### **Dimensiones:**

#### **Dimensión 1: Rentabilidad Financiera:**

1. ¿Su empresa ha tenido utilidades en el año anterior?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

2. ¿Su empresa ha tenido utilidades netas en el año anterior?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

3. ¿Su empresa ha tenido activos totales en el año anterior?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

4. ¿Su empresa ha tenido capital en el año anterior?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

5. ¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre los activos (ROA) de su empresa en el año anterior?

ROA > 0,0 ( )      ROA = 0,0 ( )      ROA < 0,0 ( )      NS/NO ( )  
)

6. ¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre el capital (ROE) de su empresa en el año anterior?

ROE > 0,0 ( )      ROE = 0,0 ( )      ROE < 0,0 ( )      NS/NO ( )

7. ¿Conoce lo que es la rentabilidad financiera de su empresa de servicios farmacéuticos?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

### **Dimensión 1: Rentabilidad Económica:**

8. ¿Su empresa ha tenido ganancias de inversión en el año anterior?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

9. ¿Su empresa ha tenido costos de inversión en el año anterior?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

10. ¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre la inversión (ROI) de su empresa en el año anterior?

ROI > 0,0 ( )      ROI = 0,0 ( )      ROI < 0,0 ( )      NS/NO ( )

11. ¿Conoce lo que es la rentabilidad económica de su empresa se servicios farmacéuticos?

Bastante ( )      Regular ( )      Poco ( )      Nada ( )

### **Otros**

12. ¿Usted cree que el financiamiento tiene incidencia para obtener mayor rentabilidad?

SI ( )                      NO ( )              A veces ( )

13. ¿El porcentaje de capital propio que tiene su empresa es?

Bajo ( )      Medio ( )      Alto ( )

14. ¿Su empresa evoluciona rentablemente con respecto a los años anteriores?

Bastante ( )              Regular ( )              Poco ( )              Nada ( )

Muchas Gracias

### **Conceptos Básicos**

**ROA Return on Assets :** (Beneficio obtenido por la empresa antes de intereses e impuestos / Activos Totales.) relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa

**ROE Return on Equity:** (Beneficio Neto después de Impuestos / Capitales propios.) Esta ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

**ROI Return On Investment:** es el valor económico generado como resultado de la realización de diferentes actividades de marketing. Con este dato, podemos medir el rendimiento que hemos obtenido de una inversión.

### 6.2.3 Relación de cuadros:

#### Sobre El Financiamiento.

A) El crédito para financiamiento de las boticas.

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera?	1	El 78 % (07) de boticas a veces reciben crédito de manera temporal por su empresa.
¿Considera que el crédito recibido es de utilidad para su empresa?	2	El 100 % (09) de boticas consideran que el crédito si es de utilidad para su empresa.
¿Con que frecuencia recibe crédito de alguna entidad financiera para su empresa?	3	En el 89 % (08) de boticas el crédito se realiza anual por su empresa.
¿Beneficia a su empresa el crédito recibido de alguna entidad financiera?	4	El 100 % (09) de boticas consideran que el crédito si beneficia a su empresa.
¿Cómo considera la tasa de interés por el crédito de alguna entidad financiera?	5	El 67 % (06) de boticas consideran que la tasa es baja para su empresa.

B) La cuenta corriente o ahorro para financiamiento de las boticas.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Dispone de cuenta corriente o ahorro para su empresa de alguna entidad financiera?	6	El 100 % (09) de boticas si dispone de cuenta corriente o ahorro por su empresa.
¿Considera que la cuenta corriente o ahorro que dispone es de utilidad para su empresa?	7	El 100 % (09) de boticas consideran que la cuenta corriente o ahorro si es de utilidad para su empresa.
¿Con que frecuencia utiliza la cuenta corriente o ahorro en alguna entidad financiera para su empresa?	8	El 78 % (07) de boticas usan la cuenta corriente o ahorro en forma permanente para su empresa.
¿Beneficia a su empresa la cuenta corriente o ahorro de alguna entidad financiera?	9	El 100 % (09) de boticas consideran que la cuenta corriente o ahorro si beneficia a su empresa.

C) El descuento para el financiamiento de las boticas.

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Dispone de descuento para su empresa de alguna entidad financiera?	10	El 100 % (09) de boticas no disponen de descuentos para su empresa.
¿Considera que el descuento que dispone es de utilidad para su empresa?	11	El 100 % (09) de boticas consideran no de utilidad el descuento para su empresa.



¿Con que frecuencia dispone de descuento en alguna entidad financiera para su empresa?	12	El 100 % (09) de boticas nunca disponen de descuento para su empresa.

D) Las fuentes formales para el financiamiento de las boticas.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera formal?	13	El 89 % (08) de boticas si reciben crédito formal para su empresa.
¿De qué entidad financiera formal recibe crédito para su empresa?	14	El 67 % (06) de boticas reciben crédito formales de las cajas para su empresa.
¿Considera que los créditos de una entidad financiera formal son más con-fiables para su empresa?	15	El 100 % (09) de boticas consideran que es más confiable el crédito formal para su empresa.
¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera formal para su empresa?	16	El 100 % (09) de boticas reciben en forma temporal el crédito formal para su empresa.

E) Las fuentes semiformales para el financiamiento de las boticas.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera semiformal?	17	El 100 % (09) de boticas no reciben crédito semiformales para su empresa.
¿De qué entidad financiera semiformal recibe crédito para su empresa?	18	El 100 % (09) de boticas no reciben crédito de entidad semiformal para su empresa.
¿Considera que los créditos de una entidad financiera semiformal son más confiables para su empresa?	19	El 100 % (09) de boticas consideran que no son confiables los créditos semiformales para su empresa.
¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera semiformal para su empresa?	20	El 100 % (09) de boticas nunca reciben créditos semiformales para su empresa.

F) Las fuentes informales para el financiamiento de las boticas.

CUADRO N° 06

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Recibe crédito para su empresa de alguna entidad financiera informal?	21	El 100 % (09) de boticas no reciben crédito informal para su empresa.
¿De qué entidad financiera informal recibe crédito para su empresa?	22	El 100 % (09) de boticas no reciben crédito de ninguna entidad informal para su empresa.
¿Considera que los créditos	23	El 100 % (09) de boticas consideran

de una entidad financiera informal son más confiables para su empresa?		que no son confiables los créditos informales para su empresa.
¿Con qué frecuencia recibe créditos de una entidad financiera informal para su empresa?	24	El 100 % (09) de boticas nunca reciben créditos informales para su empresa.

### Sobre La Rentabilidad.

A) La rentabilidad financiera de las boticas.

CUADRO N° 07

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Su empresa ha tenido utilidades en el año anterior?	25	El 100 % (09) de boticas han tenido regulares utilidades para su empresa.
¿Su empresa ha tenido utilidades netas en el año anterior?	26	El 89 % (08) de boticas han tenido regulares utilidades netas para su empresa.
¿Su empresa ha tenido activos totales en el año anterior?	27	El 78 % (07) de boticas han tenido regulares activos totales para su empresa.
¿Su empresa ha tenido capital en el año anterior?	28	El 78 % (07) de boticas han tenido regular capital para su empresa.
¿Conoce usted sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos?	29	El 89 % (08) de boticas conocen sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos
¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre los activos	30	El 100 % (09) de boticas han obtenido un ROA positivo para su empresa.

(ROA) de su empresa en el año anterior?		
¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre el capital (ROE) de su empresa en el año anterior?	31	El 100 % (09) de boticas han obtenido un ROE positivo para su empresa.

B) La rentabilidad económica de las boticas.

CUADRO N° 08

ITEMS	TABLA N°	DESCRIPCIÓN
¿Su empresa ha tenido ganancias de inversión en el año anterior?	32	El 89 % (08) de boticas han tenido regulares ganancias de inversión para su empresa.
¿Su empresa ha tenido costos de inversión en el año anterior?	33	El 67 % (06) de boticas han tenido regulares costos de inversión para su empresa.
¿Conoce usted sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos?	34	El 89 % (08) de boticas conocen sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos o medicamentos
¿Cómo ha sido la rentabilidad sobre la inversión (ROI) de su empresa en el año anterior?	35	El 100 % (09) de boticas han obtenido un ROI positivo para su empresa.